



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA
EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO ELÉCTRICO
GONZALES S.A.C., LIMA, 2018”

Tesis para optar el título profesional de:

Contadora Pública

Autores:

Edith Salas Meléndez
Rosa María Porras Girón

Asesor:

Mg. CPC Miller Vizcarra Román


Lima - Perú

2019

APROBACIÓN DE LA TESIS

El (La) asesor(a) **Mg. Miller Edu Vizcarra Roman** y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por el (la) Bachiller **Edith Salas Meléndez**, y la Bachiller **Rosa María Porras Girón** denominada:

**“LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO ELÉCTRICO GONZALES S.A.C., LIMA,
2018”**


Mg. Miller Edu Vizcarra Roman
ASESOR


Mg. CPC. Ruperto Hernán Arias Fratelli
JURADO
PRESIDENTE


Mg. Gonzalo Gonzales Castro
JURADO


Mg. Oscar Guillermo Chicchon Mendoza
JURADO

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación se lo dedico a mis padres por su apoyo incondicional y enseñarme que todo lo que se quiere lograr en la vida se consigue si uno se lo propone, ¡no hay imposibles!, a mi esposo por su comprensión y a mi hija quien es el gran motor de mi vida.

Rosa Porras G.

El presente trabajo de investigación es dedicado a Dios que, en su infinita misericordia, nos da la fuerza para continuar. De igual manera a mi madre, por brindarme su apoyo y a todas las personas que contribuyeron de alguna manera para que esta investigación se lleve a cabo.

Edith Salas M.

AGRADECIMIENTO

A Dios infinitamente por estar siempre conmigo, por darme las fuerzas necesarias para seguir adelante por haberme regalado el mayor tesoro “Mi hija” y a los docentes de la institución por su gran aporte en mi formación profesional.

Rosa Porras G.

A Dios, ya que en su tiempo me permitió seguir estudios profesionales. A mi familia y amigos por su apoyo y comprensión en todo momento en el proceso de investigación y a los profesores por su dedicación y disposición en todo momento.

Edith Salas M.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	13
1.1 Realidad problemática	16
1.2 Formulación del problema	41
1.3 Objetivos	41
1.4 Hipótesis	42
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	43
2.1 Tipo de investigación	43
2.2 Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)	44
2.3 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.....	45
2.4 Procedimientos:	47
CAPÍTULO III RESULTADOS	48
3.1 Resultados	48
CAPÍTULO IV DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	88
4.1 Discusión	88
4.2 Conclusiones	90
REFERENCIAS	92
ANEXO	96
Anexo N° 1 Matriz de Consistencia	96
Anexo N° 2 Matriz de Operacionalización	97
Anexo N° 3 Cuestionario.....	95
Anexo N° 4 Ficha RUC	98
Anexo N° 5 Comprobantes de Venta.....	102
Anexo N° 6 Estado Cta Cte - Ingresos	106

Anexo N° 7 Factura del Proveedor – línea de crédito	107
Anexo N° 8 Estado Cta. Cte. – Egresos	108

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Ratio Liquidez Corriente	52
Tabla 2: Ratio Prueba Ácida	53
Tabla 3: Ratio Prueba defensiva	54
Tabla 4: Ratio Cuentas por cobrar (días)	55
Tabla 5: Ratio Cuentas por cobrar (veces)	56
Tabla 6: Políticas de créditos y cobranza	60
Tabla 7: Emisión de comprobante venta	62
Tabla 8: Evaluación crediticia del cliente	63
Tabla 9: Información crediticia del cliente	65
Tabla 10: Asignación línea crédito del cliente	66
Tabla 11: Revisión y actualización de línea crédito del cliente	67
Tabla 12: Solicitud garantía al cliente	69
Tabla 13: Compra mínima del cliente	70
Tabla 14: Cumplimiento pago deuda del cliente	71
Tabla 15: Incumplimiento pago deuda del cliente	73
Tabla 16: Penalidad incumplimiento de pago del cliente	74
Tabla 17: Seguimiento adeudo del cliente	76
Tabla 18: Notificación suspensión del crédito al dpto. Ventas	77

Tabla 19: Información de adeudo al cliente	79
Tabla 20: Cheques diferidos del cliente	80
Tabla 21: Reporte estadístico de pagos del cliente	81
Tabla 22: Compensación facturas del cliente	83
Tabla 23: Capacitación gestión de cobranza al personal	84
Tabla 24: Notificaciones notariales por impago al cliente	85
Tabla 25: Clasificación de grado morosidad del cliente	87

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Organigrama Institucional	15
Figura 2: Estado de Situación financiera	49
Figura 3: Estado de Resultados	50
Figura 4: Reporte de Ventas al crédito	51
Figura 5: Ratio Liquidez Corriente	52
Figura 6: Ratio Prueba Ácida	53
Figura 7: Ratio Prueba defensiva	54
Figura 8: Ratio Cuentas por cobrar (días)	56
Figura 9: Ratio Cuentas por cobrar (veces)	57
Figura 10: Emisión del comprobante venta	62
Figura 11: Evaluación crediticia del cliente	64
Figura 12: Información crediticia del cliente	65
Figura 13: Asignación línea crédito del cliente	66
Figura 14: Revisión y actualización de línea crédito del cliente	68
Figura 15: Solicitud garantía al cliente	69
Figura 16: Compra mínima del cliente	70
Figura 17: Cumplimiento pago deuda del cliente	72
Figura 18: Incumplimiento pago deuda del cliente	73

Figura 19: Penalidad incumplimiento de pago del cliente	75
Figura 20: Seguimiento adeudo del cliente	76
Figura 21: Notificación suspensión del crédito al dpto. Ventas	78
Figura 22: Información de adeudo al cliente	79
Figura 23: Cheques diferidos del cliente	80
Figura 24: Reporte estadístico de pagos del cliente	82
Figura 25: Compensación facturas del cliente	83
Figura 26: Capacitación gestión de cobranza al personal	84
Figura 27: Notificaciones notariales por impago al cliente	86
Figura 28: Clasificación de grado morosidad del cliente	87

RESUMEN

El objetivo de la investigación es determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C., Lima, 2018. El tipo de investigación es aplicada, el enfoque es cuantitativo, su alcance es correlacional de diseño: no experimental-transversal. La población está conformada por 10 empleados pertenecientes a las áreas de Gerencia, Administración, Almacén, Ventas, Cobranzas, y Contabilidad, y la muestra es de tipo censal. Las técnicas de recolección de datos serán el Cuestionario y el Análisis documental, se aplicará los Estados Financieros y la Encuesta como instrumentos.

Se concluye que la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C., pues el ratio de periodo promedio de cobranza nos indica que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo en 71 días, debiendo convertirse en 30 días que es plazo máximo que se otorga al cliente para cancelar su deuda, respecto a la liquidez nos muestra el ratio de prueba defensiva que sus activos más líquidos no cubren en lo más mínimo sus obligaciones a corto plazo, indica que por cada sol de adeudo cuentan con 0.11 soles para asumirlo, lo que le conlleva a recurrir a financiamiento bancario.

Palabras clave: Gestión de cuentas por cobrar, Liquidez, Morosidad, Ratios y Políticas

ABSTRACT

The objective of the investigation is to determine how the management of accounts receivable influences the liquidity of the company Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018. The type of research is applied, the approach is quantitative, its scope is correlational design : non-experimental-transversal. The population is made up of 10 employees belonging to the areas of Management, Administration, Warehouse, Sales, Collections, and Accounting, and the sample is of a census type. The data collection techniques will be the Questionnaire and the Documentary Analysis, the Financial Statements and the Survey will be applied as instruments. It is concluded that the management of accounts receivable influences the liquidity of the company Grupo Eléctrico Gonzales SAC, since the ratio of the average collection period indicates that the accounts receivable become cash in 71 days, and must become 30 days. It is the maximum term that is granted to the client to cancel their debt, regarding liquidity it shows us the defensive test ratio that their most liquid assets do not cover in the least their short-term obligations, indicates that for each debt due they have 0.11 soles to assume it, which leads him to resort to bank financing.

Keywords: Management of accounts receivable, Liquidity, Late payment, Ratios. and policies

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

La liquidez es la capacidad de convertir los activos en tesorería para hacer funcionar a la empresa. A su vez la tesorería es considerada el componente más líquido con respecto a todos los demás activos, pues proporciona la mayor flexibilidad de elección a la empresa para decisiones de inversión o financiación.

Una de las causas más frecuentes de la falta de liquidez en las empresas es la poca medición de riesgos en las ventas al crédito, al no cumplir con el manual de procedimientos de los créditos y cobranzas o aún más no contar con éste, como consecuencia se genera la morosidad de los clientes. A través del estudio de investigación podemos apreciar que muchas organizaciones mantienen este tipo de problemas, la cual se han ido reduciendo poco a poco mediante distintas estrategias que han aplicado las empresas.

La finalidad de esta investigación es recolectar los datos e información necesaria para poder realizar el análisis e interpretar la influencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa, con el propósito de dar a conocer todas las deficiencias de esta área y las posibles soluciones para el mejor desempeño.

Descripción de la Empresa

En el año 2012 nace la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, dedicada a la importación, distribución y comercialización de productos eléctricos y automatización industrial.

Nuestro propósito es brindar soluciones efectivas a nuestros clientes, basándonos en nuestra experiencia con profesionales de distintas especialidades.

Datos

Razón Social : Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C

RUC : 20549918515

Dirección : Jr. Azángaro 970 Interior 178, Cercado de Lima.

Misión

Ofrecer a nuestros clientes productos innovadores con calidad y garantía, resolver sus inquietudes y formar una relaciona comercial de confianza a largo plazo

Visión

Ser una empresa líder en nuestro rubro, consolidarnos competitivamente en Perú y en el exterior.

Valores

Respeto.

Hacia nuestros clientes, nuestra empresa y nuestras familias.

Responsabilidad.

Con nuestro trabajo, nuestra familia y nuestra sociedad.

Eficacia.

Para lograr los objetivos trazados por la empresa y los propios.

Eficiencia.

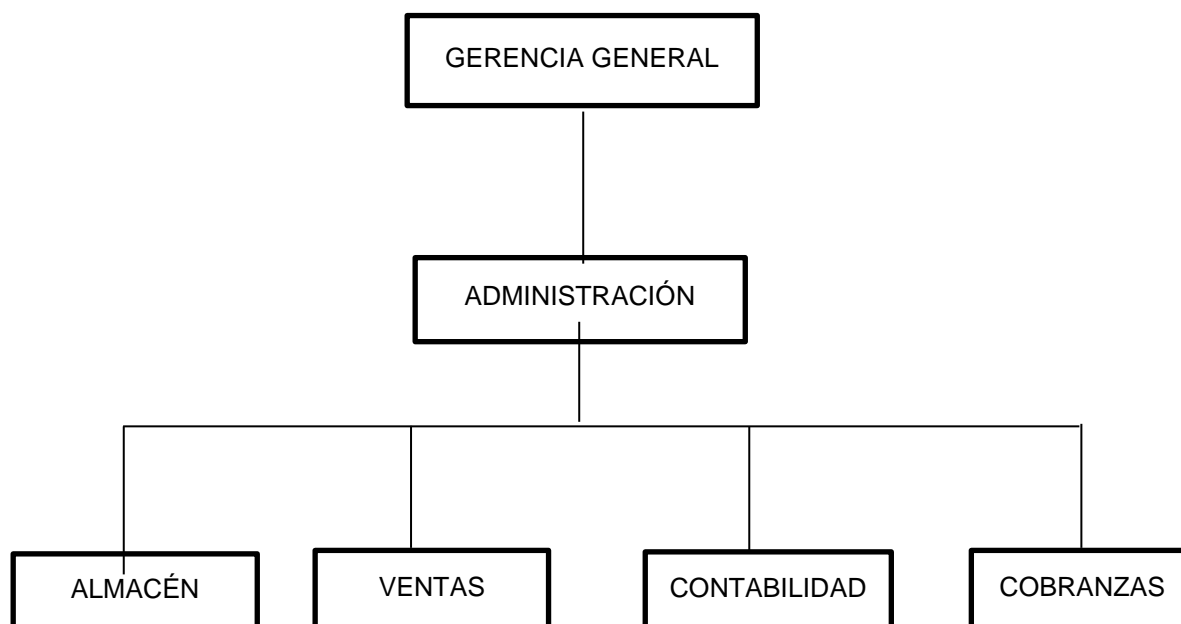
Para lograr resultados óptimos con los recursos que tengamos a nuestra disposición en el ámbito laboral y personal.

Creatividad.

Para buscar siempre, un modo nuevo y mejor de hacer las cosas.

Organigrama Institucional

Figura 01: Organigrama de la Empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C.



Fuente: Empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C.

1.1 Realidad problemática

A lo largo del tiempo la mayoría de empresas tanto internacionales como nacionales ha optado por realizar sus ventas al crédito debido a la competencia y al desarrollo de nuevas empresas que también desean crecer en el mercado, el hecho de realizar ventas al crédito implica tener una adecuada gestión de cobros, para que no existan problemas a futuro con los ingresos de estos créditos y de esta manera no se perjudique la liquidez de las empresas. El mal manejo de una gestión de cuentas por cobrar en donde no se toma la debida importancia al seguimiento del cobro correspondiente de las ventas, traería como consecuencia, que la empresa no tenga la suficiente liquidez para poder afrontar las obligaciones que tiene constantemente. La empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, no es ajena a este tipo de situaciones. La ausencia de liquidez está presente en la organización puesto que en diversas oportunidades se ha visto obligada a retrasar pagos a proveedores, perdiendo en gran parte la oportunidad de que estos vuelvan a dar un crédito cuando se solicita pedidos de altos importes. Los proveedores llaman para realizar sus respectivos cobros, algunos de manera constante por lo que el gerente en muchas ocasiones se ha visto obligado, a cubrir los pagos con préstamos bancarios. Por otro lado, existen cobros pendientes, por parte de los clientes que llevan meses sin cumplir con los pagos correspondientes, la gerencia general en lugar de tomarle la debida importancia a las cuentas por cobrar se enfoca en que los vendedores realicen nuevas ventas, por ello y otras razones muchas veces la empresa no ha contado con la suficiente liquidez las cuales se irán mostrando en el contenido de la investigación.

Variable independiente: Gestión de cuentas por cobrar

Avelino (2017) en la ciudad de Guayaquil, en la tesis “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CÍA. LTDA, período 2014-2015” ,señala que el objetivo de la tesis fue evaluar por qué la empresa no cobra sus cuentas por cobrar en los plazos previstos y está expuesto a un riesgo de morosidad que a largo tiempo podría ser un riesgo de incobrabilidad, lo que podría traer consecuencias lamentables como problema de liquidez, obligando a la empresa a recurrir a otras fuentes de financiamiento, las cuales podrían tener un impacto negativo en su situación financiera.

Una vez conocidos los resultados obtenidos, considerando el objetivo general de la investigación: “Evaluar el impacto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.”. Al aplicar los ratios financieros se observa que la empresa tiene una razón corriente para el año 2014 de 2.17 mientras que en el 2015 obtuvo el 1.86 de liquidez para cubrir cada dólar de pasivo corriente, adquiriendo la liquidez suficiente para poder respaldar las obligaciones tanto internas como externas.

La rotación de cartera como detalla el gráfico Nro. 9, muestra que durante el 2014 obtuvo el 3,58 veces y para el 2015 alcanzó 2,68 veces de su rotación, debido al volumen de las ventas que fue superior respecto al 2014 afectando su rotación.

Las conclusiones de esta investigación nos indican mediante diferentes indicadores financieros que la inadecuada administración de las Cuentas por Cobrar, generan un impacto en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.(pp. 1,81)

Barriga (2017) en la ciudad de Ambato, en la tesis “Gestión de cartera y liquidez de la empresa Textil el Peral Cía. Ltda., señala que el objetivo de la tesis pretende establecer una herramienta (manual de políticas y procedimientos para la concesión de créditos y la recuperación de cartera) con el propósito de aumentar la liquidez de la empresa que se ha convertido en un problema latente.

Para la verificación de la hipótesis se utilizarán la pregunta 1 al 13 de la encuesta aplicada al personal administrativo de la empresa textil “El Peral” Cía. Ltda., las mismas que tienen relación con las variables en estudio, para lo cual se aplicará el método de la T de Student.

De acuerdo a los cálculos obtenidos, $X^2_c = 6.70$ se acepta la hipótesis alternativa (H1), La gestión de cartera incide en la liquidez de la empresa textil “El Peral” Cía. Ltda.

Las conclusiones de esta investigación nos muestran el impacto negativo que tiene la empresa al tener un decrecimiento de liquidez debido a la baja gestión de cobro, la cual conlleva a la falta de cumplimiento de los compromisos asumidos provocando que haya retraso en pagos a proveedores, empleados, socios y lo más importante es que no se ha podido abastecer de materia prima en el tiempo previsto para la producción que es la columna vertebral de la empresa, además las políticas y procedimientos en la gestión crédito y cartera no se encuentran claramente definidos y socializados en la empresa lo que hace que el personal tome decisiones impulsivas que en el mayor de los casos perjudican el bienestar de la empresa. (pp. 13,95)

Tirado (2015), en la ciudad de Ambato, en su tesis titulada: “Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la Fábrica de Calzado Fadicalza”, señala que el

objetivo de la tesis es demostrar como las políticas de créditos y cobranzas, afectan a una empresa no solo en el aspecto organizativo sino también financiero. El propósito de la presente investigación es aportar las herramientas de gestión crediticia y estrategias claras e inmediatas a sus propietarios para tomar las mejores decisiones, con la información suministrada.

Para la verificación de la hipótesis se utilizarán la pregunta 1 al 16 de la encuesta aplicada al personal administrativo de la fábrica de calzado “Fadicalza”, las mismas que tienen relación con las variables en estudio, para lo cual se aplicará la prueba de Chi – Cuadrado (X^2),

De acuerdo a los cálculos obtenidos, $X > 2,93$ se acepta la hipótesis alternativa (H1) es decir la inexistencia de políticas de crédito y cobranza si provoca tener una reducida liquidez en la empresa Fadicalza.

Las conclusiones de esta investigación nos muestran que la empresa no basa sus operaciones crediticias en políticas tanto de crédito como de cobranza, ciertas cuentas por cobrar se vuelven cuentas incobrables al no tener una información real y en ciertos casos incluso no poseen un documento de respaldo que facilite el cobro de lo adeudado.

En cuanto a la liquidez se puede concluir que no es un problema que concierne solo al área financiera, sino a toda la empresa, donde al no haber liquidez los proveedores de materia prima dejaron de enviar mercancía lo cual generó atrasos en la producción en el periodo de análisis. (pp. 11,88).

Noriega, (2011), en la ciudad de Guatemala, en su tesis titulada “Administración de cuentas por cobrar- un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de

vestir en Guatemala”, se realiza este estudio con el objeto de crear una propuesta administrativa de cuentas por cobrar eficiente que facilite la gestión financiera y la toma de decisiones.

De la información obtenida a través de los ratios de gestión de cobro, se puede resumir lo siguiente: Únicamente un promedio de 7 veces al año son cobradas las cuentas; es decir, cada 51 días en promedio; dato que está alejado de su política de 30 días. Por otro lado, ARGUSA cancela a sus proveedores cada 44 días; es decir que hay un desfase de 7 días entre sus pagos y sus cobros, situación que ARGUSA intenta solucionar a corto plazo, y recuperar sus cuentas mucho antes.

El autor manifestó que el no contar con un control de crédito, se debió al descuido y desatención a las cuentas por cobrar, por querer incrementar las ventas no se cumplen con las delimitaciones que tienen los créditos.

El no realizar la entrega del producto a tiempo genera el incumplimiento de pago por el cliente. Para lograr recuperar el capital se deben modernizar los medios y las formas de cobros, las políticas de crédito deben ser acatadas, controladas y monitoreadas constantemente si se quiere tener mejores resultados. (pp.20, 67)

González y Vera (2013), en la ciudad de Guayana, en su tesis titulada “Incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA 2011”, señala como objetivo evaluar porque las políticas de cobro no se están cumpliendo, lo que origina el retraso de las cuentas por cobrar en la fecha pactada, debido a que los empleados no

Llevar un control de los cobros que se deben realizar y saber porque los mismos se demoran con el pago de las ventas a créditos, si es que las personas encargadas de llevar el registro de las cuentas por cobrar no están realizando un adecuado seguimiento de estas o si los plazos que otorgan para cancelar el pago de las ventas a crédito son muy largos; de no mejorar estas políticas de cobro la empresa en un momento determinado puede tener problemas de liquidez o rentabilidad.

A fin de determinar el efecto financiero de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa se verificó a través de datos suministrados por el personal del departamento de ventas y cobranza; los siguientes resultados correspondiente a los meses abril, mayo y junio el cual arrojo un saldo de ventas a créditos de 1.500.000,00 Bs F de los cuales 900.000,00 Bs F fueron cancelado en un periodo aproximado de 70 días el restante fue recuperado en un lapso fuera de lo establecido en el contrato de los clientes lo que perjudica la liquidez de la empresa al momento de cubrir las cuentas por pagar (proveedores, servicios públicos, mantenimientos de las propiedades, plantas, equipos entre otros).

Tuvo como conclusión que, si la compañía tiene un mal manejo en el departamento de cobranzas y créditos, se debe a la ausencia de manuales de procedimientos, así como la falta de presión a la hora de realizar los cobros, inexistencia de comunicación asertiva en el departamento de ventas y cobranzas, no se realiza la provisión de incobrables, cuentan con límites de crédito que superan lo establecido en la política de la empresa. (pp. 4, 37)

Arias (2018) en la ciudad de Lima, en la tesis “Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la empresa Inversiones Khalid S.A.C., 2017”, señala que el objetivo de la tesis es describir como las deficiencias en las facturas por cobrar, falta de políticas y procedimientos de crédito dentro del plazo estipulado en la empresa afectan directamente su liquidez.

En el ejercicio 2017, las cuentas por cobrar son el principal problema que enfrenta área de finanzas, debido que altera la liquidez para afrontar sus propios compromisos, toda demora excesiva de un cobro afecta la liquidez de la empresa y por ende su capacidad de pago.

De los resultados obtenidos, observamos que la razón de rotación de cuentas por cobrar es de 4 veces durante el ejercicio 2017, mientras más alto sea este indicador refleja el éxito de la empresa en el reembolso de sus ventas a crédito. Por lo que se infiere que no hay una gestión eficiente de las cuentas por cobrar en el ejercicio 2017. En cuanto al periodo promedio de cobro se observa que es de 97 días, tiempo que no es el adecuado por la cantidad de días que no contará con liquidez y no podrá cubrir con sus obligaciones financieras y operativas, por lo que se verá obligado a pedir financiamiento. En cuanto al periodo promedio de pago, observamos que las compras o pagos se realizan cada 101 días, siendo el plazo de 60 días lo que otorga el proveedor.

Como conclusión a este punto se aprecia que la empresa no tiene un adecuado planeamiento cuentas por cobrar y por pagar. A causa de esto la empresa tiene que recurrir a realizar financiamientos bancarios o prestamos de accionistas para cubrir con los días que no cuenta con liquidez. (pp. 12,39)

Loayza, Pastor y Vásquez (2017) en su tesis “Gestión de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la Empresa Comercial FEL SAC en el período 2016” tienen por objetivo determinar que la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez, debido a la falta de políticas de créditos y cobranzas, razón por la cual no realiza el recupero de las cuentas por cobrar en los plazos establecidos y en efecto no se cuenta con la liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones.

De los resultados obtenidos, observamos que el Ratio de liquidez (prueba ácida) indica un resultado de 0.81, el cual nos informa que la empresa tiende a tener falta de liquidez inmediata y puede estar afectada para el pago de sus obligaciones corrientes, el Ratio de cuentas por cobrar, indica un resultado de 143 días que demora en rotar, el cual especifica que la empresa no cobra en los días de plazo y por ello no hay liquidez, el Ratio de cuentas por pagar, indica un resultado de 104 días que demora en rotar las cuentas por pagar, el cual especifica que la empresa paga en menor días que cobra, indica un índice que debe mejorar la empresa en aumentar los días de pago y disminuir los días de cobro, el Ratio de existencias, indica un resultado de 159 días que demora en rotar las existencias, el cual especifica que la empresa no rota sus existencias como debería realizarlo frecuentemente, ya que una empresa comercial debe estar en constante rotación de existencias para un mejor crecimiento en venta.

Nos indica como sus conclusiones que: no cuenta con procedimientos para el área de facturación y cobranzas, contabilidad y tesorería, el cual está ocasionando una gestión deficiente en las cuentas por cobrar comerciales, no cuenta con políticas de créditos y cobranzas, no realiza evaluaciones crediticias a sus clientes antes de otorgarle algún tipo de crédito. Propone

implementar políticas en las áreas de facturación y cobranzas, tesorería y contabilidad con el fin de mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y por ende la liquidez de la empresa y con el tiempo dejar de usar factoring, por último, aplicar una herramienta financiera muy importante denominada flujo de caja, el cual ayudará a conocer la situación financiera de la empresa. (pp. 14, 82).

Vásquez y Vega (2016) en la ciudad de Trujillo, en la tesis “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016.”, señala que el objetivo de la tesis es establecer de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide favorablemente en la liquidez de la empresa.

De los resultados obtenidos según la figura 1, se puede observar que en los tres últimos meses tiene los más pequeños porcentajes de recuperación de sus cuentas por cobrar que oscilan entre el 50% y 55%, y si analizamos detalladamente en ningunos de los meses se recupera la totalidad de ninguno de los montos pendientes de cobro, lo que conlleva a arrastrar saldos de meses anteriores imposibilitando una eficiente gestión en las cuentas por cobrar y la liquidez que debería tener la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

El ratio de liquidez general nos indica que cuenta con 0.83 céntimos por cada un sol de deuda, esto significa que las deudas a corto plazo sobrepasan las disponibilidades de pago, y por lo tanto la compañía tiene problemas de liquidez, pues lo que posee es insuficiente para afrontar sus compromisos.

Siendo el ratio de prueba acida, una prueba más exacta para medir la liquidez en la empresa, nos muestra que la empresa por cada sol que debe dispone de 0.56 céntimos para pagarlo, es decir que no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías. Se supone que el resultado ideal sería la relación 1:1, un sol que se debe y un sol que se tiene para pagar, esto garantizaría el pago de la deuda a corto plazo y llenaría de confianza a cualquier acreedor.

Según los ratios de Rotación de Cuentas por cobrar, el resultado muestra que el saldo promedio de cobro sobre las ventas ha sido 7.54 veces durante el ejercicio. En otras palabras, las cuentas por cobrar se rotan 7.54 veces al año de acuerdo con el nivel de las ventas. Por lo tanto, si consideramos que ese coeficiente de 7.54 se hace en un año, en promedio se logran recuperar las cuentas por cobrar en un lapso de 48 días. Para poder evaluar es necesario comparar este resultado con el plazo medio de crédito que se otorga a los clientes. Siendo así que la empresa tiene una política de crédito de 30 días, el resultado obtenido de 48 días sería alto y posiblemente perjudicial para la empresa. Esto puede implicar que el comité de crédito de la empresa no está realizando un buen trabajo, que el proceso de recuperación de crédito no sea eficiente.

Las conclusiones de esta investigación nos indica carecer de un departamento de crédito y cobranzas con una adecuada política de créditos establecida, la cual ha repercutido en la liquidez de la empresa. Pues los procedimientos seguidos para el otorgamiento de créditos son flexibles y tienen una limitada evaluación del cliente. Es necesario elaborar políticas de crédito en que contemplen hacer un seguimiento riguroso al comportamiento del cliente y asegurar que

las cuentas por cobrar sean recuperables en plazos previstos. Es importante conocer a quien le brindamos créditos para que posteriormente estemos seguros que la factura será pagada en la fecha acordada, si la empresa no cuenta con políticas de crédito no estaremos seguros cuando paga el cliente o hasta que limite le podemos brindar crédito. (pp. 8,78).

Arce (2017) en la ciudad de Lima, en la tesis “Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa PROVENSER SAC período 2014”, señala que el objetivo de la tesis pretende analizar la gestión de las cuentas por cobrar de las letras de cambio en la liquidez de la empresa, para poder corregir las deficiencias encontradas y realizar una adecuada gestión financiera.

De los resultados obtenidos, un 60 % de los encuestados indicó que la empresa ha tenido problemas de Liquidez para satisfacer sus obligaciones de corto plazo. Por lo que se aprecia por el análisis de los otros indicadores que la empresa no efectúa una adecuada planificación financiera de sus recursos, no prepara un flujo de caja que le permita prever sus ingresos y las necesidades de efectivos, es más, ni siquiera realiza un análisis de las cuentas por cobrar, ni se cuenta con un historial del comportamiento de sus clientes en cuanto a historial crediticio y/o de pagos.

Las conclusiones de esta investigación nos muestran la deficiencia en la gestión de las cuentas por cobrar de las letras de cambio que realiza la empresa la misma que tiene un efecto significativo en la liquidez de la empresa, ya que la recuperación de la cartera de las cuentas

por cobrar es muy lenta, lo que le impide poder atender sus necesidades más inmediatas. (pp. 31,102)

Aguilar (2013) en la ciudad de Lima, en la tesis “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera SAC año 2012”, señala que el objetivo de la tesis pretende analizar de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa ya que la investigación puso en evidencia las fallas comunes de la gestión de cuentas por cobrar, para lo cual propuso la implementación de políticas de crédito que ayudaron a mejorar significativamente la administración de las cuentas por cobrar de la empresa contribuyendo así al aumento de resultados financieros.

Referente a las frecuencias de la recuperación de las cuentas por cobrar, al observar el cuadro se tuvo que 56% de los encuestados señaló que es baja, mientras que 44% manifestó que era media. En el último análisis que realizó Corporación Petrolera SAC, referente al ratio período de cobro por día, la empresa cobra cada 106 días y paga sus obligaciones cada 78 días, demostrándose que existe un retraso de 28 días en la rotación de las cuentas por cobrar. Con lo cual se sustentó que la recuperación de cuentas por cobrar sea lento en Corporación Petrolera SAC.

Referente al nivel de morosidad de la empresa, el cuadro mostró que el 70% de los encuestados la califican como morosidad media, mientras que el 30% de los encuestados indicaron que es baja. Se demostró que existe un retraso de 28 días en la rotación de las cuentas por cobrar. Con

lo cual se sustenta que el nivel de morosidad de la empresa fue media por lo que la recuperación de cuentas por cobrar será lenta.

Referente al Ratio de Liquidez para el año 2012 cuenta con S/. 0.84 por cada sol de deuda para cubrir oportunamente sus compromisos de corto plazo, por un período menor de un año, esto significa que al final del período solo podrá cubrir el 84 % de sus deudas adquiridas, este indicador demuestra que Corporación Petrolera SAC, podría tener dificultades para atender puntualmente sus compromisos a corto plazo.

Las conclusiones de esta investigación nos señalan que carecen de una política de crédito eficiente, pues en el momento de la evaluación solo se toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado, tampoco no cuenta con una política de cobranza consistente, pues el plazo otorgado a los clientes es de 45 días, plazo que no se cumple en la práctica, debido a ello se ve en la necesidad de buscar financiamiento externo a través del uso de factoring cuya herramienta financiera le permite obtener liquidez a corto plazo, pero esto va en desmedro de la liquidez pues la empresa que ofrece el uso de factoring cobra un interés que va en contra de la rentabilidad de la empresa. (pp. 3,93)

Concepto de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar representan las cantidades de dinero que los clientes deben al negocio. Las cuentas por cobrar surgen cuando la mercadería o servicio se venden, pero su importe no se recibe de inmediato. A los clientes se le conocen también como deudores. (Holmes, 1994, pp. 23-24)

Según Gitman (1997) nos dice: “Las cuentas por cobrar surgen del otorgamiento de crédito al cliente, con el propósito de conservar la fidelidad de sus clientes; y llamar la atención de posibles consumidores potenciales.” (p. 4).

Gestión de cuentas por cobrar:

Conjunto de herramientas que fija la organización orientada a controlar los aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o en la prestación de un servicio, con la finalidad de garantizar el cobro de los mismos en el momento establecido. (Aguilar, 2013, p. 8)

Políticas de cuentas por cobrar:

Coopers y Lybrand (2002) consideran “Las políticas como criterios que posee la administración y que son la base para el establecimiento del control”, se entienden como políticas, los criterios generales que tienen por objeto orientar las acciones que se llevarán a cabo para el cumplimiento de objetivos específicos.

Políticas de cobranzas

Para Gitman (2003), “Son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento”.

De la misma manera, Levy (2009), plantea que se refieren a "Los procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida".

Elementos que deben contemplar las políticas de cobro

Según los autores Morales, J., & Morales, A. (2014) Existen dos elementos de cobro:

Condiciones de venta

Cuando la empresa hace sus ventas a crédito, se establecen las condiciones de venta en cuanto al crédito otorgado, que comprende: plazo, los porcentajes de descuento, fechas de pago, lugares donde efectuar los abonos a los créditos, tasas de interés, etc., y en cuanto a la entrega de las mercancías, características, garantías, usos, limitaciones, cuidados, etc.

Para implantar las políticas de cobranza “El personal dedicado al trabajo de cobranza debe estar íntimamente familiarizado con las interpretaciones y aplicaciones de las condiciones de venta”.

Plazos de cobro

Para decidir en qué momento se inicia un proceso de cobranza con un cliente es necesario determinar cuándo y cómo se hará el primer esfuerzo de cobro, es decir, cuánto tiempo después de la fecha de vencimiento del crédito las cuentas morosas deben proceder a recuperarse. El intervalo de tiempo dependerá de lo que la empresa establezca, el cual puede ser una semana, 15 días o, en algunos casos, un periodo mayor. Al considerar este aspecto de la política, es necesario tomar en cuenta las distancias físicas, los problemas de comunicación, el tiempo necesario para la entrega del correo, el número total de recordatorios, el personal disponible para manejarlos y el aspecto práctico de conceder al cliente un plazo razonable después de

haber recibido el aviso de cobro para poder cumplir su compromiso. (pp. 165-166)

Técnicas de Cobranzas

Se presentan a continuación las técnicas básicas de cobranza, en el orden que suelen seguir el proceso de cobro.

Cartas: Después de un cierto número de días de retraso excesivo de una cuenta por cobrar, lo normal es que la empresa le envíe al cliente una carta en tono cortés para recordarle su obligación. Si transcurrido cierto período después del envío de la carta y la cuenta aún no ha sido pagada, se envíe una segunda carta en un tono más formal, que puede estar seguido por otra más en caso de ser necesario. Las cartas de cobro son el primer paso del proceso de cobranzas en cuentas retrasadas en exceso.

Llamadas Telefónicas: Si las cartas no dan resultado, puede hacerse al cliente una llamada telefónica para solicitarle personalmente el pago inmediato. Esta llamada suele dirigirse al departamento de cuentas por pagar del cliente, cuyo responsable actúa por instrucciones de su jefe. Si el cliente aduce una excusa razonable, puede llegarse a un acuerdo de ampliación del período de pago.

Visitas Personales: Esta técnica es más común en el área de crédito a consumidores, pero también puede ser empleada con éxito por proveedores industriales. Enviar a un agente de ventas o empleado de cobranza para que se encuentre con el cliente puede ser un procedimiento de cobranza muy eficaz. Bien podría ocurrir que el pago sea realizado al momento.

Empleo de Agencias de Cobranza: Una empresa puede recurrir a una agencia de cobranza o

un abogado, para que se encargue del cobro de sus cuentas morosas. Sin embargo, las tarifas que se cobran por este servicio suelen ser muy elevadas.

Recurso Legal: El recurso legal es el paso extremo del proceso de cobranza. Es una alternativa al empleo de una agencia de cobranza. El recurso legal directo no sólo es costoso, sino que además puede forzar la quiebra del deudor, lo cual reduciría la posibilidad de intercambios comerciales futuros sin garantizar en definitiva el pago del monto vencido. (Gálvez, 2013, pp. 18-19).

Estrategias de cobranzas:

Según Morales J. & Morales A. (2014) Nos dice que para fijar estrategias es necesario segmentar la cartera de clientes, en base a las características comunes de los clientes y las cuentas por cobrar, así como antigüedad, importe, geografía para establecer cuáles son las estrategias más adecuadas para segmentar a los clientes que tengan similares problemas. (p. 146).

Variable dependiente: La liquidez

Liquidez

Bernstein (1999) sostiene que: La liquidez es la facilidad, velocidad, [...] para convertir los activos circulantes en tesorería, y la escasez de ésta la considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras. En principio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o bien, como la capacidad de convertir

los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que se conoce como tesorería.

Esto quiere decir que fundamentalmente la liquidez es la capacidad de convertir activos en tesorería para hacer funcionar a la empresa. A su vez la tesorería es considerada el componente más líquido con respecto a todos los demás activos, pues proporciona la mayor flexibilidad de elección a la empresa para decisiones de inversión o financiación.

También este componente representa el inicio y el final del ciclo de explotación y su conversión va dirigida a todo tipo de activos, como, por ejemplo: las existencias que se convierten en cuentas por cobrar mediante el proceso de ventas. (p. 551).

García (2011) resalta que: La liquidez es una cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata, sin disminuir su valor. Por definición, el dinero es el activo con mayor liquidez, al igual que los depósitos en bancos. También se emplea con frecuencia el término “activos líquidos”, para referirse al dinero y a los activos que pasan a dinero en efectivo rápidamente. Pero para otros elementos que no son dinero, la liquidez presenta dos dimensiones. La primera se remite al tiempo necesario para convertir el activo en dinero; la segunda es el grado de seguridad relacionado con el precio o la razón de conversión. (p.124).

Por lo tanto, la liquidez es una de las variables de estudio en la investigación que permitirá medir y conocer el tiempo y grado en el que las cuentas por cobrar se convierten en dinero disponible para la empresa en un determinado tiempo.

Ratios Financieros:

Es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de

relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Las ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc. Por ejemplo, si comparamos el activo corriente con el pasivo corriente, sabremos cuál es la capacidad de pago de la empresa y si es suficiente para responder por las obligaciones contraídas con terceros.

Sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo.

Fundamentalmente los ratios están divididos en 4 grandes grupos: Ratios de Liquidez, Ratios de endeudamiento, solvencia o de apalancamiento, Ratios de rentabilidad y Ratios de gestión, operativos o de rotación. (Aching, 2005, p.15)

Ratios de Liquidez

Son los ratios que miden la disponibilidad o solvencia de dinero en efectivo o la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo.

A su vez, el ratio de liquidez se dividen en: Ratios de liquidez general o razón corriente, Ratios prueba ácida, Ratios prueba defensiva y Capital de trabajo.

Ratio de liquidez general o razón corriente

El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras

por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Esta 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.

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Ratio prueba ácida

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severo que la anterior y es calculado restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente.

Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

A diferencia de la razón anterior, esta excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra. Esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más correctos al analista.

Ratio prueba defensiva

Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en caja y bancos (Efectivo + Equivalente de efectivo) y los valores negociables, descartando la influencia del variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica en términos porcentuales, la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus ventas exclusivamente. Calculamos este ratio dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos} + \text{Valores Negociables}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Ratios de gestión, actividad o de rotación

Evalúan la eficiencia de la empresa en sus cobros, pagos, inventarios y activo.

A su vez, los ratios de gestión se dividen en: Ratios de Gestión (o Rotación) de las Cuentas por Cobrar, Ratios de Gestión (o Rotación) de las Cuentas por Pagar, Ratios de Gestión (o Rotación) de los Inventarios y Ratios de Gestión (o Rotación) del Activo Total

Ratios de Gestión (o Rotación) de las Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar son activos líquidos sólo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente. Podemos distinguir dos indicadores:

Periodo Promedio de Cobranza

Es el ratio que indica el número de días que se demora una empresa para que las cuentas por cobrar comerciales se conviertan en efectivo. Mientras menor sea el número de días, significa que más rápido estamos cobrando las cuentas que nos adeudan nuestros clientes.

$$\text{Periodo Promedio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales} * 360}{\text{Ventas al crédito}}$$

Rotación de las cuentas por cobrar (veces)

Este indicador mide la cantidad de veces que se cobran las cuentas por cobrar durante el periodo en análisis.

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas al Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar Comerciales}}$$

Políticas de crédito

Según Gitman (2003), “son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder”. Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

Igualmente, Ettinger (2000), manifiesta que son “el soporte que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos otorgados”. Un gerente que concede créditos de manera muy liberal ocasiona pérdidas excesivas a la organización.

Con base en lo anterior, es evidente la importancia que reviste el establecimiento de políticas de crédito en todas las empresas, puesto que representan las pautas que regirán las condiciones sobre las cuales se otorgarán créditos a los clientes, para con ello lograr un control más eficiente sobre aquellos que cumplen puntualmente con las obligaciones contraídas.

Evaluación crediticia:

Existen diversas formas para obtener información sobre un cliente, y muchas organizaciones, como son los bancos, hacen de esto una rutina, ya que gran parte del negocio pasa por prestar, y para ello necesitan información que les permita evaluar a sus clientes potenciales.

La información necesaria para evaluar a un cliente puede obtenerse por intermedio de: – Una entidad de calificación de riesgos crediticios, pública o privada.

- Los estados financieros del cliente, si estuvieran disponibles (para evaluar la solidez, Rentabilidad, liquidez, capital, etc.)
- Otras fuentes como son el conocimiento previo sobre el cliente, reputación, condiciones del mercado, segmento de negocios donde opera, etc.

Todos los clientes deben contar con una calificación de riesgo. A los fines de la elaboración e implementación de una política de crédito, es necesario calificar los clientes de acuerdo a la capacidad de pago y comportamiento posible y para ello la calificación podría ser evaluada y decidida por el gerente de finanzas de la compañía. La información que se evalúa y decisión a la que se arriba debe encontrarse documentada.

Asignación de línea de crédito

Todos los clientes deben contar con una línea de crédito el cual debe ser revisado y actualizado, en un escenario ideal, por lo menos una vez al año. La línea de crédito para un cliente determinado no debería ser fijo ni estático en el tiempo, ya que se encuentra sujeto a cambio en cualquier momento sobre la base de las condiciones del mercado y el negocio del cliente, además de la experiencia que demuestre en el historial de pagos a la compañía. La línea “normal” podría por ejemplo establecerse sobre la base de un importe fijo o como rotación estimada anual de las ventas a ese cliente.

Condiciones de pago

El plazo de pago otorgado al cliente debe mantenerse lo más bajo posible, preferentemente 30 días de la fecha de factura.

Cuentas incobrables

La unidad debe especificar y formalizar un listado de sus cuentas incobrables, conteniendo un detalle de las facturas incobrables o con altas probabilidades de incobrabilidad.

Medición de cuentas vencidas

La unidad debe tener una rutina para medir las cuentas vencidas como mínimo con una periodicidad mensual. Cada unidad debe tener una persona dedicada a la tarea o responsable de generar un listado/registro que muestre el total de facturas vencidas a una fecha determinada. La lista debe contener detalles de información como código asignado al cliente o identificación del mismo, número de factura, monto, fecha de vencimiento, etc., y ordenarse preferentemente en intervalos de vencimiento, como ser: 0-15 días, 15-30 días, etc.

La información sobre facturas vencidas debe ser distribuida a los responsables de atención al cliente y ejecutivos de cuentas. Es bueno aquí agregar lo útil que resulta definir roles y responsabilidades en la organización y por lo tanto, estas personas deben explicar dichas facturas e informar nuevamente a finanzas, si fuera el caso y que existieran razones internas de justificación, como ser: artículo incorrecto enviado, precio incorrecto, cantidad incorrecta, domicilio incorrecto, condiciones incorrectas etc., que pudiera causar la demora en el pago. (Aguilar, 2013, pp. 13-16).

Morosidad

Según Loyola (2016). Hace referencia “Al incumplimiento de las obligaciones de pago.

Falta de puntualidad o retraso, en especial, en el pago de una cantidad debida o en la devolución de una cosa”. (p. 32)

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018?

1.2.2 Problemas Específicos

¿De qué manera las políticas en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018?

¿De qué manera las políticas de créditos en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC. Lima 2018?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

1.3.2 Objetivos Específicos

Determinar de qué manera las políticas en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

Determinar de qué manera las políticas de créditos en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

1.4 Hipótesis

1.4.1 Hipótesis General

La gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

1.4.2 Hipótesis Específicas

Las políticas en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

Las políticas de créditos en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la Empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

Nos mencionan los autores Hernández, Fernández, y Baptista, (2014). “La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema” (p. 4)

2.1 Tipo de investigación

La investigación aplicada según Behar, D (2008) en su libro Metodología de la Investigación indica que “Este tipo de investigación también se le conoce como práctica, activa, dinámica. Se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se adquieren. La investigación aplicada se encuentra estrechamente vinculada con la investigación básica, pues depende de los resultados y avances de esta última; esto queda aclarado si nos percatamos de que toda investigación aplicada requiere de un marco teórico”. (p.20)

Por lo tanto, la presente tesis es tipo Aplicada.

Enfoque

Según Hernández, Fernández, y Baptista, (2014) “El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4.)

Por lo antes expuesto se concluye que esta investigación tiene un enfoque cuantitativo.

Alcance

Según el autor Bernal (2010). “La investigación correlacional, que tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables. Examina relaciones entre variables o sus resultados, pero en ningún momento explica causas o consecuencias. Su principal soporte es el uso de herramientas estadísticas”.

Por la relación que existe entre nuestras variables el alcance de la presente investigación es correlacional.

Diseño

Según Hernández, Fernández, y Baptista, (2014)” Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede”.

El diseño de la investigación es descriptiva con una clasificación de tipo transeccional o transversal.

2.2 Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

Población:

La población en la cual se realizará el desarrollo es en base al personal del área de Administración, Gerencia, Almacén, Ventas, Cobranzas, y Contabilidad, que están conformados por 10 empleados

Según Balestrini (1998). “Una población o universo puede estar referido a cualquier conjunto de elementos de los cuales pretendemos indagar y conocer sus características o una de ellas y para el cual serán validadas las conclusiones obtenidas en la investigación”. (p. 27)

Muestra:

Nuestra muestra censal está conformada por la misma cantidad de personal que se encuentra en el área de Administración, Gerencia, Almacén, Ventas, Cobranzas y Contabilidad de la Empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC.

Según Ramírez (1997) “La muestra censal es aquella donde todas las unidades de investigación son consideradas como muestra. De allí, que la población a estudiar se precise como censal por ser simultáneamente universo”

2.3 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Según Torres & Paz (2003). La recolección de datos tiene que ver con el tipo de investigación y la problemática, donde se elige y se aplica una técnica e instrumentos con la finalidad de buscar información que será útil, válido y confiable en una investigación.

Las técnicas para recolección que se usará para la presente investigación son:

Cuestionario:

Para Hernández, Fernández, y Baptista, (2014) lo definen como uno de las técnicas más utilizadas para recolectar los datos e información que se necesita para medir resultados. El

cuestionario es un conjunto de preguntas respecto a una o más variables que necesitamos medir teniendo en cuenta para ello la congruencia que se debe tener al momento de formular dichas preguntas respecto al planteamiento o hipótesis del problema.

Análisis Documental:

Según Fernández (2004). Después de la obtención de datos primarios o secundarios es importante realizar una serie de análisis de los mismos con el propósito de resolver la problemática y alcanzar los objetivos de la investigación.

Los Instrumentos de recolección de datos que se usarán para la presente investigación serán:

Encuesta:

La definen los autores Hernández, Fernández, y Baptista, (2014) como “Es un instrumento de investigación que consiste en recopilar datos mediante un cuestionario que contiene una serie preguntas, con el objetivo de analizar la información que necesitamos para llegar una conclusión.”

Lista de Cotejo:

Se utiliza los estados financieros del año 2017 y 2018 que fue proporcionada por la empresa, los cuales serán analizados

2.4 Procedimientos:

- Hallar el tema de investigación de tesis.
- Formular el título de la tesis.
- Identificar la variable independiente y dependiente.
- Formular el problema general y específico
- Plantear el objetivo general y específico.
- Formular la hipótesis general y específica.
- Determinar el enfoque, alcance y diseño de la investigación.
- Determinar la población y la muestra de la investigación.
- Elaborar las técnicas e instrumentos de recolección de datos para el desarrollo de la investigación.
- Realizar encuestas al personal seleccionado.
- Procedimientos y obtención de resultados.
- Analizar la información obtenida.
- Elaboración de la discusión de la investigación.
- Elaboración de las conclusiones de la investigación.
- Anexar información complementaria.

CAPÍTULO III RESULTADOS

3.1 Resultados

Objetivo general:

Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

Para este objetivo se utilizó la técnica de análisis documental y como instrumento el Estado Situación Financiera y Estado de Resultados de los periodos 2017 y 2018, aplicando ratios de liquidez y ratios de gestión.

Figura N° 2 Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA											
Expresado en Soles											
ACTIVO CORRIENTE					PASIVO CORRIENTE						
	2018	%	2,017	%		2,018		2,017			
Efectivo y Equivalente efectivo	S/.	58,841	4.37%	12,609	1.09%	Trib. Y aport. Sist. Pens, y Salud	S/.	11,706	0.87%	61,316	5.29%
Ctas. Por cobrar comerciales - Terc		239,197	17.76%	226,266	19.52%	Remuneraciones y particcip. Por pagar		0	0.00%	0	0.00%
Ctas. Por cobrar Accionistas		10,030	0.74%		0.00%	Ctas. Por pagar comerciales - terceros		277,595	20.61%	215,102	18.56%
Mercaderias		337,204	25.04%	314,855	27.17%	Ctas. Por pagar Acción, directores y ger.		16,524	1.23%	16,524	1.43%
Seguros y otros contratos con anticipacion			0.00%		0.00%	Obligaciones Financieras		225,677	16.76%	160,948	13.89%
Otros activos corrientes		84,108	6.25%	64,108	5.53%	Otras ctas por pagar diversas		2,000	0.15%	5,000	0.43%
Total Activo Corriente		729,380	54.16%	617,838	53.31%	Total Pasivo Corriente		533,502	39.62%	458,890	39.60%
ACTIVO NO CORRIENTE					PASIVO NO CORRIENTE						
Inmueble, maquinaria y Equipo		543,433	40.35%	493,208	42.56%	Obligaciones Financieras		301,044	22.35%	259,900	22.43%
Deprec. Inm. Maq. Y Eq.		-4,342	-0.32%	-2,647	-0.23%	Total Pasivo no Corriente		301,044	22.35%	259,900	22.43%
Intangibles		633	0.05%	633	0.05%	PATRIMONIO					
Activo diferido		77,594	5.76%	49,900	4.31%	Capital social		25,072	1.86%	25,072	2.16%
Total Activo no Corriente		617,318	45.84%	541,094	46.69%	Resultados acumulados		415,071	30.82%	326,495	28.17%
					Resultado del ejercicio						
					Total Patrimonio						
TOTAL ACTIVO	S/.	1,346,698	100.00%	1,158,932	100.00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/.	1,346,698	100.00%	1,158,932	100.00%

Fuente : Empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C

Figura N° 3 Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS				
Expresado en Soles				
	2,018	%	2,017	%
Ingresos				
Ventas Netas (ingresos operacionales)	1,522,563.00	100.00%	1,817,471.00	100.00%
Costo de ventas	<u>-1,200,054.00</u>	-78.82%	<u>-1,554,082.00</u>	-85.51%
Utilidad Bruta	322,509.00		263,389.00	
Gastos de Administración	-54,370.00	-3.57%	-40,655.00	-2.24%
Gastos de Venta	<u>-79,399.00</u>	-5.21%	<u>-75,711.00</u>	-4.17%
Utilidad de Operación	188,740.00		147,023.00	
Otros Ingresos (gastos)				
Ingresos Financieros				
Gastos Financieros	-102,845.00	-6.75%	-37,354.00	-2.06%
Otros Ingresos	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otros Gastos	<u>-972.00</u>	-0.06%	<u>-588.00</u>	-0.03%
Resultados antes de Participaciones, Impuesto a	84,923.00	5.58%	109,081.00	6.00%
Participaciones				
Impuesto a la Renta	<u>-12,914.00</u>	-0.85%	<u>-20,506.00</u>	-1.13%
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	<u>72,009.00</u>	4.73%	<u>88,575.00</u>	4.87%

Fuente : Empresa Grupo Electrico Gonzales S.A.C

Figura N° 4 : Reporte de Ventas al crédito

REPORTE ANUAL DE VENTAS AL CREDITO 2018			
MES	VENTAS SIN IGV	IGV	VENTAS TOTALES
ene-18	119,366	21485.88	140,851.88
feb-18	116,698	21005.64	137,703.64
mar-18	237,953	42831.54	280,784.54
abr-18	70,173	12631.14	82,804.14
may-18	84,811	15265.98	100,076.98
jun-18	136,436	24558.48	160,994.48
jul-18	111,927	20146.86	132,073.86
ago-18	102,867	18516.06	121,383.06
sep-18	130,252	23445.36	153,697.36
oct-18	125,771	22638.78	148,409.78
nov-18	138,193	24874.74	163,067.74
dic-18	148,116	26660.88	174,776.88
TOTAL	S/ 1,522,563.00	S/ 274,061.34	1,796,624.34

MES	VENTAS TOTALES	RECUPERACION	TOTAL
ene-18	140,852	90.00%	126,766.69
feb-18	137,704	90.00%	123,933.28
mar-18	280,785	90.00%	252,706.09
abr-18	82,804	90.00%	74,523.73
may-18	100,077	90.00%	90,069.28
jun-18	160,994	90.00%	144,895.03
jul-18	132,074	90.00%	118,866.47
ago-18	121,383	80.00%	97,106.45
sep-18	153,697	85.00%	130,642.76
oct-18	148,410	86.00%	127,632.41
nov-18	163,068	80.00%	130,454.19
dic-18	174,777	80.00%	139,821.50
TOTAL	S/ 1,796,624.34		1,557,427.34

IMPORTE	VENTAS
S/ 1,796,624.34	TOTALES
S/ 1,557,427.34	VENTAS COBRADAS
S/ 239,197.00	PENDIENTES DE COBRO

IMPORTE	VENTAS
S/ 1,522,563	TOTALES
S/ 304,513	AL CONTADO
S/ 1,218,050	AL CREDITO

Fuente : Elaboración propia

ANÁLISIS DOCUMENTAL

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RATIOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

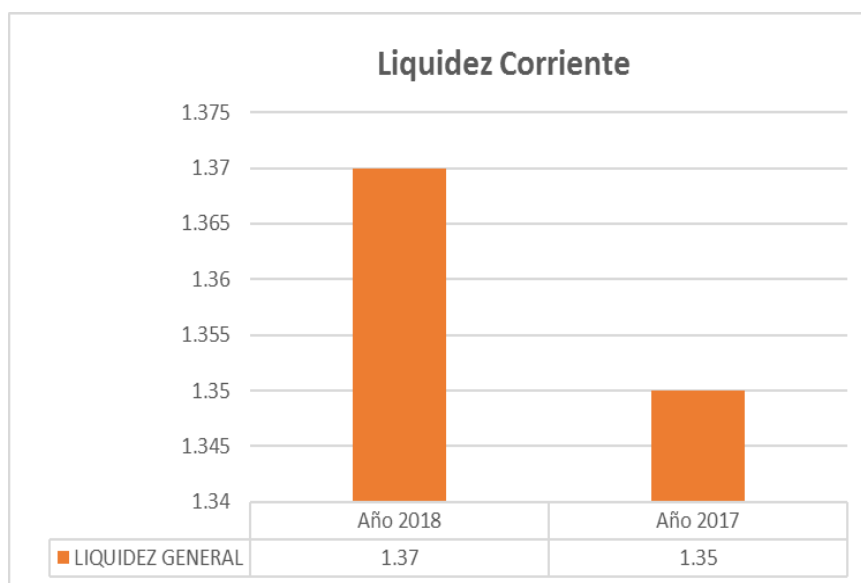
D) RATIO DE LIQUIDEZ CORRIENTE

Tabla 1 **Liquidez Corriente**

	FORMULA	AÑO 2018	AÑO 2017
Liquidez Corriente =	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{729,380}{533,502} = 1.37$	$\frac{617,838}{458,890} = 1.35$

Fuente: Empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC

Figura 5



Fuente: Elaboración propia

En el año 2017, por cada sol de deuda asumido por la empresa, disponía de S/ 1.35 soles para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, mientras que en el año 2018 disponía de S/ 1.37 soles para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

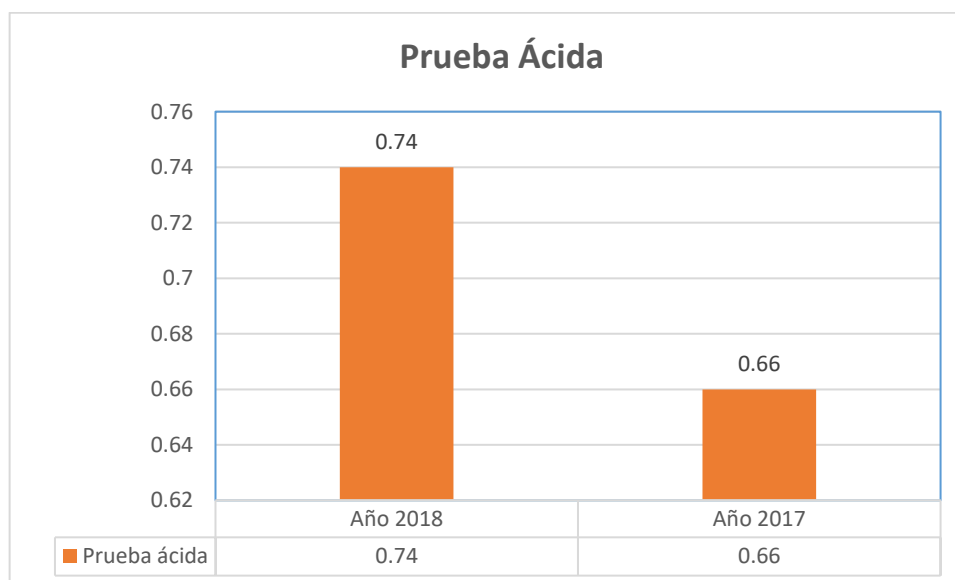
Por lo tanto, podemos afirmar que obtuvo una mejor liquidez en el año 2018.

Tabla 2 Prueba Ácida

	FORMULA	AÑO 2018	AÑO 2017
Prueba Ácida =	$\frac{\text{Activo Cte. - Existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{729,380 - 637,204}{533,502} = 0.74$	$\frac{617,838 - 314,855}{458,890} = 0.66$

Fuente: Empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC

Figura 6



Fuente: Elaboración propia

Tanto en el año 2017 por cada sol que adeuda la empresa, solo disponía de S/. 0.66 soles para pagar sus obligaciones a corto plazo y en el 2018, disponía de S/. 0.74 soles, para cubrir sus obligaciones a corto plazo..

Es decir que no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus obligaciones a corto plazo sin vender sus mercaderías.

Tabla 3 Prueba Defensiva

	FORMULA	AÑO 2018	AÑO 2017
Prueba defensiva=	$\frac{\text{Caja y Bancos} + \text{Valores Neg.}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{58,841}{533,502} = 0.11$	$\frac{12,609}{458,890} = 0.03$

Fuente: Empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC

Figura 7



Fuente: Elaboración propia

En el año 2017 Por cada sol que deuda la empresa, su activo corriente no cubre para pagar sus obligaciones a corto plazo y sucediendo lo mismo en el año 2018

Por lo tanto, para la empresa sus activos más líquidos no cubren en lo más mínimo sus obligaciones a corto plazo, en situaciones ha recurrido a financiamiento bancario para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

II) RATIO DE GESTIÓN

Tabla 4

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR (días)

$$R = \frac{\text{Prom.de ctas por cobrar comerciales} * 360}{\text{Ventas al crédito}}$$

Año 2018

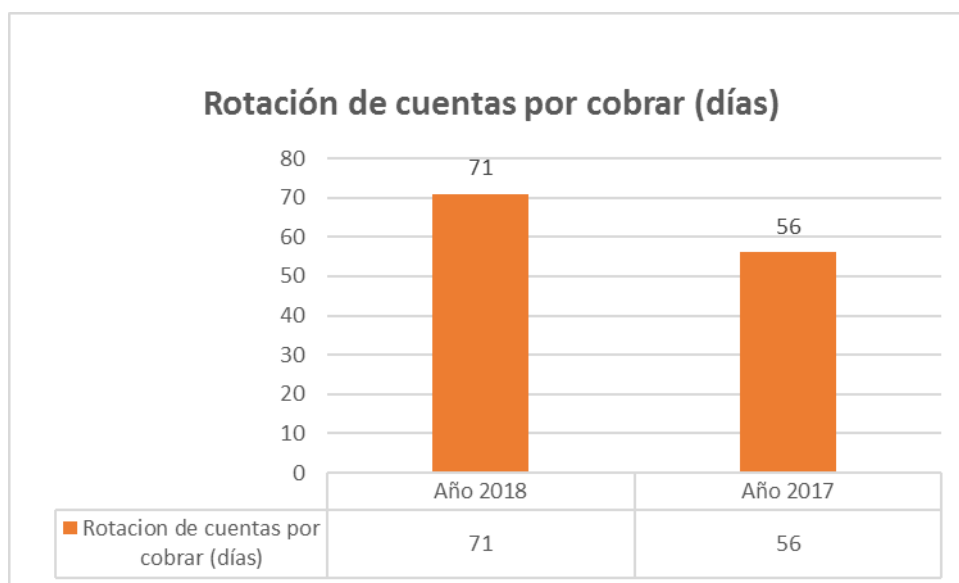
$$R = \frac{239,197 * 360}{1,218,050} = 70.70 \quad 71 \text{ días}$$

Año 2017

$$R = \frac{226,266 * 360}{1,453,977} = 56.02 \quad 56 \text{ días}$$

Fuente: Elaboración propia

Figura 8



Fuente: Elaboración propia

Tabla 5

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR (veces)

$$R = \frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Prom.de ctas por cobrar comerciales}}$$

Año 2018

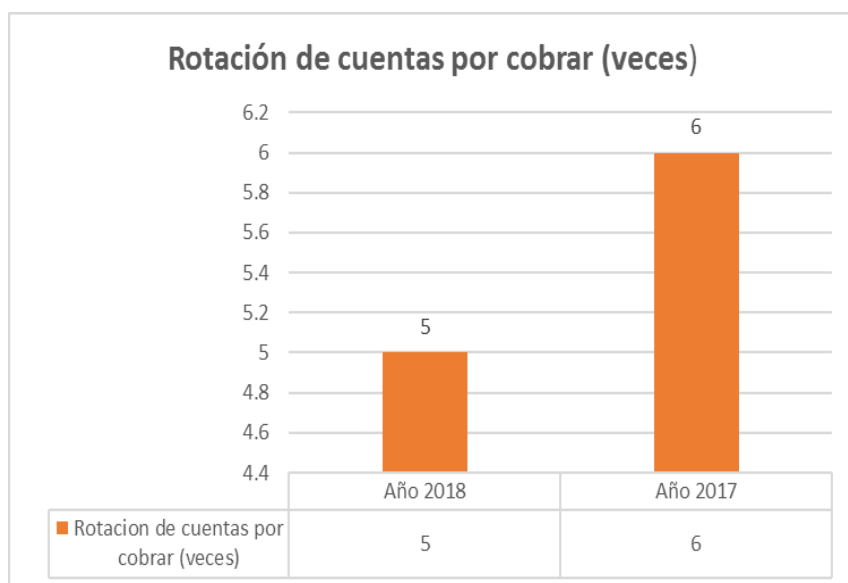
$$R = \frac{1,218,050}{239,197} = 5.09 \quad 5 \text{ veces}$$

Año 2017

$$R = \frac{1,453,977}{226,266} = 6.43 \quad 6 \text{ veces}$$

Fuente: Elaboración propia

Figura 9



Fuente: Elaboración propia

El ratio de cuentas por cobrar (días) muestra que las cuentas por cobrar en el año 2018 es promedio de 71 días, es decir desde el momento en que se realiza la venta hasta el momento en que se hace efectivo la cobranzas y tiene una rotación de cuentas por cobrar en 5 veces al año, mientras que en año 2017, fue promedio de 56 días, rotando 6 veces al año.

Haciendo un comparativo tendremos la siguiente situación en el año 2018

ROTACIÓN CTAS X COBRAR	POLÍTICA CREDITOS	CRÉDITO PROVEEDOR
71 DÍAS	30 DÍAS	30 DÍAS

A continuación, mostramos el detalle del pago de cliente Frio Global cuyo cobro se realiza en un periodo de 77 días, siendo la línea de crédito que se otorga al cliente de 30 días (Ver Anexo N° 5 y 6)

Factura Nro.	F.Emision	Ruc	Cliente	Pago	Moneda	Total	CANCELADO	COBRADO EN	MEDIO
001-15291	02/05/2018	20427786481	FRIO GLOBAL SRL	F30	S/.	179.36	18/07/2018	77 días	CHEQUE
001-15333	07/05/2018	20427786481	FRIO GLOBAL SRL	F30	S/.	312.70	18/07/2018	72 días	CHEQUE
001-15334	07/05/2018	20427786481	FRIO GLOBAL SRL	F30	S/.	944.47	18/07/2018	72 días	CHEQUE
001-15345	09/05/2018	20427786481	FRIO GLOBAL SRL	F30	S/.	324.50	18/07/2018	70 días	CHEQUE
			TOTAL		S/.	1761.03			

A continuación, mostramos el detalle del pago al proveedor SEIN SRL cuyo pago se realiza en un periodo de 57 días, siendo la línea de crédito que nos otorga el proveedor de 30 días (Ver Anexo N° 7 y 8)

Factura Nro.	F.Emision	Ruc	Cliente	Pago	Moneda	Total	CANCELADO	PAGADO EN	MEDIO
FF03-6402	22/06/2018	20100291551	SEIN SRL	F30	S/.	1443.75	18/08/2018	57 días	TRANSFERENCIA
			TOTAL		S/.	1443.75			

Objetivo específico 1: Determinar de qué manera las políticas en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

Objetivo específico 2: Determinar de qué manera las políticas de créditos en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

Para estos objetivos se utilizó las técnicas de cuestionario y análisis documental representando por los instrumentos: encuesta y las políticas de créditos y cobranzas.

Tabla 06: Política de Créditos y Cobranzas

POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y COBRANZAS	
Proceso	Créditos - Cobranzas
Objetivo: Cumplir con el manual de política de crédito y cobranzas para asegurar el cobro del crédito otorgado.	
POLÍTICAS DE CRÉDITO	
1.	El departamento de cobranzas, es el responsable de otorgar el crédito.
2.	Evaluar al cliente para el otorgamiento de crédito Datos de la empresa solicitante Referencias Bancarias Referencias Comerciales
3.	Asignación de líneas de crédito según resultado de evaluación.
4.	Actualizar cada seis (6) meses las líneas de crédito
5.	Para el otorgamiento de crédito, la compra mínima por factura es de S/ 500.00
6.	El incumplimiento de pago, conllevará a que se le suspenda el crédito
7.	El plazo de crédito es de 30 días.

POLÍTICAS DE COBRANZAS	
1.	Realizar el seguimiento de manera periódica, para medir las cuentas vencidas o por vencer
2.	Informar oportunamente al cliente sobre las cuentas pendientes
3.	Informar al departamento de Ventas de la suspensión de la Línea de crédito por falta de pago del cliente.
4.	La modalidad de cobro: Efectivo, Cheques y Transferencia bancaria
5.	Los procedimientos de cobranzas son: llamadas telefónicas, envío de email, visitas personales.
6.	El reporte de cobranzas de la cartera vigente y vencida se presenta cada semana en físico al gerente General

Fuente: Empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C

Evaluación:

Según la evaluación realizada la políticas de créditos y cobranzas no se cumple por la responsable, puesto que la administradora es quien otorga el crédito, y la gestión de cobro lo realiza la asistente de cobranza la cual al no brindar el tiempo y atención necesaria descuida totalmente el área, ocasionando que no se gestione la función de cobro en fecha, dificultando con ello el cumplimiento de las obligaciones que se tiene a corto plazo, ello sucede porque la administradora le encarga tareas que no compete dentro de sus funciones.

ENCUESTA

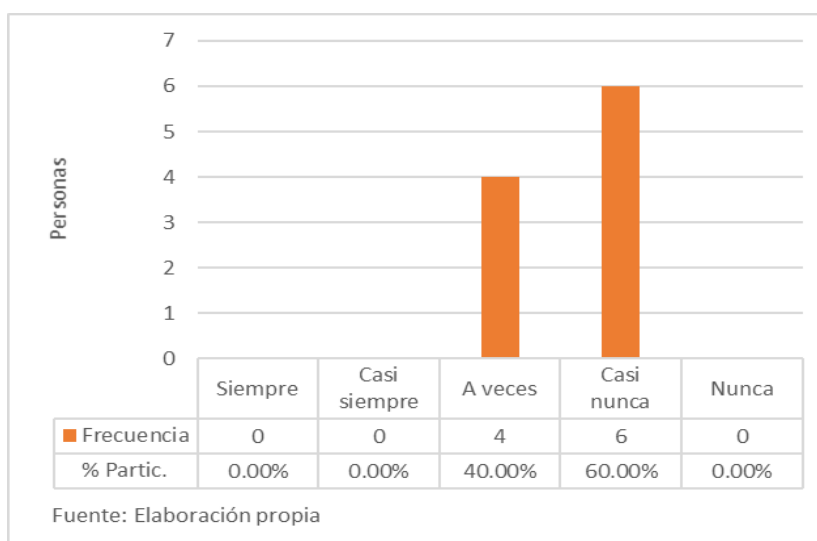
1. ¿Se emite el comprobante de venta en el momento de la entrega del producto?

Tabla 7

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	4	40.00%
A veces	6	60.00%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 10



Interpretación:

Como podemos apreciar en el gráfico N° 10, el 60 % de los encuestados, considera que A VECES se emite el comprobante de venta en el momento de la entrega del producto y el 40 % considera que CASI SIEMPRE se emite el comprobante.

Del resultado obtenido podemos deducir que mientras no emita el comprobante, no puede cobrar, en muchos casos se debe a que el cliente (empresas del sector ingeniería) no emite su orden de compra respectiva, ocasionando el retraso y hasta en el olvido en la emisión del comprobante.

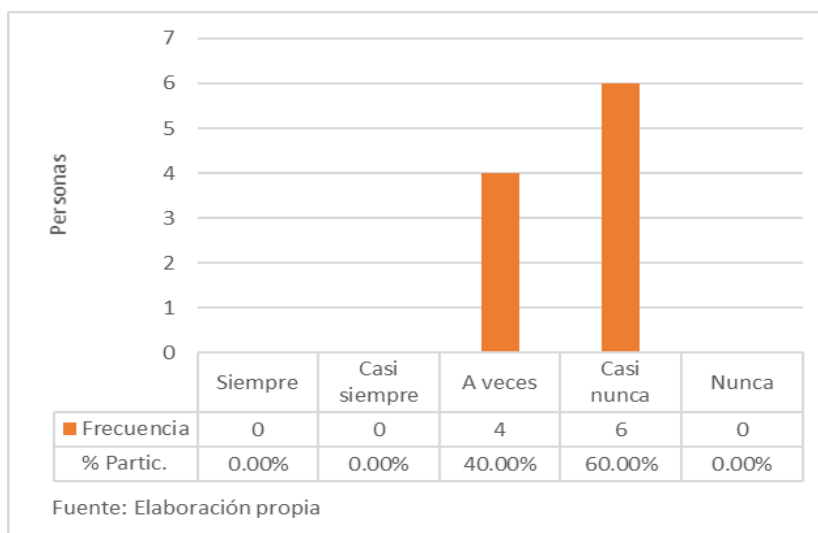
2. ¿Se realiza una evaluación crediticia a los clientes antes de efectuar una venta al crédito?

Tabla 8

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	4	40.00%
Casi nunca	6	60.00%
Nunca	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 11



Interpretación:

Como podemos apreciar según el gráfico N° 11, el 60 % del total encuestado indica que CASI NUNCA la empresa realiza una evaluación crediticia a los clientes antes de efectuar una venta al crédito, mientras el 40 % indica que A VECES, se realiza la evaluación crediticia.

Del resultado podemos acotar, que le dan mayor importancia a la venta, y dejan de lado la evaluación crediticia uno de los puntos prioritarios de la Política de Crédito.

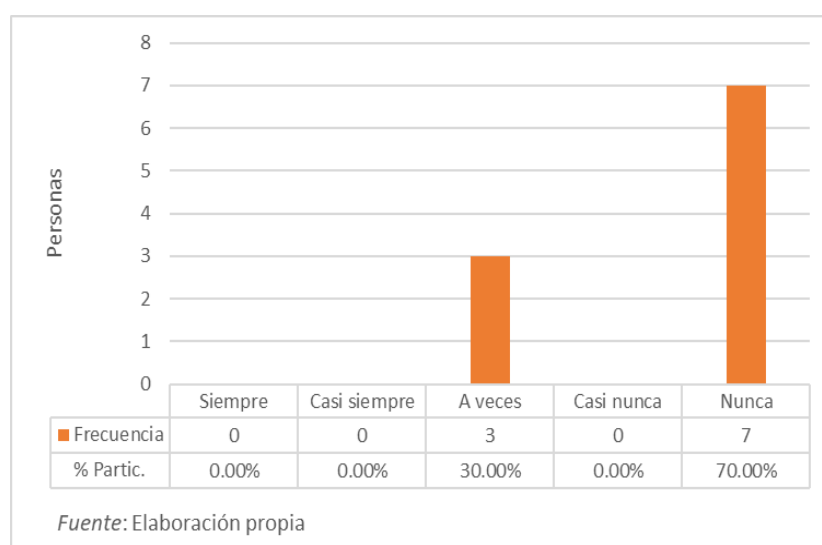
3. ¿Utiliza algún servicio que permita obtener información crediticia del cliente desde Infocorp?

Tabla 9

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	3	30.00%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	7	70.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 12



Interpretación:

Como podemos apreciar según el gráfico N° 12, el 70 % del total encuestado indica que NUNCA la empresa ha utilizado algún servicio que permita obtener información crediticia

del cliente desde Infocorp., el 30 % indica que A VECES ha utilizado la evaluación crediticia del cliente desde Infocorp.

Del resultado podemos deducir que no cuenta con el servicio de acceso a la información crediticia de Infocorp, la administradora nos menciona que muy raras veces acude a otro contacto que si tiene viabilidad a este tipo de información.

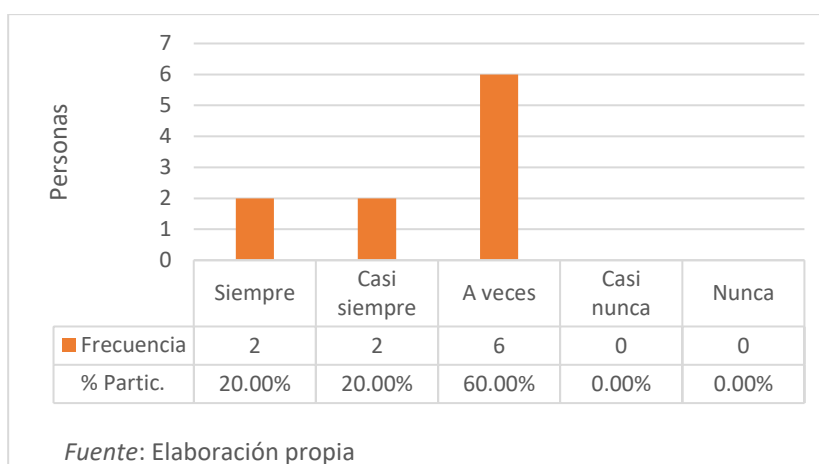
4. ¿Todos los clientes cuentan con una línea de crédito?

Tabla 10

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	2	20.00%
Casi siempre	2	20.00%
A veces	6	60.00%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 13



Interpretación:

Como podemos apreciar según el gráfico N° 13, el 60 % del total encuestado indica que A VECES los clientes cuentan con una línea de crédito, mientras que el 20 % indica que CASI SIEMPRE los clientes cuentan con una línea de crédito y el 20% indica que SIEMPRE los clientes cuentan con una línea de crédito.

Se deduce que todos tienen línea de crédito, ya que es otorgada verbalmente por la administradora y carece de un sustento documentario.

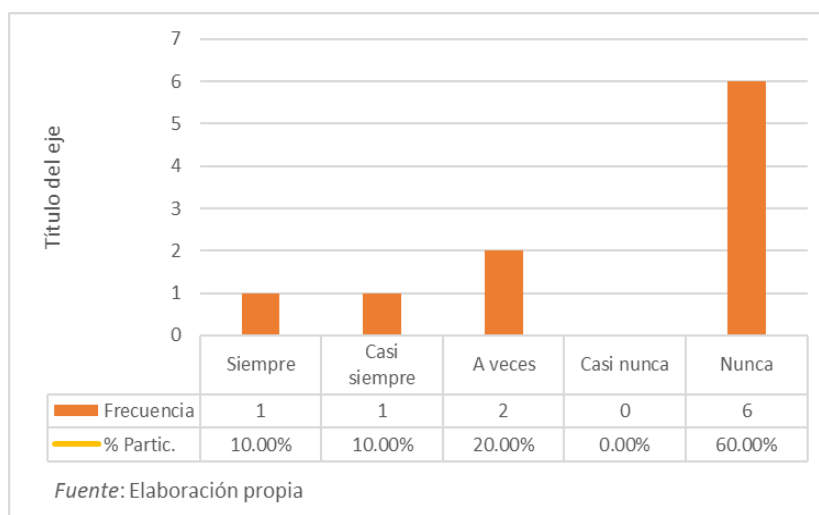
5. ¿Son revisados y actualizados las líneas de crédito?

Tabla 11

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	1	10.00%
Casi siempre	1	10.00%
A veces	2	20.00%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	6	60.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 14



Interpretación:

Como se aprecia en el gráfico N° 14, el 60 % del total encuestado indica que NUNCA son revisados y actualizados las líneas de crédito y el 20% indica que A VECES son revisados y actualizados las líneas de crédito, mientras que el 10% indica que SIEMPRE Y CASI SIEMPRE son revisados y actualizados las líneas de crédito.

De resultado obtenido, se debe a que la única que otorga línea de crédito es la administradora y se basa bajo un criterio empírico.

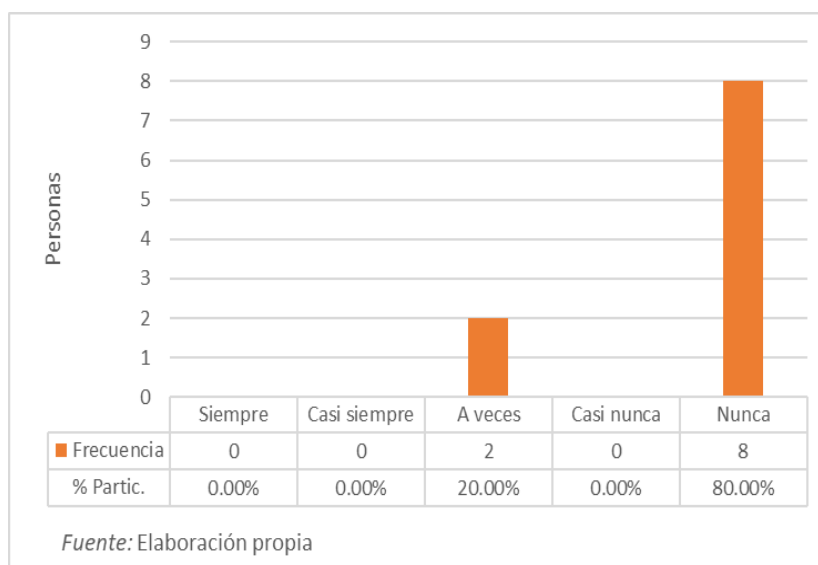
6. Se solicita algún tipo de garantía al cliente para otorgamiento del crédito.?

Tabla 12

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	2	20.00%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	8	80.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 15



Interpretación:

Como se aprecia en el gráfico N° 15, el 80 % del total encuestado responde que NUNCA se solicita algún tipo de garantía al cliente para el otorgamiento de crédito y el 20 % indica que A VECES se solicita algún tipo de garantía.

Del resultado obtenido, podemos mencionar que los clientes no aceptan proporcionar alguna garantía.

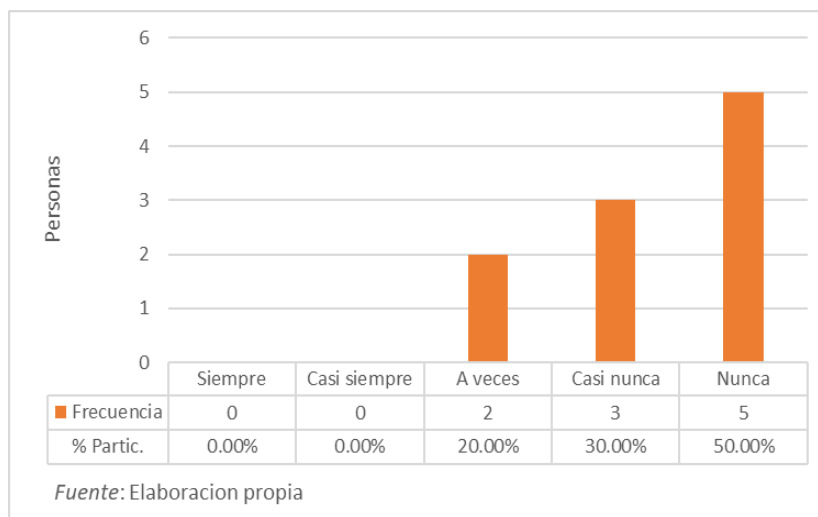
7. ¿Se cumple con la compra mínima establecida que el cliente debe adquirir, para otorgarle crédito?

Tabla 13

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	2	20.00%
Casi nunca	3	30.00%
Nunca	5	50.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 16



Interpretación:

Como se aprecia en el gráfico N° 16, el 50 % del total encuestado responde que NUNCA se cumple con la compra mínima establecida que el cliente debe adquirir, para otorgarle crédito y el 30 % indica que CASI NUNCA se cumple con la compra mínima establecida que el cliente debe adquirir, para otorgarle crédito, mientras que el 20% indica que A VECES, se cumple con la compra mínima establecida, para otorgar el crédito.

Podemos deducir que obvian este punto por el temor de perder la venta.

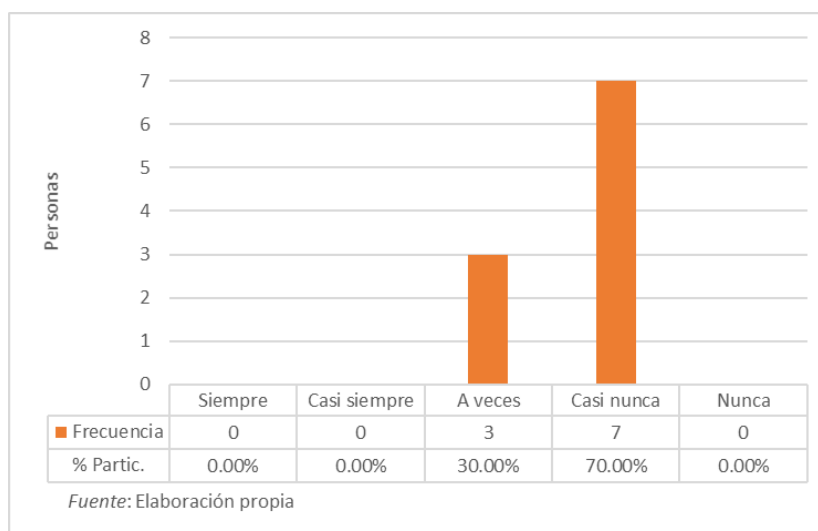
8. ¿Todos los clientes cumplen con la cancelación en el plazo de pago otorgado?

Tabla 14

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	3	30.00%
Casi nunca	7	70.00%
Nunca	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 17



Interpretación

Como se aprecia en el gráfico N° 17, el 70 % del total encuestado responde que CASI NUNCA los clientes cumplen con la cancelación en el plazo de pago otorgado y el 30 % indica que A VECES los clientes cumplen con la cancelación en el plazo de pago otorgado.

De resultado solo se cuenta con una cantidad mínima de 3 clientes que cumplen en la fecha de pago establecido, pero la mayoría lo realiza fuera de fecha.

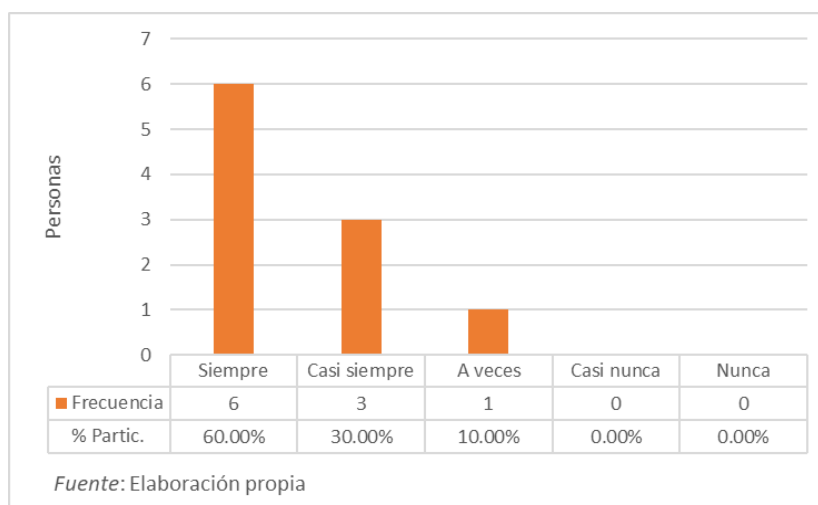
9. ¿Si el cliente cuenta con un precedente de pago atrasado, le siguen otorgando crédito?

Tabla 15

	Frecuencia	% Partic.
Siempre	6	60.00%
Casi siempre	3	30.00%
A veces	1	10.00%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 18



Interpretación

Como se aprecia en el gráfico N° 18, el 60 % de los encuestados responde que SIEMPRE le siguen otorgando crédito al cliente que cuenta con precedente de pago atrasado, y el 30 % indica que CASI SIEMPRE le siguen otorgando crédito al cliente

que cuenta con precedente de pago atrasado, mientras que el 10% A VECES le siguen otorgando crédito al cliente que cuenta con precedente de pago atrasado

Podemos mencionar que, si se atiende a estos clientes con normalidad, debido a que para la Administradora es una venta, sin tomar en cuenta que este despacho origina un retraso en recuperar el efectivo.

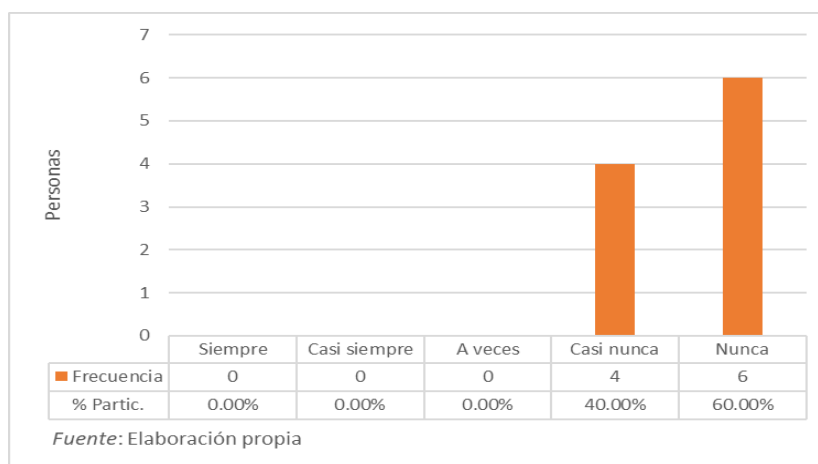
10. ¿Se impone alguna penalidad a los clientes que no cumplen con la cancelación en el plazo de pago?

Tabla 16

	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	0	0.00%
Casi nunca	4	40.00%
Nunca	6	60.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 19



Interpretación

Como se aprecia en el gráfico N° 19, el 60 % de los encuestados responde que NUNCA Se impone alguna penalidad a los clientes que no cumplen con la cancelación en el plazo de pago y el 40 % indica que CASI NUNCA se impone alguna penalidad a los clientes que no cumplen con la cancelación en el plazo de pago.

Podemos indicar que no se cobra ninguna penalidad por falta de pago de los clientes.

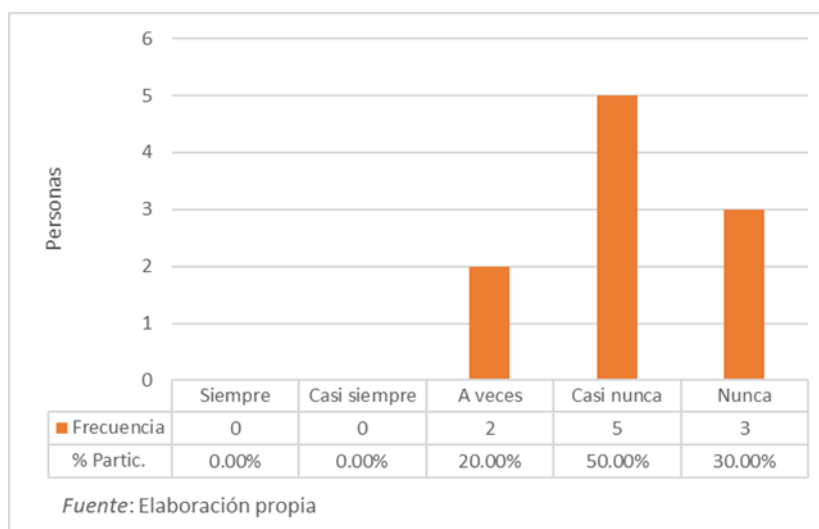
11. ¿Se realiza el seguimiento de manera oportuna, para determinar las cuentas vencidas o por vencer?

Tabla 17

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	2	20.00%
Casi nunca	5	50.00%
Nunca	3	30.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 20



Interpretación

Como se aprecia en el gráfico N° 20, el 50 % del total encuestado responde que CASI NUNCA se realiza el seguimiento de manera oportuna para determinar las cuentas vencidas o por vencer y el 30% indica que NUNCA se realiza el seguimiento de manera

oportuna, mientras que el 20% indica que A VECES se realiza el seguimiento de manera oportuna para determinar las cuentas vencidas o por vencer.

De resultado podemos mencionar que esta labor la debe realizar la asistente de cobranzas, pero con las distintas funciones y tareas que se le encarga descuida esta gestión.

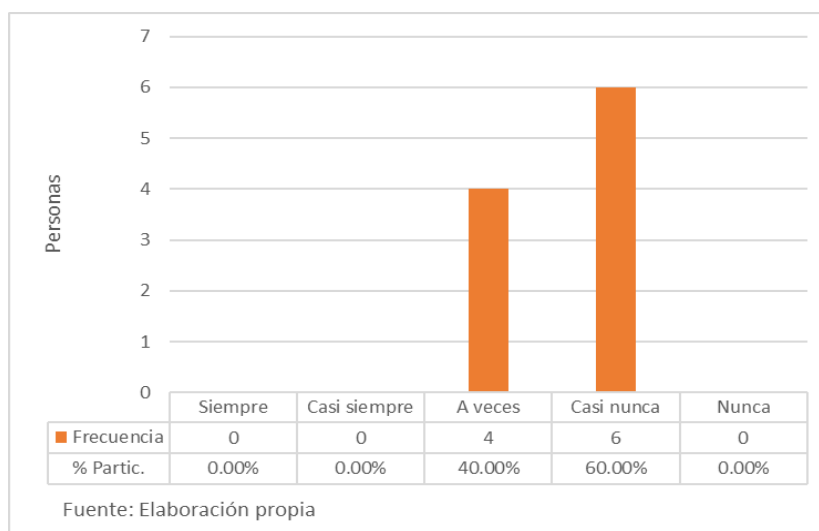
12. ¿Se informa la suspensión de créditos al dpto. de ventas por facturas vencidas?

Tabla 18

	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	4	40.00%
Casi nunca	6	60.00%
Nunca	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 21



Interpretación

Como se aprecia en el gráfico N° 21, el 60 % de los encuestados responde que CASI NUNCA se informa la suspensión de créditos al dpto. De ventas por facturas vencidas y el 40 % indica que A VECES se informa la suspensión de créditos al dpto. De ventas por facturas.

Acotamos que, debido a la falta de tiempo de la encargada, no dan aviso a los vendedores y estos siguen atendiendo con normalidad.

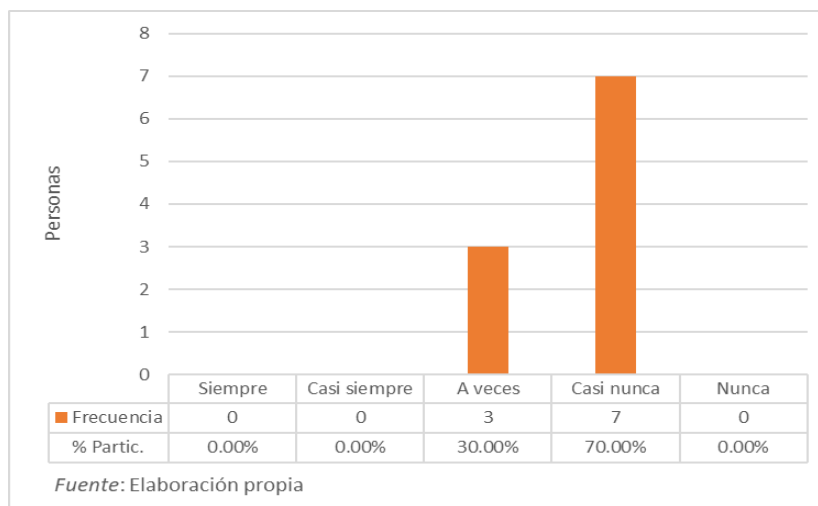
13. ¿Se informa oportunamente al cliente, sus cuentas pendientes de pago?

Tabla 19

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	3	30.00%
Casi nunca	7	70.00%
Nunca	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 22



Interpretación: Como se aprecia en el gráfico N° 22, el 70 % de los encuestados responde que CASI NUNCA se informa oportunamente al cliente, sus cuentas pendientes de pago y el 30 % indica que A VECES se informa oportunamente al cliente, sus cuentas pendientes de pago.

Del resultado podemos mencionar que esta labor la debe realizar la asistente de cobranzas, pero con las distintas funciones y tareas que se le encarga descuida esta gestión.

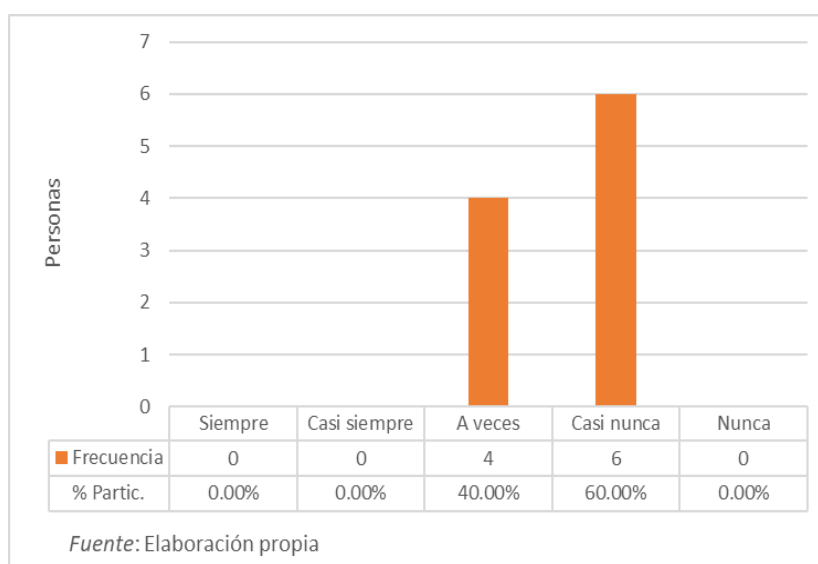
14. ¿Los cheques diferidos son abonados en cuenta en la fecha que indica el cheque?

Tabla 20

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	4	40.00%
Casi nunca	6	60.00%
Nunca	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 23



Interpretación

Como se aprecia en el gráfico N° 23, el 60 % de los encuestados responde que CASI NUNCA Los cheques diferidos son abonados en cuenta en la fecha que indica el cheque y el 40 % indica que A VECES los cheques diferidos son abonados en cuenta en la fecha que indica el cheque. Generalmente los clientes llaman para indicarnos que aún no han sido cubiertos el cheque y nos solicitan presentarlo en una nueva fecha.

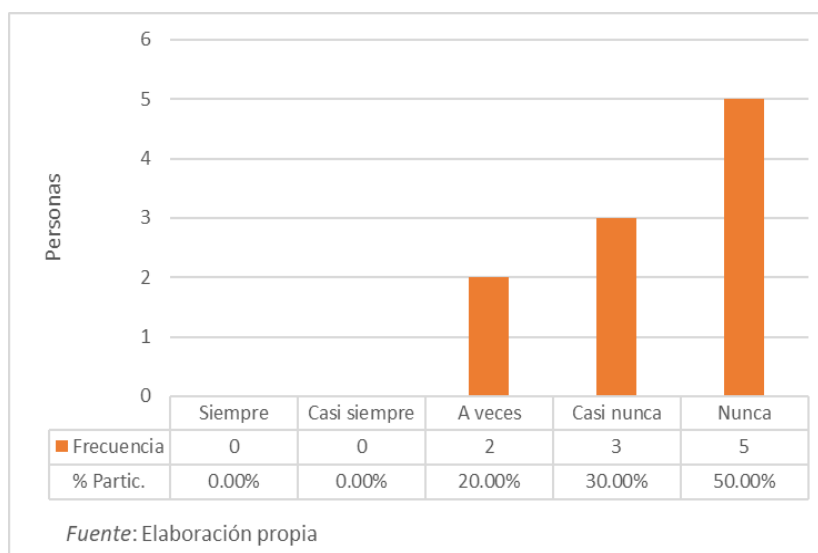
15. ¿Se cuenta con algún reporte de estadística de pagos por cliente?

Tabla 21

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	2	20.00%
Casi nunca	3	30.00%
Nunca	5	50.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 24



Interpretación:

Como podemos apreciar según el gráfico N° 24, el 50% del total encuestado indica que NUNCA se cuenta con algún reporte de estadística de pagos por cliente, mientras que el 30 % indica que CASI NUNCA se cuenta con algún reporte de estadística de pagos por cliente y el 20 % indica que A VECES se cuenta con algún reporte de estadística de pago por cliente.

Del resultado podemos indicar que no se tiene definido cuál es el rango de los clientes que pagan en fecha y quiénes no.

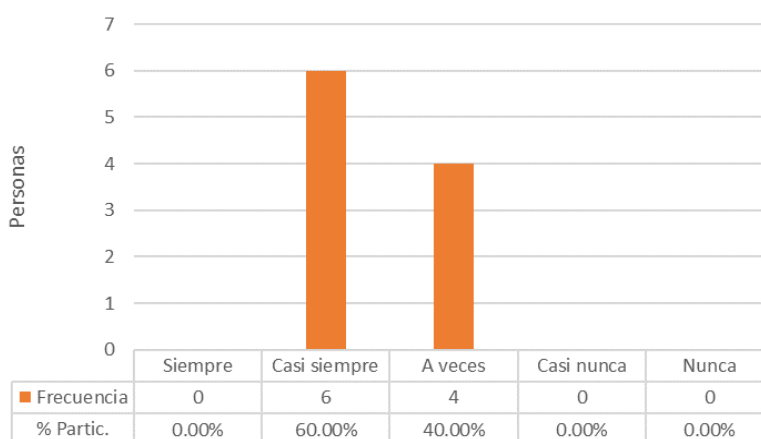
16. ¿Se realiza compensación de facturas por cobrar con las facturas por pagar?

Tabla 22

	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	6	60.00%
A veces	4	40.00%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 25



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Como podemos apreciar según el gráfico N° 25, el 60 % del total encuestado indica que CASI SIEMPRE se realiza compensación de facturas por cobrar con las facturas por pagar

y el 40 % indica que A VECES se realiza compensación de facturas por cobrar con las facturas por pagar.

En este punto podemos indicar que la gestión de compensar lo realiza la administradora, la cual no le informa a la encargada de cobranzas en su momento.

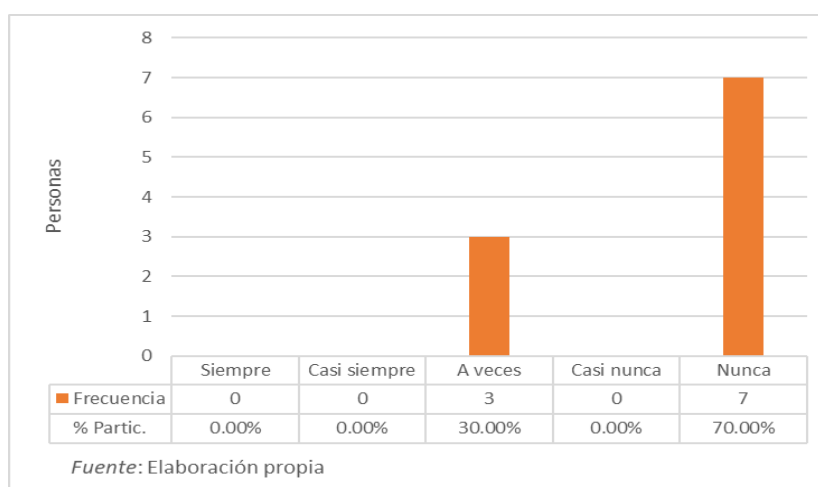
17. ¿Se capacita al personal de como efectuar la respectiva gestión y control de las cuentas por cobrar?

Tabla 23

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	3	30.00%
Casi nunca	0	0.00%
Nunca	7	70.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 26



Interpretación:

Como podemos apreciar según el gráfico N° 26, el 70% del total encuestado indica que NUNCA se capacita al personal de como efectuar la respectiva gestión y control de las cuentas por cobrar y mientras que el 30 % indica que A VECES se capacita al personal de como efectuar la respectiva gestión y control de las cuentas por cobrar.

Podemos indicar que para la administradora no es importante la manera como se debe realizar este punto.

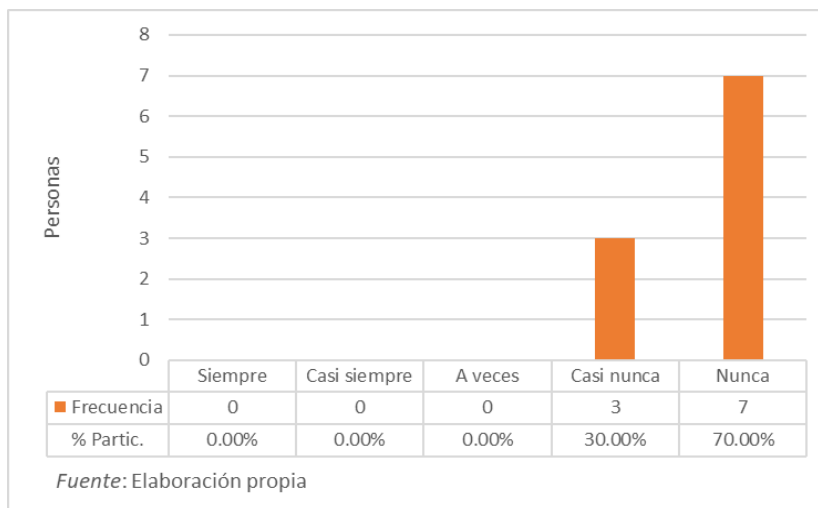
18. ¿Dentro del proceso de cobranza que usa, ejecuta envíos de cartas notariales para el recupero de cuentas incobrables?

Tabla 24

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	0	0.00%
Casi nunca	3	30.00%
Nunca	7	70.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 27



Interpretación:

Como se aprecia en el gráfico N° 27, el 70 % de los encuestados responde que NUNCA se ha ejecutado envíos de cartas notariales para el recupero de cuentas incobrables y el 30 % indica que CASI NUNCA se ha ejecutado envíos de cartas notariales para el recupero de cuentas incobrables. Podemos mencionar que no se recurre a este tipo de gestión para cobrar los documentos re vencidos.

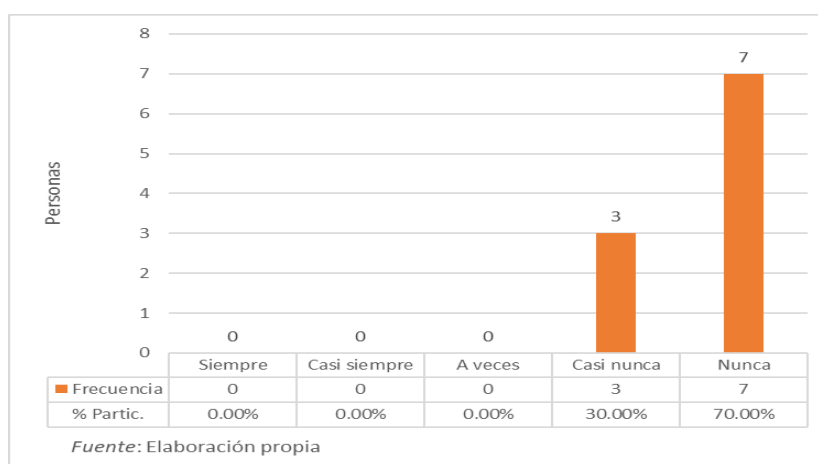
19. ¿Clasifica a sus clientes según su grado de morosidad?

Tabla 25

Alternativa	Frecuencia	% Partic.
Siempre	0	0.00%
Casi siempre	0	0.00%
A veces	0	0.00%
Casi nunca	3	30.00%
Nunca	7	70.00%
Total	10	100.00%

Fuente: La Encuesta

Figura 28



Interpretación:

Como se aprecia en el gráfico N° 28, el 70 % de los encuestados responde que NUNCA se clasifica a los clientes según su grado de morosidad y el 30 % indica que CASI NUNCA se clasifica a sus clientes según su grado de morosidad. Podemos indicar que no existe clasificación alguna por grado de morosidad de los clientes.

CAPÍTULO IV DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

Discusión de hipótesis general

La gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

Determinamos que nuestra hipótesis es válida, de acuerdo al análisis del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados, cuyos resultados se muestran a partir de la Tabla 1 al 5 en las páginas 50 al 54

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene el autor Avelino (2017) quien demuestra mediante diferentes indicadores financieros que la inadecuada administración de las Cuentas por Cobrar, generan un impacto en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda. (pp. 1,81)

Discusión de hipótesis específica 1

Las políticas en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

Determinamos que nuestra hipótesis es válida, de acuerdo a la encuesta realizada, cuyos resultados se muestran a partir de la tabla 17 al 25 en las páginas N° 73 al 84.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene el autor Aguilar (2013) quien nos señala, que, a falta de una política de cobranza consistente, la empresa se ve en la necesidad de buscar financiamiento externo a través del uso de factoring cuya herramienta financiera le permite obtener liquidez a corto plazo, pero esto va en desmedro de la liquidez pues la empresa que ofrece el uso de factoring cobra un interés que va en contra de la rentabilidad de la empresa. (pp. 3,93).

Discusión de hipótesis específica 2

De qué manera las políticas de créditos en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018.

Determinamos que nuestra hipótesis es válida, de acuerdo a la encuesta realizada, cuyos resultados se muestran a partir de la tabla 7 al 16 en las páginas 59 al 71.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene el autor Aguilar (2013) quien puso en evidencia las fallas comunes de la gestión de cuentas por cobrar, pues indica que carecen de una política de crédito eficiente, pues en el momento de la evaluación crediticia solo se toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado, para lo cual propuso la implementación de políticas de crédito que ayudaron a mejorar significativamente la administración de las cuentas por cobrar de la empresa contribuyendo así al aumento de resultados financieros de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. (pp. 3,93)

4.2 Conclusiones

Después de haber culminado el proceso de investigación; analizando e interpretando los resultados obtenidos de la recolección de datos de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C., se concluye que:

La gestión de cuentas por cobrar influye de manera negativa en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C, ya que, a falta de la aplicación de los procedimientos de la gestión, no se tiene control de los créditos otorgados y la cobranza se hace efectiva en un plazo mayor, afectando la liquidez para afrontar las obligaciones a corto plazo, conllevando a recurrir a financiamiento bancario.

A pesar que la empresa cuenta con una mínima liquidez general, no es suficiente para dejar de recurrir a financiamiento con terceros, ya que en un análisis más profundo de la liquidez nos muestra un resultado no tan alentador en el ratio de prueba ácida un índice de S/ 0.74 y en la prueba defensiva un índice de S/ 0.11.

El crédito que se otorga es de 30 días y es cobrado según el ratio de gestión a los 71 días, el cual nos induce a no poder pagar en fecha nuestras obligaciones que generalmente son a 30 días, recurriendo en muchas oportunidades al protesto de letras generando gastos que afectan a nuestros Resultados.

Las políticas en la gestión de cuentas por cobrar influyen de manera negativa en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C, debido a la falta de cumplimiento de las políticas, no tiene un control y seguimiento de las cuentas por cobrar, no se notifica al cliente de su adeudo, por ende, al no tener presión los clientes de sus pagos, lo hacen en forma tardía, repercutiendo ello en la liquidez

Las políticas de créditos en la gestión de cuentas por cobrar influye de manera negativa en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales S.A.C, debido a la falta de cumplimiento de las políticas de crédito han incurrido en brindar crédito sin tener referencias si el cliente tiene solvencia para responder por su deudas, pues solo en algunas oportunidades evalúan referencias comerciales, siguen brindando crédito por un importe superior al aprobado, no hay penalidad para los clientes morosos por el contrario pueden seguir atendiéndoles bajo el criterio de la administradora que insiste en que no se puede perder venta alguna.

REFERENCIAS

Aching Guzmán, C. (2005). *Guía rápida: Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Perú. Prociencia y Cultura S.A.

Aguilar Pinedo, V. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera SAC año 2012*. (Tesis de titulación de Contador Público). Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.

Recuperado de <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/653>

Arce Huamani, L. (2017). *Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa PROVENSER SAC*. (Tesis de titulación de Contador Público). Universidad Autónoma del Perú, Lima, Perú.

Recuperado de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/AUTONOMA/376>

Arias Muñoz, J (2018). *Gestión de Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la empresa Inversiones Khalid S.A.C., 2017*. (Tesis de titulación de Contador Público). Universidad Tecnológica del Perú, Lima, Perú.

Recuperado de <http://repositorio.utp.edu.pe/handle/UTP/2051>

Avelino Ramírez, M. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar cía. Ltda*. (Tesis de licenciatura en Contabilidad). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.

Recuperado de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1299/1/T-ULVR-1390.pdf>

Balestrini, J. (1998). *Investigación*. FLARSO.

Barriga Toscano, G. (2017). *La Gestión de cartera y liquidez de la empresa Textil el Peral Cía.*

Ltda. (Tesis de Magister en Ciencias Contables). Universidad Técnica de Ambato,
Ambato, Ecuador.

Recuperado de <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/25308>

Bernstein, A. L. (1999). *Análisis de Estados Financieros: Teoría, Aplicación e Interpretación.*

Estados Unidos: Mc Graw Hill.

Coopers & Librand (2002). *Los nuevos conceptos del control interno informe: COSO.* España:

Ediciones Díaz Santos, S.A.

Ettinger, R. (2000). *Créditos y cobranzas.* México: Continental.

Fernández, Á. (2004). *Investigación y técnicas de mercado.* Madrid, España: ESIC Editorial.

Gálvez Marreros, K. (2013) *Incidencia de la política de cobranza en la liquidez de la empresa*

de Transporte Transpesa S.A.C, distrito de Trujillo, 2013, (Tesis de titulación de
Contador Público). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú.

Recuperado de <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/2591>

García, V. (2011). *La Política monetaria y cambiaria.* Venezuela: Mc Graw Hill

Gitman, L.J (1997). *Fundamentos de Administración Financiera.* México: Harla

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

Gonzales, A. & Vera, E. (2013). *Incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez y*

rentabilidad de la empresa Hierros San Félix C.A. (tesis de pregrado).

Universidad Nacional Experimental de Guayana, Guayana, Venezuela.

Recuperado de

https://handbook.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS_6/Contaduria_Publica/87%20a%20gonzalez.pdf

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. 6a ed. México: McGraw Hill.

Holmes, A. (1994). *Auditorías Principios y Procedimientos*. México: Limusa.

Levy, P. (2009). *Procedimientos de cobranza*. México: Limusa,

Loayza Rojas, L. & Pastor Caballero, F. & Vasquez Alvarado, L. (2017). *Gestión de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la Empresa Comercial FEL S.A.C en el período 2016*. (Tesis de titulación de Contador Público). Universidad Tecnológica del Perú, Lima, Perú.

Recuperado de <http://repositorio.utp.edu.pe/handle/UTP/1517>

Morales, J., & Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Larousse

Noriega Castro, J (2011). *Administración de cuentas por cobrar-un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*. (Tesis de Magister en Ciencias Económicas). Universidad de San Carlos de Guatemala, San Carlos, Guatemala.

Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3876.pdf

Tirado Torres, M (2015). *Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza*.(Tesis de licenciatura en Economía). Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.

Recuperado de <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/18293>

Torres, M., & Paz, K. (2003). *Métodos de recolección de datos para una investigación.*

Universidad Rafael Landívar.

Vásquez Muñoz, L. & Vega Plasencia, M. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su*

influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET SAC. (Tesis de titulación de

Contador Público). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.

Recuperado de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/2353>

ANEXO

Anexo N° 1 Matriz de Consistencia

"LA GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO ELECTRICO GONZALES SAC, LIMA, 2018"							
TIPO	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	METODOLOGIA
GENERAL	¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018?	Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018	La gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la Empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018	VARIABLE INDEPENDIENTE: LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	Según Aguilar(2013) la define como el conjunto de herramientas que fija la organización orientadas a controlar los aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o prestación de servicios, con la finalidad de garantizar el cobro de los mismos en el momento establecido.	Políticas de crédito	Tipo de Investigación: Aplicada Enfoque: Cuantitativo Diseño: No Experimental -Transversal Poblacion: 10 empleados de la Empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC Muestra: 10 empleados Estados Financieros Técnica E instrumento de recolección y Análisis de Datos: Técnica : Cuestionario y Análisis documental Instrumento : Encuesta.
						Políticas de cobranza	
ESPECIFICO	¿De qué manera las políticas en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018?	Determinar de qué manera las políticas en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018	Las políticas en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018	VARIABLE DEPENDIENTE: LIQUIDEZ	Según Bernstein(1999) la liquidez se puede definir como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa.	Ratios de Liquidez	
	¿De qué manera las políticas de créditos en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018?	Determinar de qué manera las políticas de créditos en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018	Las políticas de créditos en la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Grupo Eléctrico Gonzales SAC, Lima, 2018			Ratios de Gestión	

Anexo N° 2 Matriz de Operacionalización

“LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO ELECTRICO GONZALES SAC, LIMA, 2018”			
VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE: LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	Según Aguilar(2013) la define como el conjunto de herramientas que fija la organización orientadas a controlar los aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o prestación de servicios, con la finalidad de garantizar el cobro de los mismos en el momento establecido.	Políticas de crédito	Evaluación crediticia
			Asignación de líneas de crédito
			Condiciones de pago
		Políticas de cobranza	Seguimiento de las cuentas por cobrar
			Recupero de las cuentas por cobrar
			Políticas de cuentas incobrables
VARIABLE DEPENDIENTE: LIQUIDEZ	Según Bernstein(1999) la liquidez se puede definir como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa.	Ratios de Liquidez	Liquidez general
			Prueba ácida
			Prueba defensiva
		Ratios de Gestión	Rotación de cuentas por cobrar(veces)
			Período de cobro(días)

Anexo N° 3 Cuestionario

Encuestas

ESCALA DE CLASIFICACION						
	SEXO: EDAD: LOCALIZACION:	CARGO:				
	ASPECTOS	ESCALA				
ITEM	GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI NUNCA	NUNCA
1	Se emite el comprobante de venta en el momento de la entrega del producto					
2	¿Se realiza una evaluación crediticia a los clientes antes de efectuar una venta al crédito?					
3	¿Utiliza algún servicio que permita obtener información crediticia del cliente desde Infocorp?					
4	¿Todos los clientes cuentan con una línea de crédito?					
5	¿Son revisados y actualizados las líneas de crédito?					
6	¿Se solicita algún tipo de garantía al cliente para otorgamiento del crédito?					
7	Se cumple con la compra mínima establecida que el cliente debe adquirir, para otorgarle crédito					
8	¿Todos los clientes cumplen con la cancelación en el plazo de pago otorgado?					

9	¿Si el cliente cuenta con un precedente de pago atrasado, le siguen otorgando crédito?					
10	¿Se impone alguna penalidad a los clientes que no cumplen con la cancelación en el plazo de pago?					
11	¿Se realiza el seguimiento oportuno para determinar las cuentas vencidas o por vencer?					
12	¿Se informa la suspensión de créditos al dpto. de ventas por facturas vencidas?					
13	¿Se informa oportunamente al cliente, sus cuentas pendientes de pago?					
14	¿Los cheques diferidos son abonados en cuenta en la fecha que indica el cheque?					
15	¿Se cuenta con algún reporte de estadística de pagos por cliente?					
16	¿Se realiza compensación de facturas por cobrar con las facturas por pagar?					
17	¿Se capacita al personal de como efectuar la respectiva gestión y control de las cuentas por cobrar?					
18	¿Dentro del proceso de cobranza que usa, ejecuta envíos de cartas notariales para el recupero de cuentas incobrables?					

19	¿Clasifica a sus clientes según su grado de morosidad por pagar?					
----	--	--	--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia

Anexo N° 4 Ficha RUC



Reporte de Ficha RUC
GRUPO ELECTRICO GONZALES S.A.C.
20549918015

Lima, 13/09/2019

Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	09 SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Fecha de Inscripción	11/10/2012
Fecha de Inicio de Actividades	02/11/2012
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	03/10/2018
Comprobantes electrónicos	FACTURA (desde 03/10/2018), BOLETA (desde 03/10/2018)

Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	GRUPO ELECTRICO GONZALES S.A.C
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	4753 - VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Actividad Económica Secundaria 1	9399 - OTRAS ACTIVIDADES DE TIPO SERVICIO NCP
Actividad Económica Secundaria 2	---
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL/COMPUTARIZADO
Sistema de Contabilidad	MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	-
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	1 - 4271593
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	1 - 954150905
Teléfono Móvil 2	-
Correo Electrónico 1	gruposelctricogonzales@gmail.com
Correo Electrónico 2	administracion@grupoindustrial.com.pe

Domicilio Fiscal	
Actividad Económica Principal	4753 - VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA, PINTURAS Y PRODUCTOS DE VIDRIO EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Departamento	LIMA
Provincia	LIMA
Distrito	LIMA
Tipo y Nombre Zona	-
Tipo y Nombre Vía	JR. AZANGARO

Página 1 de 4



Nro	970
Rm	-
Mz	-
Lote	-
Dpto	-
Interior	178
Otras Referencias	ALTURA . PARQUE UNIVERSITARIO
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	ALQUILADO

Datos de la Persona Natural / Datos de la Empresa	
Fecha Inscripción RPL/PP	03/10/2012
Número de Partida Registral	12917378
Tomo/Ficha	-
Folio	-
Avalúo	-
Origen de la Entidad	NACIONAL
País de Origen	-

Registro de Tributos Afectos				
Tributo	Afecto desde	Exoneración		
		Marca de Exoneración	Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	03/11/2012	-	-	-
IMP. TEMPORAL A LOS ACTIV. NETOS	01/03/2018	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	01/02/2014	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	01/02/2014	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYRE TRABAJADOR	01/01/2017	-	-	-
ESSALUD SEG. REGULAR TRABAJADOR	01/02/2014	-	-	-
SNP - LEY 19990	01/02/2014	-	-	-

Representantes Legales



Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD - 41592721	GONZALES PANTA MARILYN SHIRLEY	GERENTE GENERAL	10/03/1982	03/10/2012	-
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo	
	-	-	-	-	

Otras Personas Vinculadas						
Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vínculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD - 41592721	GONZALES PANTA MARILYN SHIRLEY	SOCIO	10/03/1982	03/10/2012	-	57.1700000000
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
	-	-	-	-		
	Pais de Residencia	Pais de Constitución		-		
-	-	-	-			
Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vínculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD - 41992032	GONZALES PANTA MIGUEL EDUARDO	SOCIO	02/09/1993	03/10/2012	-	42.8300000000
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
	-	-	-	-		
	Pais de Residencia	Pais de Constitución		-		
-	-	-	-			



Dependencia SUNAT: INTENDENCIA LIMA

Fecha: 13/09/2019

Hora: 19:39

Página 4 de 4

Jefe del área de Servicios
SUNAT

Sr. Contribuyente, al solicitar el presente Reporte Electrónico, debe tener en cuenta lo siguiente:

- La información mostrada corresponde a lo registrado por usted a través de SUNAT Operaciones en Línea.
- El máximo de reportes a ser generados por día es TRES (03). A partir del 4to reporte, se toma el último reporte generado. La generación del reporte en el día siempre muestra los datos registrados hasta el día anterior.
- Es importante que, para efectos de mantenerlo informado sobre sus obligaciones y facilidades, actualice sus datos en el RUC, como correo electrónico, teléfono fijo y teléfono celular.
- Puede validar y visualizar el reporte electrónico generado a través del código QR ubicado en la parte inferior derecha del presente documento o colocando la siguiente dirección en la barra del navegador:


<https://www.sunat.gob.pe/ti-ti/reporteec-visor/reporteec/reporteec/certificado/descarga?doc=Bv39GaxdC%2EDVkaIWMA3NpukB2zCPeGG5ku6jK0cFluQBuM1YYTHQjDNDfaPzuZikK rK9aE6ngpEYzfJGFydrSNbA/WFBaN3p6W6nO6%3D>



www.sunat.gob.pe

Central de Consultas
Desde teléfonos fijos 0-801-12-100
Desde celulares (01)315-0730

Anexo N° 5 Comprobantes de Venta



**GRUPO ELECTRICO
GONZALES SAC**

Materiales y Accesorios Eléctricos Industriales, Tableros Termomagnéticos, Tablero de Transferencia, Estrella, Triángulo, Alternadores, Arrancadores Sólidos, Contactores, Relays, PLC, Variador de Frecuencia, Iluminación, Cajas, Cables de Alta y Baja Tensión, Ferrería en General
Jr. Azángaro 970 Stand 178 - Lima - Lima - Lima
Telf.: 427-1893 entel: 981227844 RPC: 964150906 RPM: #955670886
E-mail: ventas@grupoindustrial.com.pe www.grupoindustrial.com.pe

R.U.C. N° 20549918515

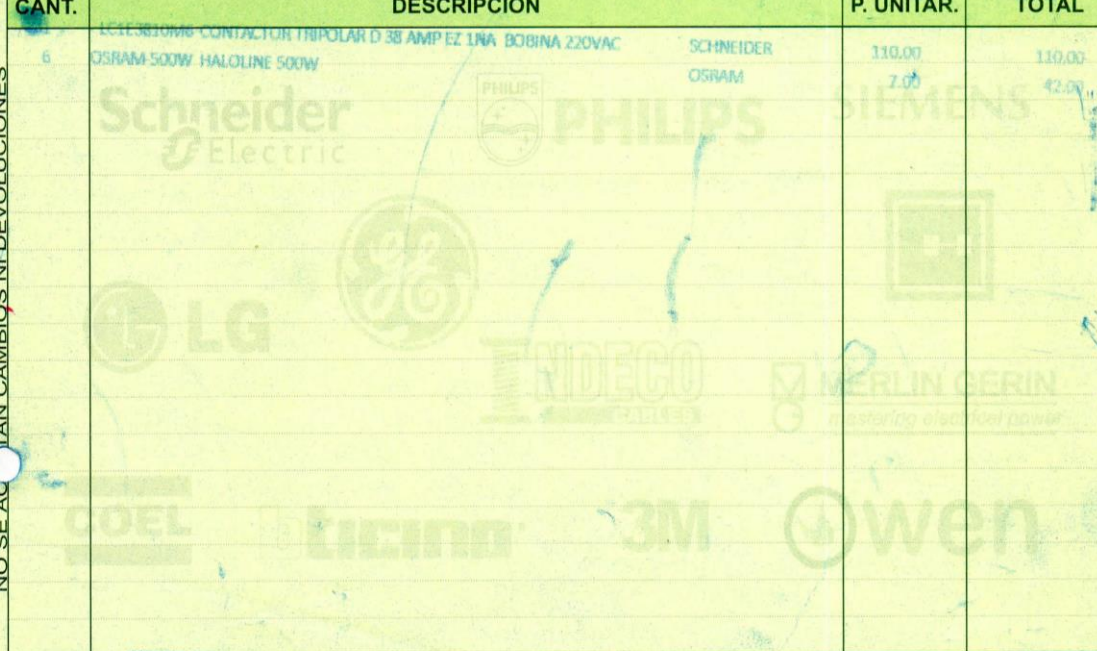
FACTURA

0001- N° 015291

Señores)

FRIO-GLOBAL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD

Dirección CALAUGUSTO DURAND NRO. 2570 URB. LA VIVA - SAN LUIS LIMA LIMA	Fecha 02/05/2018
R.U.C. 20427786481	Orden de Compra
F. de Pago FACTURA 15 DÍAS	Vendedor MARILYN GONZALES
	Guía de remisión 001007708

CANT.	DESCRIPCION	P. UNITAR.	TOTAL
6	1E1E3E00M6 CONTACTOR TRIPOLAR D 38 AMP EZ LNA BOBINA 220VAC SCHNEIDER OSRAM 500W HALOLINE 500W OSRAM 	110.00 7.00	110.00 42.00


Son: CIENTO SETENTA Y NUEVE y 36/100 SOLES

CTA .CTE. BCP SOLES 191-2053623-0-65	CANCELADO	SUB-TOTAL 5/ 152.00
BCP DOLARES 191-2123333-1-17	Lima, de del 201.....	I.G.V. 8 % 5/ 27.36
BBVA SOLES 0011-0175-0100038237-72	p. GRUPO ELECTRICO GONZALES S.A.C.	TOTAL 5/ 179.36

BANCO: CHEQUE:

COPIA SIN DERECHO A CREDITO FISCAL DEL I.G.V. EMISOR

LUGOPALSA IMPRESORES S.A. R.U.C. 20503949050 Telf.: 428-5022 Cel.: 98629-7718 Entr.: 94636-7561 Serie 0001 del 15.001 al 16.000 N° Aut.: 13326270029 PL: 14.02/2018



**GRUPO ELÉCTRICO
GONZALES SAC**

Materiales y Accesorios Eléctricos Industriales, Tableros Termomagnéticos, Tablero de Transferencia, Estrella, Triángulo, Alternadores, Arrancadores Sólidos, Contactores, Relays, PLC, Variador de Frecuencia, Iluminación, Cajas, Cables de Alta y Baja Tensión, Ferretería en General
Jr. Azángaro 970 Stand 178 - Lima - Lima - Lima
Telf.: 427-1893 entel: 981227844 RPC: 964150906 RPM: #955670886
E-mail: ventas@grupoindustrial.com.pe www.grupoindustrial.com.pe

R.U.C. N° 20549918515

FACTURA

0001- ⁰⁰¹⁰¹⁵³³³ N° 015333

FRIO GLOBAL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD Señor(es)

Dirección: CAL AUGUSTO DURAND NRO. 2570 URB. LA VITA SAN LUIS LIMA LIMA

Fecha: 02/05/2018

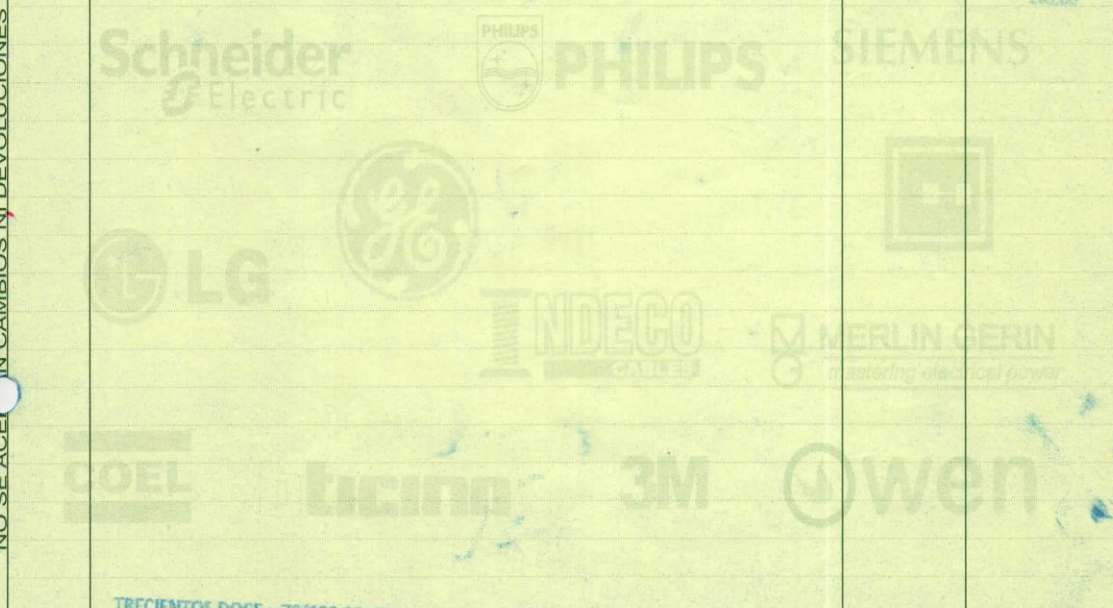
R.U.C./ 786481

Orden de Compra

F. de Pago: FACTURA 15 DIAS

Vendedor: MARILYN GONZALES

Guía de remisión: 001007724

CANT.	DESCRIPCION	P. UNITAR.	TOTAL
1	S204 32A INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 4P 32A TIPO RIEL AEB	265.00	265.00
<p style="font-size: small;">NO SE ACEPTAN CAMBIOS NI DEVOLUCIONES</p> 			

Son: TRECIENTOS DOCE Y 70/100 SOLES

CTA .CTE. BCP SOLES 191-2053623-0-65
BCP DOLARES 191-2123333-1-17
BBVA SOLES 0011-0175-0100038237-72

BANCO: CHEQUE:

CANCELADO

Lima, de del 201.....

p. GRUPO ELÉCTRICO GONZALES S.A.C.


SUB-TOTAL \$ 265.00

I.G.V. % 5/ 47.70

TOTAL \$ 312.70

EMISOR

COPIA SIN DERECHO A CREDITO FISCAL DEL I.G.V.



**GRUPO ELÉCTRICO
GONZALES SAC**

Materiales y Accesorios Eléctricos Industriales, Tableros Termomagnéticos, Tablero de Transferencia, Estrella, Triángulo, Alternadores, Arrancadores Sólidos, Contactores, Relays, PLC, Variador de Frecuencia, Iluminación, Cajas, Cables de Alta y Baja Tensión, Ferretería en General
Jr. Azángaro 970 Stand 178 - Lima - Lima - Lima
Telf.: 427-1893 entel: 981227844 RPC: 964150906 RPM: #955670886
E-mail: ventas@grupoindustrial.com.pe www.grupoindustrial.com.pe

R.U.C. N° 20549918515

FACTURA

0001- ⁰⁰¹⁰¹⁵³³⁴ **N° 015334**

Señor(es) **FRIO GLOBAL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD**

Dirección **CAL AUGUSTO DURAND NRO. 2570 URB. LA VIVA - SAN LUIS LIMA LIMA** Fecha **07/05/2018**

R.U.C. **20427786481** Orden de Compra **FACT-30 DIAS** F. de Pago **MARILYN GONZALES** Vendedor **001000006805** Guía de remisión

CANT.	DESCRIPCION	P. UNITAR.	TOTAL
2	LC1E1810M6 CONTACTOR TRIPOLAR D 18 AMP EZ 1NA BOBINA 220VAC SCHNEIDER	80.20	160.40
2	3RV1011-1H GUARDAMOTOR SIRIUS 5.5-8AMP 500 SIEMENS	187.50	375.00
1	S204 32A INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 4P 32A TIPO RIEL PHILIPS ABB	265.00	265.00

Son: NOVECIENTOS CUARENTA Y CUATRO y 47/100 SOLES

CTA .CTE. BCP SOLES 191-2053623-0-65
BCP DOLARES 191-2123333-1-17
BBVA SOLES 0011-0175-0100038237-72

BANCO: CHEQUE: p. GRUPO ELÉCTRICO GONZALES S.A.C.

CANCELADO


Lima,..... de del 201.....

SUB-TOTAL	S/ 800.40
I.G.V. 18 %	S/ 144.07
TOTAL	S/ 944.47

EMISOR

COPIA SIN DERECHO A CREDITO FISCAL DEL I.G.V.

NO SE ACEPTAN CAMBIOS NI DEVOLUCIONES



GRUPO ELÉCTRICO GONZALES SAC

Materiales y Accesorios Eléctricos Industriales, Tableros Termomagnéticos, Tablero de Transferencia, Estrella, Triángulo, Alternadores, Arrancadores Sólidos, Contactores, Relays, PLC, Variador de Frecuencia, Iluminación, Cajas, Cables de Alta y Baja Tensión, Ferrería en General

Jr. Azángaro 970 Stand 178 - Lima - Lima - Lima
 Telf.: 427-1893 entel: 981227844 RPC: 964150906 RPM: #955670886
 E-mail: ventas@grupointustrial.com.pe www.grupointustrial.com.pe

R.U.C. Nº 20549918515

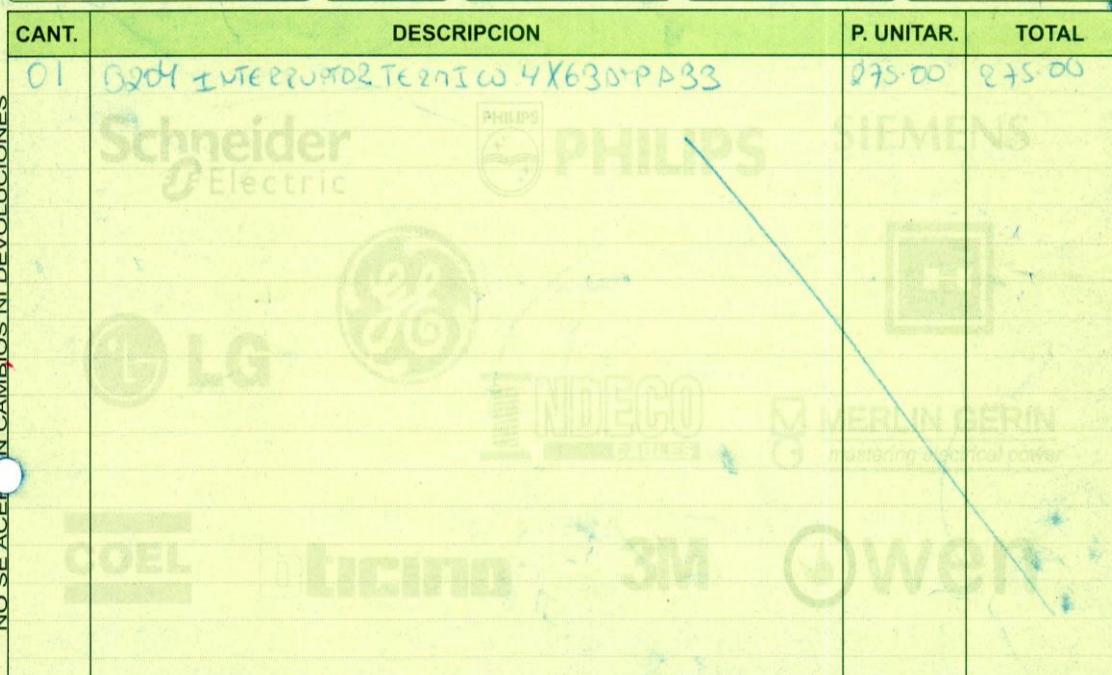
FACTURA

0001- Nº 015345

Señor(es) _____

Dirección: FRIO GLOBAL S.D Fecha: 08/05/2018

R.U.C.: 20427736481 Orden de Compra: _____ F. de Pago: FACT. 30 DÍAS Vendedor: _____ Guía de remisión: _____

CANT.	DESCRIPCION	P. UNITAR.	TOTAL
01	<u>0204 INTERRUPTOR TERMICO 4X630-PAB3</u>	275.00	275.00
			

Son: TRESCIENTOS VEINTICINCO Y 00/100 CÉNTAVOS

CTA .CTE. BCP SOLES 191-2053623-0-65

BCP DOLARES 191-2123333-1-17

BBVA SOLES 0011-0175-0100038237-72

CANCELADO

Lima, de del 201.....

SUB-TOTAL 275.00

I.G.V. % 49.50

TOTAL 324.50

BANCO: CHEQUE: p. GRUPO ELÉCTRICO GONZALES S.A.C.


COPIA SIN DERECHO A CREDITO FISCAL DEL I.G.V.

EMISOR

NO SE ACEPTAN CAMBIOS NI DEVOLUCIONES

LUGOPALSA IMPRESORES S.A. R.U.C. 2003094050 Tel.: 428-5022 Cel.: 98629-7716 Entel: 94636-7561 Serie 0001 del 15.001 al 16.000 Nº Aut.: 13326270023 EL: 14/02/2018

Anexo N° 6 Estado Cta Cte - Ingresos



ESTADO DE CUENTA CORRIENTE

DEL 01/07/2018 AL 31/07/2018
GRUPO ELECTRICO GONZALES SAC

PÁGINA 2 DE 3

MONEDA	CÓDIGO DE CUENTA INTERBANCARIO (CCI)	CÓDIGO DE CUENTA
SOLES	002-191-002053623065-57	191-2053623-0-65

000 A0QYP (RPPJKG) 40567

EJECUTIVO DE NEGOCIOS: PUCHOC V. JOSE
OFICINA: AG.CENTRO CIVICO - L
TELÉFONO: CELULAR: 3320507
E-MAIL: jpuhoch@bcp.com.pe

FECHA PROC.	FECHA VALOR	DESCRIPCIÓN	MID. AT. 4	LUGAR	REFERENCIAS ADICIONALES				CARGO/ MOND	SALDO CONTABLE	
					SUC-AGE	NUM. OP	HORA	ORIGEN			TIPO
18-07		A 193 1283830 0	TLC		111-008	069221	09:59	TNP054	4401	17,881.83	77,352.18
18-07		IMPUESTO ITR	INT		-	-	-	-	0909	.65	77,351.45
11-07		TRAN.CTAS. TERC.HK	BPI		111-023	872697	17:29	HBK772	2701	2,382.13	79,733.58
11-07		TRAN.CTAS. TERC.BM	BPI		111-023	581882	10:16	BMO084	2701	11,522.37	91,255.95
11-07		TRAN.CTAS. TERC.BM	BPI		111-023	284677	17:55	BMO091	2701	27,718.75	170,766.78
11-07		A 191 1017766 0	TLC		111-008	810403	10:29	TNP063	4401	599.26	120,167.56
11-07		A 191 1017266 0	TLC		111-008	810255	10:27	TNP065	4401	3,433.82	116,733.68
11-07		A 191 1058522 0	TLC		111-008	841811	18:34	TNP036	4401	10,000.00	106,733.68
11-07		IMPUESTO ITR	INT		-	-	-	-	0909	2.75	106,736.93
11-07		DE INPROPLAST S.A.C.	TLC		111-008	812714	10:31	TNP086	2401	610.00	107,346.93
12-07		TRA.C/CTA. SOL. ATM	CAJ	AGE. BCP - CENTRO	111-017	067428	16:53	000106	1201	1,500.00	108,846.93
12-07		A 193 15572195 0	TLC		111-008	862149	18:05	TNP007	4401	150.00	108,696.93
12-07		CHEQUE 0000057	VEN	AG.BANCO CARAC	191-037	033085	15:12	574179	3002	6,916.60	101,774.30
12-07		IMPUESTO ITR	INT		-	-	-	-	0909	.35	101,774.04
13-07		TRAN.CTAS. TERC.BM	BPI		111-023	144216	11:29	BMO042	2701	120.14	101,654.18
13-07		TRAN.CTAS. TERC.BM	BPI		111-023	147381	09:04	BMO062	2701	200.00	102,894.18
13-07		TRAN.CTAS. TERC.BM	BPI		111-023	238675	14:39	BMO045	2701	450.00	102,544.18
13-07		DE INPROPLAST S.A.C.	TLC		111-008	823529	11:27	TNP001	2401	1,044.11	103,588.29
13-07		DE LEITECORP S.A.C.	TLC		111-008	849817	14:16	TNP063	2401	3,946.07	107,534.07
13-07		PAG LETRA 48142566	TLC		111-008	856256	15:21	TNP066	4401	1,300.47	106,275.09
13-07		PAG LETRA 48944222	TLC		111-008	855617	15:16	TNP014	4401	1,759.60	104,476.29
13-07		IMPUESTO ITR	INT		-	-	-	-	0909	.30	104,425.99
14-07		DE CERAMICA ARTISTICA	TLC		111-008	808699	10:21	TNP097	2401	7,894.78	112,326.75
14-07		A 193 15572195 0	TLC		111-008	806235	10:02	TNP008	4401	300.00	112,028.75
14-07		A 191 31317694 0	TLC		111-008	806851	09:58	TNP088	4401	1,200.00	110,828.75
14-07		PAG LETRA 48942627	TLC	Proveedor	111-008	806432	10:04	TNP005	4401	1,027.58	109,195.17
14-07		A 191 13000454 0	TLC		111-008	812513	11:04	TNP003	4401	1,991.50	107,203.67
15-07		IMPUESTO ITR	INT		-	-	-	-	0909	.50	107,201.17
16-07		BITE 917793668	TLC		111-008	818021	11:15	TNP062	4401	32.89	107,168.28
16-07		A 193 15572195 0	TLC		111-008	858956	17:39	TNP046	4401	11,000.00	93,368.28
16-07		MANT TO ADIC NEG	INT		379-000	066990	-	-	4936	10.00	91,558.28
16-07		IMPUESTO ITR	INT		-	-	-	-	0909	.65	91,357.61
17-07		LETRAS COBRIANZA	INT		191-000	005928	-	-	2912	1,064.16	94,471.79
17-07		TRANSF.BCO.INTERBANK	VEN	SUC LIMA	191-000	078318	10:31	RC34	7014	1,603.78	96,105.57
17-07		TRAN.CTAS. TERC.BM	BPI		111-023	925710	08:50	BMO011	2701	3,034.70	100,040.27
17-07		TRAN.CTAS. TERC.HK	BPI		111-023	081490	15:55	HBK759	2701	4,527.12	104,567.39
17-07		ENTR.EFEC. 0067270	VEN	AG.PLAZA SAN MART	191-004	847270	10:50	565813	1010	73,700.00	178,347.39
17-07		A 191 1030825 0	TLC		111-008	815304	11:05	TNP085	4401	1,000.00	177,347.39
17-07		CHEQUE 00000956	VEN	AG.CENTRO CIVICO	191-105	610044	10:00	569196	3002	1,037.00	176,315.39
17-07		A 191 1283830 0	TLC		111-008	861295	19:00	TNP004	4401	1,083.95	174,631.44
17-07		A 193 1283830 0	TLC		111-008	861379	19:01	TNP0F3	4401	2,744.18	171,887.26
17-07		A 191 2829340 0	TLC		111-008	859673	19:05	TNP001	4401	3,850.60	168,236.66
17-07		CHEQUE 00000065	VEN	AG.CENTRO CIVICO	191-105	612843	10:02	569196	3002	5,649.00	162,587.66
17-07		PAGO PRESTAMO	INT		111-016	000000	-	-	4986	6,389.66	156,198.00
17-07		A 191 1694357 0	TLC		111-008	808924	10:54	TNP0F2	4401	3,719.70	147,478.30
17-07		IMPUESTO ITR	INT		-	-	-	-	0909	5.45	147,472.85
18-07		ENTREGA C/CHEQUES FUE	INT	Cliente	000-000	445357	-	-	2983	1,761.03	149,233.88
18-07	12-07	D/B Local	INT		-	-	-	-	-	-	-
18-07		ENTR.EFEC. 0441704	VEN	AG.PLAZA SAN MART	191-004	441704	10:09	549101	1010	6,150.00	155,583.88
18-07		IMPUESTO ITR	INT		-	-	-	-	0909	.35	155,583.53
19-07		ENTREGA C/CHEQUES FUE	INT		000-000	867467	-	-	2903	2,856.29	158,439.82
19-07	20-07	D/B Local	INT		-	-	-	-	-	-	-
19-07		ENTR.EFEC. 0188710	VEN	AG.CAILLOMA	191-008	188710	17:53	567229	1010	10,000.00	168,439.82
19-07		A 191 34671936 0	TLC		111-008	845755	18:40	TNP005	4401	800.00	167,639.82
19-07		A 191 34389498 0	TLC		111-008	859873	18:45	TNP002	4401	1,110.00	166,529.82
19-07		IMPUESTO ITR	INT		-	-	-	-	0909	.05	166,529.17
20-07		TRAN.CTAS. TERC.HK	BPI		111-023	055807	10:47	HBK775	2701	290.00	166,619.17
20-07		TRAN.CTAS. TERC.BM	BPI		111-023	347947	19:10	BMO063	2701	6,967.44	173,586.61
20-07		A 193 15572195 0	TLC		111-008	863938	18:11	TNP008	4401	600.00	172,986.61
20-07		PAG LETRA 48956114	TLC		111-000	809905	12:57	TNP0A2	4401	1,000.25	171,986.36
20-07		POSTES COMP.PAGO	INT		191-000	877156	-	-	4937	3.50	171,982.86
20-07		IMPUESTO ITR	INT		-	-	-	-	0909	.35	171,982.51
21-07		ENTREGA C/CHEQUES FUE	VEN	AG.PLAZA SAN MART	191-004	938107	10:33	575569	1001	4,224.39	176,126.90
21-07		TRAN.CTAS. TERC.HK	BPI		111-023	051730	13:40	HBK765	2701	5,033.85	181,160.75
21-07		A 191 00062028 0	TLC		111-008	821732	14:25	TNP068	4401	700.00	180,460.75
22-07		IMPUESTO ITR	INT		-	-	-	-	0909	.45	180,460.50
23-07		TRAN.CTAS. TERC.HK	BPI		111-023	005047	17:01	HBK775	2701	250.00	180,710.50

Impreso por Enotria S.A. (2210 - 01/18/11)

Anexo N° 7 Factura del Proveedor – línea de crédito



106

SEIN S.R.L.
R.U.C.: 20100291551
FACTURA ELECTRÓNICA
FF0J-00006402

Cliente: GRUPO ELÉCTRICO GONZALES S.A.C.
Dirección: JR. AZANGARO NRO. 970 INT. 178
Lima - Lima - Lima
R.U.C.: 20549918515
Vendedor: 025 Erick Hulman
Fecha de emisión: 22/05/2018
Condición de pago: Factura 30 Días

Teléfono: 4271893
Orden compra:
Fecha de vencimiento: 22/07/2018
Moneda: Soles

Item	Código	Descripción	Marca	Cantidad	Unidad	Valor vta. uni.	%Dcto	Precio vta. uni.	Precio total
	GZ1E08	GUARDAMOTOR TERMOMAGNETICO TVS 2.5-4 AMP. SCHNEIDER	SCHNEIDER	2.00	PZA	62.4000	0.00	73.6300	147.26
2	LV563316	INTERRUPTOR EASYPACT CVS 3 X 420-600 AMP. 70/30KA 220/380V	SCHNEIDER	1.00	PZA	1,098.7200	0.00	1,296.4900	1,296.49



126


SEIN S.R.L.
ENTREGADO
Nombre: Erick Hulman M.
DNI: 43183205



SON: UN MIL CUATROCIENTOS CUARENTITRES CON 75/100 SOLES

Ope. gravada: SI 1,223.52
I.G.V. 18.00%: SI 220.23
Importe total: SI 1,443.75

Anexo N° 8 Estado Cta. Cte. – Egresos



ESTADO DE CUENTA CORRIENTE

PÁGINA 2 DE 3

DEL 01/08/2018 AL 31/08/2018
GRUPO ELECTRICO GONZALES SAC

MONEDA	CÓDIGO DE CUENTA INTERBANCARIO (CCI)	CÓDIGO DE CUENTA
SOLES	002-191-002053623065-57	191-2053623-0-65

000 A0QYP (RPPJKG) 40839

EJECUTIVO DE NEGOCIOS: PUCHOC V. JOSE
OFICINA: AG.CENTRO CIVICO - L
TELEFONO: CELULAR: 3320507
E-MAIL: jpuhoc@bcp.com.pe

FECHA PRDC.	FECHA VALOR	DESCRIPCIÓN	MED AT.*	LUGAR	REFERENCIAS ADICIONALES					CARGO /ABONO	SALDO CONTABLE
					SUC-AGE	NUN. OP	MORA	ORIGEN	TIPO		
11-08		TRAN.CTAS.TERC.HK	BPI		111-023	848351	18:11	HBK791	2781	336.34	32,174.23
11-08		TRAN.CTAS.TERC.HK	BPI		111-023	817910	18:05	HBK774	2781	2,749.35	34,443.58
11-08		TRAN.CTAS.TERC.HK	BPI		111-023	832890	09:34	HBK773	2781	4,527.12	38,970.70
11-08		TRAN.CTAS.TERC.BM	BPI		111-023	369860	12:01	BM0874	2781	11,373.46	50,344.16
12-08		IMPUESTO IIF	INT						8909	.85	50,343.31
13-08		CHEQUE 80008061	VEN	SUC CERRO DE PASC	280-000	336239	17:17	551045	3801	2,820.00	47,533.31
13-08		A 193 15572195 0	TLC		111-008	835737	15:24	TNP033	4481	4,200.00	43,333.31
13-08		IMPUESTO IIF	INT						8909	.30	43,333.01
14-08		TRA O/CTA - AGENTE	CAJ	PRODUCTOS PERSONA	111-017	765428	09:00	373164	2283	88.00	43,411.01
14-08		DE CONGELADOS DUYAMA S	TLC		111-008	839679	15:25	TNP064	2481	1,368.44	44,779.45
14-08		A 191 40809268 0	TLC		111-008	809489	18:00	TNP046	4481	300.00	44,479.45
14-08		A 193 15572195 0	TLC		111-008	851228	17:34	TNP881	4481	660.00	43,819.45
14-08		IMPUESTO IIF	INT						8909	.05	43,819.40
15-08		ENT. CREDIBANK VISANET	INT		111-007	821472			2981	33.68	43,853.00
15-08		DE IMPROPLAST S.A.C.	TLC		111-008	848802	15:54	TNP004	2481	290.60	44,053.60
15-08		TRAN.CTAS.TERC.BM	BPI		111-023	951392	17:23	BM0876	2781	7,387.98	51,441.58
15-08		A 1911736411 0	TLC		111-008	838792	12:40	TNP006	4481	1,978.00	49,471.58
15-08		A 191 1900454 0	TLC		111-008	831013	12:41	TNP000	4481	2,844.60	47,426.98
15-08		IMPUESTO IIF	INT		373-000	854824			4936	18.00	47,418.98
15-08		IMPUESTO IIF	INT						8909	.50	47,418.48
16-08		ENTR.EFEC. 0019455	VEN	AG.PARDO	194-003	810455	11:40	562779	1818	28.00	47,436.48
16-08		ENTR.EFEC. 0003146	VEN	AG.PARDO	194-003	803146	11:35	575503	1818	176.00	47,612.48
16-08		A 192 2106647 0	TLC		111-008	815879	11:15	TNP010	4481	78.57	47,541.91
16-08		A 193 15572195 0	TLC		111-008	812479	18:39	TNP054	4481	1,000.00	46,541.91
16-08		A 191 40809268 0	TLC		111-008	838291	15:04	TNP044	4481	1,000.00	45,541.91
16-08		A 193 15572195 0	TLC		111-008	848817	16:43	TNP067	4481	1,250.00	44,291.91
16-08		IMPUESTO IIF	INT						8909	.15	44,291.76
17-08		880015656 PALCON PERU	TLC		111-008	235251	17:56	TNP0A1	2481	127.40	44,191.25
17-08		880015678 PALCON PERU	TLC		111-008	235251	17:56	TNP0A1	2481	149.27	44,568.52
17-08		880015658 PALCON PERU	TLC		111-008	235251	17:56	TNP0A1	2481	169.51	44,738.03
17-08		880015716 PALCON PERU	TLC		111-008	235254	17:56	TNP0A1	2481	254.88	44,992.91
17-08		880015657 PALCON PERU	TLC		111-008	235255	17:56	TNP0A1	2481	876.73	45,669.64
17-08		TRANSF.BCO.SCOTIABANK	VEN	SUC LIMA	191-000	802948	18:32	RC2N	2814	769.25	46,438.89
17-08		TRAN.CTAS.TERC.HK	BPI		111-023	107873	16:33	HBK780	2781	1,233.10	47,671.99
17-08		TRAN.CTAS.TERC.BM	BPI		111-023	485059	17:14	BM081C	2781	1,608.02	49,280.01
17-08		880015711 PALCON PERU	TLC		111-008	235258	17:56	TNP0A1	2481	3,210.00	52,490.01
17-08		TRAN.CTAS.TERC.BM	BPI		111-023	191305	16:26	BM0871	2781	3,690.00	56,180.01
17-08		TRAN.CTAS.TERC.BM	BPI		111-023	179300	16:24	BM0852	2781	12,264.34	68,444.25
17-08		TELE 1745173	TLC		111-008	858630	16:51	TNP004	4084	249.02	68,195.23
17-08		TELE 964258986	TLC		111-008	857866	16:46	TNP044	4084	315.45	67,880.00
17-08		A 191 2324169 0	TLC		111-008	873311	18:07	TNP025	4481	348.99	67,531.01
17-08		A 193 1630160 0	TLC		111-008	812385	18:27	TNP018	4481	1,155.17	66,375.84
17-08		PAGO PRESTAMO	INT		111-016	808080			4905	6,389.66	59,986.18
17-08		A 193 15572195 0	TLC		111-008	821631	11:29	TNP001	4481	12,264.34	47,721.84
17-08		IMPUESTO IIF	INT						8909	1.09	47,722.74
18-08		A 193 1203830 0	TLC		111-008	819749	13:27	TNP006	4481	1,843.75	46,278.99
19-08		IMPUESTO IIF	INT						8909	.85	46,278.14
19-08		DE F. Y C. METALIKAS S	TLC		111-008	808082	20:24	TNP041	2481	967.19	47,245.33
19-08		ENTREGA C/CHEQUES FUE	VEN	AG.PLAZA SAN MART	191-004	904101	15:39	543001	1881	20,481.31	67,726.64
19-08		A 191 2043955 0	TLC		111-008	119930	18:41	TNP0F1	4481	830.07	68,556.71
19-08		A 193 15572195 0	TLC		111-008	835963	14:54	TNP0A9	4481	2,000.00	70,556.71
19-08		PORTES COMPR.PAGO	INT		191-000	879576			4937	3.50	70,560.21
19-08		IMPUESTO IIF	INT						8909	1.10	70,561.31
21-08		TRA O/CTA SOL ATM	CAJ	AG. BCP - VARGAS	111-017	803993	12:31	194281	1281	438.40	71,000.00
21-08		TRAN.CTAS.TERC.BM	BPI		111-023	134830	16:33	BM0870	2781	421.00	71,421.00