



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

“ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU
INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS
FERRETERAS DEL DISTRITO DE SAN MARTIN DE
PORRES 2015”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración

Autor:

Juan José Mendoza Castillo

Asesor:

Mg. Elizabeth Garcia Salirrosas

Lima – Perú
2015

DEDICATORIA

A Dios, por darme la fortaleza e iluminarme para vencer los obstáculos que se presentaron en este arduo camino. A mis padres, mi esposa, mis hijos (Miguel Ángel y Yadhira) y mi hermana por apoyarme y alentarme siempre a seguir adelante en el cumplimiento de mis objetivos.

AGRADECIMIENTO

A mis profesores de la Universidad Privada del Norte por sus enseñanzas y por contribuir a ser un mejor profesional, por su ayuda y orientación; y a todas aquellas personas que han permitido e hicieron posible la culminación de esta investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARATULA

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

CARATULA.....	1
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	6
1.1. Realidad problemática	6
1.2. Formulación del problema.....	7
1.2.1. <i>Problema General</i>	7
1.2.2. <i>Problemas Específicos</i>	7
1.3. Justificación.....	7
1.3.1. <i>Conveniencia</i>	7
1.3.2. <i>Relevancia Social</i>	7
1.3.3. <i>Implicancias Prácticas</i>	8
1.3.4. <i>Valor Teórico</i>	8
1.3.5. <i>Utilidad Metodológica</i>	8
1.4. Limitaciones	8
1.5. Objetivos	8
1.5.1. <i>Objetivo General</i>	8
1.5.2. <i>Objetivos Específicos</i>	9
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	10
2.1. Antecedentes	10
2.2. Bases Teóricas	16
2.2.2. <i>Variable Dependiente: Liquidez</i>	24
2.3. Definición de términos básicos	33
CAPÍTULO 3. HIPÓTESIS	37
3.1. Formulación de la hipótesis	37
3.1.1. <i>Hipótesis General</i>	37
3.1.2. <i>Hipótesis Específicas</i>	37
3.2. Operacionalización de variables	38
CAPÍTULO 4. MATERIALES Y MÉTODOS	39
4.1. Tipo de diseño de investigación.....	39
4.2. Material de estudio.....	39
4.2.1. <i>Unidad de estudio</i>	39
4.2.2. <i>Población</i>	39
4.2.3. <i>Muestra</i>	39
4.3. Técnicas, procedimientos e instrumentos.....	41
4.3.1. <i>Para recolectar datos</i>	41
4.3.2. <i>Para analizar información</i>	42
CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE RESULTADOS	43
5.1. Análisis descriptivo.....	43
5.2. Validación de hipótesis	59

5.2.1.	<i>Hipótesis General</i>	59
5.2.2.	<i>Hipótesis Específica 1</i>	60
5.2.3.	<i>Hipótesis Específica 2</i>	61
5.2.4.	<i>Hipótesis Específica 3</i>	62
CONCLUSIONES		64
RECOMENDACIONES		65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		66

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Hoy en día el mercado de las empresas ferreteras ha venido expandiéndose por el constante crecimiento del sector Construcción. El mercado ferretero realiza altos niveles de ventas y sigue en crecimiento por lo que se le considera como una de las actividades más dinámicas de la economía nacional. El mercado de ferretería y productos para el mejoramiento del hogar (materiales de construcción, acabados y decoración) factura más de 4,000 millones de dólares anuales en Perú. En este sector, los home center tienen una participación del 25%, y el canal tradicional (ferreterías e informales) posee el 75% restante, según el banco Scotiabank.

Muchas de las empresas ferreteras ofrecen a crédito sus productos con el fin de obtener mayores ventas e ingresos, sin embargo si no se administran bien las cuentas por cobrar ello va a generar un riesgo de liquidez el cual es necesario para cumplir con sus obligaciones a corto plazo ya sea con sus clientes, proveedores, trabajadores o invertir en algún proyecto.

Asimismo, sin la liquidez adecuada para afrontar estas obligaciones las empresas ferreteras pueden verse obligados a obtener financiamiento cada vez que lo necesiten para cancelar sus pagos y seguir operando. Esta situación puede perjudicar a la empresa en su rentabilidad ya que a largo plazo el financiamiento los podría endeudar aún más o de lo contrario no obtener un préstamo por la falta de capacidad de pago lo que puede ocasionar el fracaso o cierre definitivo de la empresa.

Por tanto es importante que las empresas ferreteras manejen una adecuada política de crédito estableciendo debidamente las condiciones de esa forma de pago y la fecha de vencimiento del comprobante así como manejar un sistema de cobranza adecuada y oportuna de tal manera que se logre los objetivos ya que la demora en la cobranzas afecta a la liquidez de las empresas. Además si no se convierten en efectivo las facturas pendientes de cobro en el tiempo determinado se corre el riesgo que se vuelva moroso e incluso incobrable afectando así la situación económica de la empresa.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema General

¿Cómo la administración de cuentas por cobrar impacta en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2015?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿Cómo las políticas de crédito impactan en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres?
- ¿Cómo la administración de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres?
- ¿Cómo la política de cobros incide en el nivel de liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres?

1.3. Justificación

1.3.1. Conveniencia

Esta investigación se realiza con el fin de dar a conocer a las empresas ferreteras del Distrito de San Martín de Porres la importancia de administrar adecuadamente las cuentas por cobrar para obtener la liquidez necesaria y hacer frente a sus obligaciones a corto plazo ya sea con sus proveedores, empleados, etc. Además la aplicación de herramientas adecuadas en la gestión de las cuentas por cobrar va a favorecer a la liquidez y permitirá mejorar la situación financiera de las empresas.

1.3.2. Relevancia Social

Permitirá a las empresas ferreteras y otros rubros decidir un adecuado límite de créditos en base a la capacidad de pago de los clientes de tal manera que garantice una liquidez y rentabilidad favorable para la empresa. Asimismo Informará a las empresas ferreteras sobre los efectos negativos en la liquidez si no se aplican las técnicas adecuadas en la administración de sus cuentas por cobrar, con lo cual las empresas tomarán las decisiones más acertadas respecto a ello.

1.3.3. Implicancias Prácticas

La presente investigación ayudará a solucionar un problema real que afecta a las empresas y la sociedad como es la falta de conocimiento en la adecuada administración sobre las cuentas por cobrar y la liquidez.

1.3.4. Valor Teórico

Esta investigación permitirá conocer la forma eficiente de administrar sus cuentas por cobrar y realizar un mejor control de sus créditos para obtener la liquidez necesaria y las empresas puedan cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Por otro lado esta investigación tiene una justificación teórica científica, ya que contribuirá a contrastar los resultados que se obtengan con los encontrados en otras investigaciones.

1.3.5. Utilidad Metodológica

En la presente investigación se emplea el tipo de estudio descriptivo y correlacional, y diseño no experimental, ya que no se manipulará las variables deliberadamente. Asimismo se basa en los hechos reales describiendo las variables tal y como se presentan para luego analizarlas. Para ello se utilizan diversas técnicas o instrumentos de recojo de información como la revisión documental, las encuestas y las fichas bibliográficas.

1.4. Limitaciones

Las limitaciones que se presentaron para la realización de la tesis es la disponibilidad de los asesores u orientadores temáticos y metodológicos del trabajo de investigación.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Determinar cómo la administración de cuentas por cobrar inciden en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2015.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Determinar cómo las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.
- Establecer como la administración de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.
- Determinar cómo la política de cobros incide en el nivel liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Lizárraga (2010). “*Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate*”. Se concluye que sin un adecuado régimen de financiamiento la empresa no obtendrá cuentas por ingresar que ayuden a la rotación y a la obtención de crédito. Cuando una organización no tiene topes de préstamos (llamadas también líneas de crédito) esta amplía los trances de aplazamiento, pues técnicamente sirve para calcular la capacidad de pago de una persona y respecto al estudio la organización aminora los peligros.

(Tesis de Titulación, Universidad de San Martín de Porres). Recuperado de www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/360/1/lizarraga_ke.pdf

Aguilar (2013). “*Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C. - año 2012*”. Se concluye que la Corporación Petrolera SAC, no cuenta con una correcta capacidad de crédito, pues en los estudios solo toma en cuenta la reputación y el pasado del mercado, más no se hace una investigación y rastreo estricto a la conducta, que tienen los viables clientes, en la consumación de sus deberes con otros empresarios. Esto provoca que Corporación Petrolera SAC, contrate a organizaciones, para que se desarrolle esa labor, lo cual ocasiona más pagos y esto desfavorece a la liquidez. Además, no tiene una política de percepción sólida, el tiempo determinado para el pago es de 45 días correspondiente al contrato. Esta parte es teóricamente, ya que en la práctica no se da, además no tiene un proyecto de emergencia para ocultar los gastos que suceden por el retraso en la aceptación del recibo.

(Tesis de Titulación, Universidad de San Martín de Porres). Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguilan_vh.pdf

González y Vera (2013). “*Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA, periodo 2011*”. Se concluye que no se cuenta guías de pasos a seguir, lo cual dificulta el trabajo de las ocupaciones de los lugares de crédito y cobranza. Existen ejemplos en que las cuentas por recaudar se vencen porque los recibos no son cobrados en el momento. Hay topes de créditos con montos altos establecidos para cada cliente.

(Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Experimental de Guayana-Venezuela). Recuperado de http://www.cidar.uneg.edu.ve/DB/bcuneg/EDOCS/TESIS/TESIS_PREGRADO/PROY/PROY04642013Gonzalez-Vera.pdf

Hidalgo (2011). *“Rediseño en el Proceso de cobranzas para un mejor manejo de la liquidez de la empresa Distribuidora Pintel S.A.C.”.* Se concluye que la empresa no tiene un departamento de créditos y cobranzas que se encargue de la evaluación de un cliente nuevo y posteriormente el seguimiento y control adecuado del cobro. En cuanto a la administración de cobranzas también se lleva de manera real y no hay un encargado para la labor. La organización presenta dificultades de liquidez, ya que se realiza un inadecuado control de los créditos, cuenta con clientes con demoras de más de un año de plazo; esto se debe por ausencia de políticas determinadas por parte de la dirección. La propuesta de una remodelación en el proceso de cobranzas para la empresa PINTELS.A.C. Optimizará los índices de liquidez y morosidad, lo cual se obtendrá un mejor flujo de efectivo.

(Tesis de Licenciatura, Universidad Privada del Norte de Trujillo). Recuperado de http://cybertesis.upnorte.edu.pe/bitstream/upnorte/99/1/hidalgo_sc.pdf

Delgado (2012). *“El factoring y su incidencia en la liquidez de las Mype’s comerciales del distrito de Independencia, año 2011”.* Se concluye que el factoring incurre en la liquidez de las Mype’s, puesto que proporciona recursos financieros a través de la cesión de cuentas por cobrar pendientes de las empresas a un tercero, mejorando de esta forma la disponibilidad de efectivo y por consiguiente el capital de trabajo; sin dejar de resaltar que, eventualmente, también se consituye en un eficiente sustituto de la alternativa de financiamiento mediante el endeudamiento. La liquidez obtenida mediante el factoring incide favorablemente en el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo de las Mype’s, porque de hecho mejora su posición de solvencia, evitando de esta manera eventuales recargos por atrasos en los pagos o tener que reconocer intereses por la obtención de préstamos. (Tesis de Titulación, Universidad Cesar Vallejo).

Contreras (2012). *“El control interno y su impacto en la liquidez de las Mypes de prestación de servicios de cómputo en el distrito de Comas periodo 2011”.* Se concluye que el control interno incidirá favorablemente en la liquidez de las Mypes de prestación de servicios de cómputo en el distrito de Comas periodo 2011, dado que es una herramienta diseñada para proporcionar seguridad respecto del logro de

objetivos que se ha trazado la empresa. En el análisis estadístico se ha demostrado contundentemente que los componentes del control interno minimizan los riesgos de liquidez de las Mypes de prestación de servicios de cómputo en el distrito de Comas periodo 2011. Este resultado nos permitirá operar con un mejor nivel para tomar decisiones acertadas. (Tesis de Titulación, Universidad Cesar Vallejo).

Aranda y Sangolqui (2010) *“La administración de cuentas por cobrar en la empresa comercial Vivar”* Se concluye que el comercial Vivar está en plena capacidad de otorgar un plazo de crédito más flexible a sus clientes, sin que se incurra en pérdida alguna, optimizando todos sus recursos, teniendo un plazo óptimo de crédito de 45 días. Asimismo, el cliente tiene un periodo de recuperación de cartera de 39 días, él solicita 45 días que la empresa está en capacidad de otorgarle ese plazo y de esa manera que el cliente pueda cumplir el plazo establecido, sin incurrir en mora. Por lo que recomienda mantener una política de la empresa de recibir el cheque posfechado contra factura, porque de esta manera no incurrimos en costos de cobranza, y la recepción del pagaré como garantía. Inclusive, se propone la creación de un departamento aplicando los conocimientos obtenidos, lo cual permitirá una eficiente administración del crédito en la empresa. De esta manera se lograría reducir considerablemente el porcentaje de cuentas incobrables, evitando adquirir cuentas riesgosas, además de lograr un retorno oportuno de los recursos.

(Tesis de Titulación, Universidad del Azuay). Recuperado de <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/1736/1/07846.pdf>

Uceda y Villacorta (2014) *“Las políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. en la ciudad de Lima Periodo 2013”* Se determinó que las políticas de ventas al crédito si influyen en la morosidad de los clientes, según evaluación y análisis a una muestra de 100 clientes, se determinó que la morosidad, es a consecuencia del incumplimiento de los requisitos normado en las tres políticas de créditos establecidos por la empresa. Se identificó las políticas de ventas de crédito de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L, las cuales se dividen en tres grupos; clientes nuevos, clientes con crédito establecido y clientes con sanción y recuperación; contando cada política con determinados requisitos.

(Tesis de Titulación, Universidad Privada Antenor Orrego). Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/347/1/UCEDA_LORENA_VENTAS_CREDITO_MOROSIDAD_CLIENTES.pdf

Mejía, Martínez y Alvarado (2011) *“Análisis financiero de las cuentas por cobrar y sus repercusiones en las evaluaciones de desempeño de liquidez y financiamiento de empresas dedicadas al rubro de restaurantes y suministros de banquetes del Municipio de San Salvador”*. Se determinó que la evaluación financiera de liquidez y financiamiento de empresas investigadas, es una herramienta vital para su óptimo funcionamiento, no solo para conocer su desempeño sino para la toma de decisiones que guían el rumbo de sus operaciones. Por ello la oportuna identificación de las deficiencias y debilidades en los procesos que se llevan a cabo, facilitan la toma de acciones preventivas y/o correctivas encaminadas a la optimización de sus resultados. Cuando las evaluaciones financieras de la empresa no se realizan de manera oportuna, derivan en problemas operativos y económicos que en consecuencia llevan a los funcionarios de la entidad a tomar decisiones que siempre traen consigo los resultados deseados, dado que al no tener un conocimiento real y oportuno de la situación financiera de la empresa, no es posible medir los riesgos implícitos.

(Tesis de Titulación, Universidad de el Salvador). Recuperado de http://ri.ues.edu.sv/1073/1/Trabajo_de_graduaci%C3%B3n_F-242.pdf

Morales (2012) *“La administración de cuentas por cobra en una empresa que comercializa tubería y accesorios de acero inoxidable para las industrias alimentaria y farmacéutica”* Se determinó que la empresa tiene potencial para desarrollar un crecimiento en el ramo en el que se desarrolla, aunque es cierto que está muy competido, también es cierto que hay mercado para ello y Pierre Harry cuenta con el material necesario para formar parte de esa competitividad pues tanto material que vende como el que fabrica cubre las normas y especificaciones requeridas por las que regulan este mercado, además de que cuenta con grandes clientes directos (usuarios) o indirectos que le son fieles lo cual es en cierta forma una fortaleza con al que cuenta la empresa.

(Tesis de Titulación, Universidad Nacional Autónoma de México). Recuperado de <http://avalon.cuautitlan2.unam.mx/biblioteca/tesis/1069.pdf>

Rodríguez y Rodríguez (2014). *“Implementación de políticas de cobranza para sincerar el saldo contable de la empresa Estación Valle Chicama SAC Año 2014”*.. El objetivo general fue demostrar que la implementación de políticas de cobranza influirá en el sinceramiento del saldo contable de la empresa Estación Valle Chicama SAC, Año 2014. La metodología fue aplicativa. Se concluyó que el sistema de control

interno del área de cobranzas es incorrecto, debido a que la empresa no evalúa la situación de sus clientes antes de conceder crédito, registrando así una cartera morosa de S/.149,255.33 al 30/06/2014 la misma que es igual a 64.65 %, por tal objeto la entidad no cuenta con la liquidez suficiente para afrontar sus obligaciones con terceros y se ve forzada a buscar financiamiento externo para cubrir su deuda monetaria. Asimismo el esquema y elaboración de nuestra propuesta de políticas de cobranza para la empresa Estación Valle Chicama SAC, se formó por cinco elementos: Acciones Preventivas a la Morosidad, Recuperación del Crédito Moroso, Diseño de Políticas de Cobranza, Manual de Organización y Funciones y Flujograma de Cobranza, que incluye la corrección de los problemas actuales del área de cobranzas.

(Tesis para obtener el título profesional de contador público de la Universidad Privada Antenor Orrego) Recuperado de:
http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/992/1/RODRIGUEZ_ERIKA_IMPL EMENTACI%C3%93N_COBRANZA_SALDO%20CONTABLE.pdf

Maicelo y Rodriguez (2013). *“Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho”*. Tuvo como objetivo general determinar la gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho. La metodología fue de tipo descriptivo y explicativo. Se concluyó que si fijamos correctamente las condiciones de crédito vinculadas a la gestión de las cuentas por cobrar entonces tendrán impacto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho. Además, si empleamos adecuadamente las políticas de crédito y cobranzas relacionadas a la gestión de las cuentas por cobrar entonces tendrán efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho. Así mismo, si aplicáramos estándares de efectividad y economía en la gestión de las cuentas por cobrar entonces se obtendrán resultados en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho.

(Tesis para optar el título profesional de contador público de la Universidad Nacional “José Faustino Sánchez Carrión”) Recuperado:
<http://190.116.38.24:8090/xmlui/bitstream/handle/123456789/389/GESTION%20DE%20LAS%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%20Y%20SU%20EFECTO%20EN%20LA%20RENTABILIDADOK.pdf?sequence=1>

Pérez (2015). *“Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa “JUAN PABLO MORI E.I.R.L.”; durante el año 2013”.* El objetivo general fue evaluar el proceso de crédito y establecer su impacto en la liquidez de la empresa “JUAN PABLO MORI E.I.R.L.”, durante el año 2013. La metodología fue de tipo explicativa y descriptiva. Se concluyó que en la empresa “JUAN PABLO MORI E.I.R.L.” se desarrolla un inapropiado proceso de créditos, infringiéndose las actividades de créditos en un 70% según la entrevista realizada, esto a causa de que los encargados de crédito en muy pocas ocasiones revisan el historial de los créditos, cuando un cliente solicita el crédito no se realiza un estudio profundo de los riesgos, muchos de estos dilemas se debe a que el personal de análisis de créditos no cuenta con una base de datos al día, esto se debe a que no se toman en consideración las actividades a desarrollar y las funciones de cada trabajador debido a que estas no están previamente establecidas. Igualmente las deficiencias de la gestión de créditos y cobranzas actual de la empresa, se desprende que la adquisición de información debió ser de calidad acerca del cliente, asimismo el contacto no fue continuo y fue incorrecto dando como resultado créditos deficientes, por esta razón es que la gerencia no dio la importancia debida a la selección de información en función a su grado de liquidez financiera del cliente tanto como empresa y como persona.

(Tesis para optar al título profesional de contador público de la Universidad Nacional San Martín Tarapoto) Recuperado de:
<http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/bitstream/11458/652/1/Hugo%20Nicanor%20P%C3%A9rez%20Pinedo.pdf>

Asmat (2015). *“Las garantías de cuentas por cobrar de ventas futuras como generadora de liquidez de Supermercados peruanos S.A.”* Tuvo como objetivo general determinar el efecto de considerar en garantía los flujos futuros determinados por las cuentas por cobrar con tarjetas de créditos como generador de liquidez para la empresa Supermercados peruanos S.A. La metodología fue aplicativa y descriptiva. Se concluyó que la reducción del riesgo a través de los mecanismos de acumulación de fondos, el esquema de cascada y el mecanismo de aceleración en caso de infracción de las obligaciones por parte del originado, Supermercados Peruanos S.A. Así mismo, el crecimiento de la capacidad de generación de resultados operativos durante el proceso de titulación cuyo respaldo son los flujos futuros ocasionados por cuentas por cobrar con tarjetas de crédito y débito elegidas.

(Tesis para optar el título de contador público de la Universidad Nacional de Trujillo) Recuperado de:

http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/UNITRU/1975/asmatmu%C3%B1oz_patricia.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gálvez (2013). *“Incidencia de la política de cobranzas en la liquidez de la empresa de Transporte Transpesa S.A.C”*. El objetivo general fue determinar la incidencia de la política de cobranzas en la liquidez de empresa de Transporte Transpesa S.A.C. La metodología fue descriptiva. Se concluyó que el método establecido por la empresa de Transportes Transpesa S.A.C. como parte de sus políticas de cobranza no se han aplicado de forma continua y de manera eficiente por lo que en el periodo 2011 ha sido perjudicial para lograr liquidez en la organización. También no se conserva una política crediticia para la evaluación de nuevos clientes, esto ocasiona que el grado de morosidad se incremente continuamente, así mismo tampoco se realiza un estudio de los clientes con los que ya se cuenta para precisar la rentabilidad que estos les proporcionan.

(Tesis para optar el título de contador público de la Universidad Nacional de Trujillo).
Recuperado de:
http://dspace.unitru.edu.pe:8080/xmlui/bitstream/handle/UNITRU/2591/galvez_karen.pdf?sequence=1&isAllowed=y

2.2. Bases Teóricas

Teoría Científica de Cuentas por cobrar

Según el Plan Contable General Empresarial (citado en Giraldo, 2010, p.92.), las cuentas por cobrar se registrarán inicialmente a su importe aceptable, que es igual al costo. Después de su estudio inicial se calcularán al costo amortizado.

Cuando halla evidencias de posibles errores de la cuenta por cobrar, el monto de esa cuenta se minimizará por una cuenta de valuación, para consecuencias de su exposición en los estados financieros.

Las cuentas por cobrar en moneda extranjera pendientes de pagos los estados financieros, se manifiestan al tipo de cambio adaptable a las operaciones de la fecha.

De igual manera La NIC 39 menciona (citado en Giraldo, 2010, p. 20), si hubiera certeza de que se exista una pérdida por avería del valor en préstamos, y partidas a cobrar o en inversiones hasta el plazo que se registran al coste amortizado, el monto de la merma se estimará como la resta entre el monto en libros del activo y el valor real de los flujos estimados (descartando las pérdidas bancarias futuras en las que

no se haya cometido), excluidos tipo de interés efectivo real del activo financiero (es decir, el tipo de interés efectivo calculado en el momento del examen inicial). El monto en libros del activo se minimizara de forma directa, o bien se empleara una cuenta correctora de valor. El monto de la pérdida se identificara en la deducción del caso.

2.2.1. Variable Independiente: Administración de Cuentas por cobrar

Según Horngren (2010), las cuentas por cobrar, se designan además cuentas comerciales (al cobro), son montos de dinero que tienen que recaudarse de los clientes como consecuencia de las ventas a crédito (p. 430)

Horngren (2010, p.433), Menciona una venta a crédito origina tanto un beneficio como un costo.

El beneficio: Un aumento en las entradas y las utilidades mediante la ejecución de ventas a una escala de clientes más extensa.

El costo: Ciertos clientes no pagan eso provoca un gasto llamados gastos por cuentas nulas, gastos por cuentas de cobro dudoso o gastos por cuentas malas. Los tres calificativos de estas cuentas quieren decir lo mismo: un cliente no remunero la diferencia de su cuenta.

Por otra parte Warren, Reeve y Duchac (2010, pp.399-558), indican que hay un problema importante que se debe estudiar y algunos clientes no pagarán sus cuentas, es decir, unas ventas al crédito serán incobrables.

Una cuenta pueda ser considerada incobrable cuando:

1. Pasado la fecha de vencimiento de la cuentas por cobrar.
2. No existe respuesta de la cobranza del cliente.
3. Organización se manifiesta quiebra.
4. Clausura de la empresa del cliente.
5. No se localiza al cliente.

Según Cruz (2011), la administración de cuentas por cobrar quiere decir las decisiones que opta una empresa, en relación a sus políticas habituales de crédito, cobranza y a la evaluación de la persona para el crédito en personal (párr. 2).

Según Gitman y Zutter (2012), el objetivo de la administración de las cuentas por cobrar es recaudar lo más pronto posible, sin desperdiciar ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas (...) (p.558).

Políticas de crédito

Según Gitman (2003), es una sucesión de lineamientos que tienen por finalidad concluir si se le aprueba un crédito a un cliente y hasta que fecha se le ha de otorgar (p. 230).

La forma como las organizaciones quieren que se realicen las tareas relativas al crédito de clientes, así como los juicios que se van a suponer para tomar las medidas y los objetivos de créditos que han de conseguir de forma numérica. (Brachfield, 2003, p. 170).

Para construir una política de crédito se deben acatar una sucesión de pasos, los cuales son:

Análisis y decisión del crédito

Según Brachfield (2003), [...] el permiso de créditos a clientes debe realizarse bajo unas instrucciones que estudien la liquidez y capacidad de pago de los deudores de modo que se proteja una significativa inversión que debe proveer una apropiada rentabilidad (p. 43).

Segun Brealey, Myers y Allen (2010, pp. 825-826), hay varias formas de observar si los clientes están listos pagar sus deudas. Para los clientes existentes, una indicación obvia es que hayan sido buenos pagadores. En el caso de nuevos clientes, pueden emplearse los estados financieros de la organización para realizar una evaluación, y detentando en que los inversionistas valoren la empresa. Sin embargo, la forma más sencilla es investigar los comentarios de un experto en estudios de créditos.

Por último, las organizaciones logran solicitar a su entidad que identifique el crédito de sus clientes. Para ello, se comunicara con el banco del cliente y pedirá información sobre su saldo promedio, acceso a crédito bancario y prestigio.

Desde luego, no se querrá someter cada pedido al mismo análisis de crédito. Conviene poner atención en los encargos grandes y dudosos

Gitman y Zutter (2012, p.558), opina que una técnica para concluir si se otorga un crédito se designa las cinco “C” del crédito, la cual se utiliza para analizar el crédito. Este procedimiento se usa en expedientes de crédito de grandes sumas de dinero. Las cinco C son:

1. Características del solicitante: antecedentes del solicitante para cumplir con deberes pasadas.
2. Capacidad: La capacidad del solicitante para cumplir con el crédito, mediante exámenes de los flujos de efectivo utilizables para enfrentar sus deudas.
3. Capital: compromiso del solicitante en relación a su capital.
4. Colateral: los activos que el cliente tiene para avalar el crédito. Cuanto mayor sea el activo mayor será la recuperación de los fondos, caso no cumpla con el pago.
5. Condiciones: las situaciones económicas que existen en una industria en torno a operaciones específicas.

El empleo de ese procedimiento requiere de un especialista para analizar y aprobar el crédito, de esta forma se tiene la certeza que los solicitantes puedan realizar el pago en el periodo y condiciones determinadas sin tener que exigirles.

Para Berk y Demarzo (2008, p. 836), el riesgo crediticio toma un rol significativo para decidir qué cantidad de dinero consigna la organización a sus cuentas por cobrar. También, se puede optar entre una política liberal, moderada o ambas. Si decide por una norma conservadora ello implicaría un bajo volumen de ventas y se tendría una baja inversión en cuentas por cobrar. Por otro lado, si se toma una política liberal se obtendrán altos márgenes de ventas pero también crecerán las cuentas por cobrar.

Condiciones del crédito

La empresa toma la decisión de extender el periodo previo a hacerse el pago (el periodo “neto”) y decide si se ofrece una reducción para incitar que los pagos se realicen pronto. Si se da un descuento, también debe fijar el porcentaje y tiempo de descuento (Berk y Demarzo, 2008, p. 836).

Periodo del crédito

Según Van Horne y Vachowicz (2002, p. 256), es el tiempo que se amplía un crédito a un cliente para pagar una deuda.

Según Gitman y Zutter (2012, pp. 564-565), las modificaciones en el tiempo de crédito, es decir, las fechas después del inicio de la vigencia del crédito hasta el pago total de la cuenta, también perjudican la rentabilidad de una organización. Por ejemplo, el incremento de crédito de 30 días a 45 días, esto convendría a aumentar las ventas, perjudicando de forma positiva las ganancias. Sin embargo, tanto la inversión en las cuentas por cobrar como los gastos por deudas no pagadas, también aumentarían, perjudicando negativamente las utilidades. El incremento de la inversión en las cuentas por cobrar se debe a más ventas y a pagos en general más pausados en promedio, como efecto del tiempo de crédito más extenso. El incremento de los gastos por cuentas no pagadas se debe al extenso periodo de crédito, superior es el periodo disponible que tiene una empresa para fallar, al no pagar sus cuentas por pagar. Un descenso del tiempo de crédito ocasionará los consecuencias opuestas.

Descuento por pronto pago

Para Gitman y Zutter (2012) se refiere a la “deducción porcentual del precio de compra; disponible para el cliente a crédito que paga su cuenta en un tiempo específico” (p. 563).

Considerar un descuento por pronto pago en las condiciones de crédito es una forma común de lograr rápidamente los pagos sin ejercer presión en los clientes. Al acelerar los cobros, el descuento reduce la inversión de la empresa en los créditos otorgados, sin embargo disminuye las ganancias por unidad. Asimismo, determinar un descuento por pronto pago debe disminuir las cuentas incobrables ya que los clientes pagarían más rápido, así como debería aumentar el volumen de ventas pues los clientes pagan menos por el producto. Por tanto, las empresas que ofrecen un descuento por pronto pago deben analizar los costos y beneficios para determinar si es favorable otorgar un descuento (p. 563).

Van Horne y Vachowicz (2002) consideran que:

El periodo de descuento por pronto pago es el tiempo durante el cual puede recibirse un descuento por pagar de manera oportuna. Si bien técnicamente es una variable de las políticas de crédito, al igual que el periodo de crédito, a menudo se mantiene en un lapso normal. Para muchas empresas, el tiempo mínimo aproximado que podrían esperar entre el momento del envío de la factura al cliente

por correo y el momento en que este remita el cheque por correo es de 10 días (pp. 257-258).

Supervisión de crédito

Gitman y Zutter (2012), manifiestan que:

El aspecto final que una empresa debe considerar en su administración de las cuentas por cobrar es la supervisión de crédito, que consiste en una revisión continua de sus cuentas por cobrar para determinar si los clientes están pagando de acuerdo con los términos de crédito establecidos. Si los clientes no pagan a tiempo, la supervisión de crédito advertirá a la compañía del problema. Los pagos lentos son costosos para una compañía porque prolongan el periodo promedio de cobro, incrementando así la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar. Dos técnicas que se usan con frecuencia para la supervisión de crédito son el periodo promedio de cobro y la antigüedad de las cuentas por cobrar (p. 565).

Igualmente, Brachfield (2003), menciona:

[...], el riesgo de morosidad o de incobrabilidad nace en el momento en que la mercancía vendida atraviesa las puertas de la empresa compradora, pero no desaparece hasta que la suma adeudada se encuentra disponible en la tesorería del proveedor. Por lo tanto, durante todo este periodo de tiempo el acreedor debe controlar el riesgo del crédito comercial y hacer un seguimiento con el fin de detectar cualquier posible irregularidad y corregir a tiempo las anomalías surgidas (p. 47).

Periodo promedio de cobro

Según Berk y Demarzo (2008):

Los días de cuentas por cobrar son el número promedio de días que le toma a una empresa el cobro de sus ventas. Una compañía compara este número con la política de pagos especificada en sus condiciones del crédito para juzgar la eficacia de su política de crédito. Si las condiciones del crédito especificaran “30 neto” y los días de cuentas por cobrar fueran 50, la organización concluiría que sus clientes pagan con un retraso de 20 días, en promedio.

La empresa también debe vigilar la tendencia que siguen en el tiempo los días de cuentas por cobrar. Si la razón de los días de cuentas por cobrar para una compañía

hubiera sido alrededor de 35 días durante los últimos años, y ésta fuera de 43 este año, la organización tal vez desee reexaminar su política crediticia. Por supuesto, si la economía estuviera deprimida, toda la industria se vería afectada. En esas circunstancias, el incremento tendría poco que ver con la empresa en sí (p. 836).

Antigüedad de cuentas por cobrar

Gitman y Zutter (2012) considera que:

Un calendario de vencimientos clasifica las cuentas por cobrar en grupos según el momento en que se generaron. Por lo general, se realiza una clasificación mensual, de los últimos tres o cuatro meses. El calendario resultante indica los porcentajes del saldo total de las cuentas por cobrar que han estado pendientes durante periodos específicos. El objetivo del calendario de vencimientos es permitir a la compañía detectar los problemas (pp. 565-566).

Política de Cobranza

Brealey et al. (2010), opinan que “El paso final en la administración de crédito es cobrar el importe. Cuando un cliente se atrasa, el procedimiento usual es enviar un estado de cuenta y seguirlo a intervalos con cartas o llamadas telefónicas cada vez más insistentes...” (p. 829).

Asimismo Van Horne y Vachowickz (2002) sostienen que:

[...], si inician los procedimientos con demasiada celeridad, pueden enfadar a los clientes bastante buenos que, por algún motivo, no pudieron hacer los pagos en la fecha de vencimiento [...] Por principio de cuentas, suele hacerse una llamada telefónica para indagar las razones. Posteriormente, muchas veces se envía una carta, a la que le siguen, tal vez, otras misivas en un tono cada vez enérgico [...] Algunas compañías cuentan con personal de cobranza que visitan a los clientes morosos.

Si todo lo demás falla, la cuenta puede dejarse en manos de una agencia de cobranza. Sus tarifas son elevadas [...] pero quizás dicho procedimiento sea la única alternativa viable, sobre todo cuando se trata de cuentas pequeñas. Los procesos legales directos son costosos, en ocasiones no cumplen ningún propósito real y tal vez sólo obliguen a que la cuenta se declare en quiebra. Cuando es

imposible cobrar las deudas pendientes, tal vez la negociación con los deudores redunde en un porcentaje más elevado de recuperación (p. 261).

Teoría Científica de Liquidez

Según el Plan Contable General Empresarial (citado en Giraldo, 2010):

Las transacciones se reconocen al valor nominal. Los saldos de moneda extranjera se expresarán en moneda nacional al tipo de cambio al que se liquidarían las transacciones a la fecha de los estados financieros que se preparan. (p. 85).

Según la Norma Internacional de Contabilidad N° 7:

La entidad debe informar acerca de los flujos de efectivo de las operaciones usando uno de los dos siguientes métodos:

- (a) método directo, según el cual se presentan por separado las principales categorías de cobros y pagos en términos brutos; o
- (b) método indirecto, según el cual se comienza presentando la ganancia o pérdida en términos netos, cifra que se corrige luego por los efectos de las transacciones no monetarias, por todo tipo de partidas de pago diferido y acumulaciones (o devengos) que son la causa de cobros y pagos en el pasado o en el futuro, así como de las partidas de pérdidas o ganancias asociadas con flujos de efectivo de operaciones clasificadas como de inversión o financiación (p.3).

Los flujos de efectivo procedentes de transacciones en moneda extranjera se convertirán a la moneda funcional de la entidad aplicando al importe en moneda extranjera la tasa de cambio entre ambas monedas en la fecha en que se produjo cada flujo en cuestión (p.5).

Una entidad revelará los componentes del efectivo y equivalentes al efectivo, y presentará una conciliación de los importes de su estado de flujos de efectivo con las partidas equivalentes sobre las que se informa en el estado de situación financiera (p.7).

La entidad debe revelar en sus estados financieros, acompañado de un comentario por parte de la gerencia, cualquier importe significativo de sus saldos de efectivo y equivalentes al efectivo que no esté disponible para ser utilizado por ella misma o por el grupo al que pertenece (p.7).

2.2.2. Variable Dependiente: Liquidez

Según García (2011), “la liquidez es una cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata, sin disminuir su valor (párr. 1). De igual manera Gitman y Zutter (2012) opinan que “la liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento” (p.65).

Por otro lado Besley y Brigham (2009), señalan:

Un activo líquido es el que se puede convertir fácilmente en efectivo sin una pérdida significativa de su valor original. Convertir activos en efectivo, en especial activo circulante como inventarios y cuentas por cobrar, es el medio primario por el cual una empresa obtiene los fondos que necesita para pagar sus deudas. Por tanto, la “posición líquida” de una empresa tiene que ver con su capacidad para cumplir con sus obligaciones circulantes. El activo a corto plazo, o circulante, es más fácil de convertir en efectivo (más líquido) que el activo a largo plazo. [...], una empresa se consideraría más líquida que otra si una porción mayor de sus activos totales estuvieran en forma de activos circulantes (p.52).

Asimismo Gitman y Zutter (2012), expresan:

El inicio de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja, estos son indicios de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Lo ideal es que una empresa pague sus cuentas, por ello es importante contar con suficiente liquidez para seguir operando (p. 65).

Brachfield (2003) opina que la morosidad en las cuentas por cobrar perjudica a las empresas produciendo una falta de liquidez. La demora en hacerse efectivo las cuentas por cobrar puede implicar costosos gastos financieros y administrativos ocasionados por la recuperación de la deuda. Asimismo los gastos financieros ocasionados por las cuentas vencidas y no cobradas afectan a la solvencia temporal y competitividad de la empresa y es por ello que acuden a un financiamiento para cubrir las cuentas pendientes de cobro y seguir operando. La morosidad y los plazos de pago prolongados pueden generar cuentas incobrables e incluso el cierre de la empresa por lo que se ven forzados a tomar medidas estrictas para el cobro de las ventas a crédito ante la incapacidad de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo por la falta de liquidez (p.40).

Medidas básicas de liquidez

Aching (2005), menciona:

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente. (p. 6).

Liquidez General

Según Aching (2005):

[...] Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios (p. 6).

Asimismo Gitman y Zutter (2012) señalan:

Por lo general, cuanta más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores, incluyendo el tamaño de la organización, su acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, como líneas de crédito bancario, y la volatilidad de su negocio (p. 66).

Razón de prueba ácida

Para Garrison, Noreen y Brewer (2007):

La razón de la prueba del ácido (rápida) es una prueba mucho más rigurosa de la capacidad con que cuenta una empresa para satisfacer sus deudas de corto plazo. Los inventarios y los gastos pagados por adelantado están excluidos de los activos circulantes totales, con lo cual quedan sólo los activos más líquidos (o "rápidos") para dividir por el pasivo a corto plazo (p. 811).

Por otra parte Besley y Brigham (2009), manifiestan:

Los inventarios por lo general son los menos líquidos de los activos circulantes de una empresa, de manera que son los que tienen más probabilidad de sufrir pérdidas en caso de una liquidación “rápida”. Por tanto, es importante realizar una medición de la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo sin depender de la venta de sus inventarios. (p. 53).

Capital de trabajo

De acuerdo con Caballero Bustamante (2014):

A diferencia de los otros indicadores, este no se expresa como una razón, sino más bien como un saldo monetario, equivalente a la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente. Cuanto más amplia es la diferencia, mayor es la disponibilidad monetaria de la empresa para llevar a cabo sus operaciones corrientes, luego de haber cubierto sus deudas de corto plazo (p. 3).

Por otra parte Garrison et al. (2007) señalan que los proveedores desean que la empresa les pague a tiempo y para ello toman en cuenta sus flujos de efectivo y su capital de trabajo ya que estos representan el efectivo a corto plazo (p. 810).

Riesgo de liquidez

Belaunde (2012), manifiesta al respecto:

[...] la incapacidad para una organización de disponer de los fondos necesarios para hacer frente a sus obligaciones tanto en el corto plazo como en el mediano/largo plazo. Esta definición tiene la ventaja de reflejar fácilmente la idea de que se trate de una incapacidad en un momento dado, lo que no quiere decir que esa empresa sea insolvente, es decir que tenga un capital insuficiente para hacer frente a sus compromisos. Lo que sucede es que la empresa en un momento dado “está ilíquida” o corre el riesgo de estarlo, aunque sea rentable, y tenga relativamente pocas deudas. [...]. El problema es que si esto dura demasiado, igual una empresa puede quebrar, entonces la diferencia con la insolvencia es poco obvia (párr. 2).

De igual manera la revista Gestión del riesgo (2011) menciona:

Toda empresa necesita dinero para realizar sus operaciones y pagar sus obligaciones, pero es posible que no pueda afrontar sus pagos en el corto plazo debido a la falta de efectivo. Esa eventualidad se denomina riesgo de liquidez. Esta

situación genera una serie de dificultades para desarrollar el negocio en las condiciones previstas y, si no es correctamente manejada, puede producir problemas tan serios como la insolvencia.

El riesgo de liquidez está relacionado con diferentes riesgos y, en muchos casos, es el resultado de una deficiente gestión crediticia, operacional o reputacional (p. 9).

Belaunde (2012), opina que el riesgo de liquidez se presenta de dos formas:

Por el lado de los activos: al no disponer de activos suficientemente líquidos, es decir que puedan realizarse o cederse fácilmente a un precio normal en caso de necesidad; ello no incluye a los activos de largo plazo esenciales para la organización, que por definición no deberían cederse, salvo situaciones extremas

Por el lado de los pasivos: al tener vencimientos de deudas y otros compromisos que son excesivamente de corto plazo; y/o no disponer de suficientes fuentes de financiamiento estable o tener dificultades de acceso al financiamiento; esto pone a una organización constantemente bajo presión de encontrar fondos para funcionar en el día a día y hacer frente a sus obligaciones (párr. 5- 6).

Por otro lado la revista gestión del riesgo (2011), declara que “una organización dispone de distintas fuentes para generar los niveles de liquidez que le permitan salir de la crisis. Buscar financiamiento en los bancos es la primera alternativa” (p. 10).

Obligaciones de corto plazo

Besley y Brigham (2009), señalan:

Las empresas acostumbran hacer compras a crédito a otras empresas, registrando la deuda como una cuenta por pagar. Esta clase de financiamiento, que recibe el nombre de crédito comercial, es la categoría individual más grande de deuda de corto plazo [...].El porcentaje es un tanto mayor para las empresas más pequeñas puesto que estas con frecuencia no son aptas para el financiamiento de otras fuentes, dependen en gran medida del crédito comercial. (p. 627).

Asimismo Gitman (2012) afirma que algunos proveedores ofrecen un descuento por pronto pago y el comprador debe analizar con cuidado las condiciones del crédito para decidir el mejor momento para cancelar el pago, es decir, sopesar los

beneficios de postergar el pago así como los costos de desaprovechar un descuento por pronto pago (p. 584).

Por otra parte Monteverde (2010) manifiesta:

De igual manera que las cuentas por pagar o el crédito ofrecido por los proveedores, los gastos acumulados son una fuente espontánea de financiamiento. Los gastos acumulados más representativos son los sueldos y los impuestos, los cuales deben ser pagados en una fecha determinada. En el caso de los sueldos se recibe una prestación a cambio de un sueldo, pero a los trabajadores no se les paga inmediatamente y ellos no esperan que esto ocurra sino hasta el final del periodo de pago. Asimismo, el pago de impuestos no se realiza de forma inmediata sino hasta la fecha de vencimiento, por eso son un origen de financiamiento sin intereses.

Algunas empresas que tienen serios problemas financieros posponen el pago de sueldos e impuestos, pero las consecuencias de esta decisión pueden ser irreversibles (p. 145).

Según Besley y Brigham (2009):

A pesar de tener grandes cantidades en activo circulante, muchas empresas jóvenes y en rápido crecimiento suelen encontrarse en medio de crisis de efectivo en las que luchan por pagar sus deudas. Es natural que las empresas busquen ayuda de los bancos en situaciones así. No obstante, en muchos casos, estas mismas empresas han alcanzado sus límites de crédito en los bancos y, por tanto, no pueden recaudar los fondos necesarios a corto plazo con métodos tradicionales. Las empresas pequeñas y con éxito que tienen buenos niveles de venta y altos saldos en sus cuentas por cobrar e inventarios, podrían carecer de efectivo debido a que sus cuentas vencen antes de que las cuentas por cobrar se cobren o los inventarios se liquiden, cuando una empresa se encuentra en una situación así, puede usar sus activos a corto plazo para conseguir el dinero necesario para pagar sus obligaciones actuales. [...]. Las empresas que se encuentran en esta situación dan en factoraje sus cuentas por cobrar (p. 625).

Gestión del riesgo de liquidez

Rosado (citado en la revista Gestión del Riesgo, 2011) afirma que “la mejor manera de mitigar el riesgo de liquidez es mediante un proceso de planeamiento financiero

que permita ver con claridad las necesidades de la organización y anticipar los riesgos que puedan presentarse en el manejo del dinero” (p. 11).

El nivel de liquidez depende de la naturaleza, escala y complejidad de las operaciones de una empresa, pero en su manejo se procura encontrar un punto de equilibrio entre la falta y el exceso, “si no, sería fácil; si necesito diez, pido prestado cien, pero ocurre que hay un interés que se debe pagar por ese dinero”, puntualiza Diego Rosado. En tanto la falta de liquidez es riesgosa, el exceso de liquidez es costoso (p.11).

Según la revista Gestión del riesgo (2011):

Para manejar el riesgo de liquidez es fundamental contar con sistemas de control dentro de la organización. Una adecuada información es requisito básico para tomar decisiones apropiadas y oportunas, lo que implica contar con procedimientos de medición, vigilancia y control del riesgo de liquidez. También se requiere coordinación entre el área financiera y las unidades de negocio que puedan afectar la liquidez (...). (p. 12).

Según Ehrhardt y Brigham (pp.24 y 25):

Prima por Liquidez (PL)

Un activo "liquido" puede convertirse rápidamente en efectivo y a un "valor justo de mercado". Los activos financieros ofrecen mayor liquidez que los activos reales. Dada la importancia de la liquidez, los inversionistas incluyen las primas por liquidez cuando se establecen las tasas del mercado de valores. Aunque no es fácil medirlas con exactitud, hay un diferencial al menos de dos y probablemente de cuatro o cinco puntos porcentuales entre los activos financieros de menor y mayor liquidez con un riesgo similar de incumplimiento y de vencimiento.

Prima por riesgo de liquidez (PRL)

Los valores de tesorería de Estados Unidos no están expuestos a este tipo de riesgo, ya que el inversionista tiene una seguridad casi absoluta de que el gobierno federal realizar los pagos de intereses y de capital de sus bonos. De ahí que en este caso la prima por riesgo de incumplimiento sea prácticamente cero. Y además como

tienen mercados activos, su prima por liquidez también se aproxima a cero. En consecuencia, la tasa de interés debería ser la tasa libre de riesgo, que es igual a la tasa real libre de riesgo, más una prima por inflación. No obstante, los bonos de tesorería a largo plazo requieren un ajuste. Su precio decae mucho siempre que aumentan las tasas de interés; y dado que están pueden elevarse, y a veces lo hacen, inclusive los bonos presentan a veces un factor de riesgo denominado riesgo de la tasa de interés. Con un vencimiento más prolongado los bonos de una organización cualquiera suelen suponer un riesgo mayor. Por eso, en la tasa requerida debe incluirse una prima por riesgo de vencimiento, la cual será más alta cuantos más sean los años al vencimiento.

Este tipo de primas acrecienta las tasas de interés en los bonos de largo plazo más que en los de corto plazo. Igual que otras primas es difícil medirlas, pero varían un poco con el tiempo, elevándose cuando las tasas de interés son más volátiles e inciertas para caer cuando presentan mayor estabilidad y en años recientes las primas de los bonos de tesorería a 30 años se han ubicado generalmente en el rango de 1 a 3 puntos porcentuales.

Cabe precisar lo siguiente: aunque los bonos de largo plazo están muy expuestos al riesgo de la tasa de interés, los de corto plazo lo están al riesgo de tasa de reinversión. Cuando estos últimos se vencen y los fondos se reinvierten, una reducción de las tasas requiere reinvertir a una más baja; esto hará disminuir el ingreso por concepto de intereses.

Supongamos que tuviera \$ 100 000 invertidos en bonos a 1 año y que viviera de los créditos. En 1981 las tasas de corto plazo giraban en torno a 15%, de manera que su ingreso sería \$ 15 000 aproximadamente. Sin embargo, se habría reducido a cerca de \$9000 en 1983 y apenas a \$5000 en 2001. Si hubiera invertido en bonos a largo plazo, su ingreso (no así el valor del capital) habría permanecido estable. Así pues, aunque la inversión a corto plazo "preserva el capital, los intereses devengados con estos bonos son menores que los que rinden los bonos de largo plazo.

Segun Finnerty y Stowe (p.89):

Razones de Liquidez

Recuerde que la liquidez se refiere a la rapidez y eficiencia (en el sentido de costos de transacción bajos), con que un activo se puede intercambiar por efectivo. Las razones de liquidez proporcionan una medida de la liquidez de una compañía, esto es, su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a tiempo. Cuatro razones de liquidez ampliamente utilizadas son la de circulante, la rápida, la de capital de trabajo y de efectivo.

La medida de la liquidez general más comúnmente usada es la razón de circulante:

$$\text{Razón de circulante} = \frac{\text{Activos circulantes}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

La razón de circulante mide el número de veces que el activo circulante de la compañía cubre su pasivo circulante. Cuanta más alta sea la razón de circulante, mayor será la capacidad de la compañía para cumplir con sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen. Una regla práctica muy popular pero conservadora, dice que una razón circulante de 2.0 es una meta apropiada para la mayoría de las compañías. De hecho, la razón de circulante promedio de las compañías es de aproximadamente 1.5.

Los inventarios se consideran activos circulantes, así que están incluidos en el cálculo de la razón de circulante. Sin embargo, los inventarios son menos líquidos que los valores comerciales y las cuentas por cobrar. Esto se debe a que normalmente es más fácil convertir inventarios en efectivo casi inmediatamente. Por ello, los analistas a menudo excluyen los inventarios del numerador del activo circulante y calculan la razón de rapidez (también llamada razón de la prueba de ácido).

$$\text{Razón de Rapidez} = \frac{\text{Activos Circulantes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

Otra regla práctica muy usada pero burda, dice que es deseable una razón de rapidez de al menos 1.0. En promedio, las compañías S&P 500 tienen una razón de rapidez de aproximadamente 0.9.

El capital de trabajo neto (o, simplemente, capital de trabajo), es la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos circulantes. La razón de capital de trabajo neto expresado como una proporción de las ventas.

$$\text{Razón de Capital de Trabajo} = \frac{\text{Activos Circulantes} - \text{Pasivos Circulantes}}{\text{Ventas}}$$

El capital de trabajo neto a menudo se considera como una medida de liquidez. Esta razón muestra la cantidad de liquidez en relación con las ventas.

La razón de efectivo se calcula dividiendo el efectivo y equivalentes entre el total de activos:

$$\text{Razón de Efectivo} = \frac{\text{Efectivo y equivalentes}}{\text{Total de Activos}}$$

El efectivo y equivalentes (que incluye valores comerciales), es el activo más líquido. La razón de efectivo simplemente muestra la proporción de sus activos que una compañía mantiene en la forma más líquida posible.

Segun Finnerty y Stowe (p.227):

Por qué existen mercados de capital: Liquidez

La sociedad ha evolucionado desarrollando nuevas ideas y procedimientos que facilitan la vida, conservando lo mejor y desechan el resto. En los tiempos antiguos, cada persona satisfacía sus propias necesidades. Con el tiempo aparecieron sociedades cooperativas, y los individuos se especializaron en ciertas tareas. Este cambio encarno el reconocimiento y la aplicación iniciales del Principio de la Ventaja Comparativa. Más adelante aun, se desarrolló una sociedad de trueque, en la que individuos intercambiaban bienes y servicios para satisfacer sus necesidades.

Por último, se usó dinero para representar los bienes y servicios (para reunir y almacenar recursos), porque es muy fácil intercambiarlo. EL dinero ha demostrado ser tan útil que en la actualidad su lógica casi nunca se pone en duda.

El dinero facilita la transferencia de recursos, así como los líquidos pueden fluir por un tubo mejor que los sólidos. La velocidad con que un líquido fluye por un tubo depende del espesor del líquido. Esta analogía nos lleva a la idea de liquidez de los activos. La liquidez refleja la facilidad con que los activos se transfieren sin pérdida de valor. Los bienes raíces, como un edificio, son un tipo de activo menos líquido. Se puede invertir una cantidad considerable de tiempo, esfuerzo y dinero en la búsqueda de un comprador dispuesto a pagar un precio justo por un edificio. Por otra parte, un precio sustancialmente reducido podría atraer a un comprador rápidamente. De todos modos, la transacción es costosa.

La liquidez es la razón primordial por la que usamos dinero. EL dinero nos permite intercambiar nuestro trabajo por el trabajo de otra persona sin tener que comerciar nuestros servicios directamente. EL dinero también permite intercambiar un activo por otro con facilidad.

2.3. Definición de términos básicos

Cuentas por cobrar

Agrupar las subcuentas que representan los derechos de cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realiza la empresa en razón de su objeto de negocio (Giraldo, 2010, p. 90).

Liquidez

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento (Gitman y Zutter, 2012, p.65).

Administración de cuentas por cobrar

La administración de cuentas por cobrar se refiere a las decisiones que toma una entidad, respecto a sus políticas generales de crédito, cobranza y a la evaluación de cada solicitante de crédito en particular (Cruz, 2011, párr. 2).

Activo corriente

Conjunto de bienes y derechos que razonablemente pueden ser convertidos en efectivo, o que por su naturaleza pueden realizarse o consumirse, en un período no superior a un año, contado a partir de la fecha del balance general. También se conoce como activo circulante. (Diccionario de términos de contabilidad pública, 2010, p. 10).

Crédito

Operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro. La creación de crédito entraña la entrega de recursos de una unidad institucional (el acreedor o prestamista) a otra unidad (el deudor o prestatario). La unidad acreedora adquiere un derecho financiero y la unidad deudora incurre en la obligación de devolver los recursos (Banco Central de Reserva (Marzo, 2011). Glosario de términos económicos, p.45).

Venta a crédito

Venta a la que se le concede al comprador un plazo de tiempo para poder pagar las mercancías adquiridas. Normalmente se produce un pago extra para poder conseguir este privilegio. (Rosenber, 1996, p. 436).

Corto Plazo

Período, generalmente, no mayor de un año (Giraldo, 2005, p. 95).

Términos de crédito

Condiciones de pago que se ofrecen a los clientes a crédito los términos incluyen la amplitud del periodo de crédito y los descuentos en efectivo que se ofrezcan. (Besley y Brigham, 2009, p.598).

Deuda

Obligación contraída por una persona para con otra, estipulada en términos de algún medio de pago o activo (Diccionario de términos de contabilidad pública, 2010, p. 43).

Liquidez

Falta de suficiente dinero en caja para asegurar las actividades económicas normales. (Diccionario de términos de contabilidad pública, 2010, p. 65).

Periodo promedio de cobro

Tiempo promedio que se requiere para cobrar las cuentas (Gitman y Zutter, 2011, p. 68).

Cuentas Incobrables

Cuentas por cobrar que nunca paga un cliente moroso (Revista Actualidad empresarial (2014). Glosario de términos económicos financieros, p. 38)

Financiamiento

Es la obtención de dinero que la empresa requiere para llevar a cabo un proyecto o una actividad de la empresa. De ello queda constancia según origen en el activo o en el pasivo del balance contable (Ojeda, 2006, p. 72).

Ratios de liquidez

Muestra la capacidad de la empresa para afrontar obligaciones de corto plazo o, en otras palabras, el nivel de cobertura de los pasivos de corto plazo con activos de corto plazo. Cuanto mayor es el índice mayor es dicha capacidad (García (S.f). Diccionario contable, p. 14).

Políticas de crédito

Procedimientos que sigue una empresa para incrementar sus ventas a través del otorgamiento de créditos a sus clientes. (Revista Actualidad empresarial (2014). Glosario de términos económicos financieros, p. 88).

Política de cobranza

Procedimiento que una empresa sigue para solicitar el pago de sus cuentas por cobrar (Besley y Brigham, 2009, p.598).

Riesgo de liquidez

Es la potencial incapacidad de cumplir a tiempo las obligaciones, dado el nivel de activos líquidos de los que se dispone Es la potencial incapacidad de cumplir a tiempo las obligaciones, dado el nivel de activos líquidos de los que se dispone (Banco Central de Reserva (Marzo, 2011). Glosario de términos económicos, p.175).

Descuento por pronto pago

Rebaja en el precio de compra, normalmente expresado mediante un porcentaje, utilizando como objeto de fomentar el pago rápido de la factura. (Rosenberg, 1996, p.133).

Vencimiento

Plazo de vida de un producto financiero. Es decir, es el cumplimiento del plazo de una deuda u obligación. Fecha en que se hace exigible un compromiso u obligación de pago. (Revista Actualidad Empresarial (2014). Glosario de términos económicos financieros, p.114).

CAPÍTULO 3. HIPÓTESIS

3.1. Formulación de la hipótesis

3.1.1. Hipótesis General

La administración de cuentas por cobrar inciden en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2015.

3.1.2. Hipótesis Específicas

Las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

La administración de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

La política de cobros incide en el nivel de liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

3.2. Operacionalización de variables

HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
La administración de cuentas por cobrar incide en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2015	INDEPENDIENTE Administración de cuentas por cobrar	La administración de cuentas por cobrar se refiere a las decisiones que toma una entidad, respecto a sus políticas generales de crédito, cobranza y a la evaluación de cada solicitante de crédito en particular. (Cruz Vásquez, 2011, párr. 2)	Decisiones de crédito Políticas de crédito	Análisis de crédito Otorgamiento del crédito Supervisión del crédito Condiciones de crédito Manual de procedimientos crediticios Política de cobranza Periodo de crédito Descuentos por pronto pago	Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal
	DEPENDIENTE Liquidez	La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento (Gitman y Zutter, 2012, p.65).	Capacidad de pago Cumplimiento de las obligaciones de corto plazo	Flujo de efectivo Liquidez General Prueba Acida Capital de trabajo Obligaciones comerciales Obligaciones laborales Pago de impuestos Financiamiento	Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal

CAPÍTULO 4. MATERIALES Y MÉTODOS

4.1. Tipo de diseño de investigación.

Esta investigación es de nivel descriptivo correlacional.

Descriptivo: Porque esta investigación se basa en hechos reales y con la recolección de información se describirá las variables que están siendo objeto de análisis.

Correlacional: Porque se medirá el grado de relación que existe entre la variable independiente y la variable dependiente.

Esta investigación es no experimental, ya que el investigador no ha intervenido sobre las variables. Asimismo se utiliza el diseño transversal, porque para elaborarlo es necesario recolectar datos mediante encuestas que se realizará a una determinada población y en único momento del tiempo.

4.2. Material de estudio.

4.2.1. Unidad de estudio.

Especifica el individuo, objeto o circunstancia que proporcionará la información para el estudio y/o del cual se toman las mediciones u observaciones.

4.2.2. Población.

En la presente investigación la población está conformada por 20 empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres. Las unidades de análisis son el personal de las áreas administración y contabilidad.

4.2.3. Muestra.

El tipo de muestra que se utiliza es el muestreo probabilístico, es decir, se elige una muestra aleatoria simple de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres. La fórmula a calcular para el tamaño de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{(p \cdot q)z^2 \cdot N}{E^2(N - 1) + (p \cdot q)z^2}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población

Z: Valor de la distribución normal estandarizada correspondiente al nivel de confianza; para el 95%, $z=1.96$

E: Máximo error permisible, es decir un 5%.

p: Proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50.

q: Proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50.

Para esta investigación se realizarán dos encuestas por empresa, por tanto si se cuenta con 20 empresas; sería una población total de 40 personas.

Reemplazando en la fórmula:

$$= \frac{(0.50)(0.50)(1.96)^2(40)}{(0.05)^2(40 - 1) + (0.50)(0.50)(1.96)^2}$$

$$n = \frac{38.42}{1.06}$$

$$n = 36$$

La muestra determinada para la presente investigación será de 36 trabajadores.

4.3. Técnicas, procedimientos e instrumentos.

4.3.1. Para recolectar datos.

Las principales técnicas y procedimientos que se utiliza en esta investigación son las siguientes:

5.3.1.1. *Revisión documental*

Se emplea esta técnica para obtener datos de los libros, manuales, tesis y revistas electrónicas relacionadas a la administración de cuentas por cobrar y la liquidez. El instrumento a utilizar son las fichas bibliográficas.

5.3.1.2. *La encuesta*

Consiste en realizar preguntas dirigidas a la muestra con el propósito de conocer sus opiniones, experiencias o actitudes respecto a la administración de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez utilizando como instrumento el cuestionario de la encuesta.

5.3.1.3. *Validez y confiabilidad de datos*

Para que el presente trabajo de investigación tenga validez y sea confiable se someterá el instrumento de investigación a la prueba estadística llamada el Alpha de Cronbach, utilizando el software estadístico SPSS, cuya fórmula es la siguiente:

$$\alpha = \left(\frac{K}{K-1} \right) \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right)$$

S_t^2 : Varianza de los puntajes totales.

S_i^2 : Varianza del ítem

K: Número de ítem

Resumen del procesamiento de los casos

	N	%
Válidos	36	100,0
Casos Excluidos ^a	0	,0
Total	36	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,871	16

En la tabla se muestra el Alpha de Cronbach de 0.871, mostrando un alto grado de confiabilidad. En el cuestionario aplicado a los 36 trabajadores se muestra un Alpha de Cronbach de 0.871, lo cual significa que nuestra prueba es 87.1% confiable. Esta confiabilidad se basa en las 16 preguntas realizadas a las unidades de análisis, las cuales han sido válidas en su totalidad.

4.3.2. Para analizar información.

Los datos se obtendrán mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes mencionados, luego se procederá a ingresarlos al sistema estadístico SPSS versión 20, donde se procesará la información y se presentaran en forma de cuadros y gráficos para su respectiva interpretación y análisis de los resultados obtenidos.

Estadística Descriptiva: Se tabulará la información ordenándolas en tablas de frecuencias y gráficos para medir las variables, determinado los resultados para su análisis respectivo.

Estadística Inferencial: Para el análisis de los resultados y validar las hipótesis se utilizó el programa estadístico SPSS mediante la prueba no paramétrica Chi- Cuadrado, la cual medirá la relación entre las variables

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1. Análisis descriptivo

Tabla N° 1

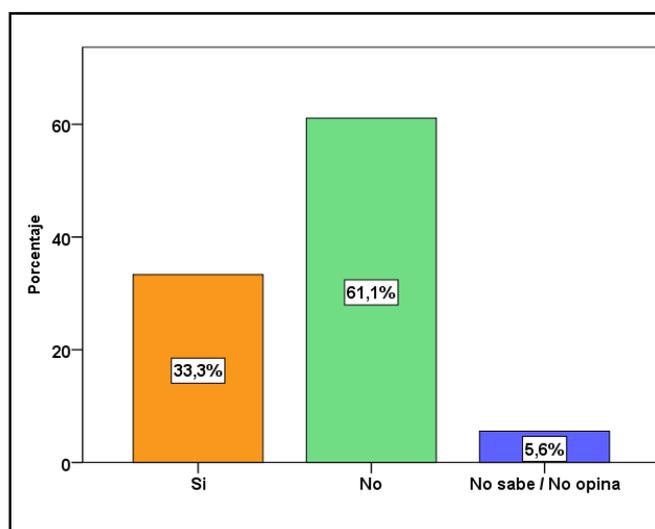
¿Considera Ud. que su empresa realiza un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito de venta?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	12	33,3	33,3	33,3
No	22	61,1	61,1	94,4
No sabe / No opina	2	5,6	5,6	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 1

¿Considera Ud. que su empresa realiza un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito de venta?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Se puede observar que el 61.11% de los encuestados consideran que su empresa no realiza un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito de venta, el 33.33% considera que si realizan un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito y el 5.556% consideran que No sabe/ No opina si realizan un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito.

Tabla N° 2

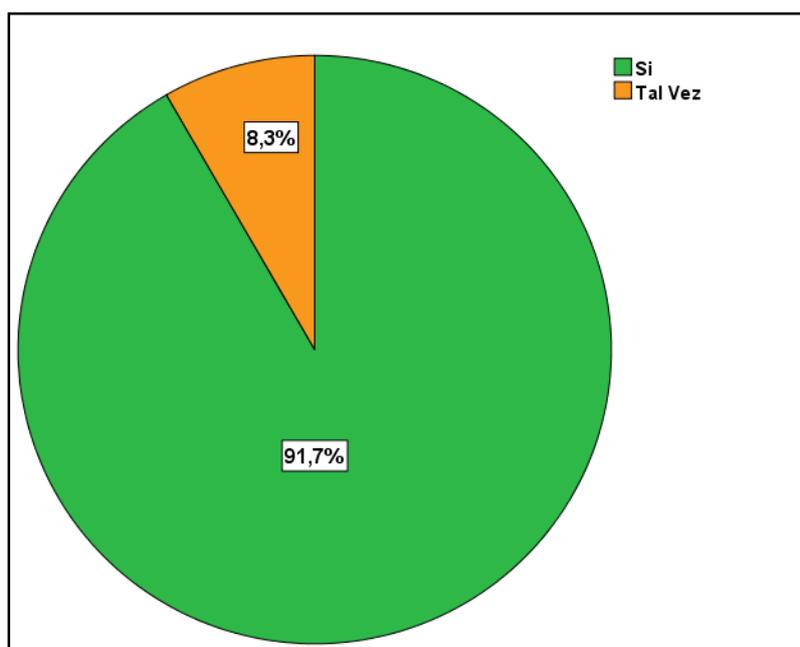
¿Considera Ud. que su empresa analiza la capacidad de pago de sus clientes para autorizar un crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	33	91,7	91,7	91,7
Válidos Tal Vez	3	8,3	8,3	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 2

¿Considera Ud. que su empresa analiza la capacidad de pago de sus clientes para autorizar un crédito?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 91,67% de los encuestados consideran que su empresa si analiza la capacidad de pago de sus clientes para autorizar un crédito. Mientras que el los restantes (8,33%) expresa que tal vez la empresa debería realizar un análisis a la capacidad de pago a los clientes.

Tabla N° 3

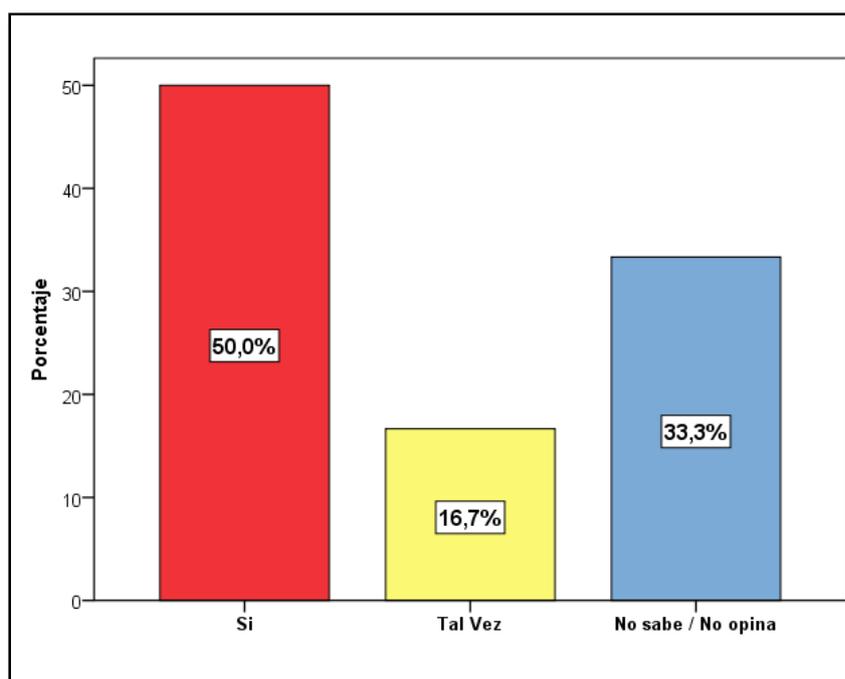
¿Considera Ud. que se debe supervisar frecuentemente los créditos concedidos a sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	18	50,0	50,0	50,0
Tal Vez	6	16,7	16,7	66,7
No sabe / No opina	12	33,3	33,3	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 3

¿Considera Ud. que se debe supervisar frecuentemente los créditos concedidos a sus clientes?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 50% de los encuestados consideran que si debería supervisar los créditos concebidos a sus clientes; el 16.7% expresa que tal vez. Mientras los demás (33.3%) no opinan al respecto.

Tabla N° 4

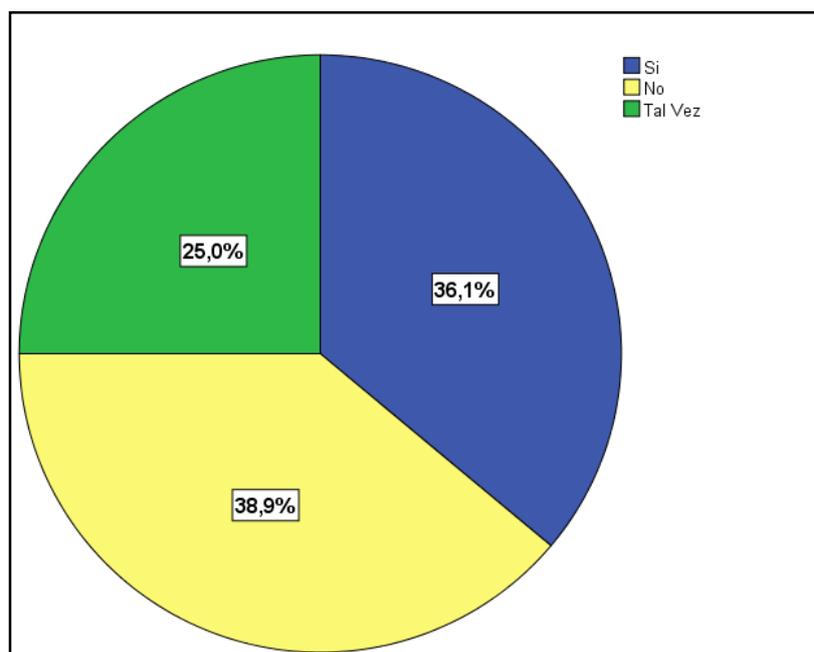
¿Cree Ud. que su empresa establece apropiadamente las condiciones de los créditos para una eficiente gestión de sus cuentas por cobrar?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	13	36,1	36,1
	No	14	38,9	75,0
	Tal Vez	9	25,0	100,0
	Total	36	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 4

¿Cree Ud. que su empresa establece apropiadamente las condiciones de los créditos para una eficiente gestión de sus cuentas por cobrar?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 38.9% de los encuestados considera que la empresa no establece apropiadamente las condiciones de crédito para una eficiente gestión de sus cuentas por cobrar. Mientras que el 36.1% expresa lo contrario. El 25% de los encuestados no está seguro que la empresa realice este proceso.

Tabla N° 5

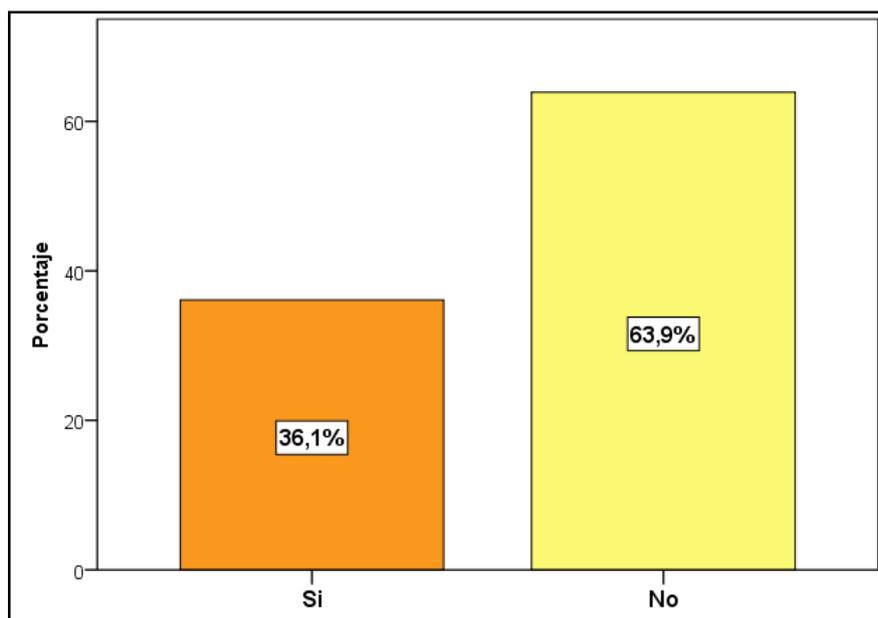
¿Cree Ud. que su empresa cuenta con un manual de procedimientos crediticios que le permiten recuperar oportunamente los créditos concedidos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	13	36,1	36,1	36,1
Válidos No	23	63,9	63,9	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 5

¿Cree Ud. que su empresa cuenta con un manual de procedimientos crediticios que le permiten recuperar oportunamente los créditos concedidos?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 63.9% de los encuestados expresa que la empresa no cuenta con un manual de procedimientos de crédito que le permitan recuperar oportunamente los créditos concebidos. Mientras que el 36.1% expresa que su organización si cuenta con dicho manual.

Tabla N° 6

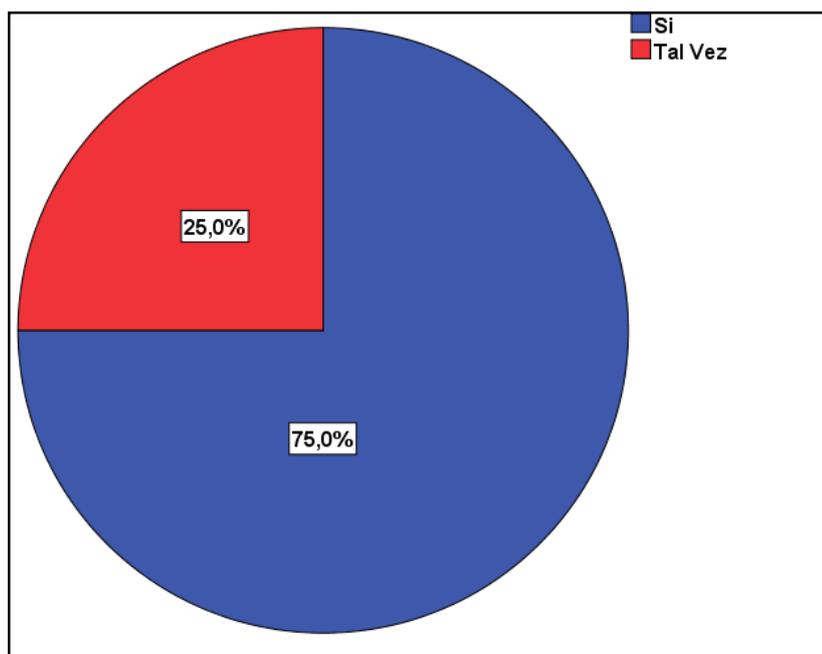
¿Considera Ud. que su empresa establece políticas de cobranza eficientes que permiten obtener un nivel adecuado de liquidez?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	27	75,0	75,0	75,0
Válidos Tal Vez	9	25,0	25,0	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 6

¿Considera Ud. que su empresa establece políticas de cobranza eficientes que permiten obtener un nivel adecuado de liquidez?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 75% de los encuestados considera que la empresa si establece políticas de cobranza eficientes que permiten obtener un nivel adecuado de liquidez. Mientras que el 25% afirma no establece políticas de cobranza.

Tabla N° 7

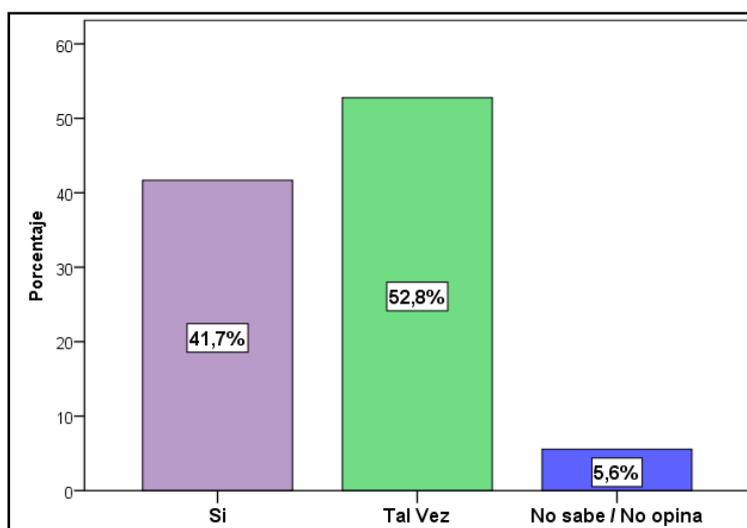
¿Considera Ud. que se debe evaluar periódicamente el periodo del crédito para una buena gestión de las cuentas por cobrar?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	15	41,7	41,7	41,7
Tal Vez	19	52,8	52,8	94,4
No sabe / No opina	2	5,6	5,6	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 7

¿Considera Ud. que se debe evaluar periódicamente el periodo del crédito para una buena gestión de las cuentas por cobrar?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 52.8% de los encuestados considera que tal vez la empresa debe evaluar periódicamente el periodo de crédito para una buena gestión de las cuentas por cobrar. Solo el 41.7% de las empresas afirma que evalúan periódicamente el periodo de crédito.

Tabla N° 8

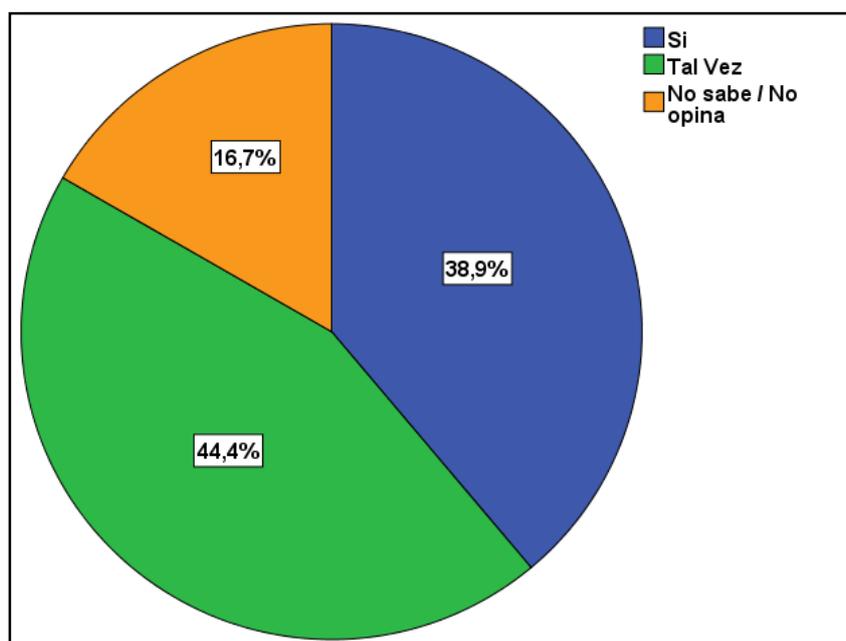
¿Considera Ud. que evaluar un descuento por pronto pago permitirá recuperar rápidamente las cuentas pendientes de cobro?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	14	38,9	38,9	38,9
Tal Vez	16	44,4	44,4	83,3
No sabe / No opina	6	16,7	16,7	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 8

¿Considera Ud. que evaluar un descuento por pronto pago permitirá recuperar rápidamente las cuentas pendientes de cobro?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 44.4% de los encuestados consideran que tal vez un descuento por pronto pago permitirá recuperar rápidamente las cuentas pendientes de cobro. Asimismo, el 38.9% de los encuestados expresa que los descuentos si acelera las cuentas pendientes de cobro. Por otro lado, el 16.7% de los encuestados prefiere no opinar.

Tabla N° 9

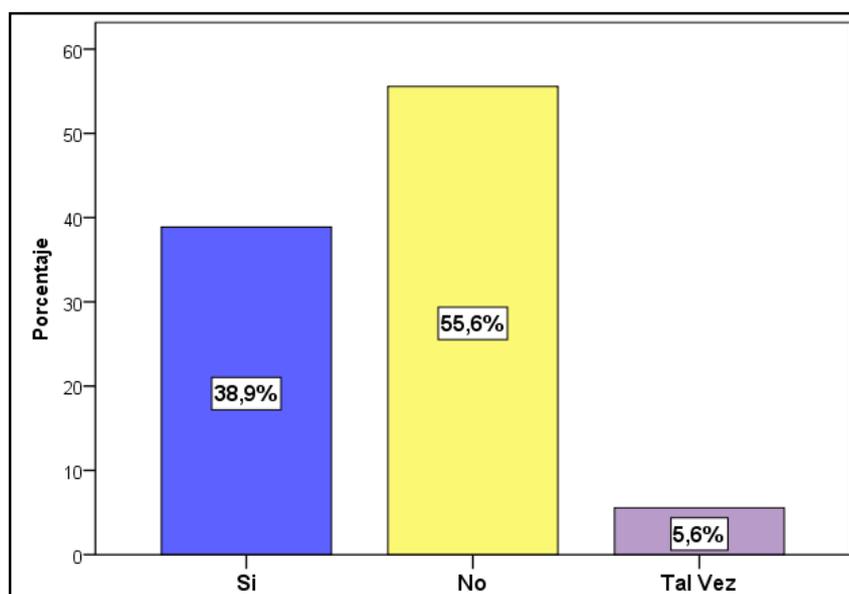
¿Considera Ud. que su empresa genera suficiente flujo de efectivo para seguir con sus operaciones?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	14	38,9	38,9
	No	20	55,6	94,4
	Tal Vez	2	5,6	100,0
	Total	36	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 9

¿Considera Ud. que su empresa genera suficiente flujo de efectivo para seguir con sus operaciones?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 55.6% de los encuestados considera que su empresa no genera suficiente flujo de efectivo para seguir con sus operaciones. Mientras que el 38.9% de los encuestas expresa lo contrario. El 5.6% de ellos expresa que tal vez la empresa genera suficiente efectivo para seguir con sus operaciones.

Tabla N° 10

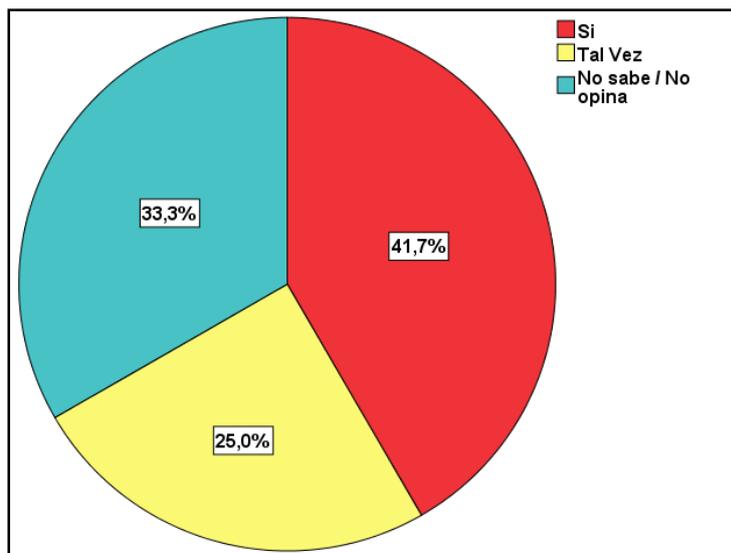
¿Considera Ud. importante el uso del ratio de liquidez general para evaluar la liquidez de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	15	41,7	41,7	41,7
Tal Vez	9	25,0	25,0	66,7
No sabe / No opina	12	33,3	33,3	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 10

¿Considera Ud. importante el uso del ratio de liquidez general para evaluar la liquidez de su empresa?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 41.7% de los encuestados considera importante el ratio de liquidez general para evaluar la liquidez de su empresa. Mientras que el 33.3% de los encuestados prefiere no opinar. El 25% de los encuestados considera que tal vez sea importante evaluar el ratio de liquidez.

Tabla N° 11

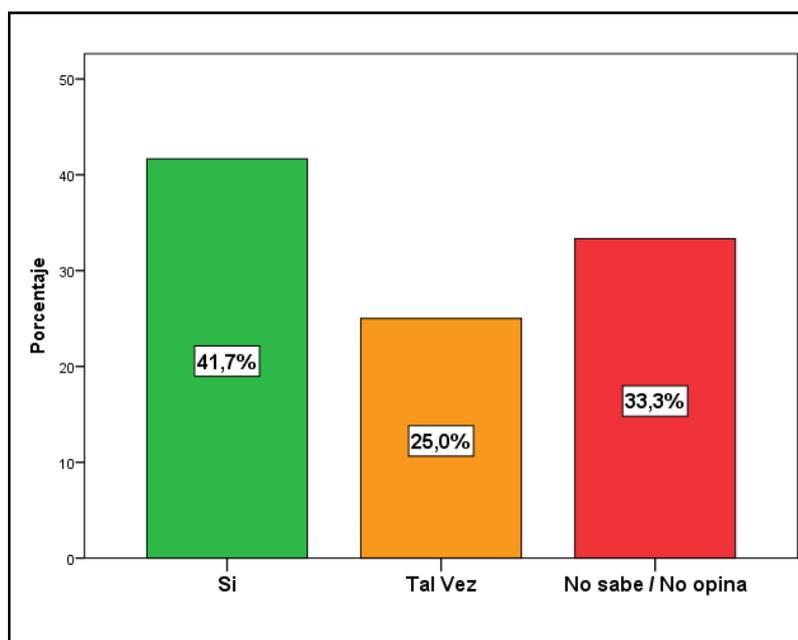
¿Considera Ud. importante aplicar el ratio de prueba ácida para medir la capacidad de pago de su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	15	41,7	41,7	41,7
Tal Vez	9	25,0	25,0	66,7
No sabe / No opina	12	33,3	33,3	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 11

¿Considera Ud. importante aplicar el ratio de prueba ácida para medir la capacidad de pago de su empresa?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 41.7% de los encuestados afirma que es importante aplicar el ratio de prueba ácida para medir la capacidad de pago de su empresa. El 33.3% de los encuestados no sabe / no opina. El 25% de los encuestados expresa que tal vez sea importante aplicar el ratio de liquidez.

Tabla N° 12

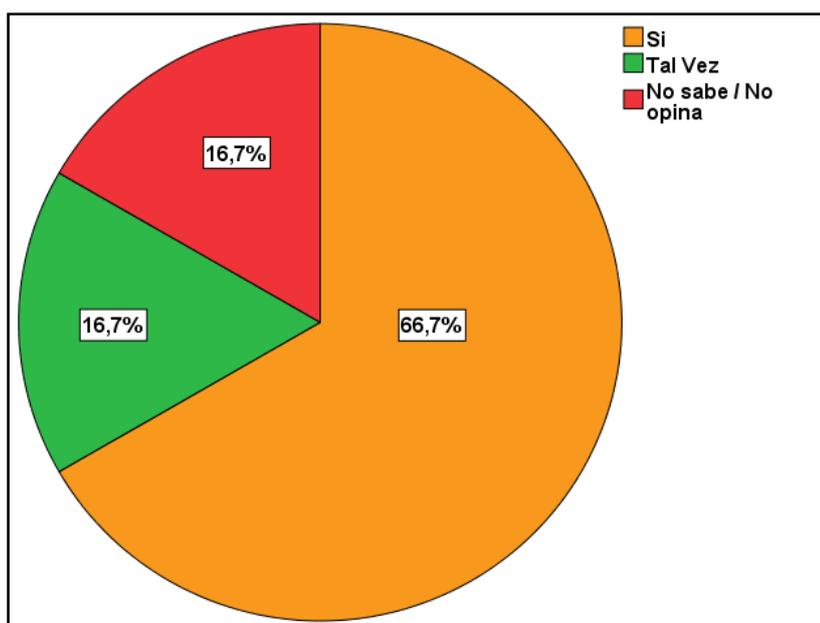
¿Considera Ud. que su empresa se ha afrontado a problemas de falta de capital de trabajo por liquidez?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	24	66,7	66,7	66,7
Tal Vez	6	16,7	16,7	83,3
No sabe / No opina	6	16,7	16,7	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 12

¿Considera Ud. que su empresa se ha afrontado a problemas de falta de capital de trabajo por liquidez?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 66.7% de los encuestados expresa que su empresa ha afrontado problemas de falta de capital de trabajo por liquidez. El 16.7% de los encuestados expresa que tal vez su empresa este afrontando problemas de falta de capital de trabajo.

Tabla N° 13

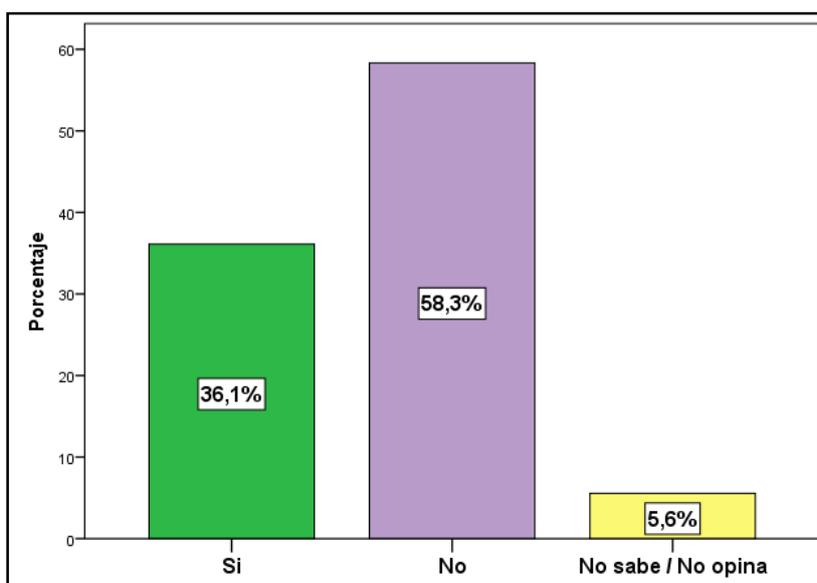
¿Cree Ud. que su empresa está cumpliendo con sus obligaciones comerciales oportunamente?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	13	36,1	36,1	36,1
No	21	58,3	58,3	94,4
No sabe / No opina	2	5,6	5,6	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 13

¿Cree Ud. que su empresa está cumpliendo con sus obligaciones comerciales oportunamente?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 58.3% de los encuestados considera que la empresa no está cumpliendo con sus obligaciones comerciales oportunamente. El 5.6% de encuestados no sabe / no opina. Mientras que el 36.1% afirma que la empresa si está cumpliendo sus obligaciones comerciales.

Tabla N° 14

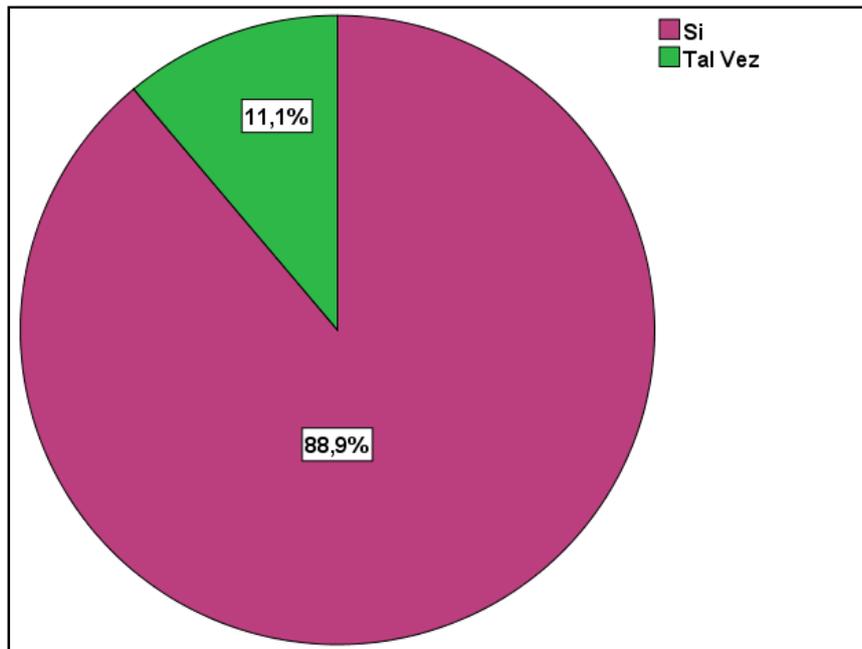
¿Considera Ud. que con una eficiente gestión de cuentas por cobrar su empresa obtendrá la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones laborales?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	32	88,9	88,9	88,9
Válidos Tal Vez	4	11,1	11,1	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 14

¿Considera Ud. que con una eficiente gestión de cuentas por cobrar su empresa obtendrá la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones laborales?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 88.9% de los encuestados afirma que con una eficiente gestión de cuentas por cobrar su empresa obtendrá la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones laborales. Mientras que el 11.1% de los encuestados expresa que tal vez una gestión eficiente de cuentas por cobrar generará una mayor liquidez en la organización.

Tabla N° 15

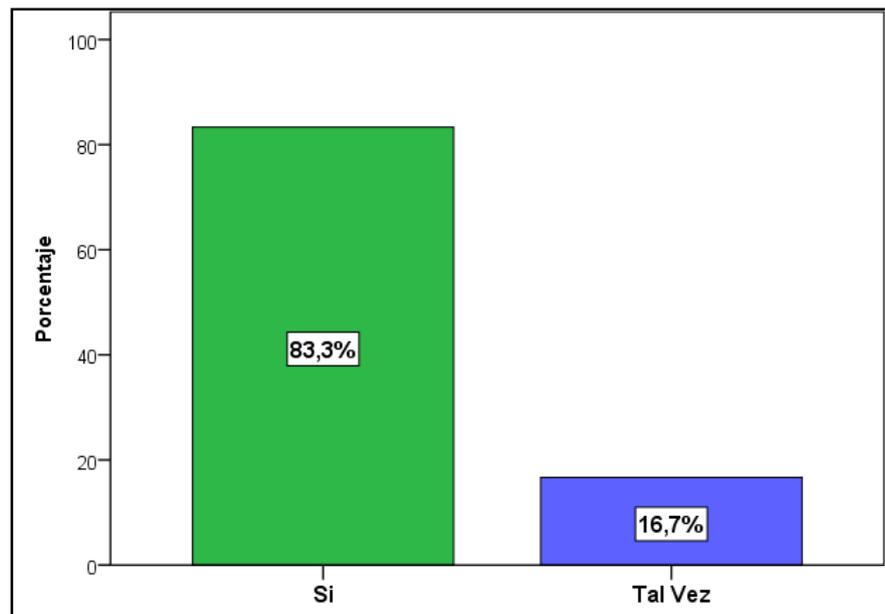
¿Considera Ud. que el pago de los impuestos se vería afectado por la falta de liquidez?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	30	83,3	83,3	83,3
Válidos Tal Vez	6	16,7	16,7	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 15

¿Considera Ud. que el pago de los impuestos se vería afectado por la falta de liquidez?



Fuente: Elaboración propia

Interpretación: El 83.3 % de los encuestados considera que el pago de impuestos se vería afectado por la falta de liquidez. Mientras que el 16.7% expresa que tal vez se vea afectado el pago de impuestos.

Tabla N° 16

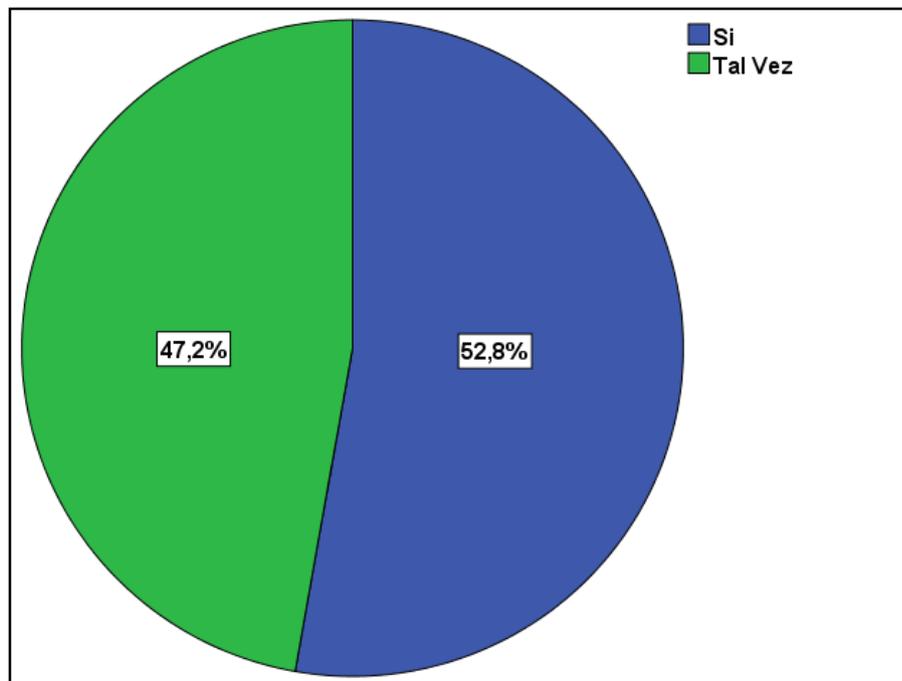
¿Considera Ud. que su empresa recurre a financiamiento para obtener mayor liquidez?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	19	52,8	52,8	52,8
Válidos Tal Vez	17	47,2	47,2	100,0
Total	36	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfica N° 16

¿Considera Ud. que su empresa recurre a financiamiento para obtener mayor liquidez?



Fuente: **Elaboración propia**

Interpretación: El 52.8% de los encuestados expresa que su empresa recurre a financiamiento para obtener mayor liquidez. Mientras que el 47.2% expresa que solo tal vez la empresa recurre a financiamiento.

5.2. Validación de hipótesis

5.2.1. Hipótesis General

La administración de cuentas por cobrar inciden en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2014.

Tabla de contingencia N° 1

5. ¿Cree Ud. que su empresa cuenta con un manual de procedimientos crediticios que le permiten recuperar oportunamente los créditos concedidos? *
9. ¿Considera Ud. que su empresa genera suficiente flujo de efectivo para seguir con sus operaciones?

Recuento

	¿Considera Ud. que su empresa genera suficiente flujo de efectivo para seguir con sus operaciones?		Total
	Si	No	
¿Cree Ud. que su empresa cuenta con un manual de procedimientos crediticios que le permiten recuperar oportunamente los créditos concedidos?	Si 13	No 0	13
	No 1	22	23
Total	14	22	36

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	31,975 ^a	1	,000
Razón de verosimilitudes	39,887	1	,000
Asociación lineal por lineal	31,087	1	,000
N de casos válidos	36		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 5,06.

Ho: La administración de cuentas por cobrar no inciden en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2014.

Ha: La administración de cuentas por cobrar inciden en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2014.

Significación: 5%

Decisión:

Como $p = 0.000 < 0.05$ entonces rechazamos la H_0 y concluimos que las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

5.2.2. Hipótesis Específica 1

Las políticas de crédito inciden en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

Tabla de contingencia N° 2

4. ¿Cree Ud. que su empresa establece apropiadamente las condiciones de los créditos para una eficiente gestión de sus cuentas por cobrar? * 9.
 ¿Considera Ud. que su empresa genera suficiente flujo de efectivo para seguir con sus operaciones?

Recuento

	¿Considera Ud. que su empresa genera suficiente flujo de efectivo para seguir con sus operaciones?		Total
	Si	No	
¿Cree Ud. que su empresa establece apropiadamente las condiciones de los créditos para una eficiente gestión de sus cuentas por cobrar?	Si 12	No 0	12
	No 2	22	24
Total	14	22	36

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	28,286 ^a	1	,000		
Corrección por continuidad ^b	24,560	1	,000		
Razón de verosimilitudes	34,346	1	,000		
Estadístico exacto de Fisher				,000	,000
Asociación lineal por lineal	27,500	1	,000		
N de casos válidos	36				

a. 1 casillas (25,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 4,67.

Ho: Las políticas de crédito no impactan en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

Ha: Las políticas de crédito impactan en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

Significación: 5%

Decisión: Como $p = 0.000 < 0.05$ entonces rechazamos la Ho y concluimos que las políticas de crédito impactan en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

5.2.3. Hipótesis Específica 2

La administración de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

Tabla de contingencia N° 3

2. ¿Considera Ud. que su empresa analiza la capacidad de pago de sus clientes para autorizar un crédito? * 13. ¿Cree Ud. que su empresa está cumpliendo con sus obligaciones comerciales oportunamente?

Recuento

	¿Cree Ud. que su empresa está cumpliendo con sus obligaciones comerciales oportunamente?		Total
	Si	No	
¿Considera Ud. que su empresa analiza la capacidad de pago de sus clientes para autorizar un crédito?	12	2	14
	1	21	22
Total	13	23	36

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	24,432 ^a	1	,000
Razón de verosimilitudes	27,473	1	,000
Asociación lineal por lineal	23,753	1	,000
N de casos válidos	36		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 5,06.

Ho: La administración de cuentas por cobrar no incide la capacidad de pago de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

Ha: La administración de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

Significación: 5%

Decisión: Como $p = 0.000 < 0.05$ entonces rechazamos la Ho y concluimos que la administración de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

5.2.4. Hipótesis Específica 3

La política de cobros incide en el nivel de liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

Tabla de contingencia N° 4

6. ¿Considera Ud. que su empresa establece políticas de cobranza eficientes que permiten obtener un nivel adecuado de liquidez? * 10. ¿Considera Ud. importante el uso del ratio de liquidez general para evaluar la liquidez de su empresa?

Recuento

	¿Considera Ud. importante el uso del ratio de liquidez general para evaluar la liquidez de su empresa?		Total
	Si	Tal vez	
¿Considera Ud. que su empresa establece políticas de cobranza eficientes que permiten obtener un nivel adecuado de liquidez? Si	12	0	12
No	9	15	24
Total	21	15	36

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,857 ^a	1	,000
Razón de verosimilitudes	17,147	1	,000
Asociación lineal por lineal	12,500	1	,000
N de casos válidos	36		

a. 0 casillas (0,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 5,00.

Ho: La política de cobros no incide en el nivel de liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

Ha: La política de cobros incide en el nivel de liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

Significación: 5%

Decisión:

Como $p = 0.000 < 0.05$ entonces rechazamos la Ho y concluimos que la política de cobros incide en el nivel de liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres.

CONCLUSIONES

1. La administración de cuentas por cobrar si incide en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2014, a lo cual se concluye que las empresas manejan un deficiente gestión de sus cuentas por cobrar y por consecuencia no generan suficiente flujo de efectivo para cumplir a tiempo con sus deudas y seguir con sus actividades, sin embargo hay algunas empresas que si tienen una política de créditos eficientes y que les permiten obtener la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo y seguir operando en condiciones óptimas.
2. La hipótesis específica 1 planteada fue validada y aceptada, de forma que las políticas de crédito si impactan en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres, con ello se concluye que las empresas están estableciendo inadecuadamente sus condiciones de crédito, ya sea en límites de crédito o el plazo del crédito por lo cual no se está generando un retorno adecuado de liquidez para seguir con sus actividades.
3. La hipótesis específica 2 planteada fue validada y aceptada, de forma que la administración de cuentas por cobrar si incide en la capacidad de pago de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres, con lo cual se concluye que las empresas no están analizando la capacidad de pago de sus clientes generándose así una falta de liquidez para que las empresas puedan cubrir a tiempo sus compromisos con sus proveedores, empleados, en el pago de sus impuestos y obtención de nueva mercadería.
4. La hipótesis específica 3 planteada fue validada y aceptada, de forma que la política de cobros incide en el nivel de liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres, con lo cual se concluye que las empresas no cuentan con una política eficiente de cobros, esto debido a que en muchos casos los clientes demoran en hacer efectivo el crédito y también viene condicionado por la determinación del plazo del crédito, generándose así una baja liquidez y viéndose en la necesidad de recurrir a financiamiento para aumentar su liquidez y seguir operando.

RECOMENDACIONES

1. Las empresas ferreteras del distrito San Martín de Porres deben considerar una gestión eficiente de sus cuentas por cobrar para decidir conceder un crédito, hacer un estudio y seguimiento al comportamiento de los clientes en el cumplimiento con sus obligaciones. Asimismo, este servicio puede ser llevado por la empresa por un especialista o en el mejor de los casos tercerizar la gestión de cuentas por cobrar.
2. Las empresas deben establecer adecuadamente sus condiciones de crédito, de forma tal que se evite riesgo de morosidad. Así mismo debe tener como política revisar cada cierto periodo los límites de crédito de cada cliente. Se debe establecer rangos de crédito según el perfil de cada cliente y conllevar un análisis crediticio como los llevan las entidades financieras.
3. Las pequeñas y medianas empresas deben analizar la capacidad de pago de sus clientes, ya sea conociendo su situación financiera por medio del historial crediticio o a través de centrales de riesgos con el fin de que no se vean en la necesidad de falta de liquidez por pagos impuntuales o en el peor de los casos pierdan parte de su capital de trabajo.
4. Las empresas deben implementar nuevas políticas de cobranzas orientadas al sector construcción; crear un perfil del consumidor. Asimismo, se debe contar con un plan de contingencia para cubrir los gastos en que incurre la organización por posibles demoras en los pagos de sus clientes. Ya sea como contar con avales o hipotecas que respalden el monto prestado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar, V. (2013). "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C. - año 2012". (Tesis de Titulación, Universidad de San Martín de Porres). (Acceso el 25 de Abril del 2014).

Aching G., C. (2005). Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia. Recuperado de http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIO%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf

Asmat Muñoz, P. (2015). "Las garantías de cuentas por cobrar de ventas futuras como generadora de liquidez de Supermercados peruanos S.A." (Tesis de titulación). Trujillo, Perú: Universidad Nacional de Trujillo. Recuperado de: http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/UNITRU/1975/asmatmu%C3%B1oz_patria.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Banco central de reserva del Perú (Marzo 2011). Glosario de términos económicos. Recuperado el 28 de mayo de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>

Belaunde, G. (2012, 09 de octubre). El riesgo de liquidez. Diario Gestión. Recuperado el 05 de mayo de 2014 de <http://blogs.gestion.pe/riesgosfinancieros/2012/10/el-riesgo-de-liquidez.html>

Berk, J. y Demarzo, P. (2008). Finanzas corporativas. México: Pearson Educación.

Besley, S. y Brigham, E. (2009). Fundamentos de administración financiera. México: Cengage Learning.

Brachfield, P. (2003). Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos. España: Gestión 2000.

Brealey, R., Myers, S. y Allen, F. (2010). Principios de finanzas corporativas. México: McGraw-Hill.

Contaduría general de la nación de Colombia (2010). Diccionario de términos de contabilidad pública. Recuperado el 5 de Junio de 2014 de http://www.contaduria.gov.co/wps/portal/internetes/home/internet/biblioteca-contable/diccionario-de-contabilidad-publica!/ut/p/b1/04_Sj9CPyksy0xPLMnMz0vMAfGjzOINzPyDTEPdQoONTA1MDBwNTA

0tTYL8jAwCTIAKIkEKcABHA0L6_Tzyc1P1C3ljygHTUGxv/dl4/d5/L2dJQSEvUUt3QS80S
mtFL1o2XzA2T1I1VUZVU0k3TDMwSVJQU0RRVTczU0Y3/

Contreras, J. (2012). "El control interno y su impacto en la liquidez de las Mypes de prestación de servicios de cómputo en el distrito de Comas periodo 2011". (Tesis de Titulación, Universidad Cesar Vallejo). (Acceso el 28 de Abril del 2014).

Cruz, D. (2011, 10 de diciembre). Gestión financiera a corto plazo. Recuperado el 20 de abril de 2014 de <http://admondecuentasporcobrar.blogspot.com/2011/12/gestion-financiera-corto-plazo.html>

Delgado, A. (2012). "El factoring y su incidencia en la liquidez de las Mype's comerciales del distrito de Independencia, año 2011". (Tesis de Titulación, Universidad Cesar Vallejo). (Acceso el 28 de Abril del 2014).

Ehrhardt C., M. y Brigham F., E. (2007). Finanzas Corporativas. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=bL0KcYHC0dsC&dq=liquidez+libros&hl=es&source=gbs_navlinks_s

Finnerty D. y Stowe D. (2000). *Fundamentos de la Administración Financiera*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=isR9DyNXdDwC&dq=liquidez+libros&hl=es&source=gbs_navlinks_s

Gálvez Marreros, K. (2013). "Incidencia de la política de cobranzas en la liquidez de la empresa de Transporte Transpesa S.A.C". (Tesis de titulación). Trujillo, Perú: Universidad Nacional de Trujillo. Recuperado de: http://dspace.unitru.edu.pe:8080/xmlui/bitstream/handle/UNITRU/2591/galvez_karen.pdf?sequence=1&isAllowed=y

García, D. (s.f.). Diccionario Contable. Recuperado el 26 de mayo de 2014 de http://www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO_CONTABLE.pdf

García, V. (2011, 04 de marzo). Qué es la liquidez. Recuperado el 23 de abril de 2014 de <http://coyunturaeconomica.com/finanzas/liquidez>

Garrison, R., Noreen, E. y Brewer, P. (2007). Contabilidad administrativa. México: McGraw-Hill.

Gestión del riesgo de liquidez en la empresa. (Marzo 2012). Revista Gestión del riesgo. Recuperado el 08 de mayo de 2014 de <http://www.gestiondelriesgo.com.pe/pdf/gestion-del-riesgo-03.pdf>

Giraldo, D. (2005). Terminología del Plan Contable General Revisado. Lima, Perú: San Marcos.

Giraldo, D. (2010). Plan contable general para empresas. Lima, Perú: Ventura editores SAC.

Gitman, L. (2003). Principios de administración financiera. México: Pearson educación.

Gitman, L. y Zutter, C. (2012). Principios de administración financiera. México: Pearson Educación

González, A. y Vera, E. (2013). "Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Felix CA, periodo 2011". (Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Experimental de Guayana-Venezuela). Recuperado de http://www.cidar.uneg.edu.ve/DB/bcuneg/EDOCS/TESIS/TESIS_PREGRADO/PROY/PROY04642013Gonzalez-Vera.pdf

Hidalgo, C. (2011). "Rediseño en el Proceso de cobranzas para un mejor manejo de la liquidez de la empresa Distribuidora Pintel S.A.C."

(Tesis de Licenciatura, Universidad Privada del Norte de Trujillo). Recuperado de http://cybertesis.upnorte.edu.pe/bitstream/upnorte/99/1/hidalgo_sc.pdf

Horngren, C. (2010). Contabilidad. México: Pearson Educación.

Interpretación de los ratios de liquidez y rentabilidad de la empresa. (2014). Informativo caballero Bustamante. Recuperado el 15 de mayo de 2014 de http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/Liquidez_y_Rentabilidad.pdf

Lizárraga, K. (2010). "Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate". (Tesis de Titulación, Universidad de San Martín de Porres). (Acceso el 25 de Abril del 2014).

Maicelo Díaz, D. y Rodríguez Romero, J. (2013). "*Gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho*". (Tesis de titulación). Huacho, Perú: Universidad Nacional "José Faustino Sánchez Carrión". Recuperado de:

<http://190.116.38.24:8090/xmlui/bitstream/handle/123456789/389/GESTION%20DE%20LAS%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%20Y%20SU%20EFECTO%20EN%20LA%20RENTABILIDADOK.pdf?sequence=1>

Ojeda H., F. (2006). Diccionario de administración de empresas. (pp. 72) Buenos Aires: Claridad.

Pérez Pinedo, H. (2015). "*Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa "JUAN PABLO MORI E.I.R.L."; durante el año 2013*". (Tesis de titulación). Tarapoto, Perú: Universidad Nacional San Martín Tarapoto. Recuperado de: <http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/bitstream/11458/652/1/Hugo%20Nicanor%20P%C3%A9rez%20Pinedo.pdf>

Revista actualidad empresarial (2014). Glosario de términos económicos financieros. Recuperado el 28 de mayo de <http://es.scribd.com/doc/86655665/DICCIONARIO-PARA-CONTADORES>

Rodríguez Chacón, E. y Rodríguez Ibáñez, F. (2014). "*Implementación de políticas de cobranza para sincerar el saldo contable de la empresa Estación Valle Chicama SAC Año 2014*". (Tesis de titulación). Trujillo, Perú: Universidad Privada Antenor Orrego. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/992/1/RODRIGUEZ_ERIKA_IMPLMENTACION_COBRANZA_SALDO%20CONTABLE.pdf

Rosenberg, J. (1996). Diccionario de Administración y Finanzas. (vol. 1, pp. 133-436) España: Editorial Océano.

Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2002). Fundamentos de administración financiera. México: Pearson Educación.

Warren, C., Reeve, J. y Duchac, J. (2010). Contabilidad financiera. México: Cengage Learning.

ANEXOS

Anexo 1: Empresas Ferreteras EIRL

N°	EMPRESAS	AREA	N° TRABAJADORES
1	FERRETERIA AMESAT E.I.R.L.	Contabilidad	0
		Administración	2
2	FERRETERIA FERNANDEZ E.I.R.L.	Contabilidad	1
		Administración	1
3	COMERCIALIZADORA MAYURI E.I.R.L.	Contabilidad	0
		Administración	2
4	INVERSIONES ALVARO ATAHUALPA E.I.R.L.	Contabilidad	1
		Administración	1
5	INVERSIONES JACKHAJA E.I.R.L.	Contabilidad	0
		Administración	1
6	CORPORACION 3 DE DICIEMBRE E.I.R.L.	Contabilidad	2
		Administración	1
7	DISTRIBUIDORA FERRETERA LUCY E.I.R.L.	Contabilidad	0
		Administración	2
8	FERRETERIA J.C. CAMPOS E.I.R.L.	Contabilidad	1
		Administración	1
9	FECOVA E.I.R.L.	Contabilidad	0
		Administración	2
10	FERREMAT EL ACERO E.I.R.L.	Contabilidad	1
		Administración	1
11	GRUPO FERRETERIA ERICK E.I.R.L.	Contabilidad	0
		Administración	1
12	CENTRO FERRETERO TU SOLUCION E.I.R.L.	Contabilidad	0
		Administración	1
13	INVERSIONES JOSELYN Y ALVARO E.I.R.L.	Contabilidad	1
		Administración	2
14	SUSFER EL PACIFICO E.I.R.L.	Contabilidad	0
		Administración	1
15	CORPORACION ALROFER E.I.R.L.	Contabilidad	1
		Administración	0
16	DANSAG E.I.R.L.	Contabilidad	1
		Administración	1
17	CORPORACION CID E.I.R.L.	Contabilidad	2
		Administración	0
18	ALEJANDRO MELGAREJO COLOR E.I.R.L.	Contabilidad	1
		Administración	1
19	FERCAMP E.I.R.L.	Contabilidad	0
		Administración	2
20	SUMAKY E.I.R.L.	Contabilidad	0
		Administración	1
TOTAL PERSONAS ENCUESTADAS			36

Anexo 2: Encuesta

ENCUESTA	
1. ¿Considera Ud. que su empresa realiza un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito de venta?	a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina
2. ¿Considera Ud. que su empresa analiza la capacidad de pago de sus clientes para autorizar un crédito?	a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina
3. ¿Considera Ud. que se debe supervisar frecuentemente los créditos concedidos a sus clientes?	a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina
4. ¿Cree Ud. que su empresa establece apropiadamente las condiciones de los créditos para una eficiente gestión de sus cuentas por cobrar?	a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina
5. ¿Cree Ud. que su empresa cuenta con un manual de procedimientos crediticios que le permiten recuperar oportunamente los créditos concedidos?	a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina
6. ¿Considera Ud. que su empresa establece políticas de cobranza eficientes que permiten obtener un nivel adecuado de liquidez?	a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina
7. ¿Considera Ud. que se debe evaluar periódicamente el periodo del crédito para una buena gestión de las cuentas por cobrar?	a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina
8. ¿Considera Ud. que evaluar un descuento por pronto pago permitirá recuperar rápidamente las cuentas pendientes de cobro?	a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina
9. ¿Considera Ud. que su empresa genera suficiente flujo de efectivo para seguir con sus operaciones?	a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina

<p>10. ¿Considera Ud. importante el uso del ratio de liquidez general para evaluar la liquidez de su empresa?</p> <p>a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina</p>
<p>11. ¿Considera Ud. importante aplicar el ratio de prueba ácida para medir la capacidad de pago de su empresa?</p> <p>a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina</p>
<p>12. ¿Considera Ud. que su empresa se ha afrontado a problemas de falta de capital de trabajo por liquidez?</p> <p>a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina</p>
<p>13. ¿Cree Ud. que su empresa está cumpliendo con sus obligaciones comerciales oportunamente?</p> <p>a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina</p>
<p>14. ¿Considera Ud. que con una eficiente gestión de cuentas por cobrar su empresa obtendrá la liquidez necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones laborales?</p> <p>a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina</p>
<p>15. ¿Considera Ud. que el pago de los impuestos se vería afectado por la falta de liquidez?</p> <p>a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina</p>
<p>16. ¿Considera Ud. que su empresa recurre a financiamiento para obtener mayor liquidez?</p> <p>a) Si b) No c) Tal Vez d) No sabe / No opina</p>

Anexo 3: Ratios financieros

Fórmula de Periodo promedio de cobranza

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times \text{días en el año}}{\text{Ventas anuales a crédito}} = \text{días}$$

Fuente: Aching, 2005, p.8

Fórmula de Liquidez General

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{veces}$$

Fuente: Aching, 2005, p. 6

Fórmula de Prueba acida

$$\text{Prueba acida} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Fórmula de Capital de Trabajo

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Fuente: Caballero Bustamante, 2014, p. 3

Fórmula de periodo promedio de pago

$$\text{Periodo pago a Prov.} = \frac{\text{Cuentas por pagar} \times 360}{\text{Compra a proveedores}} = \text{días}$$

Fuente: Aching, 2005, p.10

Anexo 3: Municipalidad Distrito de San Martín de Porres

RELACION DE EMPRESAS AUTORIZADAS EN EL RUBRO: FERRETERIA

RAZON SOCIAL	DIRECCION DEL PREDIO	GIROS	Area Local	NºLicencia	F.Licencia
OLIVARES REVATTA MARIA EULOGIA	ASOC PAPA JUAN PABLO II MZ:F LT:19 - A.P. PAPA JUAN PABLO II	FERRETERIA	100	00003228	21/01/2004
REPRESENTACIONES JEMM'S S.A.C.	JR. SANTA CLORINDA NEM.:1056 - URB. PALAO	ACABADOS PARA CONSTRUCCION-FERRETERIA-MAYOLICAS-SANITARIOS-ALMACENAM.	160	00005982	31/03/2004
COMERCIALIZADORA NUEVO MUNDO S.A.C.	JR. SAN PEDRO MZ C LT 3 RUB. SAN PEDRO DE GARAGAY	ACTIVIDAD ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA EN ARTICULOS DE FERRETERIA	20	03349-11	30/12/2011
DANSAG E.I.R.L.	JR. ANTENOR ORREGO Nº 2915 - URB. CONDEVILLA SEÑOR	ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS DE LA EMPRESA EN COMERCIALIZACION DE ARTICULOS DE FERRETERIA	20	04977-12	14/05/2012
DEPOSITO ALEJOS E.I.R.L.	COOP VIPOL NARANJAL MZ:I LT:29 - COOP. VIPOL NARANJAL	ARTICULOS DE FERRETERIA	120	18537-02	01/03/2002
JICKA S.R.L.	AV. UNIVERSITARIA NEM.:1433-U.I NO.02 MZ:B1 LT:03 - AA.HH. DANIEL ALCI	COMERCIALIZACION DE ART. DE FERRETERIA INDUSTRIAL	48	00012167	28/05/2008
RIMAFO S.A.C.	JR. SANTA CARMELA NEM.:114 MZ:C-22 LT:02 - URB. PALAO	COMERCIALIZACION DE ART. DE FERRETERIA Y ACABADOS DE CONSTRUCCION	25	00008765	02/11/2005
EMPRESA BIACCI S.A.C.	AV. UNIVERSITARIA Nº 4227 - 4229 MZ. C LT. 16 - ASOC. NARANJAL RESIDENCIAL	COMPRA Y VENTA DE MADERA Y TRIPLAY - ARTICULOS DE FERRETERIA	212	14601-14	15/07/2014
PROMOTORA DE TEJA E.I.R.L.	AV. MIGUEL ANGEL NEM.:577 - URB. FIORI	COMPRA Y VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION - FERRETERIA	300	04710-12	12/04/2012
MENA CORTEZ FAUSTINO	A.V. SANTA ROSA (APROVISAR) MZ:H LT:01 - ASOC. SANTA ROSA (APROVISAR)	DEPOSITO DE MATERIALES DE CONSTRUCCION Y ART. DE FERRETERIA	30	00004242	27/01/2004
DISTRIBUIDORA CRISTEL S.A.C.	AV. TUPAC AMARU Nº 7159-7161 - URB. MESA REDONDA - EX 12 DE JULIO	DISTRIBUDORA DE PINTURA Y VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	358	20457-10	26/07/2010
FABRICA DE CARRETILLAS ORE S.A.C.	CLL. TORNOS, LOS NEM.:117 - URB. NARANJAL INDUSTRIAL	FABRICA ARTICULOS FERRETERIA Y CARRETILLAS	1050	12666-14	24/02/2014
A. BERIO Y CIA S.A.C.	A.V. SAN FRANCISCO DE CAYRAN MZ:H-1 LT:13 - ASOC. SAN FRANCISCO DE CAY	FERRETERIA	160	00001569	27/10/2003
ABDALA RIZABAL DE RODRIGUEZ FATME		FERRETERIA	20	A2153-98	07/08/1998
ACEROS JULIA S.R.L.	AV. TOMAS VALLE Nº 1323 MZ B LTE 21 URB. TOMAS VALLE	FERRETERIA	380	01098-11	30/05/2011
ACHIRI UMASI MARIO	FRANCISCO (INFANTAS) BOLOGNESI MZ. A LT. 24 - P. J. FRANCISCO BOLOGNESI (INFANTAS)	FERRETERIA	90	01851-11	10/08/2011
ACOSTA POLO JUAN FELIPE	URB. VILLA UNIVERSITARIA MZ:F LT:01 - URB. VILLA UNIVERSITARIA	FERRETERIA	167	18916-99	15/12/1999
AGUILERA JEREMIAS ROSARIO / ARROYO CASTAÑEDA HAMILTON	LOS NARANJOS -2DA. ETAPA Nº 1561 MZ. N2 LT. 19 - URB. LOS NARANJOS - 2DA. ETAPA	FERRETERIA	26.62	08970-13	22/04/2013
AQUI ES E.I.R.L.	AV. PERU NEM.:3852 - URB. PERU	FERRETERIA	45	00012795	12/08/2008

C & Y INDUSTRIAS DE TRANSFORMACION DEL ACERO S.A.C.	LAS PRADERAS DEL SOL - 2DA. ETAPA MZ. C LT. 09 - ASOC. LAS PRADERAS DEL SOL - 2DA. ETA	FERRETERIA	160	15235-14	04/09/2014
C & L. IMPORTADORES S.R.L.	AV. ALFREDO MENDIOLA Nº 951-A - URB. PALAO	FERRETERIA	8	06647-12	27/09/2012
CABANILLAS LUNA BERISIMO	AV. GRANDA, JOS, NEM.:3119 - URB. ESTABLO, EL (CONDEVILLA)	FERRETERIA	20	00004970	20/01/2004
CAHUAS CAYO JESUS		FERRETERIA	20	L0007357	20/02/1998
COMERCIAL FERRETERA MILAGROS E. I. R. LTDA.		FERRETERIA	25	L0011012	06/11/1996
COMERCIAL FERRETERA S.R.L.	AV. SALVADOR EL NÉN.:566 - URB. PERE	FERRETERIA	18	00012057	02/05/2008
COMERCIAL FERRETERA S.R.L.	AV. SALVADOR EL NÉN.:566 - URB. PERE	FERRETERIA	18	02949	20/02/1998
COMERCIAL FERRETERA SAN MARTIN S.R.L.		FERRETERIA	20	C2976-98	23/09/1998
CONSORCIO FERRETERA & ASOCIADOS S A	AV. PERU Nº 1323 UND. INMOB. 03 - AA. HH. URB. PERU - ZONA 5º ZONA	FERRETERIA	40	13819-14	23/05/2014
CORPORACION ALROFER E.I.R.L	AV. ZARUMILLA Nº 783 - URB. ZARUMILLA	FERRETERIA	250	04393-12	12/03/2012
CORPORACION DECORACIONES TOTAL E.I.R.L.	A.V. PORTALES DE SANTA ROSA, LOS MZ. G LT. 13 - ASOC. PORTALES DE SANTA ROSA, LOS	FERRETERIA	100	17185-09	10/07/2009
FACUNDO LOPEZ SILVIA ELIANA	AV. MIGUEL GRAU Nº 464 - URB. MIGUEL GRAU - EX PIÑONATE	FERRETERIA	80	07329-12	26/11/2012
FELIPE FAJARDO JORGE N.		FERRETERIA	30	L0009607	20/02/1998
FERNANDEZ HERRERA TEODOMIRA	A.V. SAN REMO III MZ:HT:04 - ASOC. SAN REMO III	FERRETERIA	60.5	F-604-98	06/02/1998
FERNANDEZ RODAS NEIDES	PROG. DE VIV. RESIDENCIAL LUIS PARDO MZ. B LT. 17	FERRETERIA	21	09888-13	03/07/2013
FERRE & SERVIS MAS S.A.C.	A.P. MERCEDES, LAS MZ. D LT. 01 - ASOC.DE PROPIETARIOS MERCEDES, LAS	FERRETERIA	236	17261-09	17/07/2009
FERREMAT EL ACERO E.I.R.L.	AV. SANTA MERCEDES Nº 128 - URB. PALAO	FERRETERIA	30	04258-12	01/03/2012
FERRETERIA & ACABADOS EL TREBOL S.A.C.	AV. ALFREDO MENDIOLA Nº 1000 MZ. B-2 LT. 01 - URB. LOS JARDINES	FERRETERIA	75	11062-13	14/10/2013
FERRETERIA ALI SRL.	AV. MENDIOLA, ALFREDO Nº 1360 - URB. FIORI	FERRETERIA	30	16385-09	08/05/2009
FERRETERIA AMESAT E.I.R.L.	A.V. GIRASOLES DE SANTA ROSA, LOS MZ. G LT. 03 - ASOC. GIRASOLES DE SANTA ROSA, LOS - 1RA. ETAPA	FERRETERIA	80	17193-09	13/07/2009
FERRETERIA INDUSTRIAL MAS S.A.C.	A.V. PRADERAS DEL SOL, LAS - 2DA. ETAPA MZ. ALT. 05 - ASOC. PRADERAS DEL SOL, LAS - 2DA. ETAPA	FERRETERIA	40	20352-10	13/07/2010
FERRETERIA J.C. CAMPOS E.I.R.L.	AV. LAS ALMENDRAS Nº 0299 - URB. NARANJAL	FERRETERIA	50	14404-14	28/06/2014
FERRETERIA MANTARO S.A. FEMANSA		FERRETERIA	92	F-590-98	20/02/1998
FERRETERIA MELIZA S.R.L.	AV. LEON VELARDE, RICARDO NEM.:2843 - ASOC. LIBERTADORES, LOS	FERRETERIA	40	00004000	28/01/2004
FERRETERIA MORENO S R LTDA	AV. UNGER, GERARDO Nº 4209 - URB. NARANJAL	FERRETERIA	27.68	16421-09	12/05/2009
FERRETERIA SALAZAR E. I. R. L		FERRETERIA	40	L0008136	20/02/1998
FERRETERIA SANTIAGO S.R.L.	JR. DE PIEROLA, NICOLAS NEM.:303 - URB. INGENIERIA	FERRETERIA	39.4	00011327	05/02/2008

INVERSIONES GENERALES ADT - SRL.		FERRETERIA	80	I-395-98	05/10/1998
INVERSIONES JACKHAJA E.I.R.L.	A.V. VIRGEN DEL ROSARIO MZ:A' LT:02 - PROG.V. VIRGEN DEL ROSARIO - 1RA	FERRETERIA	30	00011933	22/04/2008
INVERSIONES JOSELYN Y ALVARO E.I.R.L.	AV. PERU N° 4213 - URB. PERU - 005	FERRETERIA	30	07331-12	26/11/2012
LA CASA DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE S.R.L.	EL ROSARIO DEL NORTE MZ. H LT. 03 - URB. EL ROSARIO DEL NORTE	FERRETERIA	100	06544-12	19/09/2012
LASER SERVICIOS GENERALES E.I.R.L.	AV. MENDIOLA, ALFREDO NEM.:247 - URB. INGENIERIA	FERRETERIA	24	00010453	24/08/2007
LAURA C. CASTILLO- BOTTONI DE SALDAÑA		FERRETERIA	25	L0006548	20/02/1998
MATERIALES Y FIERROS OLIMAR E.I.R.L.	ASOC. VIV. BRISAS DE SANTA ROSA MZ. B LT. 12	FERRETERIA	120	06456-12	11/09/2012
QUIMICA INDUSTRIAL ARIES E.I.R.L.	MZ. F LT. 07 - COOP. VIV. SANTA APOLONIA	FERRETERIA	32	01650-11	22/07/2011
SUMAKY E.I.R.L.	RESIDENCIAL SAN REMO III MZ. A LT. 16 - ASOC. VIV. RESIDENCIAL SAN REMO III	FERRETERIA	40	06263-12	27/08/2012
SUSFER EL PACIFICO E.I.R.L.	AV. UNIVERSITARIA N° 688 - URB. EL ROSARIO	FERRETERIA	32	09676-13	10/06/2013
TRANSACCIONES FERRETERA E. I. R. LTDA.		FERRETERIA	20	4009	20/02/1998
TRANSACCIONES FERRETERAS S. R. LTDA.		FERRETERIA	70	4065	20/02/1998
TRASCOVOFHRS S.R.L.		FERRETERIA	53	T-263-98	25/05/1998
VERONA INTER S.A.C.	AV. FRANCISCO JAVIER DE LUNA PIZARRO N° 129 - URB. INGENIERIA	FERRETERIA	280	04038-12	18/02/2012
WACH E.I.R.L.		FERRETERIA	45	16982	12/06/1998
FLORES QUIspe LEOCADIO G.	AV. UNGER, GERARDO NEM.:7025 - URB. MESA REDONDA - EX 12 DE JULIO	FERRETERIA - ART. ELECTRICOS Y SANITARIOS	18	00005383	28/01/2004
DE LA CRUZ MARTINEZ SATURNINO FILOMENO	AV. UNIVERSITARIA NEM.:964 - COOP. UNIN, LA	FERRETERIA - DEPOSITO DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	30	00003896	27/01/2004
ACERAMIN S.A.C.	AV. PERU N° 3010 URB. PERU	FERRETERIA - DISTRIBUIDOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	188	14514-14	07/07/2014
COCCHI BENITES AMADEO	A.V. SAN FRANCISCO DE CAYRAN MZ:K LT:12 - ASOC. SAN FRANCISCO DE CAYRA	FERRETERIA - MATERIALES DE CONSTRUCCION	36.55	00005566	17/03/2004
J.Y. CONSTRUCTORES Y DISTRIBUIDORES S.R.L.	AV. DE LUNA PIZARRO, FCO. JAVIER NEM.:285-A DPT.:TDA-02 - URB. INGENIE	FERRETERIA - MATERIALES DE CONSTRUCCION	40	00002134	30/12/2003
MAT CENTER E.I.R.L.	AV. MIGUEL ANGEL NEM.:557-559 - URB. FIORI	FERRETERIA - MATERIALES DE CONSTRUCCION	250	00004200	28/01/2004
ACOSTA POLO JUAN FELIPE	URB. VILLA UNIVERSITARIA MZ:F LT:01 - URB. VILLA UNIVERSITARIA	FERRETERIA - MATERIALES DE CONSTRUCCION EN OBRA	167	00003051	20/01/2004
ZEA SOTO DE LORAICO TRINIDAD FLOR	URB. VIPOL - NARANJAL RESIDENCIAL MZ:M LT:45 - URB. VIPOL NARANJAL - R	FERRETERIA - MATERIALES DE CONSTRUCCION EN OBRA	40	00003065	20/01/2004
J.Y. CONSTRUCTORES Y DISTRIBUIDORES S.R.L.	AV. DE LUNA PIZARRO, FCO. JAVIER NEM.:285-A DPT.:TDA-02 - URB. INGENIE	FERRETERIA - MATERIALES DE CONSTRUCCION	40	5234	09/02/1997
DURAMAD S.A.C.	AV. PERU NEM.:3210 - URB. PERU	FERRETERIA - VENTA DE BARNICES Y LACAS	70	00014229	10/12/2008
CASAS PRE FABRICADAS CALI E.I.R.L.	MZ. B LT.15 PROG. VIV. MAVIL DE NARANJAL	FERRETERIA - VENTA DE MADERA	200	05828-12	24/07/2012
HERNANDEZ TAPIA JOSE ENRIQUE	AV. GAMARRA DE LEON VELARDE, ANGELICA N° 2322- - A.P.V. LIBERTADORES, LOS	FERRETERIA - VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	187.92	16321-09	30/04/2009

CAYETANO CARHUAYAL ELIZABETH	JR. HUANCAMELICA NEM.:3006 - URB. PERU	FERRETERIA - VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	20	00005643	23/03/2004
GARCIA LOPEZ OSWALDO	AV. DE LUNA PIZARRO, FCO. JAVIER NEM.:110 - URB. INGENIERIA	FERRETERIA - VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	20	00001988	30/12/2003
GRIBER S.A.C.	A.V. SAN FRANCISCO DE CAYRAN MZ. H-1 LT. 13 - ASOC. SAN FRANCISCO DE CAYRAN I ETAPA	FERRETERIA - VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	160	10822-13	19/09/2013
MATERIALES DE CONSTRUCCION DEL NORTE E.I.R.L.	AV. UNIVERSITARIA. NEM.:2675-2695 - URB. SANTO TOMAS DE GARAGAY	FERRETERIA - VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION Y AGREGADOS	160	00004202	28/01/2004
ZEGARRA MARTINEZ GERMAN ANTONIO	AV. PERU N° 4071 - URB. PERU - 005	FERRETERIA - VENTA DE PINTURA	32	04288-12	02/03/2012
BARRA SANTAYANA NANCY	MZ. B LT. 18 - URB FILADELFIA RESIDENCIAL	FERRETERIA - VENTA DE PINTURAS	35	02931-11	18/11/2011
CORPORACION CID E.I.R.L.	JR. DE LA VEGA, GARCILASO N° 586 - URB. INGENIERIA	FERRETERIA - VENTA DE PINTURAS	46.94	18990-10	04/02/2010
DISELCO S.R.L.	AV. PERU N° 4046 - URB. PERU	FERRETERIA - VENTA DE PINTURAS	21	02493-11	01/10/2011
INVERSIONES IPERNEGOCIOS S.A.C.	SAN JUAN DE SALINAS MZ. C LT. 13 - COOP. VIV. SAN JUAN DE SALINAS - 1RA. ETAPA	FERRETERIA - VENTA DE PINTURAS	140	12362-14	03/02/2014
RG & HNOS S.A.C.	LAS BEGONIAS DE SANTA ROSA MZ. G LT. 06 - ASOC. LAS BEGONIAS DE SANTA ROSA	FERRETERIA - VENTA DE PINTURAS	80	14888-14	07/08/2014
SANTOS YUPANQUI MIGUEL ANTONIO	COOP. LOS JAZMINES DE NARANJAL MZ. Q-1 LT. 03	FERRETERIA - VENTA DE PINTURAS	30	11259-13	29/10/2013
BAUTISTA PONTE RICHARD FREDY	AV. PERU N° 2394 - AA. HH. URB. PERU - ZONA 5	FERRETERIA - VENTA DE PINTURAS (MATIZADOS)	30	10279-13	06/08/2013
ACOSTA INVERSIONES J.J.C. EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	AV. PERU N° 2378 - URB. PERU - 5	FERRETERIA - VENTA DE PINTURAS, BARNICES Y LACAS (MATIZADOS)	43.01	09463-13	24/05/2013
NEGOCIACIONES MAGDELK S.A.C.	AV. LOS PROCERES N° 8005 UI 1 - URB. PRO INDUSTRIAL - 6TO. SECTOR	FERRETERIA - VENTA DE PRODUCTOS DE MADERA	250	10617-13	03/09/2013
ALEJANDRO MELGAREJO COLOR E.I.R.L.	JR. QUILCA NEM.:533 - URB. PERU	FERRETERIA CON VTA.PINTURA EN GENERAL	40	00008978	28/04/2006
DISTRIB.Y REPRESENT.DE MATERIA.DE CONSTRUCC.S.R.L.	CALLE LAS FRAGUAS 277 URB. NARANJAL INDUSTRIAL	FERRETERIA DISTRIB. POR MAYOR Y MENOR MATERIALES DE CONSTRUCCION.	240	00009570	07/07/2006
GARCIA QUISPE FREDDY		FERRETERIA ELECTRICA Y CONEXOS	18	L0008295	20/02/1998
TORRES DIAZ WILSON WILLIAN	AV. MENDIOLA, ALFREDO NEM.:1574 - URB. FIORI	FERRETERIA ELECTRICA Y CONEXOS	48	L0010089	20/02/1998
COMERCIAL S & C CASTILLO S.R.L.	CLL. MARTIN J. GUISSÉ MZ. A LT. 17 - URB. ANTARES	FERRETERIA EN GENERAL	160	16408-09	12/05/2009
DE LOS RIOS ESPINOZA DE JARA ANGELICA	JR. UGARTE, ALFONSO NEM.:224 - URB. INGENIERIA	FERRETERIA EN GENERAL	60	00003076	20/01/2004
REPRESENTACIONES FERRETEROS C. T. E.I.R.L.	AV. MENDIOLA, ALFREDO NEM.:1048 MZ:K LT:16 - URB. PALAO	FERRETERIA EN GRAL. Y CONEXOS	20	R-899-98	01/07/1998
REPRESENTACIONES JEMM'S S.A.C.	AV. MENDIOLA, ALFREDO NEM.:1067 - URB. PALAO	FERRETERIA EN GRAL. Y CONEXOS	395	12115-02	03/01/2002
REPRESENTACIONES JEMM'S S.A.C.	AV. MENDIOLA, ALFREDO NEM.:1085-1087 MZ:C-2 LT:34B - URB. PALAO	FERRETERIA EN GRAL. Y CONEXOS	700	17471-00	19/10/2000
REPRESENTACIONES JEMM'S S.A.C.	AV. MENDIOLA, ALFREDO NEM.:919 MZ:C3 LT:20 - URB. PALAO	FERRETERIA EN GRAL. Y CONEXOS	160	17996-01	09/07/2001

SUYO CARRION GREGORIO	AV. MENDIOLA, ALFREDO NEM.:1010 - URB. PALAO	FERRETERIA EN GRAL. Y CONEXOS	15	L0010768	20/08/1996
GIL AROSQUIPA LUZ VIOLETA	A.V. ROSARIO DEL NORTE MZ:N LT:07 - ASOC. ROSARIO DEL NORTE	FERRETERIA EN GR.L.VTA.DE MATERIALES DE ACABADOS PARA LA CONST.Y AFINES	34	17981-01	27/06/2001
GIL AROSQUIPA LUZ VIOLETA	A.V. ROSARIO DEL NORTE MZ:N LT:07 - ASOC. ROSARIO DEL NORTE	FERRETERIA EN GR.L.VTA.DE MATERIALES DE ACABADOS PARA LA CONST.Y AFINES	34	17981-01	28/06/2004
COMERCIALIZADORA MAYURI E.I.R.L.	AAHH DANIEL ALCIDES CARRION MZ:L LT:04 - AA.HH. DANIEL ALCIDES CARRION	FERRETERIA OFICINA ADMINISTRATIVA DE VTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	95	01469-11	02/07/2011
MENDEZ MOLERO LUISA YLDEFONSA.	AV. LIMA NEM.:3499 - URB. PERU	FERRETERIA Y VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	20	00005153	27/02/2004
REICHELL E.I.R.L.	ASOC RESIDENCIAL VILLA LOS OLIVOS MZ. B LT. 09 - ASOC. RESIDENCIAL VILLA LOS OLIVOS	FERRETERIA Y VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION	200	17471-09	13/08/2009
CENTRO FERRETERO TU SOLUCION E.I.R.L.	AV. PERU Nº 3343 - URB. PERU - 5	FERRETERIA.	56	07746-13	08/01/2013
COREMAR S.R.L.	LAS MARGARITAS MZ. D LT. 17 - ASOC. LAS MARGARITAS	FERRETERIA.	90	07549-12	13/12/2012
CRUZADO CRUZADO EDUARDO	MZ. B LT. 09 PROG. VIV. LOS JARDINES DEL NARAJAL - 2DA ETAPA.	FERRETERIA.	100	06141-12	17/08/2012
INVERSIONES & REPRESENTACIONES VASQUEZ OCHOA S.A.C.	LAS BEGONIAS DE SANTA ROSA MZ. G LT. 04 - ASOC. LAS BEGONIAS DE SANTA ROSA	FERRETERIA.	140	08099-13	08/02/2013
CHAVEZ GALLARDO SILVIA MARCELA	A.V. SAN JUAN DE DIOS - 1RA. ETAPA MZ:E LT:08 - ASOC. SAN JUAN DE DIO	FERRETERIA-AUTOPARTES-PINTURA Y MATIZADOS	80	00008922	03/05/2006
INSTALACIONES HIDRAULICOS & INDUSTRIALES E.I.R.L.	AV. DE HABICH, EDUARDO Nº 293 - URB. INGENIERIA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	25	21868-11	12/01/2011
INVERSIONES ALVARO ATAHUALPA E.I.R.L.	AV. GAMARRA DE LEON VELARDE, ANGELICA MZ. Ñ LT. 43 - A.P.V. LIBERTADORES, LOS	VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA - PINTURAS Y SANITARIOS	160	19006-10	08/02/2010
ESPINOZA ALVARADO CRISTINA	AV. PERU NEM.:1456-B - URB. PERU	VENTA AL POR MENOR DE PINTURAS Y ART. DE FERRETERIA	25	00004547	02/02/2004
C & L. IMPORTADORES S.R.L.	AV. MENDIOLA, ALFREDO NEM.:953 - URB. PALAO	VENTA DE ACABADOS DE CONSTRUCCION - FERRETERIA EN GENERAL	26	09412-13	21/05/2013
COMERCIAL FADUSA S.A.C.	AV. PACASMAYO MZ. C LT. 13 - PROG. VIV. LOS ROBLES DE SANTA ROSA	VENTA DE ART. AUTOMOTRIZ (REPUESTOS - ACCESORIOS) - VTA. DE ARTICULOS DE FERRETERIA	60	14701-14	23/07/2014
ACEROS Y SERVICIOS LA UNION SCRL	SANTA MARIA DEL VALLE 2DA ETAPA MZ. D LT. 28 - ASOC. VIV. SANTA MARIA DEL VALLE - 2DA. ETAPA	VENTA DE ART. DE CARPINTERIA METALICA - ART. DE FERRETERIA	200	04951-12	10/05/2012
TORRES HUARCAYA EDGAR	URB. VILLA UNIVERSITARIA MZ A LT. 07	VENTA DE ART. DE FERRETERIA	100	13672-14	13/05/2014
YARAM E.I.R.L.	A.V. SAN JUAN DE DIOS - 2DA. ETAPA MZ:G LT:13 - ASOC. SAN JUAN DE DIO	VENTA DE ART. DE FERRETERIA	20	00015519	26/02/2009
ALEJOS VALENCIA MARCO ANTONIO	P.V. VISTA HERMOSA MZ:A LT:12 - PROG.V. VISTA HERMOSA 1RA. ETAPA	VENTA DE ART.DE FERRETERIA EN GRAL.Y MAT.DE CONSTRUCCION SOBRE PEDIDO	160	00008047	28/10/2005
NEGOCIACIONES AGUIRRE E HIJOS S.C.R.L.	A.V. COLINAS, LAS - 4TA. ETAPA MZ:C-2 LT:06 - ASOC. COLINAS, LAS - 4TA	VENTA DE ART.DE FERRETERIA Y MATERIAL DE CONSTRUCCION(SOBRE PEDIDO)	150	00007531	10/05/2005
ARVEX DEL PERU E.I.R.L.	URB. VILLA UNIVERSITARIA MZ:H LT:01-A - URB. VILLA UNIVERSITARIA	VENTA DE ART.DE FERRETERIA, SEGURIDAD INDUSTRIAL, EXTINGUENTES (RECARGA)	30	00007381	30/06/2004
SALAZAR BACA JULIO A.	JR. VILLAR, MANUEL NEM.:189 - URB. INGENIERIA	VENTA DE ART.DE FERRETERIA-ELECTRICOS-PINTURAS	32	00011084	06/12/2007
INVERSIONES MA'CLAU E.I.R.L.	AV. LIMA NEM.:3311 MZ:6 LT:11 - URB. PERU	VENTA DE ARTICULO DE FERRETERIA Y SEGURIDAD INDUSTRIAL	20	00010807	16/10/2007
CHUMPISUCA QUISPE VALENTIN ZACARIAS	AV. MENDIOLA, ALFREDO Nº 7902 MZ. B6 LT. 1-C - URB. PRO INDUSTRIAL - 6TO. SECTOR	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	96	01436-11	01/07/2011
COMERCIAL FERRETERA MALCA S.A.C.	AV. JOSÉ GRANDA MZ. I LT. 24 URB. EL ESTABLO.	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	76	03182-11	09/12/2011
CONTRERAS ALTAMIRANO AMELIA FORTUNATA	EL OLIVAR - 1RA. ETAPA (EX-FUNDO NARANJAL) MZ. E LT. 04A - PROG. VIV. EL OLIVAR 1RA.	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	15	06986-12	26/10/2012

CORPORACION 3 DE DICIEMBRE E.I.R.L.	VIRGEN DEL SOL - 2DA. ETAPA MZ. F LT. 06 - ASOC. VIV. VIRGEN DEL SOL - 2DA. ETAPA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	50	08445-13	05/03/2013
CORPORACION FERRETERA LALO`S S.A.C	JR THOMAS COCHRANE MZ J LOTE 01 URB EL ESTABLO	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	55	20422-10	21/07/2010
CORPORACION FREDY MAR MATERIALES Y FIERROS E.I.R.L.	ASOC. LOS GIRASOLES DE SANTA ROSA - 2° ETAPA MZ. G LT. 07	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	150	06754-12	11/10/2012
CORREA APONTE JUAN CARLOS	MZ. K LT. 23- PROG.VIV. VIRGEN DEL ROSARIO	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	12	02237-11	08/09/2011
CRUZ PAREDES SANTIAGO MARIO	AV. GERMAN AGUIRRE MZ. F LT. 11 - COOP. FAMILIAS UNIDAS	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	27	02811-11	08/11/2011
DE LA CRUZ FLORES CLARA MORAYMA	SANTA MARIA DEL VALLE 3RA ETAPA MZ. G LT. 05-A - ASOC. VIV. SANTA MARIA DEL VALLE - 3RA. ETAPA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	30	00057-14	17/03/2014
DE LA CRUZ OLIVERA JULIA	JR. BERNAL MONTOYA, ALFONSO Nº 1100 MZ. D LT. 01 - URB. SAN AMADEO DE GARAGAY REF. COM	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	30	17183-09	10/07/2009
DEPOSITO DE MATERIALES RENZO MAR E.I.R.L.	LA FLORESTA DE NARANJAL - 2DA. ETAPA MZ. A LT. 13 - PROG. VIV. LA FLORESTA DE NARANJA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	40	08753-13	03/04/2013
DISTRIBUIDORA FERRETERA LUCY E.I.R.L	AV. GERARDO UNGER Nº 1601 DPTO. 1603 - URB. FIORI	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	50	11245-13	28/10/2013
DISTRIBUIDORA FERRETERA TRINY S.A.C	AV. GERARDO UNGER Nº 1693 - URB. FIORI	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	90	00242-11	22/02/2011
DOMINGUEZ INGA ALICIA	BATA CALLAO LTDA. 31 MZ. H LT. 33 - COOP. VIV. BATA CALLAO	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	16	04572-12	29/03/2012
ESPINOZA DE CHAVEZ MARIA	MONTE DE LOS OLIVOS - 1RA. ETAPA MZ. F LT. 04 - ASOC. MONTE DE LOS OLIVOS - 1RA. ETAPA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	25	08052-13	05/02/2013
ESPINOZA MEDINA TEOFANES ELOY	VALLE AZUL DE SAN DIEGO - 2DA. ETAPA MZ. A LT. 20 - ASOC. VIV. VALLE AZUL DE SAN DIEGO - 2DA. ETAPA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	21	10691-13	10/09/2013
FECOVA E.I.R.L.	RESIDENCIAL VIRGEN DEL CARMEN MZ. I LT. 07 - ASOC. VIV. RESIDENCIAL VIRGEN DEL CARMEN	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	150	05940-12	02/08/2012
FERCAMP E.I.R.L.	MZ B LOTE 03 ASOC.VIV. MI TERRUÑO	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	150	04441-12	16/03/2012
FERRE SPEW CENTER S.A.C	AV. JOSE GRANDA Nº 3199 - URB. CONDEVILLA SEÑOR	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	38	15417-14	19/09/2014
FERRETERA COMERCIAL GERSON S.A	DANIEL ALCIDES CARRION MZ. M LT. 04 - P. J. DANIEL ALCIDES CARRION - 1RA ETAPA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	98	10880-13	26/09/2013
GIDSA DISTRIBUIDORA DE MATERIALES Y SERVICIOS EN GENERAL E.I.R.L.	AV. DE LUNA PIZARRO, FCO. JAVIER Nº 299 - URB. INGENIERIA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	60	21718-10	23/12/2010
GONZALES CAMAN JOSE LUIS	LOS ROBLES DE SANTA ROSA DE LIMA MZ. B LT. 19 - PROG. VIV. LOS ROBLES DE SANTA ROSA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	22	05787-12	20/07/2012
GOSME CARDENAS ABRAHAM	MZ. A LT. 22 - ASOC. SAN FRANCISCO DE CAYRAN I ETAPA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	14.5	00549-11	25/03/2011
GUERRERO CANO CESAR AUGUSTO	LAS MARGARITAS 1° ETAPA MZ. E LT. 03 - ASOC. LAS MARGARITAS 1° ETAPA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	45	04635-12	03/04/2012
GUERRERO LIRIO NORA MARINA	PARAISO DEL NORTE - II ETAPA MZ. F LT. 10 - PROG. VIV. PARAISO DEL NORTE - 2DA. ETAPA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	27	14887-14	07/08/2014
HERRERA ROSAS DE CHAVEZ MELENARINA	AV. PERU Nº 3834 - URB. PERU	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	30	16389-09	08/05/2009
HUAMAN JUIPA JOSE HUMBERTO	MZ.A LTE.17 - ASOC. LOS OLIVOS - SECTOR EDUCACION	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	50	01740-11	26/07/2011
HUAMAN SALAS MARIA CRISTINA	P.V. LOS PORTALES DE NARANJAL II ETAPA MZ. A LT. 02	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	13	12257-14	27/01/2014

IMCOINSA E.I.R.L	LAS PRADERAS DEL SOL - 4TA. ETAPA MZ. F LT. 18 - PROG. VIV. LA PRADERA DE NARANJAL - 4TA. ETAPA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	24	10774-13	16/09/2013
INDUSTRIAS Q-2000 S.A.C.	A.V. SAN FRANCISCO DE CAYRAN MZ:I-1 LT:30 - ASOC. SAN FRANCISCO DE CAY	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	160	00007708	05/07/2005
INJO GRANDA MARGOT	LAS ACACIAS DE NARANJAL MZ. A LT. 29 - ASOC. LAS ACACIAS DE NARANJAL	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	20	15577-14	30/09/2014
INVERSIONES FERRETERAS & SERVICIOS JL SAC	COOP. EL OLIVAR MZ. CLT. 07 - COOP. EL OLIVAR	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	60	00610-11	01/04/2011
INVERSIONES MENDOZA S.A.C.	CLL. SHUTTON, CHARLES Nº 204 - URB. INGENIERIA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	40	16145-09	15/04/2009
INVERSIONES SAN MIGUEL INGENIERIA & CONSTRUCCION S.A.C.	VIPOL NARANJAL MZ. U LT. 32 - COOP. VIV. VIPOL NARANJAL	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	15	07636-12	21/12/2012
GRUPO FERRETERIA ERICK E.I.R.L	AV. PERU Nº 1559 A - URB. PERU - 005	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA - MATERIALES DE CONSTRUCCION: FIERRO Y CEMENTO	50	05557-12	02/07/2012
PARIONA QUEVEDO MARTHA ARACELLI	A.V. CHASQUIS, LOS - 3RA. ETAPA MZ:O LT:06 - ASOC. CHASQUIS, LOS - 3RA	VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA - PINTURAS	39	00002541	20/11/2003
CORPORACION CASA & STYLO E.I.R.L.	AV. MENDIOLA, ALFREDO Nº 984 - URB. PALAO	VENTA DE MAYOLICAS - CERAMICOS - SANITARIOS Y ARTICULOS DE FERRETERIA	60	18029-09	05/10/2009
QUISPE LAURA FRANCISCO	ASOC. VIV. BRISAS DE SANTA ROSA MZ. A LT. 01-A	VENTA DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA - ART. DE FERRETERIA	6	13917-14	30/05/2014
MADERAS Y AFINES LOS LIBERTADORES S.A.C.	AV. 12 DE OCTUBRE Nº 1613 MZ. I LT. 10 - ASC. PRO. V. LOS LIBERTADORES	VENTA DE PRODUCTOS DE MADERA Y FERRETERIA	480	13910-14	29/05/2014
GALLARDO RAMIREZ ISABEL MARISOL	A.V. SAN JUAN DE DIOS - 1RA. ETAPA MZ:E LT:08 - ASOC. SAN JUAN DE DIO	VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS - FERRETERIA	40	00014016	08/09/2008
HUNTER PERU S. A. C.	MZ. C LT.13- URB. HABILITACION INDUSTRIAL PANAMERICANA	VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS - FERRETERIA	180	03169-11	07/12/2011
IMPORTADORA DE MANGUERAS S.A.C.	CLLE LAS PRENSAS Nº 287, URB. NARANJAL INDUSTRIAL	VENTA DE REPUESTOS PARA VEHICULOS - FERRETERIA	350	20338-10	09/07/2010
IMPORTACIONES PIAOLIANG DEL PERU E.I.R.L	AV. ALFREDO MENDIOLA Nº 491 - URB. INGENIERIA - I-II ETAPA	VENTA DE SANITARIOS - MAYOLICAS - ARTICULOS DE FERRETERIA	80	05261-12	06/06/2012
VILLANUEVA IMPORT CENTER S.R.L.	AV. MENDIOLA, ALFREDO Nº 904 MZ. B1 LT. 29 - URB. PALAO	VENTA DE SANITARIOS - MAYOLICAS, ARTICULOS DE FERRETERIA	70	16187-09	18/04/2009
MERA CADENA ROSITA MELENY	AV. MENDIOLA, ALFREDO Nº 1069 MZ. C-2 LT. 34-A2 - URB. PALAO	VENTA DE SANITARIOS - MAYOLICAS. VENTA DE ART. DE FERRETERIA.	100	19737-10	03/05/2010
GENIAL CASA S.A.C.	AV. ALFREDO MENDIOLA Nº 967 UND. INMOB. COM. Nº 1 - URB. PALAO	VENTA DE SANITARIOS Y MAYOLICAS - VENTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	199	14611-14	15/07/2014
INVERSIONES HEIDY E.I.R.L.	AV. MENDIOLA, ALFREDO Nº 0964 - URB. PALAO	VENTA DE SANITARIOS, MAYOLICAS Y ARTICULOS DE FERRETERIA	200	04785-12	20/04/2012
INVERSIONES HEIDY E.I.R.L.	AV. MENDIOLA, ALFREDO Nº 787 - URB. PALAO	VENTA DE SANITARIOS, MAYOLICAS Y ARTICULOS DE FERRETERIA	80	19757-10	06/05/2010
CRUZ PEÑA JAVIER	NARANJAL RESIDENCIAL MZ. C LT. 09 - ASOC. NARANJAL RESIDENCIAL	VENTA DE TRIPLAY - ARTICULOS DE FERRETERIA	57	13063-14	24/03/2014
PEÑA CARDENAS ANA ALEJANDRINA	AV. UNIVERSITARIA Nº 4221 MZ:L-1 LTE.01 - ASOC. EL ROSARIO DEL NORTE	VENTA DE TRIPLAY - ARTICULOS DE FERRETERIA	60	02495-11	03/10/2011
BASUALDO DE GUARDIA ISABEL	AV. UNGER, GERARDO NEM.:325 - URB. INGENIERIA	VENTA DE TRIPLAY-FERRETERIA Y AFINES	118	00007471	06/04/2004
SIGUEÑAS JULCA MIGUEL	AV. KENNEDY, JOHN F. NEM.:344-COM - URB. VALDIVIEZO	VENTA MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA Y AGREGADOS.	20	00006079	18/03/2004
APUMAYTA VALENTIN PATRICIA KATHERINE	AAHH LAMPA DE ORO MZ:J LT:14 - AA.HH. LAMPA DE ORO	VENTA MINORISTA DE ARTICULOS DE FERRETERIA	12.7	00015152	06/01/2009
ESPINOZA ALVARADO CRISTINA	AV. PERU NEM.:2067 - URB. PERU	VENTA MINORISTA DE PINTURAS ENVASADOS Y ART. DE FERRETERIA	25	00004546	02/02/2004
DELGADO POMA EDILBERTO	AV. UNGER, GERARDO NEM.:1633 - URB. FIORI	VENTA Y MANTENIMIENTO - RECARGA DE EXTINTORES - ART. DE FERRETERIA	36	00011679	28/01/2008
VIDRIERIA MERACRUZ E.I.R.L.	COOP HUAYTAPALLANA MZ:N LT:24 - COOP. HUAYTAPALLANA	VIDRIERIA - FERRETERIA - CARPINTERIA METALICA	40	00013147	07/10/2008
INVERSIONES DE LA BRENA S.A.C.	AV. PERU NEM.:2831-2835 2839 - URB. PERU	VIDRIERIA - FERRETERIA Y ALUMINIO	499.87	00015579	19/03/2009
DEPOSITO UNIVERSITARIA S.R.L.	COOP CAJABAMBA MZ:K LT:02 - COOP. CAJABAMBA - 1RA ETAPA	VTA. DE ART. DE FERRETERIA Y MATERIALES DE CONSTRUCCION (MINORISTA)	280	00003456	24/12/2003

