



## FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“LOS PROCESOS EN LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE MOTOS STILOS S.A.C. EN LIMA, 2017”

Tesis para optar el título profesional de:

Contadora Pública

Autores:

Ramos Iman, Juana

Villanueva Almerco, Sherry Brighth

Asesor:

Mg. CPC César Peña Oxolón

Lima - Perú

2020

## DEDICATORIA

Primeramente; a Dios por su infinita fidelidad, por estar en cada paso de nuestras vidas, por darnos la dicha de tener salud y fuerzas; a nuestras familias por ser el apoyo incondicional en cada momento de la vida.

A nuestros queridos profesores por su enseñanza y su gran exigencia en el desarrollo de nuestro perfil profesional.

## AGRADECIMIENTO

Agradecemos primeramente a Dios por su infinita fidelidad, por estar con nosotros y ayudarnos a practicar la humildad en nuestras vidas diaria y sobre todo en cada paso de nuestra trayectoria profesional.

Al Asesor Mg. CPC César Peña Oxolón, docente del taller de titulación de la Universidad Privada del Norte, Campus Comas, por la orientación que nos brindó para el desarrollo de nuestra tesis. A todas las personas que directa o indirectamente que contribuyeron a lo largo de nuestra formación profesional.

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>2</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>3</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS.....</b>	<b>6</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS.....</b>	<b>7</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>8</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>9</b>
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>10</b>
1.1. Realidad problemática.....	10
1.1.1. Antecedentes.....	11
1.2. Formulación del problema.....	15
1.2.1. Problema general.....	15
1.2.2. Problemas Específicos.....	15
1.3. Objetivos.....	15
1.3.1. Objetivo general.....	15
1.3.2. Objetivos específicos.....	15
1.4. Hipótesis.....	15
1.4.1. Hipótesis general.....	15
1.4.2. Hipótesis específicas.....	15
<b>CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....</b>	<b>17</b>
2.1. Tipo de investigación.....	17
2.1.1. Según el propósito.....	17
2.1.2. Según el diseño de investigación.....	17
2.1.3. Enfoque cuantitativo de la investigación.....	18
2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos).....	18
2.2.1. La población.....	18
2.2.2. Muestra.....	19
2.3.1. Técnicas.....	19
<b>CAPÍTULO III. RESULTADOS.....</b>	<b>22</b>
3.1. Estado de Situación Financiera.....	22
3.2. Ratios de Liquidez.....	24
3.3. Ratios De Gestión.....	28
3.4. Ratios De Rentabilidad.....	29
3.5. RELACION ENTRE VARIABLES:.....	35
<b>CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN.....</b>	<b>39</b>
4.1. Discusión.....	39
<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>41</b>
Conclusión general.....	41

Conclusión específica 1 .....	41
Conclusión específica 2 .....	41
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>42</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>45</b>
1.5. Anexo N° 1: Matriz De Operacionalización De Las Variables .....	46
1.6. Anexo N°2: Matriz De Consistencia .....	48
1.7. Anexo N° 3: Carta De Autorización .....	50
1.8. Anexo N°4: Respuesta de aplicación de entrevista .....	51
1.9. Anexo N° 5: Validación de cuestionario .....	54

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 01: Estados de Ganancia y Pérdidas.....	Pag 31
TABLA N° 02: Balance General.....	Pag 23
TABLA N° 03: Liquidez General.....	Pag 24
TABLA N° 04: Prueba Acida.....	Pag 25
TABLA N° 05: Prueba Defensiva.....	Pag 26
TABLA N° 06: Capital de Trabajo.....	Pag 27
TABLA N° 07: Rotación de cuentas por cobrar.....	Pag 28
TABLA N° 08: Margen Bruto.....	Pag 29
TABLA N° 09: Margen Operativo.....	Pag 30
TABLA N° 10: Margen Neto.....	Pag 31
TABLA N° 11: Rentabilidad del Patrimonio (ROE).....	Pag 32
TABLA N° 12: Rendimiento Operativo (ROA).....	Pag 33
TABLA N° 13: Rendimiento Neto del Activo total (ROI).....	Pag 34
TABLA N° 14: Flujo De Caja 2016.....	Pag 37
TABLA N° 15: Flujo De Caja Proyectado 2017.....	Pag 38

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 01: Liquidez General.....	Pag 24
FIGURA N° 02: Prueba Acida.....	Pag 25
FIGURA N° 03: Prueba Defensiva.....	Pag 26
FIGURA N° 04: Capital de Trabajo.....	Pag 27
FIGURA N° 05: Margen Bruto.....	Pag 29
FIGURA N° 06: Margen Operativo.....	Pag 30
FIGURA N° 07: Margen Neto.....	Pag 31
FIGURA N° 08: Rentabilidad del Patrimonio (ROE).....	Pag 32
FIGURA N° 09: Rendimiento Operativo (ROA).....	Pag 33
FIGURA N° 10: Rendimiento Neto del Activo total (ROI).....	Pag 34

## RESUMEN

El tema de investigación tiene como objetivo principal demostrar que el proceso de las cuentas por cobrar si inciden de manera significativa en la liquidez de la empresa Motos Stilos S.A.C. el presente estudio se desarrolló dentro de una investigación no experimental, básica descriptiva, transversal con método de investigación correlacional. Nuestro trabajo de investigación fue tomada en una población de tres personas, por ello nuestra muestra es sensal porque nos resulta ser igual que la población; a través de la observación, encuesta, investigación bibliográfica y el análisis detallado se estableció la relación directa entre las dos variables estudiadas, asimismo la información recolectada de la entrevista nos fueron útiles para discernir la problemática en la que la empresa cruza la falta de liquidez originada por el mal manejo de sus cuentas por cobrar, los instrumentos recolectados mediante los estados financieros de los periodos 2016 y 2017, nos ayudan para profundizar estos temas mediante un comparativo de cada periodo, para ello se establecieron los ratios de liquidez solvencia y rentabilidad, concluyendo con un flujo de caja proyectado para el año 2018. Por tanto, podemos decir como resultado; si la empresa tuviese una buena gestión en sus cuentas por cobrar, tendría un personal capacitado para vender, Motos Stilos estaría en una buena condición económica y habría una liquidez suficiente para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo. Finalmente se concluye que, si existe una relación directa en ambas variables estudiadas, que la mejora en el proceso de las cuentas por cobrar si impacta de manera significativa en la liquidez de la empresa motos stilos, que, implementando los procesos por cobrar, tendría mayor liquidez por tanto podría cumplir con sus obligaciones y no dependería de financiamientos externos.

**Palabras claves:** Gestión, cobranza, créditos, liquidez,

## ABSTRACT

The main objective of the investigation is to demonstrate that the accounts receivable process does have a significant impact on the liquidity of the company Motos Stilos S.A.C. The present study was developed within a non-experimental, basic descriptive, cross-sectional research with correlational research method. Through the observation, survey, bibliographic research and detailed analysis, the direct relationship between the two variables studied was established, also the information collected from the interview was useful to discern the problem in which the company crosses the lack of liquidity originated Due to the mismanagement of their accounts receivable, the instruments collected through the financial statements of the periods 2016 and 2017, help us to deepen these issues through a comparison of each period, for this, the solvency and profitability liquidity ratios were established, concluding with a projected cash flow for the year 2018. Therefore, we can say as a result; If the company had a good management in its accounts receivable, it would have a trained staff to sell, Motos Stilos would be in a good economic condition and there would be sufficient liquidity to cover its short-term obligations. Finally, it is concluded that, if there is a direct relationship in both variables studied, that the improvement in the process of accounts receivable if it impacts the liquidity of the motorcycle company, which, implementing the processes receivable, would have greater liquidity Therefore, it could fulfill its obligations and would not depend on external financing.

**Keywords:** Management, collection, credits, liquidity,

## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

Una actividad fundamental es la prevención, a través del conocimiento mejor de los clientes, y teniendo cuidado especial en el otorgamiento de créditos, para que la administración de la cobranza sea eficiente. Otra medida es reaccionar de manera inmediata y atinada a la situación ya existente, para ello se debe tener una administración óptima de cartera de clientes y haber determinado estrategias para las situaciones en que los clientes no cumplen con su pagos, las cuales deben ser consistentes y adecuadas a la situación muy particular del mercado, a la economía y, una cobranza eficiente y oportuna. Para una adecuada administración de la cartera de crédito, es importante conocer a los clientes de la empresa, sus hábitos de compra, qué estímulos los hacen reaccionar, y además qué factores sirven para medir riesgo y de qué manera se pueden evitar las pérdidas como consecuencia de la presencia de esos riesgos en el proceso de cobranza. (Morales Castro & Morales Castro, 2014). Para hacer más eficiente la labor de cobranza, se deben definir iniciativas que mejoren la ejecución y desempeño de los procesos a través de la estandarización, la implementación de indicadores de desempeño y desarrollo de dimensiones y políticas de las cuentas por cobrar. Motos Stilos S.A.C. realiza sus cobranzas a criterio, pero no realiza un análisis mensual que sea detallado en la que permita identificar y contralar sus cuentas deudoras; la que se buscaría alinear políticas de cobranzas establecidas pero no cumplidas, para ello es necesario conocer la cartera de clientes, los planes de acción a realizar deben tener mejora continua y enfocar las operaciones hacia las estrategias más rentables. Para mejorar las cuentas por cobrar se analizará el estado de situación financiera, sistema de cobranza y sus funciones que ejecutan para su relación

con el cliente en el pago de su deuda de Motos Stilos. Es de suma importancia formalizar claramente las políticas, procedimientos y etapas para obtener resultados en consideración con la liquidez.

### 1.1.1. Antecedentes

#### **Variable Independiente: Los proceso en las cuentas por cobrar:**

(Cárdenas Aranda, 2016) En la tesis “Implementación de un proceso de compras y la mejora de la situación económica y financiera de la empresa Consorcio San Isidro, Trujillo 2015”. La autora concluyó que: El proceso de compras significativamente mejora la situación económica. Para ello manifiesta que la comprobación demostró que el Proceso de Compras implementado en el mes de junio 2015 a la empresa Consorcio San Isidro, mejora la situación económica debido al aumento de la utilidad neta en S/.6,080.20 y la situación financiera debido al índice de liquidez que es mayor a 1. Finalmente se observa que la implementación del proceso de cobranzas si demostró una mejora en la situación económica con una utilidad neta de S/ 10668.00

(Huayan acosta, 2016) En su tesis “El Proceso de Gestión del inventario y la mejora de la situación económica, financiera en la empresa Ferretera S.A.C. Trujillo 2014.” El autor en su investigación llegó a la conclusión: Que existen herramientas de control pero que no son suficientes para llevar un buen control de los inventarios, para ello el autor resalto que se ha trabajado pensando en el tema tributario, mas no en la gestión empresarial. El tesista, comprobó que la empresa antes de implementar las mejoras para el adecuado proceso de gestión del inventario contaba con un saldo de S/.7`152,218 nuevos soles y con la implementación de las mejoras se pudo obtener un saldo S/. 3`232,442.94 nuevos soles. De este modo logró comprobar la hipótesis planteada en donde la Gestión de inventarios que si mejora la situación económica y financiera.

(Paucar Mendoza & Rodríguez Alvarado, 2020) En la tesis denominada “La optimización de los procesos operativos y de cobranza y la mejora de la situación económica y financiera de la empresa Ingeniería en Mantenimiento y Sanitización S.A. En Trujillo, 2015”, los autores después de hacer un análisis obtuvieron un promedio de dieciséis (16) días para la rotación de los inventarios y disminuyó un día el periodo promedio de las cuentas por cobrar, debido que las ventas para el mes de la implementación se redujeron. De ese modo el autor menciona, que no tienen definidos sus procesos operativos y de cobranza, es decir, que sólo realizaba sus operaciones basándose en sus experiencias en el sector. Es así que los autores obtuvieron como última conclusión que: al implementar los procesos operativos y de cobranza la situación económica disminuye sus costos en S/. 37,964 y gastos en S/. 3,129, y en cuanto a la situación financiera aumenta su flujo de efectivo en S/. 29,287 y redujo sus cuentas por cobrar en S/. 7,875 en el mes.

(Rubio Aravena, 2013) En la tesis titulada: “Propuesta de Mejora a los Procesos De Contabilidad Y Finanzas: Evaluación Y Modelamiento Estratégico – Operacional” Concluye: Que el resultado de las mejoras se vio efectivo en el benchmarking del año fiscal 2013 donde la compañía subió su reputación de reportabilidad financiera desde el último lugar del año fiscal 2012, ubicándose en el cuarto lugar de las empresas de BHPB. El autor define que la propuesta de mejora a los procesos de contabilidad y finanzas deberá contar con una implementación de un nuevo sistema donde conlleva a nuevos cambios, donde se identificaron que la compañía subió su reputación de reportabilidad financiera del año fiscal 2012.

(Garcés Escobar, 2013) En la tesis “Plan de Mejoramiento de la Gestión Administrativa, Operativa y Contable del Restaurante y Comidas Rápidas 102 Perros” Llegó a la primera conclusión que: La gestión administrativa del Restaurante 102 perros se manejan bajo los requisitos que maneja la DIAN, el restaurante no

cuenta con un manual de funciones que delimite responsabilidades con sus empleados, la dirección es autocrática y el negocio no se encuentra formalizado legalmente. Garcés Escobar obtuvo como Beneficios cualitativos de esta propuesta lograr una mejor organización en el restaurante. De esta manera el autor propone el Plan de mejoramiento de la Gestión Administrativa, Operativa, el cual obtiene como resultado un mecanismo formal y participativo por parte de los empleados del restaurante logrando una mejor organización del restaurante.

### **Variable Dependiente: Liquidez**

(Cuenca Florindez & Vásquez Ferrer, 2016) En la tesis denominada “El sistema de control interno en el área de caja y la mejora en la liquidez de la empresa Lucky Global Fashion S.A.C. de Trujillo, durante el primer semestre del año 2016”.

De esa manera los autores concluyen que: la implementación del sistema de control interno permite mejorar los procedimientos en el área de caja de la empresa, ya que al implementar la verificación del reporte de cuentas corrientes de proveedores con el libro bancos determina si se cancela doble o no, además permite conocer verificación el importe otorgado como préstamo a los socios y asegura conocer si el personal del área de caja están cumpliendo con sus funciones según el manual de organización y funciones.

(Velásquez Briceño, 2017) En la investigación titulada “El Sistema de detracciones del IGV y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa de Transportes Uceda SAC de Trujillo del Año 2016”, llegó a la conclusión que:

Que el Sistema de Detracciones del IGV no incide de manera negativa en la liquidez de la Situación Financiera de la empresa. Mediante la aplicación de los ratios e interpretación de las tablas y gráficos; concluye el autor que la empresa aún mantiene liquidez levemente; para hacer frente sus obligaciones corrientes; debido a que se le aplica el 4% de la detracción en sus operaciones de venta; lo cual no es muy

trascendental en comparación a otras empresas donde la tasa de detracción es más alta.

(rojas Idrogo, Jenny kelita kelita; Vásquez Leiva, Yuleisy Jhomaly, 2017) En la tesis denominada, “Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de la EPS SEDACAJ S.A. En la ciudad de Cajamarca, año 2016”. Las tesistas demostraron que las Cuentas por Cobrar Comerciales si existía incidencia en la liquidez, de ese modo llegaron a la conclusión que: Después de aplicar al gerente comercial y trabajadores de la Eps Sedacaj S.A., la ficha de observación, ficha de análisis documental y encuestas para medir la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la liquidez; y haber procesado los resultados obtenidos, se determinó, que la gestión de cuentas por cobrar comerciales tiene un nivel de cumplimiento del 45%, correspondiéndole una calificación deficiente dicha calificación se debió a errores en la gestión de cuentas de cuentas por cobrar comerciales en relación a la liquidez.

(Torres Miranda & Avelino Ramirez, 2017) En la tesis titulada “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CÍA. LTDA.” Explica que: Al evaluar el impacto de las cuentas por cobrar si inciden de manera significativa en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.

Asimismo, las tesistas después de hacer un análisis en los indicadores financieros llegan a la conclusión que: la inadecuada administración de las Cuentas por Cobrar, generan un impacto en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.

(Maza Barbecho & Ortega Vicente, 2014), en la tesis denominada “estudio de la gestión de riesgos en la cartera de créditos, influencia en la liquidez y propuesta de mejoramiento en la cooperativa “Coopac Austro LTDA”. Periodo oct 2012 – oct 2013”. Los autores concluyen que el nivel de liquidez es adecuado y la Coopac puede solventar a tiempo sus obligaciones, esto es por el incremento de los fondos disponibles y de las inversiones que la cooperativa mantiene.

Por otro lado, pudieron observar que uno de los principales problemas que atraviesa la institución es el alto nivel de morosidad en sus dos líneas de crédito.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema general**

¿De qué manera los Procesos en las cuentas por cobrar, impactan en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

¿De qué modo las capacitaciones en el proceso de las cuentas por cobrar impactan en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017?

¿De qué manera el manual de las cuentas por cobrar impacta en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017?

## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1. Objetivo general**

Evaluar de qué manera los Procesos en las cuentas por cobrar, impactan en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017

### **1.3.2. Objetivos específicos**

Determinar de qué modo la capacitación en el proceso de las cuentas por cobrar impacta en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017

Demostrar de qué manera el manual de las cuentas por cobrar impacta en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017

## **1.4. Hipótesis**

### **1.4.1. Hipótesis general**

Los Procesos en las cuentas por cobrar, si impactan en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017

### **1.4.2. Hipótesis específicas**

La capacitación en el proceso de las cuentas por cobrar si impacta en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017

El manual de las cuentas por cobrar si impacta en la liquidez de Motos Stilos  
S.A.C. Lima, 2017.

## CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

### 2.1. Tipo de investigación

#### 2.1.1. Según el propósito

##### a) Aplicada:

(Esteban Nieto, 2018, pág. 3)

Está orientada a resolver los problemas que se presentan en los procesos de producción, distribución, circulación, y consumo de bienes y servicios de cualquier actividad humana. Se denomina aplicadas; porque en base a investigación básica, pura o fundamental en las ciencias fácticas o formales se formulan problemas o hipótesis de trabajo para resolver los problemas de la vida productiva de la sociedad. Se llama también tecnológico, porque su producto no es un conocimiento puro, sino tecnológico.

De acuerdo a dicho autor, nuestro trabajo de investigación es aplicada; ya que para ello se observan varias hipótesis que dan lugar al problema investigado.

#### 2.1.2. Según el diseño de investigación

(Agudelo, Aignerren, & Restrepo, 2008, pág. 18)

La investigación no experimental o ex post facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones". De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad

(Merino Sanz & Pintado, 2015, pág. 7)

Transversales: se obtiene la información necesaria de una vez, utilizando una sola muestra.

(Cauas, 2015, pág. 10) Estudios explicativos (correlacionales causales)

Según su nivel: Estudios explicativos (correlacionales causales) Explicar es siempre un intento de responder a los porqué... ¿Por qué algo sucede como sucede?, ¿por qué algo es cómo es?

Aquí nos encontramos en el nivel más profundo de investigación social pero que, por ahora, constituye todavía un sector escasamente desarrollado. Para algunos, este nivel se identifica con los estudios de comprobación de hipótesis causales.

Por lo tanto, de acuerdo a los autores citados líneas arriba; nuestro trabajo de investigación es de diseño no experimental; su secuencia temporal; es de diseño transversal por que estudia los hechos en un momento determinado y descriptivo; su nivel es correlacional -causal porque se centra en explicar la problemática que Motos Stilos.

### **2.1.3. Enfoque cuantitativo de la investigación**

(Ugalde Binda & Balbastre-Benavent, 2013, pág. 181)

El objetivo de la investigación cuantitativa pasa a ser la identificación de patrones generales que caracterizan a la totalidad de una población.

## **2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)**

### **2.2.1. La población**

(Ventura & León, 2017, pág. 648)

La población es un conjunto de elementos que contienen ciertas características que se pretenden estudiar

### 2.2.2. Muestra

(Rodriguez, 2013, pág. 13)

Una muestra puede definirse como «una parte que indica la calidad de un todo», siendo el objetivo del muestreo seleccionar una parte que puede ser una porción, un número de recipientes o unidades de producto que sea representativo de un todo: lote, depósito, etc.

(Romani Salas, 2018, pág. 90)

Es censal porque la conformación de la muestra estará previamente determinada a la investigación a realizar, es decir, no se influirá en su conformación, asimismo la muestra se considera censal porque se selecciona al 100% de la población al considerarla un número manejable de sujetos.

Para efectos de la investigación la muestra es censal, ya que hemos tomado el mismo número de la población (03 personas), jefe de área de créditos y cobranzas, jefe de contabilidad y el gerente general.

### 2.3.1. Técnicas

#### a) Cuestionario:

(Arribas, 2004, pág. 23)

cuestionario es la técnica de recogida de datos más empleada en investigación, porque es menos costosa, permite llegar a un mayor número de participantes y facilita el análisis, aunque también puede tener otras limitaciones que pueden restar valor a la investigación desarrollada.

#### b) Análisis documental

(Peña Vera & Pirela Morillo, 2007, pág. 59)

El análisis documental constituye un proceso ideado por el individuo como medio para organizar y representar el conocimiento registrado en los documentos, cuyo índice de producción excede sus posibilidades de lectura y captura.

### **Instrumentos:**

(Caballero Romero, 2014)

**Entrevista:** utilizado como un instrumento para recopilación de datos de campo una guía de entrevista de entrevistas y recurriendo como informantes a los responsables (ejecutivos de la subregión y de la irrigación) y a los representantes de la comunidad; que aplicaremos para obtener los datos de los dominios de las variables: responsables, actividades y recursos.

(Romo & Martínez, 2013, pág. 110)

**Lista de cotejos:** Se trata de una guía caracterizada en formato “lista de cotejo”, dividida en cinco apartados, que permitirá al lector identificar los puntos más esenciales con la finalidad de que desarrolle la habilidad para emitir una crítica y una opinión sobre algún trabajo publicado, y obtenga evidencia para fortalecer sus conocimientos

De acuerdo a los conceptos utilizados por dichos autores, en nuestra tesis hemos utilizados dos técnicas: cuestionario y análisis documental; ya que hemos usado de instrumento la entrevista hacia las personas encargadas de dar información de la empresa y también hemos analizados el reporte de las cuentas por cobrar, cotejando quienes eran los clientes morosos (ver anexo adjunto)

## **2.4. Procedimiento**

La información obtenida se la utilizó de la siguiente manera:

- En primera instancia se realizó la revisión crítica de la información recogida; es decir selección de la información.
- Se analizó los estados financieros.
- Se elaboró tablas y gráficos comparativos de los ratios de liquidez y posteriormente implementación de la mejora de procesos en las cuentas por cobrar
- Se interpretó y se analizó los flujos de cajas proyectados de dos periodos 2016 y 2017.
- Comparación y verificación de Hipótesis.
- Finalmente se determinó las conclusiones y recomendaciones.

### CAPÍTULO III. RESULTADOS

En este trabajo de investigación se demuestra que el proceso en las cuentas por cobrar impacta la liquidez, según el reporte de cuentas por cobrar podemos visualizar que esta cuenta esta incrementada de forma significativa. (Ver anexo de cuentas por cobrar).

#### **3.1. Estado de Situación Financiera**

En el presente capitulo se realizará un análisis al estado de situación financiera del periodo 2016 y 2017, donde se observa el incremento en las cuentas por cobrar comerciales del periodo 2017 en comparación con el periodo 2016 hubo una variación de 2% de diferencia así mismo se confirma la hipótesis de las cuentas por cobrar impactan en la liquidez confirmando mediante el estado de situación financiera que las ventas bajaron en el año 2017 respectivamente.

**Motos Stilos S.A.C.**  
**Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre del 2017**

* SOLES *									
ACTIVOS	2017	%	2016	%	PASIVOS Y PATRIMONIO	2017	%	2016	%
ACTIVOS CORRIENTES					PASIVOS CORRIENTES				
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	4.322,18	0%	8.761,09	0%	Sobregiros Bancarios	148,9	0%	2.745,07	0%
Cuentas por Cobrar Comerciales	85.347,90	2%	1.840,15	0%	Obligaciones Financieras	829.740,81	20%	1.203.678,59	14%
Otras Cuentas por Cobrar	38.389,02	1%	45.133,71	1%	Cuentas por Pagar Comerciales	1.481.199,82	36%	1.588.745,36	18%
Existencias	3.394.465,42	84%	8.064.798,78	91%	Otras Cuentas por Pagar	6.454,00	0%	690.688,94	8%
Gastos Contratados por Anticipado	5.448,42	0%	5.965,18	0%					
Otros Activos	69.926,12	2%	219.890,82	2%	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	2.317.543,53	57%	3.485.857,96	39%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	3.597.899,06	89%	8.346.389,73	94%	PASIVOS NO CORRIENTES				
ACTIVOS NO CORRIENTES					Otras Cuentas por Pagar	0	0%	3.558.402,16	40%
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	459.573,44	11%	524.692,76	6%	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0,00	0%	3.558.402,16	40%
Activos Intangibles	2.997,00	0%	3.746,16	0%	PATRIMONIO NETO				
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	462.570,44	11%	528.438,92	6%	Capital	1.338.650,00	33%	1.338.650,00	15%
					Reservas Legales	16.262,00	0%	16.262,00	0%
					Resultados Acumulados	315.143,67	8%	267.008,08	3%
					RESULTADO DEL EJERCICIO	72.870,30	2%	208.648,45	2%
					Total Patrimonio Neto Atributable a la Matriz	1.742.925,97	43%	1.830.568,53	21%
TOTAL ACTIVOS	4.060.469,50	100%	8.874.828,65	100%	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	4.060.469,50	100%	8.874.828,65	100%

TABLA N° 02: Estado de Situación Financiera de Motos Stilos S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

### 3.2. Ratios de Liquidez

TABLA 03  
*Liquidez General*

INDICE	FORMULA	AÑO	IMPORTE	RESULTADO
		2016	$\frac{8\,346\,389.73}{3\,485\,857.96}$	<b>2.40%</b>
	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	2017	$\frac{3\,597\,899.06}{2\,317\,547.53}$	<b>1.55%</b>

Fuente: Propia de Motos Stilos S.A.C.

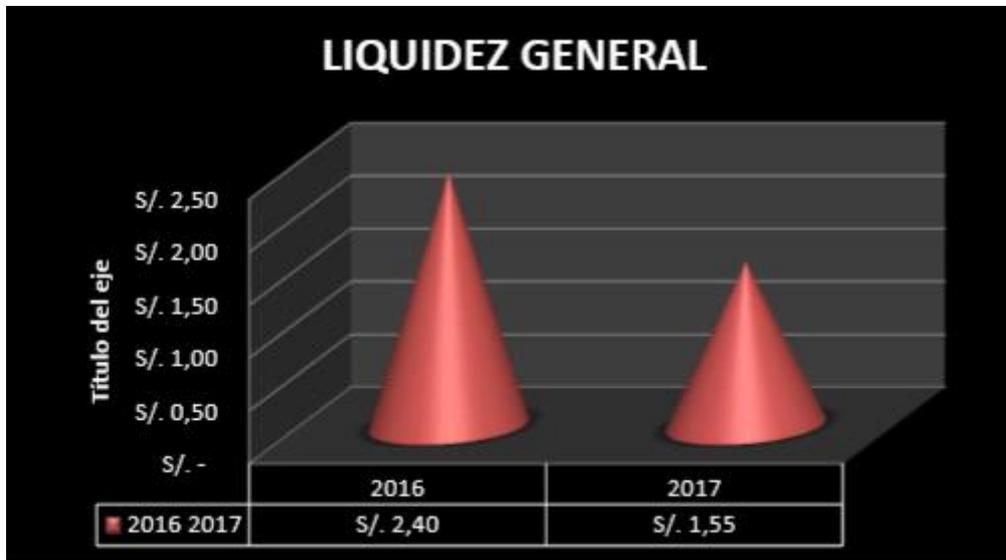


Figura N° 01: Liquidez general de Motos Stilos S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

Por cada sol de deuda a corto plazo asumido por la empresa Motos Stilos .S.A.C, en el Año 2016 disponía de 2.40 soles para hacer frente a sus obligaciones corrientes, mientras que en el Año 2017 solo disponía de 1.55 soles para afrontar dichas obligaciones. Por lo tanto, la capacidad de la empresa para afrontar sus deudas a corto plazo fue mejor en el Año 2016, ya que obtuvo una mayor liquidez.

TABLA 04

Prueba Àcida

INDICE	FORMULA	AÑO	IMPORTE	RESULTADO
		2016	275 625.77	
	Act cte. - Exist. – Gastos pago por anticipado		3 485 857.96	<b>0.08%</b>
	Pasivo corriente	2017	197 985.22	
			2 317 543.53	<b>0.09%</b>

Fuente: Propia de Motos Stilos S.A.C.

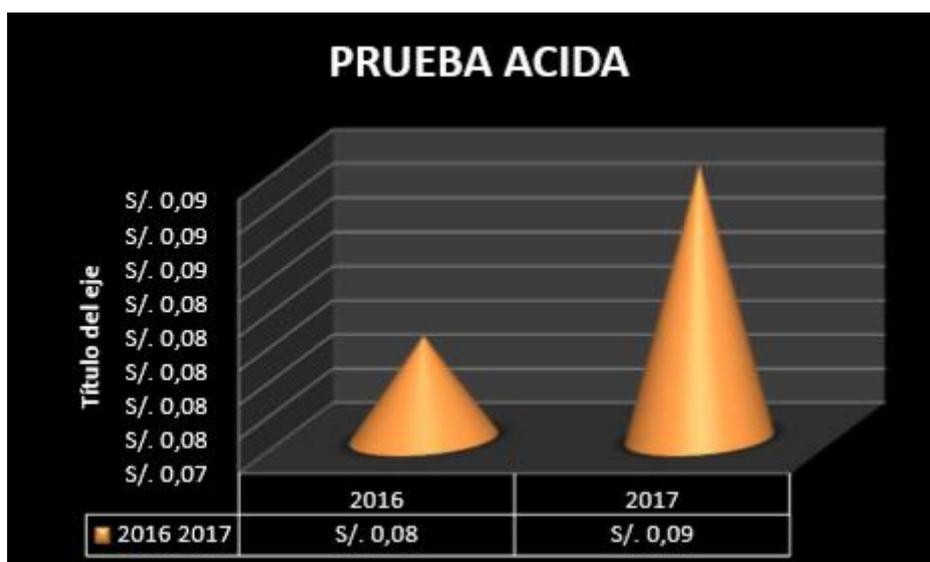


Figura N° 02: Prueba Acida de Motos Stilos S.A.C

Fuente: Elaboración Propia.

En la prueba ácida de la empresa MOTOS STILOS S.A.C. el año que tiene mejor resultado es del 2017 porque si tuviera que pagar sólo cuenta con 0.09 céntimos de un sol de deuda ósea la diferencia que le faltaría cubrir es de 0.91.

TABLA 05

*Prueba Defensiva*

INDICE	FORMULA	AÑO	IMPORTE	RESULTADO
		2016	8 761.09	
	Caja y Bancos		<u>3 485 857.96</u>	<b>0.25%</b>
	<u>Pasivo corriente</u>			
		2017	4 322.18	
			<u>2 317 543.53</u>	<b>0.19 %</b>

Fuente: Propia de Motos Stilos S.A.C.



Figura N° 03: Prueba defensiva de Motos Stilos S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

El ratio de la prueba defensiva de la empresa MOTOS STILOS S.A.C. tiene como mejor resultado en el año 2016 porque puede afrontar con su caja por cada sol de deuda con 0.25 céntimos de sol, mientras que el año 2017 tiene el peor resultado porque si le vinieran a cobrar el sol de la deuda sólo podría pagar con 0.19 céntimos.

TABLA 06  
*Capital de Trabajo*

INDICE	FORMULA	AÑO	IMPORTE	RESULTADO
		2016	8 346 389.73 - 3 485 857.96	<b>4 860 531.77</b>
	Activo Corriente - Pasivo Corriente	2017	3 597 899.06 - 2 317 547.53	<b>1 280 351.53</b>

Fuente: Propia de Motos Stilos S.A.C.



Figura N° 04: Capital de Trabajo de Motos Stilos S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

La empresa MOTOS STILOS S.A.C. en el año 2016 tiene más dinero disponible a corto plazo para operar sin necesidad de recurrir a créditos en el sistema financiero en comparación del año 2017 que fueron menores.

### 3.3. Ratios De Gestión

TABLA 07

*Rotación de cuentas X cobrar*

INDICE	FORMULA	AÑO	IMPORTE	RESULTADO
		2016	$\frac{1\ 840.15 * 360}{6\ 172\ 643.59}$	<b>0.11</b>
	$\frac{C \times P \text{ Comerc} \times 360}{\text{Ventas}}$	2017	$\frac{85\ 347.90 * 360}{4\ 597\ 963.39}$	<b>6.70</b>

Fuente: Propia: Motos Stilos S.A.C.

La empresa Motos Stilos S.A.C. en base a este indicador registra que en al año 2016 solo hacia 01 llamada al día para hacer sus cobros y obtener efectivo, mientras que para el año 2017 tenía que hacer 6 veces más para contar con la liquidez , esto vale decir, por tanto podemos decir que para el año 2016 fue mejor en el cual opto por un personal calificado y comprometido en los resultados de la empresa, mientras que para el año 2017, el personal no logro un mejor resultado por la falta de capacitación

### 3.4. Ratios De Rentabilidad

TABLA 08

*Margen Bruto*

INDICE	FORMULA	AÑO	IMPORTE	RESULTADO
	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	2016	$\frac{1\,292\,427.58}{6\,172\,643.59}$	21%
		2017	$\frac{1\,012\,392.66}{4\,597\,963.39}$	22%

Fuente: Propia de Motos Stilos S.A.C.



Figura N° 05: Margen Bruto de Motos Stilos S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

La empresa MOTOS STILOS S.A.C. en el año 2016 tiene un margen bruto de 21% mientras que en el 2017 el margen se eleva a 22%, eso quiere decir que el porcentaje del año 2017 es aceptable y tiene la capacidad para cubrir sus costos operativos, establecer sus precios de venta y obtener utilidad neta.

TABLA 09

*Margen Operativo*

INDICE	FORMULA	AÑO	IMPORTE	RESULTADO
		2016	575 741.95	
	Utilidad Operativa		6 172 643.59	<b>9.3%</b>
	Ventas Netas			
		2017	293 450.46	
			4 597 963.39	<b>6.4%</b>

Fuente: Propia de Motos Stilos S.A.C.



Figura N° 06: Margen Operativo de Motos Stilos S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

Motos Stilos S.A.C. tiene un mejor margen operativo en el año 2016 de 9.3% mientras que en el año 2017 el margen baja a 6.4%.

TABLA 10

*Margen Neto*

INDICE	FORMULA	AÑO	IMPORTE	RESULTADO
		2016	$\frac{208\ 648.45}{6\ 172\ 643.59}$	<b>3.4%</b>
	Utilidad Neta Ventas Netas	2017	$\frac{72\ 870.30}{4\ 597\ 963.39}$	<b>1.6 %</b>

Fuente: Propia de Motos Stilos S.A.C.



Figura N° 07: Margen Neto de Motos Stilos S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

La empresa Motos Stilos S.A.C. obtuvo mejor resultado en el año 2016 ya que por cada sol vendido 3.4% se convierte en ganancia mientras que en el año 2017 disminuye con un porcentaje 1.6%.

TABLA 11

*Rentabilidad del Patrimonio (ROE)*

INDICE	FORMULA	AÑO	IMPORTE	RESULTADO
	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	2016	$\frac{208\ 648.45}{1\ 830\ 568.53}$	<b>11.4%</b>
		2017	$\frac{72\ 870.30}{1\ 742\ 925.97}$	<b>4.2 %</b>

Fuente: Propia de Motos Stilos S.A.C.



Figura N° 08: Rentabilidad del Patrimonio (ROE) de Motos Stilos S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

En la empresa MOTOS STILOS S.A.C. los accionistas en el año 2016 recuperan el 11.40% de lo invertido asimismo se verifica que en año 2017 bajó a 4.20%. En la perspectiva de la rentabilidad el año favorable fue en el 2016 ya que en el 2017 no se utilizó el patrimonio de manera óptima.

TABLA 12  
*Rendimiento Operativo (ROA)*

INDICE	FORMULA	AÑO	IMPORTE	RESULTADO
		2016	<u>575 741.95</u>	<b>6.5%</b>
	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Activo Total}}$		8 874 828.65	
		2017	<u>293 450.46</u>	<b>7.2 %</b>
			4 060 469.5	

Fuente: Propia de Motos Stilos S.A.C.



Figura N° 09: Rendimiento Operativo (ROA) de Motos Stilos S.A.C  
Fuente: Elaboración Propia

La empresa MOTOS STILOS S.A.C. en el año 2016 genera una rentabilidad baja de 6.5% y esto se asocia a la baja productividad o a la ineficiencia en su manejo, en tanto en el año 2017 alcanzó a 7.2% de rentabilidad en los activos.

TABLA 13

Rendimiento Neto del Activo total (ROI)

INDICE	FORMULA	AÑO	IMPORTE	RESULTADO
	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Actividad Total}}$	2016	$\frac{208\,648.45}{8\,874\,828.65}$	<b>2.40%</b>
		2017	$\frac{72\,870.30}{4\,060\,469.5}$	<b>1.79%</b>

Fuente: Propia de Motos Stilos S.A.C.



Figura N° 10: Rendimiento Neto del Activo total (ROI) de Motos Stilos S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

Estos valores nos indican que la empresa Motos Stilos S.A.C. en el año 2016 si aprovecha de buena manera los bienes y derechos de lo que se dispone para la operación del negocio ya que gana 2.40 sobre cada sol de inversión o activo mientras que el año 2017 disminuye su ganancia a 1.79 sobre cada sol de inversión.

### 3.5. RELACION ENTRE VARIABLES:

(Ruiz Huaman, 2018, pág. 1)

La razón de una gestión de cuentas por cobrar se da cuándo hay una buena administración eficaz y precisa en la cartera de consumidores o clientes es clave ya que afecta abiertamente a la solvencia de tu organización y representa el flujo de liquidez producido por la ejecución habitual además de ser la fuente general de ganancias de la organización para constituir obligaciones a un determinado plazo establecido.

Nuestro trabajo de investigación demuestra la relación directa entre las dos variables, es decir que los procesos de las cuentas por cobrar impactan directamente a la liquidez de la empresa, ya que al no tener una buena capacitación de personal, no existe el cumplimiento de las políticas, por consiguiente no logra que la empresa tenga mejor liquidez en la que conlleva a un desequilibrio financiero.

De esta manera podemos decir que para que haya mejora en el proceso de cobranza debe existir capacitación constante y cumplimiento en el manual de cobranza que se muestra a continuación:

MOTOS STILOS S.A.C.

RUC: 20507099069

- a) **Plazo:** Tiempo de pago hasta 60 y 90 días en cuotas semanales. Este plazo no figurase en la factura.
- b) Para el caso que dentro de los 60 días el cliente no haya cumplido con realizar ninguna amortización, el asesor comercial deberá informar área de créditos y cobranzas para que esta apoye haciendo llamadas y/o enviando cartas.
- c) El recibo de cobranza: El vendedor hará la cobranza semanalmente entregándole al cliente un recibo por el monto parcial o total de la factura, los mismos no tendrán valor fiscal.
- d) El recibo debe ser llenado en forma completa y correcta. caso contrario no se pagará la comisión que está genere.
- e) La recepción de los recibos de cobranzas será de 8.30 a 4:00 pm
- f) Los Depósitos al banco: la deben realizar hasta el día siguiente a las 9 am.

- g) Diariamente deben enviar su informe reportando el número de operación y la factura cancelada para el caso de las sucursales de provincia.
- h) En caso de ser pago contado, el asesor comercial deberá indicar en el recibo de La totalidad de los recibos de cobranza reportados en oficina se ingresan al sistema el mismo día de su recepción.
- i) Reporte de cuentas por cobrar: Todos los martes serán entregadas las "Cuentas por cobrar" actualizadas hasta lo reportado en lunes a primera hora. En caso de no entregarse el reporte en este plazo será considerado falta leve.

### **3.6. Flujo de caja actual proyectado 2016:**

Con respecto al flujo de caja correspondiente al periodo 2016; podemos observar que la empresa Motos Stilos S.A.C. si alcanzó un nivel de liquidez significativo el cual asciende a S/. 534044.00 Respecto a sus ingresos y egresos obtenidos en este periodo; también observamos que la empresa pago préstamos bancarios ya que es una obligación que tiene mensualmente. También podemos observar que hubo personal eficiente en el área de créditos y cobranzas ya que las cuentas por cobrar al cierre 2016 solo registraba S/. 1840.00, las ventas y cobranzas obtuvo un nivel máximo y sus cobranzas fueron al máximo por el adecuado personal.

Ventas a credito	60%	Credito	%
ventas al contado	40%	a 30 dias	70%
		a 60 dias	30%
		cv	79%

DATO VENTAS 2 6.172.643,59

Política de compra  
compra para producir e

**VENTAS PROYECTADAS**

	2015		2016											
	NOV	DIC	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS ESTIMADAS	323.590,00	428.950,00	517.372,18	411.262,71	497.230,20	603.489,00	556.280,20	590.323,00	480.764,00	411.144,06	484.997,98	454.587,00	571.715,25	593.478,00

**1.-) cedula de Cobranzas de las ventas al credito**

	2015		2016											
	NOV	DIC	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ventas al credito	194.154	257.370	310.423	246.758	298.338	362.093	333.768	354.194	288.458	246.686	290.999	272.752	343.029	356.087
a 30 dias el 70%		135.908	180.159	217.296	172.730	208.837	253.465	233.638	247.936	201.921	172.681	203.699	190.927	240.120
a 60 dias el 30%			58.246	77.211	93.127	74.027	89.501	108.628	100.130	106.258	86.538	74.006	87.300	81.826
ctas. X cobrar div. totales			45.134	339.641	265.857	282.864	342.967	342.266	348.066	308.179	259.218	277.705	278.226	321.946
														321.946

**2.-) cedula de entradas de efectivo**

	2016											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ventas al contado	206.949	164.505	198.892	241.396	222.512	236.129	192.306	164.458	193.999	181.835	228.686	237.391
ventas a credito	339.641	265.857	282.864	342.967	342.266	348.066	308.179	259.218	277.705	278.226	321.946	321.946
	546.590	430.362	481.756	584.362	564.778	584.195	500.485	423.676	471.704	460.061	550.632	559.337

**3.-) cedula de salidas de efectivo**

	2016											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Proveedores	324.898	392.812	476.756	439.461	466.355	379.804	324.804	383.148	359.124	451.655	468.848	341.817
gastos varios	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600
Gastos por anticipado	5.965											
pgo. De prestamos	45.138	45.138	45.138	45.138	45.138	45.138	45.138	45.138	45.138	45.138	45.138	45.138
pago. Itan			3.275	3.275	3.275	3.275	3.275	3.275	3.275	3.275	3.275	3.275
pago de alquiler	14.495	14.495	14.495	14.495	14.495	14.495	14.495	14.495	14.495	14.495	14.495	14.495
	396.096	458.045	545.264	507.969	534.863	448.312	393.312	451.656	427.632	520.163	537.356	407.050

**4.-) Presupuesto de efectivo**

	2016											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SALDO INICIAL	4.322	154.316	126.634	63.126	139.519	169.434	305.317	412.490	384.510	428.582	368.480	381.757
ENTRADAS	546.590	430.362	481.756	584.362	564.778	584.195	500.485	423.676	471.704	460.061	550.632	559.337
TOTAL	550.912	430.862	482.256	584.862	565.278	584.695	500.985	424.176	472.204	460.561	551.132	559.837
SALIDAS	-396.096	-458.045	-545.264	-507.969	-534.863	-448.312	-393.312	-451.656	-427.632	-520.163	-537.356	-407.050
TOTAL	154.816	-27.182	-63.008	76.893	30.415	136.384	107.673	-27.481	44.573	-59.602	13.777	152.787
SALDO MINIMO CAJA CHICA	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500
SUPERAVIT / DEFICIT	154.316	-27.682	-63.508	76.393	29.915	135.884	107.173	-27.981	44.073	-60.102	13.277	152.287
			126.634	63.126	139.519	169.434	305.317	412.490	384.510	428.582	368.480	381.757
												534.044

TABLA N° 14: FLUJO DE CAJA 2016 DE MOTOS STILOS S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

### 3.7. Flujo de caja actual proyectado 2017

Ventas a credito	60%	Credito	%
ventas al contado	40%	a 30 dias	70%
		a 60 dias	30%
		cv	82%

#### VENTAS PROYECTADAS

	2017		2018											
	NOV	DIC	ENER	FEBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS ESTIMADAS	81.088	61.158	610.499	485.290	351.494	712.117	450.828	696.581	402.102	572.477	453.126	394.813	426.824	464.304

#### 1.-) cedula de Cobranzas de las ventas al credito

	2017		2018											
	NOV	DIC	ENER	FEBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ventas al credito	48.653	36.695	366.300	291.174	210.896	427.270	270.497	417.949	241.261	343.486	271.876	236.888	256.094	278.582
a 30 dias el 70%		34.057	25.686	256.410	203.822	147.627	299.089	189.348	292.564	168.883	240.440	190.313	165.821	179.266
a 60 dias el 30%			14.596	11.008	109.890	87.352	63.269	128.181	81.149	125.385	72.378	103.046	81.563	71.066
ctas. X cobrar div.				38.389										
totales				305.807	313.712	234.980	362.358	317.529	373.713	294.267	312.819	293.359	247.384	250.332

#### 2.-) cedula de entradas de efectivo

	2018											
	ENERO	FEBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ventas al contado	244.200	194.116	140.597	284.847	180.331	278.632	160.841	228.991	181.250	157.925	170.730	185.722
ventas a credito	305.807	313.712	234.980	362.358	317.529	373.713	294.267	312.819	293.359	247.384	250.332	250.332
	550.007	507.828	375.577	647.205	497.860	652.346	455.108	541.809	474.609	405.309	421.062	436.054

#### 3.-) cedula de salidas de efectivo

	2018											
	ENERO	FEBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Proveedores	397.938	288.225	583.936	369.679	571.197	329.723	469.431	371.563	323.746	349.996	380.729	354.798
Gastos varios	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
pago de perstamos hipotecarios	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000
pgo. ltan			1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080
pago de alquiler	18.503	18.503	18.503	18.503	18.503	18.503	18.503	18.503	18.503	18.503	18.503	18.503
	440.441	330.728	627.519	413.262	614.780	373.306	513.014	415.146	367.329	393.579	424.312	397.301

#### 4.-) Presupuesto de efectivo

	2018											
	ENERO	FEBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SALDO INICIAL	4.322	500	290.488	38.546	272.488	155.569	434.609	376.702	503.366	610.645	622.376	619.125
ENTRADAS	550.007	507.828	375.577	647.205	497.860	652.346	455.108	541.809	474.609	405.309	421.062	436.054
TOTAL	554.329	508.328	376.077	647.705	498.360	652.846	455.608	542.309	475.109	405.809	421.562	436.554
SALIDAS	-440.441	-330.728	-627.519	-413.262	-614.780	-373.306	-513.014	-415.146	-367.329	-393.579	-424.312	-397.301
TOTAL	113.888	177.600	-251.442	234.442	-116.419	279.539	-57.406	127.163	107.780	12.230	-2.750	39.253
SALDO MINIMO CAJA CHICA	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500
SUPERAVIT / DEFICIT	113.388	177.100	-251.942	233.942	-116.919	279.039	-57.906	126.663	107.280	11.730	-3.250	38.753
			290.488	38.546	272.488	155.569	434.609	376.702	503.366	610.645	622.376	619.125
												657.879

TABLA N° 15: FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2017 DE MOTOS STILOS S.A.C.

Fuente: Elaboración Propia

## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN

### 4.1 Discusión

A partir de los resultados encontrados aceptamos **la hipótesis general** que establece que los Procesos en las cuentas por cobrar, impactan en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017 Pág. 15

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene (Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield , Bradford D. Jordan, 2010) quienes señalan que un adecuado proceso en las cuentas por cobrar es importante porque genera una mejor eficacia y eficiencia convertirlas en liquidez, ya que *“las cuentas por cobrar, por ejemplo, representan cantidades que todavía no se han cobrado a los clientes por las ventas ya hechas. Por supuesto, se espera convertirlas en efectivo en un futuro cercano”*. (pág. 22)

Por otro lado (Cosío, 2016) indica que Para un adecuado manejo del presupuesto de efectivo, al igual que los pagos a realizar deben conocerse los cobros a efectuar, por lo que también es necesario establecer los mecanismos que permitan conocer en forma anticipada los montos que se recibirán y las fechas en que esto sucederá. Dicha información indicará las irregularidades que se presenten en la recuperación de la cartera, así como la adecuada gestión de cobro. (pág. 91)

Además aceptamos la hipótesis específica 1 que establece que la capacitación en el proceso de las cuentas por cobrar impacta en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017 Pag. 16

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene (Añez, 2009) quien señala que la empresa debe establecer capacitaciones al personal para que obtenga un mejor criterio en el manejo de las cuentas por cobrar y se conviertan en la liquidez, así mismo *“este departamento debe perseguir los siguientes objetivos: que los riesgos de la institución financiera se mantengan en niveles razonables que permitan buena rentabilidad a la misma; formación del personal en análisis de crédito permite dar solidez al momento de emitir un criterio”*. (pág. 8)

Además aceptamos la hipótesis específica 2 que establece que El manual de las cuentas por cobrar impacta en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017. pág. 16

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene (Peña, 2014) quien señala que la importancia del manual de las cuentas por cobrar facilita la eficiencia y la eficacia en la liquidez, es por ello que *“El proceso de cobro puede ser costoso, pero se requiere de firmeza para no prolongar la gestión de cobro y reducir al máximo las pérdidas por cuentas incobrables”*. (pág. 67)

Por otro lado (Padilla, 2012) indica que las políticas de cobro son los procedimientos que la empresa utiliza para cobrar sus cuentas por cobrar a su vencimiento, las cuales están ligadas a las políticas de créditos empleadas. La efectividad de las políticas de cobro se ve reflejada en el volumen de cuentas incobrable que presente la empresa. (pág. 209)

## CAPÍTULO V. CONCLUSIONES

### **Conclusión general**

Después de aplicar las entrevistas y los ratios del estado de situación financiera de la empresa Motos Stilos S.A.C., hemos analizado detalladamente el ratio de rotación de cuentas por cobrar, el cual nos resulta que para el año 2017 el área de cobranzas se demoraba 06 veces más en cobrar a comparación del año 2016; por lo tanto hemos concluido que no hay una administración eficiente en el proceso de las cuentas por cobrar que nos permita obtener una buena liquidez en la empresa; es por ello que la empresa se está endeudado con financiamientos externos otorgados por los bancos, así como también con préstamo a los accionistas; el cual nos conlleva tener gastos insuficientes de intereses altos y por último a un desbalance patrimonial.

### **Conclusión específica 1**

Después de realizar las entrevistas hemos podido notar que Motos Stilos tiene un déficit en la capacitación del personal; es por ello que la empresa no tiene un personal eficiente y eficaz para desempeñar el cargo en cobranzas, el cual nos lleva a obtener una cartera vencida; por consiguiente, no permite obtener una buena liquidez para cumplir con nuestras obligaciones a corto plazo.

### **Conclusión específica 2**

En Motos Stilos S.A.C. falta la implementación del manual de los procesos de cuentas por cobrar, esto se debe a la falta de compromiso del personal administrativo, para que una vez capacitado el personal pueda cumplir con las funciones relacionadas al cobro la cual es el punto clave para mejorar la liquidez en el corto plazo y así poder cumplir con los objetivos trazados de la organización.

## REFERENCIAS

- Romo, J., & Martínez. (2013). La lista de cotejo como herramienta para la lectura crítica de artículos de investigación publicados. *Revista de Enfermería del Instituto Mexicano del Seguro Social*, 110.
- Agudelo, G., Aigner, M., & Restrepo, J. (2008). Experimental y no-experimental. *La sociología en sus escenarios*, (18), 39.
- Alsina. (2009). Profit Editorial.
- Amelia Trujillo, C., Naranjo Toro, M. E., Lomas Tapia, K. R., & Merlo Rosas, M. R. (20 de 04 de 2020). *investigacion cualitativa*. Obtenido de Universidad Tecnica del Norte - Ibarra Ecuador:  
<file:///F:/UNIVERSIDAD/YO%202020/TESIS%20EN%2040TENA/LIBRO%20DE%20INVESTIGACION%20CUALITATIVA%20DIGITAL-compressed.pdf>
- Añez, M. (2009). Aspectos básicos del análisis de crédito. Córdoba: El Cid Editor | apuntes.
- Arribas, M. (2004). Diseño y validación de cuestionarios. *Matronas profesión*, 23.
- Baena Toro, D. (2014). *Análisis Financiero Enfoque y proyecciones*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Caballero Romero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis: la metodología del cómo formularios*. Mexico: CENGAGE Learning.
- Cárdenas Aranda, J. E. (09 de 03 de 2016). “Implementación De Un Proceso De Compras Y La Mejora De La Situación Económica Y Financiera De La Empresa Consorcio San Isidro, Trujillo 2015”. Trujillo: Universidad Privada del Norte. Obtenido de repositorio institucional UPNBOX:  
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10001/C%20c3%20a1rdenas%20Aranda%20Jordan%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cauas, D. (2015). Definición de las variables, enfoque y tipo. Bogotá: biblioteca electrónica de la universidad Nacional de Colombia, 10.
- Chango, C & del Carmen, C. (2020). Modelo de gestión de cobranza para disminuir la cartera vencida en la cooperativa de ahorro y crédito Pakarymuy Ltda agencia Pelileo. Obtenido de repositorio institucional uniandes:  
<http://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/971>
- Claros Vásquez, C. O. (2018). Muestra Censal o Poblacional. <https://es.scribd.com/document/391608311/Muestra-Censal-o-Poblacional>.
- Cosío, M. E. (2016). *Administración financiera del circulante*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Cuenca Florindez, R. L., & Vásquez Ferrer, L. m. (09 de 03 de 2016). “el sistema de control interno en el área de caja y la mejora en la liquidez de la empresa Lucky Global Fashion S.A.C. de Trujillo, durante el primer semestre del año 2016”. Trujillo: Universidad Privada del Norte. Obtenido de repositorio institucional UPNBOX:  
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11435/Cuenca%20Florindez%20Rosita%20Lili%20-%20Vasquez%20Ferrer%20Lilian%20Milena.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Esteban Nieto, N. T. (2018). TIPOS DE INVESTIGACIÓN. Universidad Santo Domingo de Guzmán, 3.
- Garcés Escobar, J. F. (10 de 03 de 2013). “Plan De Mejoramiento De La Gestión Administrativa, Operativa Y Contable Del Restaurante Y Comidas Rápidas 102

- Perros". Santiago de Cali: Universidad Autónoma de occidente. Obtenido de academia.edu: [https://www.academia.edu/35825053/Diag\\_perros](https://www.academia.edu/35825053/Diag_perros)
- Hernández Ramírez, R. (2004). Diseños de Investigación. academia.edu.
- HERNÁNDEZ-SAMPIER, R., FERNÁNDEZ-COLLADO, R., & BAPTISTA-LUCIO, P. (2017). Selección de la muestra. 2017.
- Huayan acosta, I. C. (09 de 03 de 2016). "el proceso de gestion del inventario y la mejora de la situacion economica, financiera en la empresa ferretera s.a.c. Trujillo 2014.". Trujillo: Universidad Privada del Norte. Obtenido de repositorio institucional UPNBOX: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/6470/Huayan%20Acosta%2c%20Luz%20Claudia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Luis López, P. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. SciELO Bolivia.
- Martínez López, N. (2020). METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN I. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .
- Maza Barbecho, N. I., & Ortega Vicente, J. C. (10 de 03 de 2014). "estudio de la gestión de riesgos en la cartera de créditos, influencia en la liquidez y propuesta de mejoramiento en la cooperativa "coopac austro Ltda". Periodo oct 2012 – oct 2013". Cuenca-Ecuador: Universidad de Cuenca. Obtenido de repositorio insitucional universidad de cuenca: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/20527/1/Tesis.pdf>
- Merino Sanz, M. J., & Pintado, B. T. (2015). Herramientas para dimensionar los mercados: la investigación cuantitativa. ESIC Editorial, 7.
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. a. (2014). Crédito y Cobranza. Colonia San Juan Tlihuaca: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074383652.pdf>
- Noemagico. (2007). LA INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL. <https://noemagico.blogia.com/2007/032501-la-investigaci-n-documental.php>.
- Padilla, M. C. (2012). Gestión financiera. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Paucar Mendoza, F. m., & Rodríguez Alvarado, m. R. (07 de 03 de 2020). "la optimización de los procesos operativos y de cobranza y la mejora de la situación económica y financiera de la empresa ingeniería en mantenimiento y sanitización s.a. En Trujillo, 2015". Obtenido de repositorio institucional UPNBOX: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/6475/Paucar%20Mendoza%2c%20Flor%20Milena%20-%20Rodr%3%adguez%20Alvarado%20Mar%3%ada%20Roxana.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Peláez, A., Rodriguez, J., Ramírez, S., Pérez, L., Vázquez, A., & González, L. (2013). La entrevista. Universidad autónoma de México, 3.
- Peña Vera, T., & Pirela Morillo, J. (2007). La complejidad del análisis documental. Información, cultura y sociedad, 59.
- Peña, S. A. (2014). FINANZAS I. Ñaña, PERÚ: Editorial Imprenta Unión.
- Puente, W. (2000). TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN. rppnet.
- RAMÍREZ, J. C., & MORELOS, J. B. (2002). El concepto de población en los modelos de crecimiento económico. El Trimestre Económico.
- Rivas, G. E. (2009). Problema, hipótesis y objetivos de la investigación. 1-2.
- Rodriguez, J. J. (2013). Muestreo y preparación de la muestra,. Cano Pina, 13.

- rojas Idrogo, Jenny kelita kelita; Vásquez Leiva, Yuleisy Jhomaly. (10 de 03 de 2017). “Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de la eps sedacaj s.a. En la ciudad de Cajamarca, año 2016”. Cajamarca: Universidad Privada del Norte. Obtenido de repositorio institucional UPNBOX: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12368/Rojas%20Idrogo%2C%20Jenny%20Kelita%20-%20V%20C%20A1squez%20Leiva%2C%20Yuleisy%20Jhomaly.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rubio Aravena, C. D. (10 de 03 de 2013). “Propuesta De Mejora A Los Procesos De Contabilidad Y Finanzas: Evaluación Y Modelamiento Estrategico – Operacional”. Santiago de Chile: Universidad de Chile. Obtenido de Repositorio académico de la universidad de chile: [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/114827/cf-rubio\\_ca.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/114827/cf-rubio_ca.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Sagner. (2011).
- Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield , Bradford D. Jordan. (10 de 03 de 2010). “Fundamentos de Finanzas Corporativas”. Desarrollo Santa Fe, México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Obtenido de academia.edu.
- Torres Miranda, J. E., & Avelino Ramirez, M. A. (10 de 03 de 2017). “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa adecar cía. Ltda.”. Guayaquil: Universidad Laica. Obtenido de repositorio.ulvr: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1299/1/T-ULVR-1390.pdf>
- Tumbaco Zorrilla, L. S. (2017). Plan estratégico para la gestión de cobranza. GUAYAQUIL: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS.
- Ugalde Binda, N., & Balbastre-Benavent, F. (2013). Investigación cuantitativa e investigación cualitativa: buscando las ventajas de las diferentes metodologías de investigación. Ciencias económicas, 179-187., 181.
- Vargas Cordero, Z. R. (2009). LA INVESTIGACIÓN APLICADA. Revista Educación 33(1), 155-165, ISSN: 0379-7082, 2009, 159.
- Velásquez Briceño, G. O. (10 de 03 de 2017). “El Sistema De Deduciones del Igv Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa De Transportes Uceda SAC De Trujillo Del Año 2016”. Trujillo: Universidad Privada del Norte. Obtenido de repositorio institucional UPNBOX: <file:///F:/2020%20U/TESIS/Velasquez%20Brice%20C%20B1o%20Gladys%20Olinda.pdf>
- Ventura, J. L., & León. (2017). ¿ Población o muestra?: Una diferencia necesaria. Revista Cubana de Salud Pública, 43(4), 0-0., 648.
- wikipedia. (2020). [https://es.wikipedia.org/wiki/Poblaci%C3%B3n\\_estad%C3%ADstica](https://es.wikipedia.org/wiki/Poblaci%C3%B3n_estad%C3%ADstica).

# ANEXOS

## 1.5. Anexo N° 1: Matriz De Operacionalización De Las Variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
<p>Variable Independiente:</p> <p>- Los Procesos en las cuentas por cobrar.</p>	<p>Maldonado (2012) Afirma: Lo recomendable es que el sistema incluya un procedimiento de contabilidad que revele las cuentas vencidas de los clientes, un método que permita conocer los motivos por los que la cuenta llegó a ese grado y una bitácora por la cuenta de cada cliente en que se registren las acciones emprendidas para la cobranza de cada cuenta. El objetivo primordial de la cobranza es mantener la buena voluntad de todos los deudores, es decir, lograr que paguen los créditos que se les han otorgado, pero que ellos deseen hacerlo de manera espontánea, para ello es necesario tener un conocimiento completo de las técnicas de cobranza y saber cómo y cuándo aplicarlas. El efecto psicológico de exigir pagos puntuales debe ser considerado cuando se hagan los cobros, así como cuando se aprueba un crédito. La mayoría de los deudores respeta un negocio que es atento con sus clientes y requiere pago puntual. Un sistema de cobro bien diseñado puede alcanzarse, cumpliendo los siguientes puntos: a) Clasificación de los clientes de acuerdo con su respuesta para pagar el crédito otorgado. b) Creando un sistema que comprenda una serie de actividades que la empresa emprenda para que el cliente pague el crédito, donde las actividades se diseñen de acuerdo con la respuesta espontánea del cliente en el cumplimiento de las cláusulas del contrato de crédito. Estas vías se conocen como las etapas de la cobranza.</p>	<p>En los procedimientos de cobranzas se mejorará el sistema o procedimiento general de cobranzas tomando en cuenta la clasificación de clientes con su respuesta para pagar a los créditos otorgados y su cumplimiento de pagos.</p>	1.- Cobranza	Cobranza normal
				Cobranza preventiva
				Cobranza administrativa
				Cobranza domiciliaria
			2.- Clientes	Cientes que descuidan fechas de vencimiento.
				Cientes que temporalmente se atrasan.
				Cientes que tienen descuentos no ganados.
				Cientes que deliberadamente cometen fraude.
			3.- Sistema	Sistema de Reporte.
				Gestiones automatizadas.
				Alimentación de antecedentes de los trámites en el sistema.
				Cartera de cobranza automatizada.

<p>Variable Dependiente:</p> <p><b>Liquidez</b></p>	<p>Carrasco, Zújar, Carles, and Comamala, Joan Pallerola (2014) afirma: En sentido amplio: capacidad de convertir un activo financiero en dinero. En sentido estricto: capacidad de convertir un activo financiero en dinero a corto plazo sin que dicha conversión conlleve pérdidas de capital. La distinción es importante, como se puede observar, por ejemplo, al comparar un depósito a la vista o cuenta corriente y una obligación de una empresa privada. Si se aplica el criterio de liquidez en sentido amplio, los dos títulos son muy líquidos, pero si se aplica el criterio de liquidez en sentido estricto, el depósito bancario sigue siendo muy líquido pero el valor de las obligaciones, al ser estas títulos de renta fija con vencimiento a largo plazo, dependerá de muchos factores; por tanto, no se puede garantizar que, a corto plazo, no se produzca una pérdida de capital.</p>	<p>La liquidez es la capacidad que tiene una empresa de convertir el activo financiero en dinero cumpliendo con sus obligaciones a corto plazo o largo plazo ante terceros, evitando que se produzca pérdida de capital.</p>	<p><b>1.- Corto plazo</b></p>	Planificación de la Organización
				Ciclo de un año
				Planificación de operaciones
				Adapta a Economías inflacionarias.
			<p><b>2.- Activo financiero</b></p>	Bienes y derechos
				Materialización
				Recursos
				Acciones
			<p><b>3.- Dinero</b></p>	Comunicación económica.
				Valor
				Unidades monetarias.
				Intercambio de bienes.

### 1.6. Anexo N°2: Matriz De Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
GENERAL	GENERAL	GENERAL	INDEPENDIENTE			
<p>- ¿De qué manera los Procesos en las cuentas por cobrar, impactan en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017?</p>	<p>- Evaluar de qué manera los Procesos en las cuentas por cobrar, impactan en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017.</p>	<p>- Los Procesos en las cuentas por cobrar, impactan en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017.</p>	<p>Los procesos en las cuentas por cobrar.</p>	<p>1.- Cobranza</p> <p>2.- Clientes</p> <p>3.- Sistema</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cobranza normal</li> <li>2. Cobranza preventiva</li> <li>3. Cobranza administrativa</li> <li>4. Cobranza domiciliaria</li> <li>5. Clientes que descuidan fechas de vencimiento.</li> <li>6. Clientes que temporalmente se atrasan.</li> <li>7. Clientes que tienen descuentos no ganados.</li> <li>8. Clientes que deliberadamente cometen fraude.</li> <li>9. Etapa de rutina impersonal</li> <li>10. Etapa de Exhortaciones impersonales</li> <li>11. Etapa de Exhortaciones personales</li> <li>12. Etapa de acción drástica o legal.</li> </ol>	<p><b>Tipo de investigación</b> aplicada</p> <p><b>Diseño de investigación</b> No experimental / de secuencia temporal / diseño transversal.</p> <p><b>Población</b> Jefe de créditos y cobranzas, jefa de contabilidad y gerente general.</p> <p><b>Muestra</b> Jefe de créditos y cobranzas, jefa de contabilidad y gerente general.</p> <p><b>Métodos de investigación</b> correlacional causal</p> <p><b>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</b> Cuestionario y análisis documental / entrevista y lista de cotejos</p>

ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	DEPENDIENTE			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿De qué modo las capacitaciones en el proceso de las cuentas por cobrar impactan en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017?</li> <li>- ¿De qué manera el manual de las cuentas por cobrar impactan en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinar de qué modo la capacitación en el proceso de las cuentas por cobrar impacta en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017.</li> <li>- Demostrar de qué manera las cuentas por cobrar impacta en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017?</li> <li>- .</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La capacitación en el proceso de las cuentas por cobrar impacta en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017.</li> <li>- El manual de las cuentas por cobrar si impacta en la liquidez de Motos Stilos S.A.C. Lima, 2017.</li> </ul>	Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.- Corto plazo</li> <li>2.- Activo financiero</li> <li>3.- Dinero</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1) Planificación de la Organización</li> <li>2) Ciclo de un año</li> <li>3) Planificación de operaciones</li> <li>4) Adapta a Economías inflacionarias.</li> <li>5) Bienes y derechos</li> <li>6) Materialización</li> <li>7) Recursos</li> <li>8) Acciones</li> <li>9) Comunicación económica.</li> <li>10) Valor</li> <li>11) Unidades monetarias.</li> <li>12) Intercambio de bienes.</li> </ul>	

## 1.7. Anexo N° 3: Carta De Autorización

### CARTA DE AUTORIZACION

Lima, 05 de Junio del 2018

Señores

**UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE - UPN**

Escuela de Contabilidad y Finanzas,

Presente.-

Estimados señores:

Yo Jorge Flores Sevilla, identificado con DNI N° 06752309, en mi calidad de representante legal de la empresa Motos Stilos S.A.C., autorizo a Juana Ramos Iman / Villanueva Almerco Sherry Brighth estudiantes de la carrera de CONTABILIDAD, de la UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE - UPN, a utilizar información confidencial de la empresa para la Tesis denominada LA MEJORA DE PROCESOS EN LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA MOTOS STILOS S.A.C. LIMA, LOS OLIVOS, EN EL AÑO 2017.

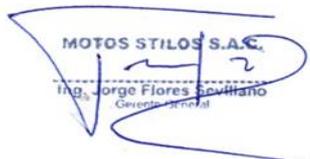
Asimismo queda establecido como condición de la presente autorización, que el estudiante se compromete a lo siguiente:

1. No divulgar ni usar para fines personales la información que le fue suministrada; y
2. No proporcionar a terceras personas, verbalmente o por escrito, directa o indirectamente, información alguna de las actividades y/o procesos de cualquier clase que fuesen observadas en la empresa.
3. Toda la información y el resultado de la investigación serán de uso exclusivamente académico; o en todo caso, se podrá aplicar en mi representada si así lo requiriese.

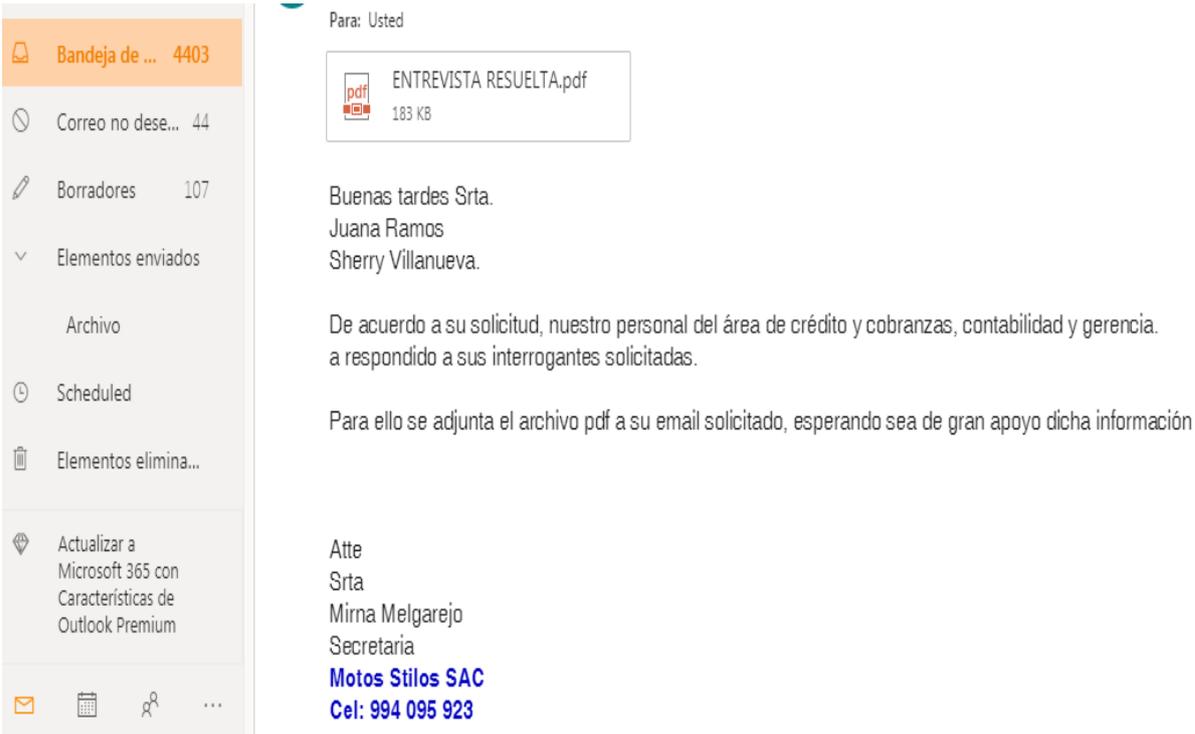
Asimismo, autorizamos que la información y resultado que se obtenga del mismo podrían llegar a convertirse en una herramienta didáctica que apoye la formación de los estudiantes de la Escuela de Contabilidad y Finanzas.

En caso de que alguna(s) de las condiciones anteriores sea(n) infringida(s), el estudiante queda sujeto a toda la responsabilidad legal a que se hiciere acreedor; quedando a salvo la responsabilidad de la institución educativa.

Atentamente,

  
MOTOS STILOS S.A.C.  
Ing. Jorge Flores Sevilla  
Gerente General

## 1.8. Anexo N°4: Respuesta de aplicación de entrevista



Para: Usted

 ENTREVISTA RESUELTA.pdf  
183 KB

Buenas tardes Srta.  
Juana Ramos  
Sherry Villanueva.

De acuerdo a su solicitud, nuestro personal del área de crédito y cobranzas, contabilidad y gerencia.  
a respondido a sus interrogantes solicitadas.

Para ello se adjunta el archivo pdf a su email solicitado, esperando sea de gran apoyo dicha información

Atte  
Srta  
Mirna Melgarejo  
Secretaría  
**Motos Stilos SAC**  
**Cel: 994 095 923**



## ENTREVISTA

LA ENTREVISTA FUE APLICADA AL JEFE DE CRÉDITOS Y COBRANZAS, CONTADORA Y EL GERENTE GENERAL

¿TIENEN UN SISTEMA BIEN DISEÑADO PARA LAS COBRANZAS DONDE REVELE LAS CUENTAS VENCIDAS DE LOS CLIENTES?

Sí, contamos con el sistema ERP, la cual está diseñado para el ingreso de información de cada área.

¿SE TIENE UNA LISTA DE LOS CLIENTES: CLASIFICADOS SEGÚN SU COMPORTAMIENTO EN EL CUMPLIMIENTO DE PAGO?

Actualmente No, se tiene lista de los comportamientos de clientes

¿SE TIENE UN HISTORIAL EN FÍSICO DE LOS CLIENTES?

No, pero se puede bajar los reportes del sistema, esperando que la información este actualizada.

¿EXISTE VIGILANCIA CONSTANTE Y EFECTIVA SOBRE LAS COBRANZAS?

No, solo se espera el cumplimiento del cliente, y no se le hace mucho seguimiento para no hostigarle con nuestras llamadas de cobranzas.

¿LA ENTIDAD CUENTA CON UN MODELO DE CARTA PARA REQUERIR EL PAGO EN CASO DE INCUMPLIENDO DE PAGO?

No, solo se envía un aviso previo de cobranza vía email

¿EXISTE MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITOS Y COBRANZAS?

No, tenemos un manual específico para hacer cobro.

¿EL GERENTE APRUEBA LOS CRÉDITOS OTORGADOS A LOS CLIENTES?

No, quien aprueba es su asistente, ya que se le dio la máxima confianza para desempeñar el cargo.

¿SE CONCILIA MENSUALMENTE LAS CUENTAS POR COBRAR?

No, no se concilia cada mes, se hace por cada trimestre cuando la contadora hace cierres para la declaración de los libros contables.

¿REALIZAN UNA AUDITORIA ANUAL EN LAS CUENTAS POR COBRAR?

No, no se hace ninguna auditoría, solo el cruce de cuentas que hace contabilidad para el DJ anual.

¿TIENEN ESTABLECIDO UNA POLÍTICA EN LA COBRANZA?

No, se ha optado por transcribir políticas de cobranza.

¿SE TIENE UNA BASE DE DATOS DE LOS CLIENTES: DIRECCIÓN, TELÉFONOS, LUGAR DE TRABAJO, OTROS DATOS?

Sí, contamos con una plantilla Excel en donde hemos anotado dicho datos



2 / 3



48%

¿SE LES ENTREGA RECIBOS DE COBRO A LOS CLIENTES QUE REALIZAN LOS PAGOS DEL CRÉDITO OTORGADO?

Si, el personal de cobranzas entrega un recibo de ingresos de caja

¿SE SUPERVISA MENSUALMENTE LOS COBROS REALIZADOS DE LAS CUENTAS POR COBRAR?

NO, porque pasa a caja el dinero y luego la documentación se verifica al trimestre que se cierra la información contable.

¿EL ENCARGADO DE COBRANZA REALIZA LLAMADAS MENSUALMENTE?

No, en muchas ocasiones espera que el cliente haga nuevo pedido para hacer recordar su deuda y pueda amortizar con lo que pueda antes del despacho.

¿EL SISTEMA RESUME LAS COBRANZAS EN EFECTIVO Y EL SUPERVISOR CONCILIA LOS COBROS EN EFECTIVO, CHEQUES Y EN DEPÓSITOS BANCARIOS?

Si, nuestra contadora hace esta función cada trimestre, el cual es verificado con el número de subdiario registrado en el sistema contable.

¿SE SUPERVISA AL RESPONSABLE DE GESTIONAR LOS COBROS DE LOS CLIENTES?

No, porque es un personal de confianza, es decir un familiar cercano al socio de la empresa.

¿SE TIENE UN ARCHIVADOR LAS FACTURAS PENDIENTES DE COBRO?

No se cuenta con archivador por separado.

¿SE REALIZAN DESCUENTOS POR PRONTO PAGO A LOS CLIENTES?

No, no se hace ningún tipo de descuento por este detalle.

¿EL ÁREA DE CRÉDITOS Y COBRANZAS TIENE CONOCIMIENTO DE LOS LÍMITES DE CRÉDITOS A LOS CLIENTES?

No, porque en muchas veces lo deja pasar por alto, por la falta de compromiso.

¿LAS CUENTAS INCOBRABLES SON VERIFICADAS POR EL SUPERVISOR DE VENTA Y GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA?

No, esta información es verificada por el área contable, para llenar la información contable.

¿LOS SALDOS DE LAS CUENTAS POR COBRAR QUE SE VERIFICA EN EL SISTEMA SON CONCILIADOS CON LOS DOCUMENTOS FÍSICOS MENSUALMENTE?

No, en muchas veces cuando el importe son menos a 500 soles no son verificado a detalle, pero cuando supera dicho importe si se verifica; ya que muchos de los clientes son agentes retenedores, por tanto solo se visualiza el importe de retención y se hace cruce con la cuenta de cobranza.

Atte.,

  
MOTOS STILOS S.A.C.

## 1.9. Anexo N° 5: Validación de cuestionario



### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LOS PROCESOS EN LA CUENTAS POR COBRAR

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: COBRANZA</b>								
1	¿Tienen un sistema bien diseñado para las cobranzas donde revele las cuentas vencidas?	X		X		X		
2	¿Se tiene una lista de los clientes: clasificados según su comportamiento en el cumplimiento de pago?		X		X		X	
3	¿Se tiene un historial en físico de los clientes?		X		X		X	
<b>DIMENSIÓN 2: CLIENTES</b>								
4	¿Existe vigilancia constante y efectiva sobre las cobranzas?		X		X		X	
5	¿La entidad cuenta con un modelo de carta para requerir el pago en caso de incumplimiento de pago?		X		X		X	
6	¿Existe manual de procedimientos de créditos y cobranzas?		X		X		X	
<b>DIMENSIÓN 3: SISTEMA</b>								
7	¿El gerente aprueba los créditos otorgados a los clientes?		X		X		X	
8	¿Se concilia mensualmente las cuentas por cobrar?		X		X		X	
9	¿Realizan una auditoría anual en las cuentas por cobrar?		X		X		X	
10	Tienen establecido una política en la cobranza?		X		X		X	
11	¿Se tiene una base de datos de los clientes: Dirección, teléfonos, lugar de trabajo, otros datos?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ ]   Aplicable después de corregir [ ]   No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: Dr Mg: Nora Valdezrama Marquina   DNI: \_\_\_\_\_

Especialidad del validador: Contador Público

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Note: Suficiencia, se dio suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

[Firma] 11 de 05 del 2018

Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LIQUIDEZ

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSION 4: CORTO PLAZO</b>								
12	¿Se les entrega recibos de cobro a los clientes que realizan los pagos del crédito otorgado?	X		X		X		
13	¿Se supervisa mensualmente los cobros realizados de las cuentas por cobrar?		X	X		X		
14	¿El encargado de cobranza realiza llamadas mensualmente?		X	X		X		
15	¿El sistema resume las cobranzas en efectivo y el supervisor concilia los cobros en efectivo, cheques y en depósitos bancarios	X		X		X		
<b>DIMENSION 5: ACTIVO FINANCIERO</b>								
16	¿Se supervisa al responsable de gestionar los cobros de los clientes?		X	X		X		
17	¿Se tiene un archivador las facturas pendientes de cobro?		X	X		X		
18	¿Se realizan descuentos por pronto pago a los clientes?		X	X		X		
<b>DIMENSION 6: DINERO</b>								
19	¿El área de créditos y cobranzas tiene conocimiento de los límites de créditos a los clientes?		X	X		X		
20	¿Las cuentas incobrables son verificadas por el supervisor de venta y Gerente General de la empresa?		X	X		X		
21	¿Los saldos de las cuentas por cobrar que se verifica en el sistema son conciliados con los documentos físicos mensualmente?		X	X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ ]   Aplicable después de corregir [ ]   No aplicable [ ]

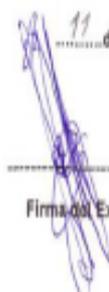
Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Nora Valdeerrama Marquina   DNI: \_\_\_\_\_

Especialidad del validador: Contador Público

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

11 de 06 del 2018



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LOS PROCESOS EN LA CUENTAS POR COBRAR

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSION 1: COBRANZA</b>								
1	¿Tienen un sistema bien diseñado para las cobranzas donde revele las cuentas vencidas?	X		X		X		
2	¿Se tiene una lista de los clientes, clasificados según su comportamiento en el cumplimiento de pago?		X		X		X	
3	¿Se tiene un historial en físico de los clientes?		X		X		X	
<b>DIMENSION 2: CLIENTES</b>								
4	¿Existe vigilancia constante y efectiva sobre las cobranzas?		X		X		X	
5	¿La entidad cuenta con un modelo de carta para requerir el pago en caso de incumpliendo de pago?		X		X		X	
6	¿Existe manual de procedimientos de créditos y cobranzas?		X		X		X	
<b>DIMENSION 3: SISTEMA</b>								
7	¿El gerente aprueba los créditos otorgados a los clientes?		X		X		X	
8	¿Se concilia mensualmente las cuentas por cobrar?		X		X		X	
9	¿Realizan una auditoría anual en las cuentas por cobrar?		X		X		X	
10	Tienen establecido una política en la cobranza?		X		X		X	
11	¿Se tiene una base de datos de los clientes: Dirección, teléfonos, lugar de trabajo, otros datos?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:  Aplicable  Aplicable después de corregir  No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr/ Mg: Villanueva Almerco, Sherry Ramos Imán DNE: 25652218

Especialidad del validador: \_\_\_\_\_

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar el componente o dimensión específicos del constructo.  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

16 de set del 2018

[Firma]

Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LIQUIDEZ

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 4: CORTO PLAZO</b>								
12	¿Se les entrega recibos de cobro a los clientes que realizan los pagos del crédito otorgado?	X		X		X		
13	¿Se supervisa mensualmente los cobros realizados de las cuentas por cobrar?		X		X		X	
14	¿El encargado de cobranza realiza llamadas mensualmente?		X		X		X	
15	¿El sistema resume las cobranzas en efectivo y el supervisor concilia los cobros en efectivo, cheques y en depósitos bancarios?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 5: ACTIVO FINANCIERO</b>								
16	¿Se supervisa al responsable de gestionar los cobros de los clientes?		X		X		X	
17	¿Se tiene un archivero las facturas pendientes de cobro?		x		x		x	
18	¿Se realizan descuentos por pronto pago a los clientes?		x		x		x	
<b>DIMENSIÓN 6: DINERO</b>								
19	¿El área de créditos y cobranzas tiene conocimiento de los límites de créditos a los clientes?		x		x		x	
20	¿Las cuentas incobrables son verificadas por el supervisor de venta y Gerente General de la empresa?		x		x		x	
21	¿Los saldos de las cuentas por cobrar que se verifica en el sistema son conciliados con los documentos físicos mensualmente?		x		x		x	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable     Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr Mg: MARILENE SANCHEZ FERRER RAMIRO    DNI: 31692336

Especialidad del validador: \_\_\_\_\_

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguno el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Note: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

...16 de 26 del 2018

  
Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LOS PROCESOS EN LA CUENTAS POR COBRAR

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSION 1: COBRANZA</b>								
1	¿Tienen un sistema bien diseñado para las cobranzas donde revele las cuentas vencidas?	X		X		X		
2	¿Se tiene una lista de los clientes: clasificados según su comportamiento en el cumplimiento de pago?		X		X		X	
3	¿Se tiene un historial en físico de los clientes?		X		X		X	
<b>DIMENSION 2: CLIENTES</b>								
4	¿Existe vigilancia constante y efectiva sobre las cobranzas?		X		X		X	
5	¿La entidad cuenta con un modelo de carta para requerir el pago en caso de incumpliendo de pago?		X		X		X	
6	¿Existe manual de procedimientos de créditos y cobranzas?		X		X		X	
<b>DIMENSION 3: SISTEMA</b>								
7	¿El gerente aprueba los créditos otorgados a los clientes?		X		X		X	
8	¿Se concilia mensualmente las cuentas por cobrar?		X		X		X	
9	¿Realizan una auditoria anual en las cuentas por cobrar?		X		X		X	
10	Tienen establecido una política en la cobranza?		X		X		X	
11	¿Se tiene una base de datos de los clientes: Dirección, teléfonos, lugar de trabajo, otros datos?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable     Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador, Dr/ Mg: MONICA ZAVALA Soto    DNI: 41607338

Especialidad del validador: INVESTIGACIÓN Operativa

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

da    del 20



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LIQUIDEZ

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Superencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSION 4: CORTO PLAZO</b>								
12	¿Se les entrega recibos de cobro a los clientes que realizan los pagos del crédito otorgado?	X		X		X		
13	¿Se supervisa mensualmente los cobros realizados de las cuentas por cobrar?		X		X		X	
14	¿El encargado de cobranza realiza llamadas mensualmente?		X		X		X	
15	¿El sistema resume las cobranzas en efectivo y el supervisor concilia los cobros en efectivo, cheques y en depósitos bancarios	X		X		X		
<b>DIMENSION 5: ACTIVO FINANCIERO</b>								
16	¿Se supervisa al responsable de gestionar los cobros de los clientes?		X		X		X	
17	¿Se tiene un archivero las facturas pendientes de cobro?		X		X		X	
18	¿Se realizan descuentos por pronto pago a los clientes?		X		X		X	
<b>DIMENSION 6: DINERO</b>								
19	¿El área de créditos y cobranzas tiene conocimiento de los límites de créditos a los clientes?		X		X		X	
20	¿Las cuentas incobrables son verificadas por el supervisor de venta y Gerente General de la empresa?		X		X		X	
21	¿Los saldos de las cuentas por cobrar que se verifica en el sistema son conciliados con los documentos físicos mensualmente?		X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  / Aplicable después de corregir [ ] / No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador, Dr/ Mg: MONICA ZAVALA SOTO DNI: 41607338

Especialidad del validador: INVESTIGACIÓN Operativa

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

de \_\_\_\_\_ del 2017

Firma del Experto Informante.

**LISTA DE COTEJO DE LOS PRINCIPALES DEUDORES SEGÚN SISTEMA CONTABLE**

MOTOS STILOS SAC													
CTDOCU07													
DOCUMENTOS PENDIENTES POR CUENTA Y ANEXO - ANALITICO													
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017													
NIVEL DE SALDO : 3													
TIP	NUMERO	FECHA	FECHA	FECHA	SD	NUMERO	GLOSA	MND	SALDO DOLARES		SALDO MONEDA NACIONAL		
DOC	DOCUMENTO	DCMTO	COMPROB	VENCIM.					DEBE	HABER	DEBE	HABER	
121201	FACTURAS POR COBRAR EMITIDAS CARTERA TERCEROS M.N.							MN					
20532075531	- SERV. GEN. Y TRANSPORTES PR & CHECA SRL							MN					
FT	E001-4	15/01/2017	05/01/2017	15/01/2017	05	010114		MN	370.40		1,200.00		
	SALDO DEL ANEXO: 20532075531							MN	370.40			1,200.00	
20571281512	- EMP. DE TRANSP Y SERV.LEON DE JUDA E.I.R							MN					
FT	E001-24	21/02/2017	21/02/2017	21/02/2017	05	020022		MN	1,291.12		4,200.00		
FT	E001-25	21/02/2017	21/02/2017	21/02/2017	05	020023		MN	1,291.12		4,200.00		
	SALDO DEL ANEXO: 20571281512							MN	2,582.24			8,400.00	
321101119	- HIDALGO BARBETTO PEDRO EMILIANO							MN					
BV	EB01-121	21/02/2017	21/02/2017	21/02/2017	05	020012		MN	295.11		960.00		
	SALDO DEL ANEXO: 321101119							MN	295.11			960.00	
46310758	- TELLO CHACON JHENRRY ALEXANDER							MN					
BV	EB01-122	21/02/2017	21/02/2017	21/02/2017	05	020013		MN	860.74		2,800.00		
	SALDO DEL ANEXO: 46310758							MN	860.74			2,800.00	
17443449	- ORDINOLA PACHERREZ GUSTAVO							MN					
BV	0012-003448	19/02/2017	19/02/2017	19/02/2017	05	020121		MN	863.40		2,800.00		
	SALDO DEL ANEXO: 17443449							MN	863.40			2800	
20172299581	- EMAPA CHANCAY S.A.C.							MN					
FT	E001-29	05/03/2017	26/02/2017	05/03/2017	05	020097		MN	1,246.00		4,000.00		
	SALDO DEL ANEXO: 20172299581							MN	1,246.00			4,000.00	
20529914718	- VILOCRU S.A.C.							MN					
FT	E001-57	02/02/2017	02/02/2017	02/02/2017	05	020120		MN	1,378.14		4,423.83		
	SALDO DEL ANEXO: 20529914718							MN	1,378.14			4,423.83	
40476933	- REYES MEDINA EUSEBIO JAVIER							MN					
BV	0012-003467	01/02/2017	01/02/2017	01/02/2017	05	020122		MN	870.38		2,800.00		
	SALDO DEL ANEXO: 40476933							MN	870.38			2800	
20100154308	- SAN FERNANDO S.A							MN					
FT	FT 012-000856	14/02/2017	15/02/2017	16/02/2017	05	020023		MN	1,818.18		6,000.00		
FT	FT 0012-000926	28/05/2017	29/05/2017	30/05/2017	05	020022		MN	2,204.55		7,275.00		
FT	FT 0012-000933	12/06/2017	13/06/2017	14/06/2017	05	020023		MN	2,633.03		8,689.00		
	SALDO DE LA CUENTA : 121201							MN	6,655.76			21,964.00	
20509201197	CLINICA DE OJOS COMP.OFTALMI LASER EIRL							MN					
FT	FT 0012-001011	08/09/2017	09/09/2017	10/09/2017	05	090023		MN	2,090.91		6,900.00		
FT	FT 0012-001012	12/09/2017	13/09/2017	14/09/2017	05	090022		MN	2,878.79		9,500.00		
	SALDO DE LA CUENTA : 121201							MN	4,969.70			16,400.00	
20514020907	PLAZA LIMA NORTE S.A.C							MN					
FT	FT 012-000869	07/04/2017	08/04/2017	09/04/2017	05	040023		MN	2,969.70		9,800.00		
FT	FT 0012-000951	09/07/2017	10/07/2017	11/07/2017	05	070022		MN	2,969.70		9,800.00		
	SALDO DE LA CUENTA : 121201							MN	5,939.39			19,600.00	
	SALDO DE LA CUENTA : 121201							MN				85,347.83	