

# FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Contabilidad y Finanzas

“POLÍTICA DE VENTAS AL CRÉDITO Y SU RELACIÓN  
CON LA LIQUIDEZ, DE LA FACTORIA SANTA  
ISOLINA SRL. DEL DISTRITO DE COMAS AÑO 2017”

Tesis para optar al título profesional de:

CONTADORA PÚBLICA

Autores:

Benites Portal, Viviana  
Machacuay Tocto, Sonia Elvira

Asesor:

Mg. CPC César Peña Oxolón

Lima - Perú

2020

## **DEDICATORIA**

A Dios:

Por ser quien nos guía siempre en cada decisión que tomamos. Por mostrarnos día a día que con humildad, paciencia y sabiduría todo es posible.

A mi madre: Quien con su apoyo y comprensión incondicional siempre estuvo a lo largo de mi vida universitaria.

Benites Portal, Viviana

A Mis Padres:

María y Claudio, gracias papitos por siempre motivarme a seguir mis sueños y así lograr cada objetivo que me proponga, gracias por todo ese amor que me brindan. Sin duda ustedes son mi más grande motivación. A ustedes Padres de mi corazón les dedico todo este esfuerzo porque sin su aliento y motivación nada hubiese sido posible.

Machacuay Tocto, Sonia Elvira

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar. A Dios por la fortaleza de mantenernos inquebrantables y continuar en el camino para llegar al objetivo propuesto.

Agradezco a la Universidad Privada del Norte, por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su institución para estudiar nuestra carrera profesional, que fue de gran provecho.

A nuestro Asesor de tesis. Mg. CPC César Peña Oxolón, por habernos brindado su capacidad de conocimiento, paciencia para guiarnos durante todo el proceso de desarrollo de la tesis.

Al Mg. Miller Vizcarra Román, nuestro profundo agradecimiento por el apoyo brindado para el desarrollo con nuestra tesis.

A Christian Díaz Chepe, extendemos nuestro profundo agradecimiento por toda la colaboración brindada para el desarrollo de la investigación de nuestra tesis, por la disposición que siempre mantuviste en todo momento requerido respecto a la información financiera de la factoría.

A nuestros docentes por todo el aporte brindado en el desarrollo de nuestra carrera profesional.

A nuestros compañeros de clase, sin duda compartir sus experiencias laborales enriquece nuestro aprendizaje.

## INDICE

DEDICATORIA .....	i
AGRADECIMIENTO .....	ii
INDICE .....	1
INDICE DE TABLAS .....	4
RESUMEN .....	5
ABSTRACT.....	6
I. INTRODUCCIÓN.....	7
1.1 Realidad Problematica .....	7
Variable Independiente.....	8
Política de Ventas al Crédito.....	8
Variable Dependiente .....	10
Marco Teórico.....	12
Definición de Políticas de Ventas al Crédito. ....	12
Definición de Liquidez.....	16
Rendimiento Sobre el Activo - . ROA.....	19
Rendimiento Sobre el Patrimonio- ROE .....	20
1.2 Formulación de Problema. ....	21
Problema General.....	21
Problema Específico.....	21
Objetivos.....	21
Objetivo General.....	21
Objetivos Específicos.....	21
Hipótesis .....	21
Hipótesis General. ....	21
Hipótesis Específica.....	21
II. METODOLOGÍA. ....	22
2.1 Tipo de la Investigación.....	22
Población y Muestra .....	23
La Unidad de Analisis es la Empresa en Investigación.....	23
Población.....	23

2.2 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos .....	24
Instrumentos .....	25
Entrevista.....	25
Estados Financieros .....	25
Procedimiento.....	25
III. RESULTADOS.....	26
3.1 Resultados Variable Independiente.....	26
Entrevista.....	26
3.2 Variable dependiente.....	32
Estado de Situación Financiera año 2017 Factoría Santa Isolina SRL.....	32
Análisis Vertical y Horizontal.....	32
Análisis Vertical Periodo 2017 .....	35
Estado de Resultados Año 2017.....	37
Análisis Vertical y Horizontal.....	37
3.3 Ratios Financieros.....	39
Capital de trabajo.....	39
Liquidez general.....	39
Prueba Ácida. ....	39
Liquidez de Tesorería o Prueba Súper Ácida. ....	40
Rotación de Cuentas por Cobrar. ....	40
Rotación de Cuentas por Pagar.....	40
Rendimiento sobre el activo.....	41
Rendimiento Sobre el Patrimonio. ....	41
Rentabilidad Neta. ....	41
Asiento Contable por Cobranza Dudosa, en caso de morosidad. ....	42
IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIÓN. ....	43
Discusión. ....	43
Conclusiones. ....	45
V. REFERENCIAS.....	46
VI. ANEXOS .....	51
ANEXO N° 1 – Cuestionarios de entrevistas .....	52

ANEXO N° 2 – Estados Financieros. 2017 .....	59
ANEXO N° 3 – Estado de Resultados 2016 .....	62
ANEXO N° 4 – Ficha RUC de la Factoría Santa Isolina .....	63
ANEXO N° 5 – Componentes de comercialización del servicio.....	64
ANEXO N° 6 – Manuel de Políticas de Ventas al Crédito – Propuesto .....	66
ANEXO N° 7 – Funciones de los Responsables del Área .....	69
ANEXO N° 8 – Flujograma de Políticas de Ventas al Crédito.....	70
ANEXO N° 9 – Formato de solicitud de crédito de la Factoría Santa Isolina SRL..	71
ANEXO N° 10 - Modelo de contrato de compraventa.....	73
ANEXO N° 11 – Modelo de letra de cambio .....	75
ANEXO N° 12 – Matriz de Consistencia .....	76
ANEXO N° 13 – Cuadro operacionalización .....	77

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla1. Estado de Situación Financiera 2017. Factoría Santa Isolina .....	33
Tabla2. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera. 2017. Factoría Santa Isolina .....	34
Tabla3. Análisis vertical de estado de resultados. Año 2016 y 2017 .....	37
Tabla 4. Ratio de capital de trabajo Factoría Santa Isolina año 2017. ....	39
Tabla 5. Ratio liquidez general - Factoría Santa Isolina año 2017. ....	39
Tabla 6. Ratio de Prueba Acida - Factoría Santa Isolina periodo 2017. ....	39
Tabla 7. Ratio de liquidez de tesorería o prueba super acida - Factoría Santa Isolina periodo 2017..	40
Tabla 8. Ratio de cuentas por cobrar - Factoría Santa Isolina periodo 2017 .....	40
Tabla 9. Ratio de cuentas por pagar - Factoría Santa Isolina periodo 2017. ....	40
Tabla 10. Ratio de rendimiento sobre el activo - Factoría Santa Isolina SRL periodo 2017 .....	41
Tabla 11. Rendimiento sobre el patrimonio - Factoría Santa Isolina SRL periodo 2017. ....	41
Tabla 12. Rentabilidad neta - Factoría Santa Isolina SRL periodo 2017 .....	41

## RESUMEN

El trabajo de investigación titulado “POLÍTICA DE VENTAS AL CRÉDITO Y SU RELACIÓN CON LA LIQUIDEZ, DE LA FACTORÍA SANTA ISOLINA SRL. DEL DISTRITO DE COMAS. AÑO 2017” tiene como objetivo dar a conocer de qué manera influyen las ventas al crédito en la liquidez de la empresa.

La empresa se encuentra acogida al régimen MYPE Tributario, dedicada a la compra y venta de maquinaria y repuestos de compresoras de aire, con una visión de crecimiento en el mercado local, por la naturaleza del negocio la empresa realiza ventas al contado y crédito.

En la actualidad la empresa presenta problemas de liquidez para cubrir sus obligaciones con sus proveedores a corto plazo, ocasionado por el deficiente control y/o manejo de las cuentas por cobrar, así también la carencia de un manual y/o lineamientos de políticas de ventas al crédito, a conllevado a que empresa no realice una adecuada evaluación, seguimiento al cliente previo al otorgamiento del crédito, así como la falta de un contrato de crédito que respalde el cobro de la mercadería vendida.

La metodología utilizada para la presente investigación es el método cuantitativo no experimental debido a que ninguna de las dos variables serán manipuladas, esta investigación realizada a la empresa será de mucha importancia, pues como propósito principal es proyectar en un futuro a corregir los errores que en la actualidad se encuentran cometiendo, tanto administrativo como financiero, pues para ello es indispensable la elaboración de políticas y procedimiento de ventas, así como mecanismos de control, que ayude de una u otra manera a solucionar los problemas de liquidez que presenta la empresa. Con un buen instrumento de gestión en la empresa, permitirá alcanzar a cumplir con las metas y objetivos trazados.

El instrumento que se ha utilizado son las entrevistas y análisis documentario realizado a la empresa, los cuales han sido validados por la universidad, donde se determinó que las políticas de ventas al crédito si incide positivamente en la liquidez esto ayudara a mejorar la recuperación crediticia.

Para la presente investigación de estudio la población en la cual se realizara el desarrollo sera en base al personal del área de administración y ventas, contador, así como el Gerente General de la empresa factoría Santa Isolina SRL, los cuales constan de tres personas.

**PALABRAS CLAVES:** Política de ventas, ventas al crédito, liquidez, ratios de liquidez.



## **ABSTRACT**

The research work entitled “CREDIT SALES POLICY AND ITS RELATIONSHIP WITH LIQUIDITY, OF THE FACTORÍA SANTA ISOLINA SRL. OF THE DISTRICT OF COMAS. YEAR 2017” has the objective of publicizing how credit sales influence the company's liquidity.

The company is under the MYPE Tax regime, dedicated to the purchase and sale of machinery and air compressor parts, with a vision of growth in the local market, by the nature of the business the company makes cash sales and credit.

At present the company has liquidity problems to cover its obligations with its suppliers in the short term, caused by poor control and / or management of accounts receivable, as well as the lack of a manual and / or guidelines for credit sales policies, which led to the company does not make an adequate assessment, customer monitoring prior to granting the credit, and the lack of a credit agreement that supports the collection of the goods sold.

The methodology used for the present investigation is the non-experimental quantitative method because none of the two variables will be manipulated, this investigation made to the company will be of much importance, because as main purpose is to project in a future to correct the errors that at the present time are committing, as much administrative as financial, because for it is indispensable the elaboration of policies and procedure of sales, as well as mechanisms of control, that help of one way or another to solve the problems of liquidity that the company presents/displays. With a good management instrument in the company, it will allow to reach to fulfill the goals and objectives traced.

The instrument that has been used is the interviews and documentary analysis made to the company, which have been validated by the university, where it was determined that the credit sales policies if they have a positive impact on liquidity this will help improve credit recovery.

For the present investigation of study the population in which the development will be realized will be based on the personnel of the area of administration and sales, accountant, as well as the General Manager of the company factory Santa Isolina SRL, which consist of three persons.

**KEY WORDS:** Sales policy, credit sales, liquidity, liquidity ratios

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1 Realidad Problemática

En el Perú en los últimos años son muchas las empresas constituidas en distintos rubros y la competencia entre si hace que muchas de ellas opten o busquen las formas de mantenerse en el mercado, llevando a estas empresas a realizar gran parte de sus ventas al créditos, siendo esto una estrategia para la captación de antiguos o nuevos clientes, pero también no existe la certeza de que los créditos otorgados tengan una pronta recuperación, debido a que no realizan una gestión de cobranza rápida e eficaz que ayude a obtener una buena liquidez a fin de cubrir sus costos y obligaciones futuras.

En la actualidad el principal problema que presenta LA FACTORIA SANTA ISOLINA SRL., es no contar con política y procedimientos de ventas al crédito, motivo por cual no realiza una evaluación y/o análisis previo al cliente, así como no se solicita información financiera del cliente que garantice su cancelación, generando de esta manera un alto riesgo al momento de otorgar el crédito ya que esto refleja una preocupación para la recuperación del crédito otorgado, puesto que la mayor parte de las ventas están dirigidas a grandes, medianas y pequeñas empresas a nivel nacional, y en ocasiones las pequeñas empresas suelen presentar problemas de liquidez, lo que conllevaría a futuros problemas de pago ya sea a corto o largo plazo, como también existe el riesgo de incrementar el margen de pérdida por no realizar dichos cobros.

Cabe precisar que la empresa se encuentra acogida al régimen MYPE-Tributario, dedicado a la venta de maquinaria y repuestos de compresoras de aire, con una visión de crecimiento en el mercado local por la naturaleza del negocio la empresa realiza ventas al contado y crédito, pero no cuenta con políticas y procedimientos de evaluación al momento de otorgar el crédito, ocasionando un alto riesgo de incobrabilidad de dichas ventas, conllevando a problemas de liquidez.

La empresa no cuenta con un equipo sólido de colaboradores con experiencia, capacitados e idoneos que ayuden con la cobranza y administración financiera, en la actualidad la empresa está dirigida por los propios dueños, que si bien es cierto conocen del giro de negocio pero no cuentan con una preparación de gestión y dirección profesional para dirigir sus empresas esto conlleva a que de manera empírica dirijan sus negocios, sin analizar el riesgo que ello podría ocasionarles al momento que deciden otorgar créditos en mercaderías y esto termine afectando la liquidez de la empresa.

En su gran mayoría la empresa ya sea por recomendación, afinidad concede créditos a clientes sin tener ningún documento de respaldo que garantice el cobro de las mercaderías vendidas a través de facturas, esto ocasionaría que posteriormente no hubiera un sustento formal para el debido proceso de cobro en caso incumplimiento por parte del cliente, asimismo, esta situación no podría respaldar la aplicación de una cuenta de cobranza dudosa, puesto que no se cuenta con los documentos sustentatorios, por ende no podría ser transferido a una cuenta de gastos, llevando a la empresa a una pérdida constante, asumiendo el costo de la maquinaria en su totalidad.

Por último, es importante que la empresa cuente con un buen equipo de colaboradores preparados con experiencia y conocimiento en el área a desempeñar sus labores contribuyendo a la implementación de políticas y procedimientos de créditos, las mismas que deben de ser aplicados de acuerdo a lo establecido, con la finalidad de garantizar la correcta evaluación a los actuales y futuros clientes minimizando los riesgos que se podrían presentar y no verse afectados en su liquidez a corto plazo, así como también mejorar el cobro de los créditos otorgados.

Variable Independiente.

Política de Ventas al Crédito.

Sobre las políticas de ventas al crédito. (Ayala M. , 2015), en su tesis titulada: “Las políticas de ventas al crédito y su incidencia en el proceso del crédito y cobranza para la compañía industrial alimentaria S.A. de C.V, concluye que. La empresa no cuenta con un proceso de comunicación formal eficiente, puesto que a pesar de tener un manual de políticas de venta al crédito un 25% de los vendedores no lo conoce. Esta situación provoca que el 37% de los vendedores no conozcan el procedimiento para que un cliente solicite crédito a la empresa. Aunque los empleados mencionan que existe un manual de políticas de venta al crédito, cuando se le consultó al gerente de ventas no se tuvo una respuesta contundente del conocimiento de las mismas.

Para implementar en una empresa políticas de ventas al crédito se necesita la intervención de todas las áreas vinculadas ya que conocer bien los parámetros establecidos para el otorgamiento de un crédito es lo que permitirá el éxito del mismo, la comunicación entre áreas de la empresa es indispensable para el logro de los objetivos, así mismo se debe instruir al personal haciendo de su conocimiento las políticas que la empresa dispone para el otorgamiento de una venta al crédito.

(Villacís, 2018), en su tesis titulada “Políticas de crédito y cobranza y los índices de liquidez del Sector Cooperativo de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato”. Tesis para optar el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA.

Concluye que se cumple con políticas de Crédito y Cobranza en un 74% con un nivel de incumplimiento del 26% pese a ser un resultado aceptable, se debe buscar mayor eficiencia y eficacia en la evaluación de los créditos y en las estrategias que se adoptan para la recuperación de cartera, intentando aumentar los porcentajes de cumplimiento.

Si bien es cierto la empresa cuenta con un instrumento de políticas crediticias, sin embargo se debe realizar un análisis y/o evaluación exhaustiva a fin de detectar el punto específico que se encuentra errando puesto que un 26% no se está cumpliendo con las políticas establecidas, para lo cual fueron implementadas, resultado de ello podría llevar a tener un mejor control y manejo de los créditos, así como buenas maniobras para la recuperación de ellos, cumpliendo de esta manera con los objetivos trazados por la empresa.

Según, (Beltran, 2017). en su tesis titulada: “Políticas de Ventas al Crédito y su Incidencia en la Situación Económico – Financiera de la empresa Servicios y Llantas Beda del Distrito de Trujillo año 2015”. Concluye que la empresa servicios y llantas BEDA cuenta con políticas de ventas al crédito básicas que a pesar de no estar plasmadas en un manual escrito son de conocimiento general; sin embargo, estas resultan ineficientes al momento de otorgar un crédito, pues además de no ser aplicadas de manera eficiente son de fácil acceso y no limitan al cliente ni restringen el crédito a clientes morosos.

Contar con suficiente información de los cliente que solicitan un crédito es fundamental, es por ello la importancia de establecer políticas adecuadas y plasmarlas en un manual que ayuden a respaldar los créditos otorgados, ya que se sigue un procedimiento único en el cual nos proporcionara no solo de información si no también da garantías y se podrá establecer un contrato y se podrá realizar una evaluación general del cliente, reduciendo el riesgo de morosidad.

(Uceda, 2014), en su tesis titulada: “Las políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. en la ciudad de Lima, periodo 2013”. Concluye que las políticas de ventas al crédito influyen en la morosidad de los clientes de la empresa Import y Export del año 2013, según evaluación y análisis una muestra de 100 clientes, se determinó que la morosidad, es a consecuencia del incumplimiento de los requisitos normados en las tres políticas de crédito establecidos por la empresa.

La morosidad forma parte de uno de los riesgos que se obtiene al otorgar un crédito por ello es fundamental implementar una política de créditos que siga un procedimiento

estándar, el cual se aplique a todos los clientes antes de ser otorgado un crédito. Solo así se podrá reducir el riesgo de incumplimiento de los clientes.

(Zeballos M. , 2017), en su tesis titulada: “Política de crédito y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima – Cercado”. Tesis para obtener el grado de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo. Donde después de analizar los resultados se concluye que las políticas de crédito si tienen relación con los activos exigibles, ya que estas se ven obligadas a depender de las cuentas por cobrar la cual es parte de los activos de la organización y la cual necesita de política adecuada para fortalecer la liquidez de las empresas.

Establecer adecuadamente las políticas de crédito en una empresa ayudará a convertir las cuentas por cobrar en liquidez, lo cual permitirá disponer de fondos en un plazo determinado de tal manera que los indicadores financieros respecto a la liquidez se verán reflejados positivamente.

(Tirado, 2018), en su tesis titulada: “Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza”, después de un análisis exhaustivo se concluye, que la empresa no basa sus operaciones crediticias en políticas tanto crédito como de cobranza, sino lo hace a través de procedimiento empíricos desarrollados por los encargados de manejo administrativo y precisamente este error es el que ha ocasionado inconvenientes en las cuentas por cobrar de la empresa.

La empresa al no implementar un manual de políticas de créditos, desconoce los procedimientos, secuencias que debe realizar el encargado de conceder dicho crédito, así como el seguimiento de ello, conllevando de esta manera a cometer errores y no contar con el respaldo necesario que permita recuperar los créditos concedidos.

Variable Dependiente

Liquidez

Sobre la Liquidez, (Castillo Y. , 2014), en su tesis titulada: “Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo”. Concluye, la administración de la liquidez depende de la planificación estratégica de cada compañía, lo cual debe incluir la administración eficiente de todos los recursos, pero en el tema de liquidez se debe poner mayor énfasis en el rubro de inventarios y cuentas por cobrar.

La liquidez es un factor fundamental en el desarrollo de las empresas, puesto que aplicando buenas estrategias para la administración permite que las empresas tengan el mejor

funcionamiento utilizando de la mejor manera los recursos con la finalidad de lograr los objetivos.

(Arce , 2017), en su tesis titulada. “Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa Provenser SAC. Concluye que se ha determinado deficiencias 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 rentabilidad de la empresa, ya que la recuperación de la cartera de las cuentas por cobrar es muy lenta, lo que le impide tener a la empresa la suficiente liquidez para poder atender sus necesidades más inmediatas.

Al otorgar un crédito ocurren diversos riesgos los cuales perjudican significativamente la liquidez de la empresa, por ello deben seguir diversos términos de créditos y cobranzas, de tal modo que dichos créditos puedan ser respaldados. Para ello se necesitará tener en cuenta las políticas de crédito aplicadas por la empresa a fin de recuperar en los plazos establecidos los créditos otorgados mediante garantías como son los valores negociables, con la finalidad de hacer efecto en caso de incumplimiento de pago.

(Pérez , 2016), en su tesis titulada: “Implementación de un Sistema de Control Interno en la Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Bagservis SAC, en Trujillo, en el año 2016”. En la cual concluye, que esta influye significativamente en la liquidez porque ha permitido recuperar S/ 257 826 que no pagaron oportunamente los clientes, el cual la liquidez se incrementó a 70% con la recuperación de la cartera vencida se incrementó el saldo en caja y bancos; se pagó obligaciones financieras por S/ 120, 621, así como también las cuentas por cobrar comerciales disminuye a S/ 15, 744 y otro pasivos por S/ 13,754.

Los factores que intervienen para que una empresa tenga problemas de liquidez son variados tales como un inadecuado control interno en los procedimientos de las ventas al crédito, falta de seguimiento en las cuentas por cobrar de crédito, así como el desconocimiento del personal

(Cuadros, 2016), en su tesis titulada “Gestión de Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Apple Glass Peruana SAC.2015..” Concluye que en la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. no existe el departamento de créditos y cobranzas por lo que son los vendedores quienes se encargan de hacer las cobranzas a sus clientes, no se cuenta con un manual de procedimientos de cobranzas en donde muestren y describan como se debe realizar el cobro a los clientes y tampoco que hacer si el cliente no paga después del periodo de gracia.

El autor recomienda que si se aplique las recomendaciones dadas a la empresa Apple Glass Peruana S.A.C. son aplicadas correctamente y dan el resultado esperado con respecto a los créditos otorgados y las cobranzas se debería implementar como alternativas de solución

también los descuentos por pronto pago, el Factoring que le permitirán a la empresa trabajar con el banco y contar con líneas de crédito para futuras inversiones.

(Mendoza J. , 2016) En su tesis titulada “Administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres 2015”, el autor concluye que: las empresas manejan un deficiente gestión de sus cuentas por cobrar y por consecuencia no generan suficiente flujo de efectivo para cumplir a tiempo con sus deudas y seguir con sus actividades, sin embargo hay algunas empresas que si tienen una política de créditos eficientes y que les permiten obtener la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo y seguir operando en condiciones optimas.

Al no contar con políticas eficientes de cobro, genera que las empresas presenten problemas de liquidez, y por ende a corto plazo presente posibles problemas de pago para cubrir sus compromisos con sus proveedores, conllevando en ocasiones a recurrir a financiamientos con el fin de incrementar su liquidez y seguir operando con normalidad., por ello la importancia de contar con adecuadas políticas de crédito que ayuden a fortalecer las cuentas por cobrar así como la liquidez de la empresa.

(Castro , 2018) En su tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en la empresa Exa Service Mining EITL, 2017” el autor concluye que: La gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez según el coeficiente de correlación de Pearson en un 79%, Así mismo, podemos mencionar que para contar con liquidez en el momento oportuno la empresa tiene que optar por una adecuada gestión de cuentas por cobrar; es decir, basar la gestión en políticas de créditos y cobranzas y estrategias, que optimicen la liquidez inmediata.

La importancia que una empresa cuente con un buen control y manejo de las cuentas por cobrar, ya que dependiera de ello la disponibilidad de la liquidez de la empresa para cubrir las obligaciones a corto plazo.

Marco Teórico.

Definición de Políticas de Ventas al Crédito.

Sobre las políticas de ventas que una empresa debe tener hay muchas definiciones como la que nos plantea (Van H & Wachowicz, 2010)“(…) *Las políticas de crédito son el principal elemento que influye sobre el nivel de los términos de créditos y cobranzas de una corporación de manera que las condiciones económicas están en gran parte más allá del control del administrador financiero,(…)*” (P402)

Tal como lo menciona el autor, una empresa que cuenta con políticas de ventas al crédito puede variar y reducir el nivel de cuentas incobrables, a lo que a la vez debería reflejarse en una mayor utilidad, mejorando los ingresos y finalmente obtendría una mejor rentabilidad.

El objetivo de las políticas de crédito son elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión que otorgan de crédito, “las normas crediticias estrictas y una administración que otorgan el crédito con lentitud, restringen las ventas, la utilidad, de tal manera que a pesar de la reducción, la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas será más baja de la que se puede obtener con niveles más altos de venta y cuentas por cobrar”.. (pag. 61). (Roman, 2012)

De acuerdo con los autores, las políticas de créditos deben tener como objetivo una administración que otorgue o rechace el crédito que se ejecuten las actividades relativas al crédito de clientes, restringiendo de sus propias ventas y la utilidad, de manera que sea medible y evite riesgos en las cuentas incobrables.

#### Términos de Créditos

“Las condiciones de venta hacia los clientes a quienes se le otorga un crédito son términos crediticios desde un principio del periodo que se acepta la aprobación de un crédito es decir, al momento del acuerdo se establece términos que el cliente debe aceptar para un tiempo especificado” (p.562) señalan que: (Gitman & Zutter , 2012)

Estos términos son de gran importancia ya que respaldan y brindan información suficiente para la empresa que otorga el crédito, en este sentido el margen de riesgo que corre la empresa se reduce significativamente, a través de los términos de créditos solicitan diversas documentaciones que serán utilizadas en caso el cliente no cumpla con sus obligaciones correspondientes.

#### Información de crédito

(Ross, 2005). indica que, los principales documentos o requisitos que se solicitan son:

- a) Estados financieros: la empresa puede solicitar al cliente, como requisito principal, el balance general y el estado de resultados para determinar y calcular si se cede o se niega el crédito.
- b) Informes de crédito referente al historial crediticio sobre el pago en otras empresas, si cuenta con calificación disponible ya sea grande o pequeña la empresa se debe realzar en sistema de evaluación crediticia como Equifax, Transunion y Experian.



- c) Bancos: de ordinario, los bancos brindan cierta asistencia a sus clientes empresariales en la adquisición de información sobre la solvencia de otras empresas.
- d) Pago del cliente: información sobre la estimación si pueden cumplir con sus pagos, además de examinar si han liquidado sus obligaciones pasadas, la puntualidad como lo han realizado (p.858).

Todos estos requerimientos son fundamentales, ya que darán una visión amplia de la situación financiera de la empresa que solicita el crédito; así también a través de la información recolectada se podrá analizar si la empresa en evaluación podrá hacer frente a sus obligaciones, de esto dependerá si la empresa decide otorgar o rechazar el crédito solicitado.

Información y evaluación de crédito.

(Gitman & Zutter , 2012), mencionan que “Para la evaluación, la probabilidad de que un cliente no pague consiste en evaluar básicamente”:

Las cinco “C” del crédito:

- a) *Características del solicitante*: historial para saber si puede lograr cumplir con sus obligaciones.
- b) *Capacidad*: se debe solicitar los análisis de estados financieros y los flujos de efectivo para poder hacer la entrega del producto o bien y evitar una deuda incobrable.
- c) *Capital*: es solicitar el capital de la empresa, recursos que tengas invertidos en el negocio o rubro que sea.
- d) *Colateral*: son las garantías que se le solicita a la empresa avales por parte de la empresa, si cuenta con solvencia para garantizar el crédito para que sea más factible a la empresa que entrega el crédito y pueda recuperar sus fondos.
- e) *Condiciones*: es tanto como para el deudor como el intermediario, ambos deben estar en rendimiento adecuado al momento de otorgar el crédito (p.558).

Dicho por el autor, antes de conceder el crédito, una empresa debe tratar de distinguir los clientes puntuales e impuntuales y reducir su crédito para determinar la capacidad de crédito evitando tener inconvenientes en un futuro.

Aprobación de créditos.

(Ayala M. , 2015) Menciona: “Uniformizar la cultura crediticia de cada empresa, logrando una adecuada cartera de activos de riesgo bajo parámetros fijados por la alta gerencia” (p.118).

Proceso durante el cual la empresa financiera u otro, analizan los riesgos que puede presentar, así como las condiciones que esta puede aplicar, de cumplir exitosamente con los estándares establecidos por la empresa, se dará por aprobada la concesión del préstamo, no obstante se aplicará las formas y condiciones de pago.

Términos de Contratos de Crédito.

Contratos de Créditos.

(Ross, 2005), explica que no todas las transacciones comerciales implican crédito, “se puede solicitar el pago contra entrega si el producto es caro y es especialmente para cada cliente según sus indicaciones, se realiza un contrato de venta formal de tal manera que los contratos sean hechos con puntos establecidos” (p.613).

Representa una obligación de entregar el crédito al cliente (acreditado), estableciendo condiciones que obligan al cliente a pagarle a la empresa (acreditante) el crédito que haya entregado, así como los gastos en lo que haya comprometido como los intereses, gastos y comisiones en los que hayan estado de acuerdo mutuamente.

Garantías de Crédito.

(Ross, 2005). Definen:” Los periodos de créditos varían entre las diferentes industrias:

- a. Probabilidad de los clientes que no paguen. Para la empresa cuyos clientes se encuentran en negocios de alto riesgo debe ofrecer términos de crédito restrictivos.
- b. La magnitud de la cuenta. El brindar crédito es tener en cuenta que, si es pequeña, el periodo promedio de crédito debe ser más corto, algunas cuentas son más costosas de administrar, y los clientes pequeños son menos importantes.
- c. La medida en que los bienes sean perecederos, si los valores colaterales de los bienes son pequeños y estos no pueden mantenerse durante periodos prolongados, se concederá una menor cantidad de crédito” (p.880).

Este término es el más importante ya que respalda el otorgamiento del crédito, en caso de cualquier incidente que hubiera con el crédito otorgado.

Valores Negociables.

(Lopez, 2014) Indica que: “Son instrumentos financieros monetario que otorga a su poseedor la titularidad de determinados derechos y que se caracteriza por ser transmisible en los mercados, agrupándose en emisiones, siendo los más resaltante los valores de acciones y las obligaciones.”

Conjunto que engloba a todo tipo de activos como acciones, letras, bonos, pagares, entre otros, que respaldan los créditos otorgados por la empresa ya sea corto o largo plazo, ello a fin de no afectar la liquidez de la empresa, asegurando de esta manera la caja.

Seguimiento de la Cartera.

Anaya (2006) define: “Es el punto más importante, ya que el riesgo crediticio se determina al momento que se acepta y aprueba el crédito, se debe mantener una base de datos y comunicación permanente con los clientes, recuperar el crédito, cumplimiento con la proyección que se estima en el flujo de caja” (p.110).

Consiste en realizar el seguimiento, control y monitoreo continuo realizado por la empresa que otorgo el crédito, con el fin de lograr que los pagos se realicen de manera oportuna y efectiva, de acuerdo a los plazos y/o cronogramas que se hayan establecidos en dicho acuerdo de contrato.

Términos de Cobranza.

(Gitman & Zutter, 2012), mencionan que los términos de cobranza, “*son los procesos formales del cual se realiza el cobro de una cuenta por cobrar, es la estimación de las cuentas incobrables del cual está relacionada con una efectiva política de crédito, se considera como suma importancia en la administración de la empresa debe ser minucioso y demasiado agresivo en la recuperación de la gestión de sus cobros*” (p.564).

Los indicadores de cobranza ayudan a la empresa a medir los recursos utilizados, así como el nivel de los inventarios, ventas, cobranza y de los pagos de las operaciones realizadas durante un determinado periodo, pudiendo demostrar mediante cifras el estado en el que se encuentra la empresa.

Morosidad.

(Brachfield, 2003), define: “La morosidad se utiliza en las empresas para determinar aquellos créditos que han sido incobrables y que no han sido cobrados en su debido momento ni antes ni después” (p.105).

Dicho por el autor: Morosidad es para determinar las situaciones de demoras e incumplimientos, en los pagos a los acreedores.

Definición de Liquidez.

(Apaza, 2011) define a la liquidez como. “*La capacidad de la empresa para hacer frente al pago de sus deudas a corto plazo.*”(pag. 431)

Del párrafo precedente podemos determinar que los ratios de liquidez de una empresa, nos darán una idea de la capacidad de la organización para afrontar sus obligaciones a corto plazo y la cantidad de efectivo con la que cuenta la empresa, en base a este análisis los directivos podrán tomar decisiones con mayor precisión ya que la información es muy importante al momento de tomar grandes decisiones.

Indicadores de liquidez.

Según, (Ferrer Queja , 2012), menciona que. *“La liquidez, en terminos generales, es la facultad que tienen los bienes y derechos del activo para transformarse en valores monetarios en el corto plazo, mide la capacidad que tiene la empresa, en todo momento, para saldar sus obligaciones con terceros.”*

Del párrafo del autor podemos decir que la liquidez es la disponibilidad con la que cuenta la empresa a corto plazo y que en momentos requeridos podamos disponer de ello, para poder cumplir con nuestras obligaciones comerciales ya sea con nuestros proveedores y con nuestro personal, sin tener que recurrir a financiamiento externo, así como evitar la paralización en sus operaciones de la empresa.

Activo Circulante.

Según (Caballero Bustamante, 2015), en su compendio de ratios financieros nos indica que. “La liquidez se determina dividiendo los activos corrientes por los pasivos corrientes esta relación se utiliza para medir la capacidad que tiene una empresa para cancelar sus obligaciones en el corto plazo.(...) De los corrientes se excluye los servicios y otros contratados por anticipado (ante cargas diferidas) por no ser convertibles a dinero. “(p, E1)

Este ratio es fundamental para las empresas, ya que es una herramienta que da a conocer la realidad financiera de la empresa, así mismo será de gran ayuda para poder conocer si se puede asumir las obligaciones a un corto plazo.

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Prueba Acida.

La prueba acida. “Mide si una empresa tiene o no la capacidad de subsanar las obligaciones corrientes que tiene sin depender de la venta de sus inventarios. Una prueba acida mayor o igual a 0,7 indica que la empresa está en una situación sana desde el punto de vista de la liquidez”. (Pérez, Gonzales , 2016)

La razón acida de un indicador financiero utilizado para medir la liquidez de una empresa e indicar su capacidad para asumir compromisos a corto plazo, haciendo uso de sus activos de mayor liquidez

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Prueba Defensiva o Liquidez de Tesorería.

según (Guzman C. A., 2015), comenta que, el ratio financiero ó prueba defensiva. “Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considerando unicamente los activos mantenidos en Caja y Bancos y los valores negociables,asi como la capacidad de la empresa para operar con sus activos mas liquidos, sin recurrir a sus flujos de venta.”

Permite a la empresa saber la capacidad que tiene para cancelar sus obligaciones corrientes que ha adquirido a corto plazo a medida que esta se encuentre previos a vencer, asi como tambier pemite convertir ciertos activos y pasivos en efectivo.

$$\text{Prueba Defenciba o Liquidez de Tesoreria} = \frac{\text{Caja y Bancos.}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Capital de Trabajo.

Según (Peñaloza, 2012) en su libro menciona que: el capital de trabajo se refiere a los activos circulantes de una firma. El término “*circulante*” quiere decir *aquellos activos que la compañía espera convertir en efectivo en un periodo menor a un año.*

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

Se debe entender que el capital de trabajo de una empresa se representa a través de sus inversiones y gastos que realiza mediante sus operaciones normales y ello se calcula en importes monetarios la cantidad de efectivo que posee la empresa después de haber realizado sus obligaciones a corto plazo, a diferencia de los otros indicadores, este no se expresa como una razón, sino más bien como un saldo monetario, equivalente a la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente. Cuanto más amplia es la diferencia, mayor es la disponibilidad monetaria de la empresa para llevar a cabo sus operaciones corrientes, luego de haber cubierto sus deudas de corto plazo.

Indicadores de cobranza.

(Chamba, 2017), Define como, “*la eficiencia en el manejo de las inversiones y el empleo de los recursos disponibles; en estos indicadores interviene con frecuencia el concepto de rotación, como método de análisis dinámico para medir indirectamente la liquidez del sistema empresarial.*”

Los indicadores de cobranza ayudan a la empresa a medir los recursos utilizados, así como el nivel de los inventarios, ventas, cobranza y de los pagos de las operaciones realizadas durante un determinado periodo, pudiendo demostrar mediante cifras el estado en el que se encuentra la empresa.

Periodo de cobranza.

(Berk, 2008), menciona que: *“Es el derecho que posee la empresa sobre sus terceros a través de una cuenta abierta, la mayoría de ellas se convierte en cuentas por cobrar considerado como parte del activo circulante; es por ello que es uno de los activos de suma importancia debido a que es el activo más líquido después del efectivo en la empresa”* (p.836).

$$\text{Periodo de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar comerciales} * 360 \text{ días}}{\text{Ventas Totales}}$$

Periodo de Pago.

(Guzman C. , 2013), Lo define como “El indicador que permite tener indicios del comportamiento del capital de trabajo, puesto que mide específicamente el número de días que la empresa tarda en pagar los créditos otorgados por lo proveedores..”

Una práctica usual es buscar que el número de días de pago sea mayor al de cobranza, aunque debe tenerse mucho cuidado de no afectar su buena imagen de pago con sus proveedores.

$$\text{Periodo de Pago} = \frac{\text{Cuentas por Pagar Comerciales} * 360 \text{ días}}{\text{Compras}}$$

Rendimiento Sobre el Activo - . ROA.

(Molina, 2002). Es el rendimiento económico sobre la inversión total realizada sin considerar la forma de su financiamiento. El ROA es igual a la relación entre el beneficio operativo antes del impuesto y la inversión total, que en este caso es equivalente al activo total.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activos}}$$

Conocido como un indicador financiero que mide la rentabilidad del total de los activos de la empresa, teniendo como base la totalidad de sus activos, y esto porque los activos de la empresa estan compuestos por el patrimonio y pasivos, aquí unicamente no se tiene en cuenta el capital de los inversionistas sino que tambien se tiene en cuenta las deudas que tiene

la compañía, así pues a través de ello se demostrará el porcentaje de utilidad obtenido por cada activo total invertido.

#### Rendimiento Sobre el Patrimonio- ROE

(Molina, 2002). “Es el rendimiento sobre el patrimonio propio neto realizado por el accionista el ROE es igual a la relación entre los beneficios después de intereses e impuesto y la inversión realizada por el accionista.”

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{patrimonio}}$$

Indicador financiero que muestra la rentabilidad obtenida por los inversionistas de la empresa en un determinado periodo, es decir de todo lo que he tenido invertido en la empresa que tanto retorno a mí al final de un año, es así que va demostrar el rendimiento obtenido sobre la inversión de los socios.

#### Rentabilidad Neta.

(Gitman L. , 2010) El autor de la presente teoría, indica que la rentabilidad neta, *“mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se han deducido todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes, cuanto más alto sea el margen de utilidad neta de la empresa, mejor, el margen utilidad”*

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Es la tasa de rentabilidad obtenida de la rentabilidad efectiva menos los impuestos es decir la tasa de interes de rentabilidad que esperabas ganar con un negocio menos los impuestos que vas a pagar, pues demuestra la rentabilidad neta del negocio despues del impuesto.

## 1.2 Formulación de Problema.

### Problema General.

¿Política de ventas al crédito y su relación con la liquidez, de la factoría santa isolina srl. Del distrito de comas Año 2017”?

### Problema Específico.

¿De que manera los indicadores de cobranza se relacionan con la Liquidez en la Factoría Santa Isolina SRL– año 2017?

¿De que manera los contratos de crédito se relacionan con la liquidez en la Factoría Santa Isolina SRL – año 2017?

### Objetivos

#### Objetivo General.

Determinar de qué manera la política de ventas al crédito se relaciona con la liquidez. En la factoría Santa Isolina SRL. Del distrito de comas. Año 2017

#### Objetivos Específicos.

Determinar de que manera los indicadores de cobranza se relacionan con la Liquidez en la Factoría Santa Isolina SRL– año 2017

Determinar de que manera los contratos de crédito se relacionan con la liquidez en la Factoría Santa Isolina SRL – año 2017

### Hipótesis

#### Hipótesis General.

Existe relación entre la política de ventas al crédito y la liquidez en la empresa comercial Santa Isolina SRL – año 2017.

#### Hipótesis Específica.

Existe relación entre los indicadores de cobranza con la Liquidez en la Factoría Santa Isolina SRL– año 2017

Existe relación entre los contratos de crédito y su relación con la liquidez en la Factoría Santa Isolina SRL – año 2017



## II. METODOLOGÍA

### 2.1 Tipo de la Investigación.

En correspondencia con los criterios expuesto por (Loza, 2014), la investigación de acuerdo a su proposito es de tipo aplicada, ya que *“Tiene como objetivo la generación de conocimiento con aplicación directa y a mediano plazo en la sociedad o en el sector productivo. Este tipo de estudios presenta un gran valor agregado por la utilización del conocimiento que proviene la investigación básica”*.

Según el método de la investigación se determinó como Descriptivo - correlacional, puesto que las variables de estudio se relacionan entre sí, *“Tiene el propósito de medir el grado de relación entre dos o más conceptos o variables, miden cada una de ellas y después cuantifican y analizan la vinculación, tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba”* (Hernandez Sampieri, 2014)

El estudio descriptivo, determina el objetivo exacto de la investigación sobre las características, las técnicas que se utilizaran, así también la información recolectada tiene por finalidad explicar los hechos sin alterarlos, por lo que se miden las variables de la investigación para poder descubrirlas en los términos deseados. (Hernandez, Fernández, & Boptista, 2010)

Estudio correlacional, "Consiste en la investigación sistemática de la naturaleza de relaciones o asociaciones entre las variables en vez de las relaciones directas de causa y efecto (Sousa & Isabel , 2007)

Para la presente investigación, se utilizara es el diseño "No experimental", debido a que ninguna de las dos variables seran manipuladas, así lo señala (Sousa & Costa, 2007) "No tienen determinación, manipulación de variables o grupos de comparación, el investigador observa lo que ocurre de forma natural, sin intervenir de manera alguna", además de presentar corte transversal los autores (Sousa & Costa, Revisión de diseño de investigación , 2007) definen "que constituye el estudio de un evento en un momento dado, superando así la limitación del factor tiempo. En este caso la unidad de tiempo viene determinada solo por las exigencias de las condiciones del estudio".

De acuerdo a los datos aplicados es de enfoque cuantitativo, dicho método con basados en hechos de magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas de campo de la estadística, por ello la metodología cuantitativa se produce por causa y efecto de las cosas. "Es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre las variables cuantificadas, puesto que trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generación y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede.(Pita fernandez, 2002).

### Población y Muestra

En este punto de la investigación se tratara de indentificar detalladamente nuestra población y muestra a estudiar, asi como las características de los miembros (Gerente de General, Gerente de Administración y Ventas y Contador) de la empresa Factoria Santa Isolina SRL. Año 2017.

La Unidad de Analisis es la Empresa en Investigación.

### Población.

(Arias, Villasís, & Miranda, 2016) La población de estudio es un conjunto de casos, definido limitado y accesible, que informará el referente para la elección de la muestra, y que cumple una serie de criterios predeterminados. (pág. 202)

Para la presente investigación de estudio la población en la cual se realizara el desarrollo sera en base al personal del área de administración y ventas de la empresa factoría Santa Isolina SRL.

### Muestra

(Lopez P. , 2004) Indica que la muestra es un subconjunto o parte de una población en que se llevara a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de las muestras como formulas, logisticas y otros que vera. Asimismo, la muestra es una parte representativa de la población.

Según fisher citado por Pineda, señala que el tamaño de la muestra debe definirse partiendo de dos criterios que son:

- De los recursos disponibles y de los requerimientos que tenga análisis de la investigación.
- Otro aspecto a considerar es la lógica que tiene la investigación para seleccionar la muestra "por ejemplo si se tiene una población de 100 individuos habrá que tomar por lo menos el 30% para no tener menos de 30 casos".

Para la presente investigación se tendrá como muestra al Gerente General, Gerente de ventas y cobranzas y contador de la empresa Factoría Santa Isolina SRL, dicha muestra consta de tres (3) personas propiamente dichas.

## 2.2 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

### Técnica

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

#### Análisis documental.

Según (Dulzaides & Molina, 2004) señala que: "Es una forma de investigación técnica, un conjunto de operaciones intelectuales, que buscan describir y representar los documentos en forma unificada sistemática para facilitar su recuperación, comprende el proceso analítico y sistemático.(...)"

Se emplea esta técnica para obtener datos de la misma empresa como son.

- a) Estado de Resultados.
- b) Estado de Situación Financiera
- c) Documentos que sustentan las ventas al crédito. (Facturas),
- d) Documentos que sustentan las compras al crédito. (Facturas)
- e) Contratos con entidades bancarias.

Así mismo nos guiaremos de manuales, tesis y revistas electrónicas relacionadas a las ventas al crédito y la liquidez. El instrumento a utilizar son las fichas bibliográficas.

## Instrumentos

Los instrumentos a utilizarse son los siguientes

### Entrevista.

El autor (Troncoso & Daniele, 2016) indica que "Son procedimientos más frecuentemente utilizados en los estudios, donde el investigador no solamente hace preguntas sobre los aspectos que le interesa estudiar sino que debe comprender el lenguaje de los participantes y apropiarse del significado que estos le otorgan (...)"

Se realizará la entrevista al Gerente General, Gerente de ventas y cobranzas y Contador, teniendo una duración de 30 minutos el cual constara de 10 preguntas.

### Estados Financieros

Según (Estupiñan, 2017) Señala que "Los estados financieros constituyen una representación financiera reestructurada de la situación financiera y de las transacciones llevadas a cabo por la empresa. El objetivo es suministrar información acerca de las situación y desempeño financiero"

### Procedimiento.

Para el presente trabajo se utilizara la entrevista escrita, realizada a los encargados de las áreas involucradas como son contabilidad, cobranzas, ventas, administración, así mismo se analizara a los estados financieros como son, Balance de Situación Financiera del año 2017, el Estado de Resultados del año 2017.

### III. RESULTADOS

#### 3.1 Resultados Variable Independiente

La empresa Factoría Santa Isolina SRL, dedicada a la venta y alquiler de máquinas compresoras de aire, así como a la venta de repuestos y mantenimiento de las mismas con 18 años en el mercado para determinar el resultado de la variable independiente de la presente investigación se procedió a realizar una entrevista a tres de los funcionarios de la empresa factoría santa isolina SRL. Con la finalidad de saber de fuente cercana si la empresa cuenta con políticas de ventas.

Entrevista.

Se entrevistaron a tres personas encargadas de la administración de la empresa Factoría Santa Isolina, se le plantearon 10 preguntas las cuales fueron contestadas de manera precisa y consistente, ayudando de esta manera a aclarar cualquier tema con respecto a la gestión financiera de la empresa.

Los encargados de responder las preguntas propuestas son:

Rosa María Zevallos Pagan.	Gerente General
Christian Leandro Chepe Díaz.	Contador Senior
Enedina Zevallos Pagan.	Area Ventas y cobranza

1.-¿Bajo qué mecanismo la empresa ejecuta sus ventas al crédito?

Gerente General: La empresa no cuenta con un mecanismo establecido por lo general la venta se hace a través de recomendaciones y otros casos buscamos a nuestros clientes mediante correos electrónicos ofreciéndoles nuestros productos, por la antigüedad de la empresa tenemos clientes fijos y ellos nos recomiendan con sus conocidos.

Contador: La empresa no cuenta con un plan de como evaluar al cliente normalmente las ventas las realiza ya sea por recomendación o propuestas que envían por correo a un sinfín de empresas y siempre se consigue captar clientes a través de este mecanismo.

Ventas y cobranzas: Las ventas se realizan al público en general, somos una empresa con 18 años en el mercado manejamos una cartera de clientes, cuando el cliente está interesado en la compra se le solicita el número de RUC y/o DNI para su evaluación y validación de la misma

2.-¿La empresa realiza una evaluación previa al cliente para otorgarle una venta al crédito y como lo hace?

Gerente General: Cuando el servicio es para empresas basta con verificar su n° de ruc en la Sunat y ver que está activo, el tiempo de antigüedad en el mercado es otro filtro que hacemos y más que un contrato escrito es un acuerdo verbal.

Contador: La empresa no realiza evaluaciones exhaustivas al futuro cliente generalmente cuando llega un cliente verifica el producto y si lo decide comprar se suele pedir un pago a cuenta mínimo y la venta solo se realiza para ser cobrada en partes y si el cliente no llegase a cancelar pues se retira la máquina, la cual es perjudicial y esto no es bueno ya que cuando se negocia de esta forma el producto se desvaloriza y la empresa es la que termina perjudicada.

Ventas y cobranzas: Se verifica que su ruc este activo que pague una cuota por adelantado y que haga el deposito si es al crédito y si es al contado no hay problema alguno.

3.-¿Utilizan algún formato para solicitar los datos del cliente y así validar la información que brinda? Gerente General: La empresa no cuenta con ningún tipo de formato para solicitar la información del cliente solo se hace de manera verbal y en el momento.

Contador: No se cuenta con algún formato donde quede constancia que se solicitó los datos de las personas que desean adquirir de crédito que finalmente quede como constancia de que si se le solicito información personal.

Ventas y cobranzas: Más que solicitar referencias crediticias se debería hacer una evaluación o verificación antes de realizar la venta ya que eso ayudaría a la empresa a garantizar la confiabilidad de la misma.

4.-¿La empresa previa a la aprobación de crédito verifica la capacidad de pago de cada cliente?

Gerente: General: No lo hacemos, no verificamos si la empresa tiene buena capacidad de pago la garantía es pedir una cuota adelantada y una garantía que es mínima y es así como siempre hemos trabajado con los clientes.

Contador: No se hace verificación alguna del historial de endeudamiento del cliente se le entrega el crédito a sola firma. Y pienso que si se hiciera con ello la empresa se sentiría confiable de que el cliente cumpla con los estándares financieros, pero en la empresa Santa Isolina SRL no se aplican el proceso de aprobación, porque en algunos casos se aprueban sustentando con el 10% del crédito otorgado este porcentaje va a depender mucho del precio de la maquinaria o repuestos.

Ventas y cobranzas: No se verifica es algo que la empresa no ha hecho y por ende no está dentro de los requisitos.

5.-¿Qué tipos de garantías de crédito solicita la empresa a los clientes para el otorgamiento de un crédito?

Gerente General: La empresa solicita un pago a cuenta equivalente al 10% y/o al 20% esto dependerá del valor de la adquisición de la maquinaria si el cliente llegase a incumplir con el pago procedemos a retirar la maquina y no se le reintegra el pago a cuenta realizado, digamos que para nosotros esa seria una garantía, una gran parte de clientes que la empresa cuenta recomendados y solemos trabajar con las mismas condiciones de quienes lo recomienda que ya son clientes antiguos y confiables, sé que como empresaria debo de tomar un mayor enfoque en este to pero siempre se ha trabajado así, asumimos el riesgo.

Contador: No hay garantías solicitadas por los créditos concedidos y eso implica siempre un riesgo para la empresa porque en el caso de pérdida nosotros asumimos el costo integro de la maquina entregada. Ya tuvimos una perdida precisamente por no evaluar al cliente previo a la venta sorprendió a los vendedores entrego un voucher falso de depósito del 20% en nuestra cuenta se llevó la maquina al verificar en el transcurso del día, no había realizado el deposito en la cuenta, cuando se procedió a recuperar la maquinaria la dirección otorgada era falsa al final la maquinaria fue robada y la empresa no pudo demostrar esta pérdida ya que no hubo un sustento de por medio.

Ventas y cobranzas: No solicitamos garantías por lo mencionado anteriormente, no está estipulado por parte de la empresa. Para Santa Isolina el adelanto del 10% o más esto dependerá del costo de la maquina o servicio suficiente. No manejamos otro procedimiento, incluso por no tener un buen filtro de investigar los antecedentes crediticios del cliente sufrimos una estafa donde se nos fue adquirida una maquinaria mostrandonos un voucher falso, el cliente llegó muy temprano por la maquinaria, lo cual se le fue atendido entregandole el producto, posterior a ello los encargados del area administrativa se le solicito validar el deposito dandonos con la sorpresa que dicho deposito no existia, al comunicarnos con el banco nos informan que dicha operación no se efectuó decidimos contactar al cliente al no obtener respuesta la empresa tomo la decisión de retirar la maquinaria al llegar al domicilio fiscal de la empresa resulta que era un lugar decierto. definitivamente fuimos estafados y la empresa tuvo que asumir el costo por dicha maquinaria. pienso que por todo esto debemos manejar un buen filtro de cada cliente ya no solo es vender por vender si no que al final la venta se realiza en su totalidad

6.-¿Cuáles son los valores negociables que aplica la empresa para conceder un crédito?

Gerente General: Si no hay contrato tampoco hay valores negociables

Contador:No trabajamos con ningún tipo de valor negociable y si sería bueno hacerlo ya que de no cumplir con el compromiso de pago estos documentos seria de respaldo para la empresa porque podría protestarse.

Ventas y cobranzas:No solicitamos ningún tipo de valores negociables cuando otorgamos una venta al crédito.

7.-¿Cuáles son los términos de cobranza que emplea la empresa para la recuperación de cartera?

Gerente General: Referente los términos de cobranza se estipula de manera verbal o queda en constancia en la factura que será de acuerdo a lo que se acuerde con el cliente no tenemos días estipulados, esto dependerá del precio que la máquina y en cuanto tiempo el cliente quiere financiarlo.

Contador: Los términos de cobranza por lo general son adoptados de acuerdo a lo que el cliente propone y la empresa internamente evalúa que no se ve afectada siempre y cuando cumpla y suele aceptar pero sabemos que muchas veces las empresa no suele ser exactos con sus pago sobre todo si eso no implica intereses hay que estar presionando para que cancelen.

Ventas y cobranzas: Los términos de cobranza que la empresa ejecuta y por tiempo es de manera empírica y si el cliente tiene que objetar algo lo podemos negociar siempre y cuando esto beneficie tanto a nosotros como empresa y al cliente claro.

8.-¿Qué procedimientos y/o mecanismos ejecuta la empresa en cuanto a los clientes morosos?

Gerente General: Por lo general con los clientes morosos se presiona llamando y/o a través de correos electrónicos en algunos casos surte efecto y por ahí nos cancela algo de lo que adeudan en otros caso suelen aplazar los pagos nos dan fechas de pago y nunca se cumple.

Contador:La morosidad puede ser un gran dolor de cabeza, implica gastar tiempo y dinero de la empresa ya que al no disponer de esas cobranzas la empresa muchas veces acude a soporte financiero endeudándose financieramente para nosotros poder cumplir con nuestros proveedores y personal.



Ventas y cobranzas: Generalmente insistimos cobrando a través de llamadas telefónicas correos electrónicos, ya que es nuestro único medio de acceso al no contar con un contrato firmado que permita que la empresa actúe de manera legal, la opción de hacerlo de manera tradicional si es posible tocar puertas y decirle al cliente que te pague.

9.-¿Cuáles son los problemas frecuentes que ha generado la falta de liquidez en la empresa?

Gerente General: Por lo general cuando la empresa carece de liquidez es por incumplimiento de pago de nuestros clientes y en muchos de los casos recurrimos a entidades financieras o a los socios de la empresa.

Contador: Los principales problemas generados son por incumplimiento de pagos se vende y no se cobra en el plazo establecido, la empresa tiene que pagar planillas servicios básicos y lo más importante proveedores, para nosotros poder cumplir con esto acudimos a endeudarnos financieramente ya sea a través de bancos o préstamos con los socios.

Ventas y cobranzas: El incumplimiento de pago de los clientes.

10.-¿Respecto a las cuentas incobrables que medida adopta la empresa?

Gerente General: Asumimos el costo de lo no recuperado y en algunas ocasiones retiramos las maquinas entregadas pero sabemos que dependiendo del uso será una maquina devaluada.

Contador: La empresa termina asumiendo el costo integro de la perdida ya que al no haber un sustento que permita castigar la cuenta como cobranza dudosa se asume el costo, financieramente se puede provisionar y dejarlo como una cuenta incobrable pero tributariamente sabemos que se tiene que sustentar ese gasto.

Ventas y cobranzas: Asumir la pérdida y si fuese mucho el tiempo en los demás caso se sigue insistiendo el cobro.

Análisis.

En la entrevista efectuada se puede evidenciar que la empresa trabaja de manera empírica no tiene pautas establecidas conoce el negocio, sabe el trabajo pero no conoce de lineamientos que le ayuden a mejorar como empresa, si bien es ciertos ellos son concientes de que no es la forma correcta de trabajar sienten que siempre lo hicieron de esa forma y funciona a medida que el tiempo avanza. Se puede evidenciar que cuando el cliente esta interesado en adquirir el producto los responsables de ventas, informan la forma de pago y son ellos los que negocian según a conveniencia del cliente cayendo en un regateo de pago una vez pautada la transacción se procede a solitar el Documento Nacional de Identidad (DNI) en el caso de

persona natural y el número de Registro Único de contribuyente (RUC), esto se solicita para validación de las direcciones y/o verificar que la empresa esta activo y no es para verificar si el cliente es accesible a crédito. (*pregunta 2 entrevista.*)

Se les consulto si la empresa tenia algun formato donde se le tomaban los datos a los clientes interesados en adquirir los productos, el cual respondió que la empresa no contaba con algún formato, la información requerida era de manera verbal y en ese momento solo se confirmaba la dirección de la persona natural y si es persona juridica la dirección fiscal y con ello se confirmaba que la empresa estaba activa (*pregunta 3- entrevista*), proponemos que los encargados del área de ventas sean los responsables de solicitar estos datos al cliente a través de un formato establecido donde el cliente pueda llenar lo que la empresa requiera para su evaluación y verificación. No se verifica la capacidad de pago del cliente como se evidencia en la *pregunta 4 de entrevista*, la presente investigación propone a la empresa un formato de solicitud de crédito, a través del cual el cliente detalla la información requerida , esto ayudaría a que la empresa tome una buena decisión al momento de conceder dicho crédito.

Por lo que se resume que la empresa no cuenta con un manual y/o lineamientos de políticas de ventas al crédito, que guie el proceso de ejecución de las ventas, pues la empresa se encuentra concediendo creditos sin previa evaluación al cliente, siendo esta de manera directa, de manera empirica, guiandose solo por recomendación de otros clientes, así pues tampoco realiza la verificación de la capacidad de pago del cliente, sin embargo solo se requiere el 10% del valor del precio de la venta de la mercaderia vendida, esto no respalda que el cliente vaya cumplir con el resto de la deuda o cumpla con pagar en los plazos establecidos, tal como se ha corroborado en la entrevista, puesto que la compañía presenta deficiencias en la cuentas por cobrar debido a que los clientes demoran en hacer efectivo el credito y tambien vienen condicionando por la determinación del plazo del crédito, provocando de esta manera un inadecuado retorno de la liquidez a la empresa para seguir con sus actividades, teniendo que recurrir a financiamientos bancarios o internos de la empresa (socios).

Según las respuestas de los entrevistados creen que es necesario que la empresa cuente con políticas de ventas formalmente establecidas y aprobadas, en ecual se incluyan los contratos de compraventa, letras de cambio, pagarés entre otros, a fin de tener un mejor control de sus ventas y de las cuentas por cobrar, siendo este importante para fortalecer la liquidez de la empresa, y así de esta manera la empresa pueda cumplir con sus obligaciones a corto plazo y en el plazo propiamente establecido.

Respecto a los clientes morosos, la empresa efectúa el seguimiento a través de llamadas telefónicas o vía correo electrónico, lo cual no ha sido favorable ya que no se logra recuperar el total de la venta de la mercadería, generando esto un problema a la empresa.

### 3.2 Variable dependiente

Estado de Situación Financiera año 2017 Factoría Santa Isolina SRL.

#### Análisis Vertical y Horizontal

El análisis vertical y horizontal fue realizado por dos periodos consecutivos de la FACTORIA SANTA ISOLINA SRL, año 2016 y 2017, tomando como año para el análisis y la interpretación de los resultados el año 2017, año que tomaremos para realizar la presente investigación.

Tabla 1. Estado de Situación Financiera 2017. Factoría Santa Isolina



DETALLE	ANALISIS VERTICAL	
	2017 S/	%
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2017</b>		
<b>Miles de Soles</b>		
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo y equivalente de efectivo	48,787.00	3%
Cuentas por cobrar comerciales – terceros	269,484.00	16%
Cuentas por cobrar personal y accionistas, Directores	69,801.00	4%
Cuentas por cobrar diversas – terceros	1,165.00	0%
Mercaderías	594,568.00	36%
materiales auxiliares	26,855.00	2%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,010,660.00</b>	<b>61%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
Inmuebles, maquinaria y equipo	1,010,223.00	61%
depreciación acumulada	-391,107.00	-24%
Intangibles	4,485.00	0.27%
activo diferido	0	
otros activos	27,379.00	2%
<b>TOTAL NO CORRIENTE</b>	<b>650,980.00</b>	<b>39%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1,661,640.00</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Tributos y aportan. Sist. Pens. Y salud por pagar	19056.00	1%
Remuneraciones por Pagar	7267.00	0%
Cuentas por Pagar Comerciales – Terceros	148728.00	9%
Obligaciones Financieras	431 13300	26%
Ctas. por Pagar		
Diversas – Terceros	121 993,00	7%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>732 172,00</b>	<b>44%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Ctas por pagar Acc. Direc y Gerentes	58503.00	4%
obligaciones financieras	0.00	0%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>58503.00</b>	<b>4%</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>790,675.00</b>	<b>48%</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital	276,229.00	17%
Capital adicional	394,088.00	24%
resultados acumulados	73 667,00	4%
resultados del ejercicio	130,976.00	8%
<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>870,965.00</b>	<b>52%</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1,661,640.00</b>	<b>100%</b>

Fuente: Factoría Santa Isolina. SRL año 2017

Tabla2. Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera. 2017. Factoría Santa Isolina

DETALLE	PERIODOS		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	
	2016	2017	2016	2017	VAR. ABSOL 2016-2017 (S/)	VARIC. RELATIV 2016 - 2017 %
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Efectivo y Equivalente de Efectivo	54,209.00	48,787.00	3%	3%	-5,422.00	10%
Cuentas por Cobrar Comerciales – Terceros	219,198.00	269,484.00	11%	16%	-50,286.00	-23%
Cuentas por Cobrar Personal y Acci, Direct	98,909.00	69,801.00	5%	4%	29,108.00	29%
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	64,123.00	1,165.00	3%	0%	62,958.00	98%
Mercaderías	708,503.00	594,568.00	37%	36%	113,935.00	16%
Materiales Auxiliares	20,096.00	26,855.00	1%	2%	-6,759.00	-34%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,165,038.00</b>	<b>1,010,660.00</b>	61%	61%	-154,378.00	-13%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>						
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,009,123.00	1,010,223.00	52%	61%	-1,100.00	0%
Depreciación Acumulada	-317,088.00	-391,107.00	-16%	-24%	74,019.00	-23%
Intangibles	4,485.00	4,485.00	0%	0%	0.00	0%
Activo Diferido	62,358.00	0	3%	0%	62,358.00	100%
Otros Activos	0.00	27,379.00	0%	2%	-27,379.00	27379%
<b>TOTAL NO CORRIENTE</b>	<b>758,878.00</b>	<b>650,980.00</b>	39%	39%	107,898.00	14%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1,923,916.00</b>	<b>1,661,640.00</b>	100%	100%	262,276.00	14%
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Tributos y Aportacn. Sist. Pens. y Salud por Pagar	-3405.00	19056.00	0%	1%	-15,651.00	-460%
Remuneraciones por Pagar	16862.00	7267.00	1%	0%	9,595.00	57%
Cuentas por Pagar Comerciales – Terceros	150484.00	148728.00	8%	9%	1,756.00	1%
Obligaciones Financieras	490909.00	431133.00	26%	26%	59,776.00	12%
Ctas por Pagar Diversas - Terceros	306333.00	121993.00	16%	7%	184,340.00	60%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>961183.00</b>	<b>728177.00</b>	50%	44%	-233,006.00	-24%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
Ctas por Pagar acc. Direcc y Gerente	36807.00	58503.00	2%	4%	-21,696.00	-59%
Obligaciones Financieras	181942.00	0.00	9%	0%	181,942.00	100%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>218749.00</b>	<b>58503.00</b>	11%	4%	-160,246.00	-73%
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>1,179,932.00</b>	<b>786,680.00</b>	61%	47%	-393,252.00	-33%
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	276,229.00	276,229.00	14%	17%	0.00	0%
Capital Adicional	394,088.00	394,088.00	20%	24%	0.00	0%
Resultados Acumulados	69,672.00	73,667.00	4%	4%	-3,995.00	6%
Resultados del Ejercicio	3,995.00	130,976.00	0%	8%	-126,981.00	-3178%
<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>743,984.00</b>	<b>874,960.00</b>	39%	53%	130,976.00	18%
<b>TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1,923,916.00</b>	<b>1,661,640.00</b>	100%	100%	-262,276.00	-14%

Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia

Fuente: Factoría Santa Isolina SRL.

## Análisis Vertical Periodo 2017.

### Activo

En el año 2017 el efectivo y equivalente de efectivo representa el 3% del total de activo que dispone la factoría manteniéndose en el mismo porcentaje del periodo anterior, lo que indica que la empresa Factoría Santa Isolina SRL, tiene una estructura financiera poco solvente, lo cual posteriormente tendría dificultades para cubrir los diferentes costos y gastos. Asimismo, se observó que las cuentas por cobrar en el año 2017, tiene la mayoría de la liquidez, lo que se recomienda que la empresa implemente políticas de ventas a fin de aplicarlas, puesto que con ellos mejorara la otorgación de los créditos.

El inventario de la factoría en el periodo 2017 representa 36% lo que se puede evidenciar que posee mercadería antigua y que no es vendida, lo que ocasiona pérdidas y la no recuperación del valor de lo invertido. El activo no corriente del 2017, concluyó en 39%, el cual se encuentra representada por los inmuebles maquinaria y equipo, el mismo que representa mayor liquidez, puesto que es todo lo que cuenta la empresa, así como terreno donde opera el negocio.

### Pasivo y Patrimonio

Las obligaciones de la factoría con terceros, está conformada por el 44% lo que corresponde a los impuestos y a las obligaciones bancarias que incidió la empresa, los cuales fueron para solventar los costos y gastos.

El pasivo corriente está determinado en su gran parte a las obligaciones con las instituciones bancarias con el 26%, lo que permite observar que la factoría tiene facilidades para aplicar préstamos, lo que ocasiona a que tenga un elevado pago de intereses. La variación representativa entre saldos del año 2017 con el año 2016, se tomó como base las cuentas principales en nuestra investigación.

## Análisis Horizontal Periodo 2017.

### Activo.

El efectivo y equivalente de efectivo en el periodo 2017, se redujo en -10% en relación al periodo anterior, lo se concluye que la empresa no esta realizando una buena política de cobranza de ventas al crédito, puesto que se ve reflejado en la cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar en el periodo 2017 se incrementó en un 23%, lo que indica que la empresa otorgo créditos, los mismos que no han sido recuperados satisfactoriamente. Lo cual señala que se debe realizar una mejor gestión de cobros para no incurrir en problemas de liquidez en la empresa. Asimismo, los inventarios registran una disminución de menos 16% a diferencia del año 2016, esto significa que la factoría durante el año 2017, logro realizar más ventas de sus productos, ventas que prácticamente fueron al crédito.

### Pasivo y Patrimonio

Dentro de las obligaciones que tiene la empresa, los tributos y aportaciones se han incrementado en relación del año 2016 al 2017, en unos 15,651.00 soles. Lo que representa 460%, esto se debe a que la empresa durante el año 2017, sufrio una perdida (estafa) de una venta de mercaderias, teniendo la factoría que asumir con el costo de las ventas y el pago del IGV propiamente establecida.


Respecto a las remuneraciones por pagar en el periodo 2017, se redujeron considerablemente en 9, 596.00 en miles de soles, lo que representa el -57% en relación al periodo 2016, esto se debe a que la factoría en ese periodo no realizó renovación de contratos.

Del mismo modo las obligaciones financieras en relación del año 2016 y 2017, se han reducido en menos de 59, 776 en miles de soles, lo que representa el menos 12%, puesto que la empresa no ha realizado con frecuencia la financiación financiera.

Estado de Resultados Año 2017.

Análisis Vertical y Horizontal.

**Tabla3. Análisis vertical de estado de resultados. Año 2016 y 2017**

	PERIODOS		ANÁLISIS VERTICAL		ANÁLISIS HORIZONTAL	
	2016	2017	2016 %	2017 %	VARC ABSOL	VARIAC RELATIVA
<b>DETALLE</b>						
Ventas Netas	2,332,649.00	2,359,513.35	100%	100.00%	26,864.35	1.15%
Costo de Ventas	1,712,492.00	1,901,928.97	73%	81%	189,436.97	11.06%
<b>RESULTADO BRUTO</b>	<b>620,157.00</b>	<b>457,584.38</b>				
Gastos de Ventas y Distribución	65,141.00	58,152.03	3%	2%	-6,988.97	-11%
Gastos de Administración	392,643.00	180,251.55	17%	8%	-212,391.45	-54%
<b>Ganancia (Pérdida) Operativa</b>	<b>162,373.00</b>	<b>219,180.80</b>	<b>7%</b>			
Gastos Financieros	232,090.00	136,529.78	10%	6%	-95,560.22	-41.17%
Ingresos Financieros	73,712.00	48,325.32	3%	2%	-25,386.68	-34.44%
<b>Resultados Antes adiciones y deducciones</b>	<b>3,995.00</b>	<b>130,976.34</b>	<b>0.17%</b>	<b>5.55%</b>	126,981.34	<b>32%</b>
Impuesto a la Renta	1,119.00	38,638.02	0.05%	1.64%	37,519.02	33.53%
<b>Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>2,876.00</b>	<b>92,338.32</b>	<b>0.12%</b>	<b>3.91%</b>	<b>89,462.32</b>	<b>31.11%</b>

Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia

Fuente: Factoría Santa Isolina SRL.



### Análisis.

En el periodo 2017, las ventas de la empresa se incrementaron en un 1.15%, lo cual es bueno, sin embargo el costo de ventas también se incrementó en un 11.06% sufriendo un descontrol y siendo mucho mas que los ingresos por ventas, esto significa que aunque las ventas se hallan incrementado nuestra utilidad tambien se incremento considerablemente en un 31.11% en relación al periodo anterior.

También hubo una variación en la parte operativa debido a que los gastos de ventas y distribución han reducido en menos 11%, equivalente a 6,988.97 miles de soles, por otro lado los gastos de administración también se han reducido considerablemente en un 54% de las ventas, esto equivale 212, 391.45 miles de soles, ello se debe a que la factoria no realizó renovación de contrato a su personal, asi como tambien desistio de rentar local y depósitos.

Del mismo modo los gastos financieros durante el año 2017, se han reducido de manera considerable en un 41.17%, lo cual representa un 65,560.22 miles de soles, siendo relativamente superior al año 2016, lo cual se debe a que la factoría cancelo algunas deudas pedientes con las entidades financieras, asi como intereses.

Respecto a la ganancia neta del ejercicio 2017, se ha incrementado en un 89, 462.32 soles, lo que representa un 31.11%, en relación al periodo 2016, esto debido a los diferentes cambios generados por la variación de factores que son: gastos, costo de ventas, entre otros.

### 3.3 Ratios Financieros.

Capital de trabajo.

Tabla 4. Ratio de capital de trabajo Factoría Santa Isolina año 2017.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 282\,483,00$$

---

*Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia*

*Fuente: factoría santa Isolina SRL.*

Comentario.

La empresa Factoria Santa Isolina para el año 2017 cuenta un capital de trabajo por S/ 282,488.00 para afrontar sus deudas a corto plazo.

Liquidez general.

Tabla 5. Ratio liquidez general - Factoría Santa Isolina año 2017.

$$\text{LIQUIDEZ GENERAL} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{1\,010\,660,00}{728\,177,00} = 1,39$$

---

*Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia*

*Fuente: factoría santa Isolina SRL.*

Comentario.

De acuerdo al ratio aplicado, se puede observar que la empresa cuenta con el 1.39 soles, esto quiere decir que por cada sol de deuda que la empresa decide pagar nos queda el 0.39 céntimos más

Prueba Ácida.

Tabla 6. Ratio de Prueba Acida - Factoría Santa Isolina periodo 2017.

$$\text{PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{416\,092,00}{732\,72,00} = 0,57$$

---

*Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia*

*Fuente: factoría santa Isolina SRL*

Comentario.

La citada formula mide el grado de impacto que tiene los inventarios dentro de la empresa, si el índice es mayor a 1 indica que si tiene la disponibilidad para cancelar sus deudas, en cambio si es menor a 1 no podrá cubrir sus deudas. Como resultado se obtuvo el 0.57, lo cual quiere decir que por cada sol adquirido, la empresa cuenta con 0.57 para hacer frente a sus obligaciones, lo que no es recomendable para la empresa ya que no posee liquidez suficiente para afrontar sus obligaciones.

### Liquidez de Tesorería o Prueba Súper Ácida.

*Tabla 7. Ratio de liquidez de tesorería o prueba super acida - Factoría Santa Isolina periodo 2017*

LIQUIDEZ DE TESORERÍA o	<u>Caja y Bancos</u>	<u>48 787.00</u>	0,07
PRUEBA SUPER ÁCIDA =	Pasivo Corriente	728 177.00	

*Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia*

*Fuente: factoría santa Isolina SRL.*

#### Comentario.

El presente indicador permite conocer los pagos a corto plazo, lo óptimo es mientras más acerca este al 1 es positivo para la empresa, sin embargo, el presente ratio aplicado nos resulta el 0.07 soles lo cual demuestra que empresa presenta problemas pues no logra cubrir sus pasivos a corto plazo lo cual se debe tomar en cuenta, lo que tendría que hacer la empresa es tratar de vender sus mercaderías a fin de tener un buen estado de tesorería.

### Rotación de Cuentas por Cobrar.

*Tabla 8. Ratio de cuentas por cobrar - Factoría Santa Isolina periodo 2017*

PERIODO DE COBRANZA =	<u>Cuentas por Cobrar Comerciales x 360</u>	<u>97,014,240.00</u>	41	Días
	días			
	Ventas Totales	2,359,513.35		

*Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia*

*Fuente: factoría santa Isolina SRL*

#### Comentario.

El presente indicador permitió dar a conocer el número de días que tarda la empresa en ser efectivas sus cuentas por cobrar, al respecto se puede observar en la fórmula que la empresa tarda 41 días para hacer efectivo sus cuentas por cobrar. Lo cual afecta directamente la liquidez de la empresa, porque no se recuperan con eficiencia los valores de los inventarios.

### Rotación de Cuentas por Pagar.

*Tabla 9. Ratio de cuentas por pagar - Factoría Santa Isolina periodo 2017.*

PERIODO DE PAGO =	<u>Cuentas por Pagar Comerciales x 360</u>	<u>53 542 080.00</u>	30	Días
	días			
	Compras	1,787 993,97		

*Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia*

*Fuente: factoría santa Isolina SRL.*

### Comentario.

El presente ratio permite conocer el número de días que tarda la empresa en pagar sus deudas a sus proveedores, como resultado de la aplicación de la presente formula se puede deducir que la empresa realiza el pago a sus proveedores cada 30 días, siendo este inferior a los días que tarda la empresa en hacer efectivos sus cuentas por cobrar (41 días) lo cual causa problema de liquidez.

### Rendimiento sobre el activo.

*Tabla 10. Ratio de rendimiento sobre el activo - Factoría Santa Isolina SRL periodo 2017*

ROA	=	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{92,338.32}{1,661,640.00}$	= 6%
-----	---	--	----------------------------------	------

*Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia*

*Fuente: factoría santa Isolina SRL.*

### Comentario.

En la rotación de activos en el periodo 2017 se obtuvo un 6% y en el 2016 obtuvo un 0.15%, la empresa mejoro en cuestión a rendimiento de las ventas de sus activos, lo cual no resulta bueno para la empresa, pues el objetivo no es vender los activos para obtener solvencia.

### Rendimiento Sobre el Patrimonio.

*Tabla 11. Rendimiento sobre el patrimonio - Factoría Santa Isolina SRL periodo 2017.*

ROE	=	$\frac{\text{utilidad neta}}{\text{patrimonio}}$	$\frac{92,338.32}{874,960.00}$	= 11%
-----	---	--	--------------------------------	-------

*Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia*

*Fuente: factoría santa Isolina SRL.*

### Comentario.

En el año 2017 el ROE ha sido el 11% y como dato tenemos que en el 2016 de un 0.39% lo equivale a un 10,61% mas con respecto al año anterior, esto se debe a que las ventas mejoraron y se obtuvo una utilidad superior al año 2016 y el patrimonio contribuyo con los activos.

### Rentabilidad Neta.

*Tabla 12. Rentabilidad neta - Factoría Santa Isolina SRL periodo 2017*

MARGEN NETO	=	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{ventas netas}}$	$\frac{92,338.32}{2,359,513.35}$	= 4%
-------------	---	--	----------------------------------	------

*Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia*

*Fuente: factoría santa Isolina SRL.*

### Comentario.

La rentabilidad obtenida en el periodo 2017, es el 4% de las ventas netas.

Asiento Contable por Cobranza Dudosa, en caso de morosidad.

La empresa Factoría Santa Isolina SRL en el mes de junio realiza una venta al Credito de una compresora por un valor estimado de S/. 80.000, dicha venta se programo en dos cuotas, la primera a los 30 días y la segunda y ultima a los 60 días, al haber transcurrido el plazo de la primera cuota el cliente no logro cancelar, por ello se realizará la estimación de cobranza dudosa como parte de la politica de ventas en el indicador de cobranza del 20% del total de la venta, y transcurrido los dos meses y no lograr cancelar ninguna cuota, se procederá a realizar la cobranza dudosa por el importe total de la venta.

Para posteriormente proceder a la cobranza en todas las instancias una vez agotada la ultima instancia sea cual fuese el resultado la cuenta de cobranza dudosa sera enviado al gasto, de esta manera la empresa no se vea perjudicada afectando el costo de su mercadería.

Asiento contable

68 EVALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES 16, 0000

684 Valuación de activos

6841 Cuenta por cobrar comerciales – terceros

19 ESTIMACIÓN DE CUENTA DE COBRANZA DUDOSA 16,000

191Cuentas por cobrar comerciales -terceros

1911Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

\*/ Por la estimación de la cuenta de cobranza dudosa por el 20% del total de la venta

\_\_\_\_\_X\_\_\_\_\_

68 EVALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES 64,000 00

684Valuación de activos

6841Estimación cobranza dudosa

68411Cuentas por cobrar comerciales – terceros

19 ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA 64, 000.00

191 Cuentas por cobrar comerciales – terceros

1911 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

x/x Por la provisión de la cobranza dudosa del saldo total de la venta realizada.

\_\_\_\_\_X\_\_\_\_\_

## IV. DISCUSIÓN, CONCLUSIÓN.

### **Discusión.**

En la presente tesis denominada, “Política de ventas al crédito se relación con la liquidez, de la factoría Santa Isolina SRL. del distrito de Comas año2017”. Se analizarón los estados financieros de la empresa, asi como entrevistamos a parte del personal que labora en la empresa.

De los hallazgos encontrados, se acepta la hipótesis general que indica, que la Política de ventas al crédito se relaciona con la liquidez de la Factoría Santa Isolina SRL, AÑO 2017, tal como se puede contrarrestar en la tabla n.º 1 y 2 pag. 57-58 y preguntas nros. 1 al 10, realizadas en la entrevista citados en la pág. 50-56. El resultado guarda relación con lo que sostiene los autores (Tirado, 2018) y (Zeballos M. , 2017), al indicar que la empresa al no contar con un manual de políticas de créditos, realiza sus procedimientos de ventas y cobros de manera empírica, ocasionando de esta manera inconvenientes en las cuentas por cobrar, y por ende problemas de liquidez lo cual perjudica economicamente a la empresa, por ello ve necesario que la implementación de un manual de política de créditos beneficiaria a la empresa, puesto que reforsaria las cuentas por cobrar y a la vez la liquidez de la empresa.

Asimismo, aceptamos la primera hipótesis específica que establece que los indicadores de cobranza se relacionan con la liquidez de la Factoría Santa Isolina SRL, año 2017, esta situación se puede contrarrestar en la tabla n.º 8 y 9 de los estados financieros, pag. 64 y preguntas nros. 1-10 realizados en la entrevista citados en la pág 50-56. Esta afirmación guarda relación con lo que sostiene (Arce , 2017) y (Castillo Y. , 2014), quienes indican que la administración de la liquidez depende de la planificación estrategica de cada compañía, lo cual debe incluir la administración eficiente de todo los recursos y poner mayor énfasis en la cuentas por cobrar puesto que la recuperación de la cartera es muy lento, lo que impide a la empresa tener la suficiente liquidez para atender sus necesidades mas inmediatas.

Así tambien, aceptamos la segunda hipótesis específica que establece que los contratos de creditos se relacionana con la liquidez de la Factoria Santa Isolina SRL, año 2017, tal como se puede contrarrestar en la tabla n.º 4, 5,6 Pág.63 y preguntas n.º.7-9 de la entrevista realizados a los involucrados que se verificar en la pág.54-55.Esta afirmación guarda relación con lo que sostiene (Castro , 2018), quien indica que para contar con una buena liquidez aceptable y en el momento oportuno la empresa tiene que optar por una adecuada estrategia que optimice la liquidez de inmediata, ello propone la elaboración de un manual de políticas

de crédito a través del cual se estipulen como parte de ello los contratos de créditos, que respalden el cobro de la mercadería vendida y garantice la liquidez.

## **Conclusiones.**

De los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, se determina que la política de ventas al crédito se relaciona con la liquidez de la empresa Factoría Santa Isolina SRL. Año 2017, puesto que la empresa se encuentra estableciendo inadecuadamente sus aprobaciones y condiciones de créditos, dado que los plazos de créditos no están contribuyendo positivamente con el retorno de liquidez, lo cual quiere decir que la compañía no cuenta con una política eficiente de cobros, esto debido a que muchos de los casos los clientes demoran en hacer efectivo crédito, así también no existe un respaldo para el debido cobro de los créditos, afectando negativamente a la empresa en lo que respecta a sus operaciones y obligaciones.

Se determina que para el primer objetivo específico los indicadores de cobranza se relacionan con la liquidez de la Factoría Santa Isolina SRL. Año 2017, debido a que a través de estos indicadores se pudo demostrar que la empresa realizaba el pago a sus proveedores antes de ejecutar el cobro a sus clientes, lo cual se vio reflejado en la deficiencia de la liquidez de la empresa tal como se puede evidenciar en los estados financieros plasmados en la tabla n.º 4, e indicadores de cobranza citados en la tabla n.º 11 y 12, en ese sentido los indicadores juegan un papel importante en la liquidez de la empresa, ya que contribuye a medir el tiempo estimado de la rotación de las cuentas por pagar y cobrar.

Se determina que para el segundo objetivo específico los contratos de créditos se relacionan con la liquidez de la Factoría Santa Isolina SRL. Año 2017. De los resultados obtenidos se puede constatar que la empresa al momento de realizar una venta al crédito no realiza la debida formalización lo cual debería ser a través de un contrato de crédito que respaldara y/o garantice el cobro de la mercadería vendida, esto ocasiona el riesgo de que estos créditos concedidos no sean recuperados en el plazo establecido o en todo caso en su totalidad, tal como se ve reflejado en la tabla n.º 5, 6. Pág. 30, el cual presenta deficiencia de liquidez.



## V. REFERENCIAS

- Alfaro Polo, J. M. (2016). *Las Políticas de Crédito y su incidencia en la Situación Económica y Financiera de Financiera Confianza de la ciudad de Huamachuco, año 2015*. trujillo: Universidad Cesar Vallejo.
- Álvarez, C. A. (2011). *Metodología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa*. Colombia.
- Apaza, M. (2011). *Estados financieros*. Pacifico editores.
- Arce , L. A. (2017). *Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa Provenser SAC*. Recuperado el 12 de 11 de 2018, de Repositorio UAP: <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/376/1/Arce%20Huamani%2c%20Luz%20Angelica.pdf>
- Arias, J., Villasis, M., & Miranda , M. (2016). Protocolo de Investigación. (<https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>, Ed.) *RAM*, 202.
- Arias, J., Villasís, M., & Miranda, M. (2016). El protocolo de investigación III. (<https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>, Ed.) *RAM - Revista Alergia México*, 202.
- Ayala, M. (Abril de 2015). *Las políticas de venta al crédito y su incidencia en el proceso de crédito y cobranzas para la compañía industrial alimenticia S.A de C.V.* (U. T. Salvador, Ed.) Recuperado el 29 de 02 de 2020, de repositorioutec: <http://repositorio.utec.edu.sv:8080/xmlui/bitstream/handle/11298/218/87469.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ayala, P. (200). *conta basica*.
- Beltran, F. D. (2017). *Políticas de ventas al crédito y su incidencia en la situación Económica financieras de la empresa servicios y llantas beda del distrito de trujillo*. Recuperado el 20 de 02 de 2020, de Repositorio Institucional UNITRU: [http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8032/beltranreyna\\_flor.pdf?sequence=1&isAllowed](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8032/beltranreyna_flor.pdf?sequence=1&isAllowed)
- Berk, j. y. (2008). *Finanzas Cooperativas* (Vol. Primeda Edición). méxico DF: PEARSON ADDISON WESLEY.
- Br.Uceda Davalos, L. B. (2013). *politicas de ventas al credito y su influencia en la morocidad de los clientes de la empresa Import export xomar EIRL - LIMA* . TRUJILLO: Universidad Privada Antenor Orrego Upao.
- Brachfield, P. (2003). *Recobrar impagados y Negociar con Morosos*. (Vol. Capitulo II). Barcelona: Edición Gestión S.A.
- Caballero Bustamante. (2015). Ratios Financieros. *Revista de asesoria especializada Caballero Bustamante*. Recuperado el 15 de 10 de 2018

- Cabezas, C., & Díaz, M. (2009). *Implementación de políticas, estrategias de créditos y gestión administrativa para aumentar la recuperación de la cartera-clientes de la empresa matriz PromodinastíaS.A ubicada en la ciudad de Milagro y sus sucursales*. Ecuador: Universidad estatal El Milagro.
- Calle Vega, J. L. (2017). Factores determinantes de la morosidad en los créditos grupales SUPER MUJER, de la Financiera Compartamos, Piura– año 2017. PERÚ. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe>
- Cardenas, M. &. (2014). *Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez*:. Colombia: estudio. Revista Facultad Nacional de Salud Pública, Universidad de Antioquia.
- Carrasco , J. (2016). financiamiento y liquidez en las Mypes textiles gamarra - La Victoria. Perú: <http://repositorio.ucv.edu.pe>.
- Castillo, J. J. (2015). *Administración de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martin de Porres - 2015*. Lima: Universidad Privada del Norte.
- Castillo, Y. (2014). Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo”. Guatemala. Obtenido de [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_4031.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4031.pdf)
- Castro , L. (2018). *Repositorio*. Obtenido de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24455/Castro\\_TLA.PDF?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24455/Castro_TLA.PDF?sequence=1&isAllowed=y)
- Chamba, S. (2017). <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1701/1/T-ULVR-1517.pdf>. Recuperado el 2018, de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1701/1/T-ULVR-1517.pdf>
- Contadores, F. I. (27 de marzo de 2009). *www.ifac.org*. Obtenido de <https://www.ifac.org>
- Cortes, D. y. (2016). La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales. *Revista Observatorio de la Economía*, 120-133. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2016/riesgo.html>
- Cuadros, R. (2016). *Gestión de Cuntas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Apple Glass Peruana SAC.2015*. Obtenido de RENATI: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/127/Heidi%20Vargas%20L.Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Dulzaides, M., & Molina, A. (2004). Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1024-94352004000200011](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1024-94352004000200011)
- Enrique Bonson; Verginia Cortijo; Francisco Flores. (2009). Analisis de Estados Financieros. En E. Bonson, V. Cortijo, & F. Flores, *Analisis de Estados Financieros* (pág. 227). España: Pearson Educación S.A.

- Esteban, S. (2016). *Políticas crediticias de la caja municipal de ahorro y crédito Huancayo S. A y su relación con el endeudamiento financiero de la mypes en la ciudad de Huancavelica- Periodo- 2013*. Huancavelica: Universidad Nacional de Huancavelica.
- Estupiñan, R. (2017). Estados financieros. *ECOEDICIONES*.
- Fernandez, , P. (2002).
- Ferraro, C. S. (2010). Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. 133.
- Ferrer Queja , A. (2012). Estados Fiancieros. En *Estados Financieros* (pág. 104). Breña: Pacificos editores SAC.
- Fontalvo Herrera, T. y. (2011). Evaluación del impacto de los sistemas de la gestión de calidad en la liquidez y rentabilidad de las empresas de la zona industrial . Colombia:  
<http://www.redalyc.org>.
- Gitman , L., & Zutter , C. (2012). *Principios de la Administración Financiera (10° ed.)*. México, DF: Pearson Educación de México, S.A. de C.V. (Vol. 13° Edición). México: Pearson.
- Gitman, L. (2010).  
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=KS\\_04zILe2gC&oi=fnd&pg=PA2&dq=valores+negociables+%22administracion+de+efectivo%22&ots=Cy9tpjEsJ6&sig=vCa8EidqjfkRf85h2ILqWhJ9GQE#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=KS_04zILe2gC&oi=fnd&pg=PA2&dq=valores+negociables+%22administracion+de+efectivo%22&ots=Cy9tpjEsJ6&sig=vCa8EidqjfkRf85h2ILqWhJ9GQE#v=onepage&q&f=false). Recuperado el 2018, de  
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=KS\\_04zILe2gC&oi=fnd&pg=PA2&dq=valores+negociables+%22administracion+de+efectivo%22&ots=Cy9tpjEsJ6&sig=vCa8EidqjfkRf85h2ILqWhJ9GQE#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=KS_04zILe2gC&oi=fnd&pg=PA2&dq=valores+negociables+%22administracion+de+efectivo%22&ots=Cy9tpjEsJ6&sig=vCa8EidqjfkRf85h2ILqWhJ9GQE#v=onepage&q&f=false)
- Gonzales; Hernandez; Gil;. (2012). *Políticas de crédito aplicadas por las empresas* (Vol. 12). (Gonzales, Hernandez & Gil, Ed.) venezuela:  
<https://www.redalyc.org/pdf/904/90424216006.pdf>.
- González, M., & Álvarez, P. (2006). Estudio transversal. *RELIEVE*.
- Guzman, C. (2013). *Ratios Financieros*. Lima, PERÚ.
- Guzman, C. A. (2015). Ratios Financieros. *Guía Rápida*, 17.
- Hernandez Sampieri, r. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: Intamericana Editores.
- Hernandez, R., Fernández, C., & Boptista, M. (2010). *Metología de investigación*. Mexico: McGraw W-Hill/Interamericana Editores S.A. De C.V.
- Huaman.S, H. R. (2015). Financiamiento y su influencia en la liquidez de las micro- y pequeña empresas comerciales. PERÚ. Obtenido de  
<http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/1518>
- León de Cermeño, J. (1998). Financiamiento Para las Micro y Pequeñas Empresas:. Washington, Estados Unidos: Washington University in St. Louis.

- Linares, A. A. (2004). Metodología de la Investigación Cuantitativa. En A. A. Linares, *Metodología de la Investigación Cuantitativa* (pág. 94). Caracas.
- Lopez. (2014). *el ámbito objetivo del mercado de valores*.
- Lopez, P. L. (2004). Población, Muestra y Muestreo. *Punto cero*, 1.
- Loza, J. (2014). Investigación aplicada. *Centro de investigación*.
- Mantey, G. J. (2009). propuesta para dotar de liquidez a las empresas.
- Marcos, G., & Cabezas, S. (2017). *Aplicación de Procedimientos y Políticas de Crédito en la empresa de Insumos Agrícolas Tierra Fértil*. Ecuador: Universidad estatal El Milagro.
- Masgrau, E. (2005). El apalancamiento financiero. (U. P. Fabra, Ed.) *Contabilidad y dirección.*, 2, 21. Obtenido de [https://accid.org/wp-content/upload/2018/09/analisis\\_castellano\\_071\\_091.pdf](https://accid.org/wp-content/upload/2018/09/analisis_castellano_071_091.pdf)
- Mendoza, C. H. (2016). *La gestión de créditos y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la empresa expreso Grael SAC- período 2016*. Trujillo: Universidad Privada del Norte.
- Mendoza, J. (2016). *Repositorio académico*. Obtenido de [https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10826/T055\\_43608561\\_T.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10826/T055_43608561_T.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Molina, E. (2002). *Estructura de Capital y Palanca Financiera*. Lima.
- Palacios, J. (2012). La capacidad de endeudamiento y su efecto en la liquidez en las empresas del sector automotriz en el distrito de comas 2011. PERU. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/>
- Peñaloza. (2012). *Administración de capital de trabajo*. Cochabamba - Bolivia.
- Pérez, T. (2016). *Implementación de un Sistema de Control Interno en la Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Bagservis SAC, en Trujillo, en el año 2016*. Recuperado el 20 de 10 de 2018, de Repositorio UPN: <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10098/P%C3%A9rez%20Guevara%20Tatiana%20-%20Ramos%20Garrido%20Marilyn.pdf?sequence=1&isAllowed>
- Pérez, Gonzales. (2016). Ratios Financieros. *Ratios de Liquidez*. Colombia. Recuperado el 06 de 11 de 2018
- Pita fernandez, P. D. (2002). Investigación cuantitativa y cualitativa. *Atención primaria*.
- Roman, J. (2012). *Contabilidad financiera*. Chicago: Universidad de Chicago.
- Ross, W. R. (2005). *Finanzas cooperativas* (5ta edición ed.). México DF, cv: Pearson.
- Sousa, V., & Costa, I. (2007). Revisión de diseño de investigación.
- Sousa, V., & Isabel, C. (2007).

Tirado, M. (20 de 10 de 2018). *Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado fadicalza*. Obtenido de Repositorio ULVR:  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2212/1/T-ULVR-2010.pdf>

tributaria, I. (2016). juristas editores EIRL. *juristas editores*.

Troncoso, C., & Daniele, E. (2016). Las entrevistas semiestructuradas como instrumento de recolección de datos. *Programa de investigación, 2*.

Uceda, L. (2014). *Políticas de ventas al Crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa import y export yomar EIRL en la ciudad de LIMA periodo 2013*. Recuperado el 10 de 11 de 2018, de Repositorio UPAO:  
[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/347/1/Uceda\\_Lorena\\_Ventas\\_Crédito\\_Morosidad\\_Clientes.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/347/1/Uceda_Lorena_Ventas_Crédito_Morosidad_Clientes.pdf)

Van H, J. C., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México DF: Pearson. Recuperado el 10 de 11 de 2018

Villacís, C. (20 de 10 de 2018). <http://repositorio.uta.edu.ec>. Obtenido de repositorio UTA:  
<http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/23717/1/T3735i.pdf>

Zeballos, E. (2014). *Contabilidad General*. Lima: Impresiones JUVE E.I.R.L.

Zeballos, M. (2017). *Políticas de Crédito y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014*. Recuperado el 20 de 10 de 2018, de Repositorio ucv:  
[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/2139/Zeballos\\_PDM.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/2139/Zeballos_PDM.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

## **VI. ANEXOS**

## ANEXO N° 1 – Cuestionarios de entrevistas

### Entrevista N° 1

**Nombre y apellido:** Rosa María Zevallos Pagan

**DNI N°:** 07942214

**Cargo:** Gerente Gerente

1.-¿Bajo qué mecanismo la empresa ejecuta sus ventas al crédito?

La empresa no cuenta con un mecanismo establecido por lo general la venta se hace a través de recomendaciones y otros casos buscamos a nuestros clientes mediante correos electrónicos ofreciéndoles nuestros productos, por la antigüedad de la empresa tenemos clientes fijos y ellos nos recomiendan con sus conocidos.

2.-¿La empresa realiza una evaluación previa al cliente para otorgarle una venta al crédito y como lo hace?

Cuando el servicio es para empresas basta con verificar su n° de ruc en la Sunat y ver que está activo, el tiempo de antigüedad en el mercado es otro filtro que hacemos y mas que un contrato escrito es un acuerdo verbal.

3.-¿utilizan algún formato para solicitar los datos del cliente y así validar la información que brinda?

La empresa no cuenta con ningún tipo de formato para solicitar la información del cliente solo se hace de manera verbal y en el momento.

4.-¿La empresa previa a la aprobación de crédito verifica la capacidad de pago de cada cliente?

No lo hacemos, no verificamos si la empresa tiene buena capacidad de pago la garantía es pedir una cuota adelantada y una garantía que es mínima y es así como siempre hemos trabajado con los clientes.

5.-¿Qué tipos de garantías de crédito solicita la empresa a los clientes para el otorgamiento de un crédito?

La empresa solicita un pago a cuenta equivalente al 10% y/o al 20% esto dependerá del valor de la adquisición de la maquinaria si el cliente llegase a incumplir con el pago procedemos a retirar la máquina y no se le reintegra el pago a cuenta realizado, digamos que para nosotros esa sería una garantía, una gran parte de clientes que la empresa cuenta recomendados y solemos trabajar con las mismas condiciones de quienes lo recomienda que ya son clientes antiguos y confiables, sé que como empresaria debo de tomar un mayor enfoque en este tema pero siempre se ha trabajado así, asumimos el riesgo.

6.-¿Cuáles son los valores negociables que aplica la empresa para conceder un crédito?

Si no hay contrato tampoco hay valores negociables

7.-¿Cuáles son los términos de cobranza que emplea la empresa para la recuperación de cartera?

Referente los términos de cobranza se estipula de manera verbal o queda en constancia en la factura que será de acuerdo a lo que se acuerde con el cliente no tenemos días estipulados, esto dependerá del precio que la máquina y en cuanto tiempo el cliente quiere financiarlo.

8.-¿Qué procedimientos y/o mecanismos ejecuta la empresa en cuanto a los clientes morosos?

Por lo general con los clientes morosos se presiona llamando y/o a través de correos electrónicos en algunos casos surte efecto y por ahí nos cancela algo de lo que adeudan en otros casos suelen aplazar los pagos nos dan fechas de pago y nunca se cumple.

9.-¿Cuáles son los problemas frecuentes que ha generado la falta de liquidez en la empresa?

Por lo general cuando la empresa carece de liquidez es por incumplimiento de pago de nuestros clientes y en muchos de los casos recurrimos a entidades financieras o a los socios de la empresa.

10.-¿Respecto a las cuentas incobrables que medida adopta la empresa?

Asumimos el costo de lo no recuperado y en algunas ocasiones retiramos las máquinas entregadas pero sabemos que dependiendo del uso será una máquina devaluada.



**Entrevista N° 2**

**Nombre y apellido: Enedina Zevallos Pagan**

**DNI N°: 07942210**

**Cargo: Gerente de Ventas y Cobranzas**

1.-¿Bajo qué mecanismo la empresa ejecuta sus ventas al crédito?

Las ventas se realizan al público en general, somos una empresa con 18 años en el mercado manejamos una cartera de clientes, cuando el cliente está interesado en la compra se le solicita el número de RUC y/o DNI para su evaluación y validación de la misma

2.-¿La empresa realiza una evaluación previa al cliente para otorgarle una venta al crédito y como lo hace?

Se verifica que su ruc este activo que pague una cuota por adelantado y que haga el deposito si es al crédito y si es al contado no hay problema alguno.

3.-¿utilizan algún formato para solicitar los datos del cliente y así validar la información que brinda?

Más que solicitar referencias crediticias se debería hacer una evaluación o verificación antes de realizar la venta ya que eso ayudaría a la empresa a garantizar la confiabilidad de la misma.

4.-¿La empresa previa a la aprobación de crédito verifica la capacidad de pago de cada cliente?

No se verifica es algo que la empresa no ha hecho y por ende no está dentro de los requisitos.

5.-¿Qué tipos de garantías de crédito solicita la empresa a los clientes para el otorgamiento de un crédito?

No solicitamos garantías por lo mencionado anteriormente, no está estipulado por parte de la empresa. Para Santa Isolina el adelanto del 10% o más esto dependerá del costo de la maquina o servicio suficiente. No manejamos otro procedimiento, incluso por no tener un buen filtro de investigar los antecedentes crediticios del cliente sufrimos una estafa donde se nos fue adquirida una maquinaria mostrandonos un voucher falso, el cliente llegó muy temprano por la maquinaria, lo cual se le fue atendido entregandole el producto, posterior a ello los encargados del area administrativa se le solicito validar el deposito dandonos con la sorpresa que dicho deposito no existia, al comunicamos con el banco nos informan que dicha operación no se efectuo decidimos contactar al cliente al no obtener respuesta la empresa tomo la decisión de retirar la maquinaria al llegar al domicilio fiscal de la empresa resulta que era un lugar decierto. difinitivamente fuimos estafados y la empresa tuvo que asumir el costo por dicha maquinaria. pienso que por todo esto debemos manejar un buen filtro de cada cliente ya no solo es vender por vender si no que al final la venta se realiza en su totalidad

6.-¿Cuáles son los valores negociables que aplica la empresa para conceder un crédito?

No solicitamos ningún tipo de valores negociables cuando otorgamos una venta al crédito.

7.-¿Cuáles son los términos de cobranza que emplea la empresa para la recuperación de cartera?

Los términos de cobranza que la empresa ejecuta y por tiempo es de manera empírica y si el cliente tiene que objetar algo lo podemos negociar siempre y cuando esto beneficie tanto a nosotros como empresa y al cliente claro.

8.-¿Qué procedimientos y/o mecanismos ejecuta la empresa en cuanto a los clientes morosos?

Generalmente insistimos cobrando a través de llamadas telefónicas correos electrónicos, ya que es nuestro único medio de acceso al no contar con un contrato firmado que permita que la empresa actúe de manera legal, la opción de hacerlo de manera tradicional si es posible tocar puertas y decirle al cliente que te pague.

9.-¿Cuáles son los problemas frecuentes que ha generado la falta de liquidez en la empresa?

El incumplimiento de pago de los clientes.

10.-¿Respecto a las cuentas incobrables que medida adopta la empresa?

Asumir la pérdida y si fuese mucho el tiempo en los demás caso se sigue insistiendo el cobro.

### **Entrevista N° 3**

**Nombre y apellido: Christian Lenadro Chepe Díaz**

**DNI N°: 47467472**

**Cargo: Contador senior**

1.-¿Bajo qué mecanismo la empresa ejecuta sus ventas al crédito?

La empresa no cuenta con un plan de como evaluar al cliente normalmente las ventas las realiza ya sea por recomendación o propuestas que envían por correo a un sinfin de empresas y siempre se consigue captar clientes a través de este mecanismo.

2.-¿La empresa realiza una evaluación previa al cliente para otorgarle una venta al crédito y como lo hace?

La empresa no realiza evaluaciones exhaustiva al futuro cliente generalmente cuando llega un cliente verifica el producto y si lo decide comprar se suele pedir un pago a cuenta mínimo y la venta solo se realiza para ser cobrada en partes y si el cliente no llegase a cancelar pues se retira la máquina, la cual es perjudicial y esto no es bueno ya que cuando se negocia de esta forma el producto se desvaloriza y la empresa es la que termina perjudicada.

3.-¿utilizan algún formato para solicitar los datos del cliente y asi validar la información que brinda?

No se cuenta con algún formato donde quede constancia que se solicito los datos de las personas que desean adquirir de crédito que finalmete quede como constancia de que si se le solicito información personal.

### **Entrevista N° 3**

**Nombre y apellido: Christian Lenadro Chepe Díaz**

**DNI N°: 47467472**

**Cargo: Contador senior**

1.-¿Bajo qué mecanismo la empresa ejecuta sus ventas al crédito?

La empresa no cuenta con un plan de como evaluar al cliente normalmente las ventas las realiza ya sea por recomendación o propuestas que envían por correo a un sinfín de empresas y siempre se consigue captar clientes a través de este mecanismo.

2.-¿La empresa realiza una evaluación previa al cliente para otorgarle una venta al crédito y como lo hace?

La empresa no realiza evaluaciones exhaustiva al futuro cliente generalmente cuando llega un cliente verifica el producto y si lo decide comprar se suele pedir un pago a cuenta mínimo y la venta solo se realiza para ser cobrada en partes y si el cliente no llegase a cancelar pues se retira la máquina, la cual es perjudicial y esto no es bueno ya que cuando se negocia de esta forma el producto se desvaloriza y la empresa es la que termina perjudicada.

3.-¿utilizan algún formato para solicitar los datos del cliente y así validar la información que brinda?

No se cuenta con algún formato donde quede constancia que se solicito los datos de las personas que desean adquirir de crédito que finalmete quede como constancia de que si se le solicito información personal.

4.-¿La empresa previa a la aprobación de crédito verifica la capacidad de pago de cada cliente?

No se hace verificación alguna del historial de endeudamiento del cliente se le entrega el crédito a sola firma. Y pienso que si se hiciera con ello la empresa se sentiría confiable de que el cliente cumpla con los estándares financieros, pero en la empresa Santa Isolina SRL no se aplican el proceso de aprobación, porque en algunos casos se aprueban sustentando con el 10% del crédito otorgado este porcentaje va a depender mucho del precio de la maquinaria o repuestos.

5.-¿Qué tipos de garantías de crédito solicita la empresa a los clientes para el otorgamiento de un crédito?

No hay garantías solicitadas por los créditos concedidos y eso implica siempre un riesgo para la empresa porque en el caso de pérdida nosotros asumimos el costo integro de la maquina entregada. Ya tuvimos una perdida precisamente por no evaluar al cliente previo a la venta sorprendió a los vendedores entrego un voucher falso de depósito del 20% en nuestra cuenta se llevó la maquina al verificar en el transcurso del día, no había realizado el deposito en la cuenta, cuando se procedió a recuperar la maquinaria la dirección otorgada era falsa al final la maquinaria fue robada y la empresa no pudo demostrar esta pérdida ya que no hubo un sustento de por medio.

6.-¿Cuáles son los valores negociables que aplica la empresa para conceder un crédito?

No trabajamos con ningún tipo de valor negociable y si sería bueno hacerlo ya que de no cumplir con el compromiso de pago estos documentos seria de respaldo para la empresa porque podría protestarse.

7.-¿Cuáles son los términos de cobranza que emplea la empresa para la recuperación de cartera?

Los términos de cobranza por lo general son adoptados de acuerdo a lo que el cliente propone y la empresa internamente evalúa que no se ve afectada siempre y cuando cumpla y suele aceptar pero sabemos que muchas veces las empresa no suele ser exactos con sus pago sobre todo si eso no implica intereses hay que estar presionando para que cancelen

8.-¿Qué procedimientos y/o mecanismos ejecuta la empresa en cuanto a los clientes morosos?

La morosidad puede ser un gran dolor de cabeza, implica gastar tiempo y dinero de la empresa ya que al no disponer de esas cobranzas la empresa muchas veces acude a soporte financiero endeudándose financieramente para nosotros poder cumplir con nuestros proveedores y personal.

9.-¿Cuáles son los problemas frecuentes que ha generado la falta de liquidez en la empresa?

Los principales problemas generados son por incumplimiento de pagos se vende y no se cobra en el plazo establecido, la empresa tiene que pagar planillas servicios básicos y lo más importante proveedores, para nosotros poder cumplir con esto acudimos a endeudarnos financieramente ya sea a través de bancos o préstamos con los socios.



10.-¿Respecto a las cuentas incobrables que medida adopta la empresa?

La empresa termina asumiendo el costo integro de la perdida ya que al no haber un sustento que permita castigar la cuenta como cobranza dudosa se asume el costo, financieramente se puede provisionar y dejarlo como una cuenta incobrable pero tributariamente sabemos que se tiene que sustentar ese gasto.


ANEXO N° 2 – Estados Financieros. 2017


FACTORIA		Repuestos Originales	
Santa Isolina		DISTRIBUIDOR AUTORIZADO	
VENTAS Y ALQUILER DE COMPRESOR	REPARACIÓN	MANTENIMIENTO	REPUESTOS ORIGINALES
<b>Factoría Santa Isolina S.R.L.</b>			
Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2017			
(Expresado en Nuevo Soles)			
<b>ACTIVO</b>			<b>Anexo</b>
<b>Activo Corriente</b>			
Efectivo y equiv. De efectivo	48,787		01
Ctas. Por cobrar comerciales - Terceros	269,484		02
Ctas. Por cobrar personal, accionista, direc.	69,801		03
Ctas. Por cobrar diversas - Terceros	1,165		04
Mercaderías	594,568		05
Materiales Auxiliares	28,859		05
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>1,010,600</b>		
<b>Activo no Corriente</b>			
Inmisible, maquinaria y equipo	1,010,223		06
Depreciación Acumulada	-391,107		07
Intangibles	4,485		06
Otros activos	27,379		
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>650,980</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1,661,640</b>		
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>			
<b>Pasivo Corriente</b>			
Trib y apor ala pen y salud p pagar	19,056		08
Remuneración por pagar	7,267		09
Ctas. Por pagar comerciales-Terceros	148,728		10
Obligaciones financieras	431,133		11
Ctas. Por pagar diversas terceros	125,888		12
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>732,171</b>		
<b>Pasivo no Corriente</b>			
Ctas. Por pagar acc. Direc. Y gerente	58,503		13
Obligaciones financieras	-		11
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>58,503</b>		
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>790,675</b>		
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital	270,229		14
Capital adicional positivo	194,088		15
Resultado acumulado	69,672		
Resultado del Ejercicio	120,976		
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>870,965</b>		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1,661,640</b>		

Fuente: factoría santa Isolina SRL

			
Ventas y Alquiler de Compresor	Reparación	Mantenimiento	Repuestos Originales
<b>Factoría Santa Isolina S.R.L</b>			
Estado de Resultado Integral al 31 de Diciembre del 2017			
(Expresados en Nuevos Soles)			
Ventas		2,359,513.35	16
costo de Ventas		1,901,928.97	17
<b>Resultado Bruto</b>		<u>457,584.38</u>	
Gastos de Ventas		58,152.03	18
Gastos administrativos		180,251.55	19
<b>Resultado de operación</b>		<u>219,180.80</u>	
Gastos Financieros		136,529.78	20
Ingresos Financieros		48,325.32	20
Otros Ingresos gravados		-	16
<b>Resultados Antes adiciones y deducciones</b>		<u>130,976.34</u>	
Impuesto a la renta		38,638.02	
<b>Resultados del ejercicio</b>		<u>92,338.32</u>	



  


  
**DAVID RAMON GRANADOS**  
 Gerente Publico Coligada  
 C.P.C. 20007


**FACTORIA SANTA ISOLINA S.R.L.**  
  
 ROSA MARIA QUISPE PAGAN  
 GERENTE GENERAL



Av. Universitaria Norte 5738 Urb. Santa Isolina Lima 07 Central: 525-0294/525-3738  
 E mail: contacto@santaisolina.com.pe E: 998346685/998341815


Fuente: Factoría Santa Isolina. SRL año 2017

			
Ventas y Alquiler de Compresor		Mantenimiento	
		Repuestos Originales	
<b>Factoría Santa Isolina S.R.L.</b> Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2016 (Expresado en Nuevo Soles)			
<b>ACTIVO:</b>			<b>Anexo</b>
<b>Activo Corriente</b>			
Efectivo y equiv. De efectivo	54,209		01
Ctas. Por cobrar comerciales - Terceros	219,198		02
Ctas. Por cobrar personal, accionista, direc.	98,909		03
Ctas. Por cobrar diversas - Terceros	64,123		04
Mercaderías	708,503		05
Materiales Auxiliares	20,096		05
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>1,165,038</b>		
<b>Activo no Corriente</b>			
Inmueble, maquinaria y equipo	1,009,123		06
Depreciación Acumulada	-317,088		07
Intangibles	4,485		06
Activo diferido	62,358		
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>758,878</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1,923,916</b>		
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>			
Trib y apor sis pen y salud p pagar	-3,405		08
Remuneración por pagar	16,862		09
Ctas. Por pagar comerciales-Terceros	150,484		10
Obligaciones financieras	490,909		11
Ctas. Por pagar diversas terceros	306,333		12
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>961,183</b>		
<b>Pasivo no Corriente</b>			
Ctas. Por pagar acc. Direc. Y gerente	96,807		13
Obligaciones financieras	181,942		11
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>278,749</b>		
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,239,932</b>		
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital	276,229		14
Capital adicional positivo	394,088		15
Resultado acumulado	69,672		
Resultado del Ejercicio	3,995		
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>743,984</b>		
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1,923,916</b>		

  
**DAVID RAMON GRANADOS**  
 Gerente Público Colegiado  
 G.P.C. 26357

**FACTORIA SANTA ISOLINA S.R.L.**  
  
 ROSA MARÍA OVALLOS PIZARRO  
 GERENTE GENERAL



 Av. Universitaria Norte Nº 5738 – Comas  
 [contacto@santaisolina.com.pe](mailto:contacto@santaisolina.com.pe)

 (01)525-3738 / (01)525-0294  
 998 346 685 / 998 347 702  
[www.santaisolina.com.pe](http://www.santaisolina.com.pe)


Fuente: Factoría Santa Isolina. SRL año 2017



ANEXO N° 3 – Estado de Resultados 2016


			
Ventas y Alquiler de Compresor		Mantenimiento	
Repuestos Originales		AUTORIZADO	
<b>Factoría Santa Isolina S.R.L</b> Estado de Resultado Integral al 31 de Diciembre del 2016 (Expresados en Nuevos Soles)			
Ventas	2,332,640	16	
costo de Ventas	1,712,492	17	
<b>Resultado Bruto</b>	620,157		
Gastos de Ventas	65,141	18	
Gastos administrativos	392,643	19	
<b>Resultado de operación</b>	162,373		
Gastos Financieros	232,090	20	
Ingresos Financieros	73,712	20	
Otros Ingresos gravados	-	16	
<b>Resultados Antes adiciones y deducciones</b>	3,995		
Impuesto a la renta	1,119		
<b>Resultados del ejercicio</b>	2,877		




**DAVID RAMON GRANADOS**  
 Gestador Público Colegiado  
 C.P.C. 29357

FACTORIA SANTA ISOLINA S.R.L.




**ROSA MARIA ZENZULLO PIZARRO**  
 GERENTE GENERAL


  



Av. Universitaria Norte N° 5738 – Comas



[contacto@santaisolina.com.pe](mailto:contacto@santaisolina.com.pe)




(01)525-3738 / (01)525-0294  
 998 346 685 / 998 347 702

WWW.SANTAISOLINA.COM.PE


Fuente: Factoría Santa Isolina. SRL año 2017

ANEXO N° 4 – Ficha RUC de la Factoría Santa Isolina

411502148	SUNAT - Menú SOL	
<b>FICHA RUC : 20503562481</b> <b>FACTORIA SANTA ISOLINA S.R.L.</b> Número de Transacción : 336968273 CIR - Constancia de Información Registrada		
<b>Información General del Contribuyente</b>		
Apellidos y Nombre ó Razón Social	:	FACTORIA SANTA ISOLINA S.R.L.
Tipo de Contribuyente	:	20-SDC.COM.RESPONS.LTDA
Fecha de Inscripción	:	09/01/2003
Fecha de Inicio de Actividades	:	15/01/2003
Estado del Contribuyente	:	ACTIVO
Dependencia SUNAT	:	0023 - INTERMEDICIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	:	HABIDO
Emisor electrónico desde	:	11/10/2016
Comprobantes electrónicos	:	FACTURA (desde 11/10/2016),BOLETA (desde 11/10/2016)
<b>Datos del Contribuyente</b>		
Nombre Comercial	:	-
Tipo de Representación	:	-
Actividad Económica Principal	:	31502 - VTA. MAY, MAQUINARIA, EQUIPO Y MATER.
Actividad Económica Secundaria 1	:	7730 - ALQUILER Y ARRENDAMIENTO DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA, EQUIPO Y BIENES TANGIBLES
Actividad Económica Secundaria 2	:	9609 - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS PERSONALES N.C.R.
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	:	MANUAL/COMPUTARIZADO
Sistema de Contabilidad	:	MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	:	-
Actividad de Comercio Exterior	:	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	:	1 - 5250294
Teléfono Fijo 1	:	1 - 5252736
Teléfono Fijo 2	:	1 - 5250294
Teléfono Móvil 1	:	- - 940221733
Teléfono Móvil 2	:	-
Correo Electrónico 1	:	contabilidad@santaolina.com.pe
Correo Electrónico 2	:	finanzas@santaolina.com.pe
<b>Domicilio Fiscal</b>		
Actividad Económica	:	31502 - VTA. MAY, MAQUINARIA, EQUIPO Y MATER.
Departamento	:	LIMA
Provincia	:	LIMA
Districto	:	COMAS
Tipo y Nombre Zona	:	URB. SANTA ISOLINA
Tipo y Nombre Vta	:	AV. UNIVERSITARIA NORTE
Nro	:	5726
Nro	:	-
Mz	:	-
Lote	:	-
Dpto	:	-
Interior	:	-
Otras Referencias	:	AV. HÉROD Y AV. UNIVERSITARIA
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	:	OTROS.
<b>Datos de la Empresa</b>		
Fecha Inscripción RR.PP	:	20/12/2001
Número de Partida Registral	:	11226779
Tomo/Ficha	:	-
Folio	:	-
Salario	:	-
Origen del Capital	:	NACIONAL
País de Origen del Capital	:	-
<a href="http://e-menu.sunat.gob.pe/di-ci-menu/MenuInterna/MenuInterna.htm?passiva=agrupacion">http://e-menu.sunat.gob.pe/di-ci-menu/MenuInterna/MenuInterna.htm?passiva=agrupacion</a>		

Fuente: Factoría Santa Isolina. SRL año 2017

ANEXO N° 5 – Componentes de comercialización del servicio



**FACTORIA Santa Isolina**  
ESPECIALISTAS EN COMPRESORAS

FACTORIA SANTA ISOLINA S.R.L.  
Central: 525-0294 / 525-3738 E: 998 346 605 / 998 341 815  
E-mail: contacto@santaisolina.com.pe  
www.santaisolina.com.pe  
Av. Universitaria Norte N° 5738 Urb. Santa Isolina Lima - Lima - Comas

**CARGO**

R.U.C. 20503562481

**FACTURA**

001 - N° 011313

1/300005

Señor(es): CORPORACION TEXTIL OODI S.A.C. Fecha Emisión: 24/04/2017

Dirección: CALLE 22 MAR. 2 LOTE. 24 COO. FRIJAYEDA

R.U.C. N°: 20503562481

Guía de Remisión: 200-1242 DC R/P SALDO CON LETRA

CANT.	CODIGO	DESCRIPCION	DSCTO	R. LINE	IMPORTE
1.00	100000000	POR LA CANCELACION DE SALDO CON POR LA VENTA DE COMPRESORA DE ROTE DE 24 F. MONTADO SOBRE ROTE. PRINCIPIO DE ROTACION : TORNYLLOS SUPORTES INYECTORAS DE ACEITE. PRESION MAXIMA DE TRABAJO : 142 PSI CAUDAL : 348.7 CFM POTENCIA DE MOTOR ELECTRICICO : 69 HP TRAYECTORIA. INGENIERIA DE 18 TPO DE AVANQUE : ESTRELLA TRIANGULO NIVEL SONORO : 85 DBA. CATEGORIA UNOVL	0.00	4,877.00	4,877.00

Yasena Gonzales  
46447863  
TEXTIL OODI S.A.C.  
**RECIBIDO**  
*[Firma]*

VALOR VENTA	I.G.V.	TOTAL
US\$ 4,877.00	US\$ 700.00	US\$ 5,577.00

**CANCELADO**

Lima, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20\_\_\_\_ p. Factoría Santa Isolina S.R.L.

COPIA NO VALIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS CONTROL ADM.

Fuente: Factoría Santa Isolina. SRL año 2017



**RUC N° 20100082803**  
**FACTURA**  
**ELECTRÓNICA**  
**F001-00017582**

**Atlas Copco Peruana S.A.**  
Atlas Copco Peruana S.A.  
Francisco Grana 150-152 Santa Catalina, Lima 13  
LA VICTORIA - LIMA - LIMA

**Nombre/Razón Social:** FACTORIA SANTA ISOLINA S.R.L.      **RUC:** 20503562481  
**Dirección:** AV. UNIVERSITARIA NORTE 5738 URB. SANTA ISOLINA      **Fecha Emisión:** 11/10/2017  
- COMAS COMAS  
**Moneda:** Dólares Americanos

Ítem	Código	Descripción	Und.	Cantidad	V. Unitario	P. Unitario	Descuento	Valor Venta	
1	8153176170	GA22P 125 API TRIV 460 80 FM	NIU	1.00	7,145.56	8,431.76	0.00	7,145.56	
							<b>Op. Gravada</b>	US\$	7,145.56
							<b>I.G.V</b>	US\$	1,286.20
							<b>Op. Inafecta</b>	US\$	0.00
							<b>Op. Exonerada</b>	US\$	0.00
							<b>Importe Total</b>	US\$	8,431.76

**Observaciones de SUNAT:**  
La Factura numero F001-00017582, ha sido aceptada

Autorizado a ser emisor electrónico mediante R.I. SUNAT N° 0180050001223

Representación Impresa de la Factura Electrónica, consulte en <https://sfe.bizlinks.com.pe>



Powered by Bizlinks

Fuente: Factoría Santa Isolina. SRL año 2017

## ANEXO N° 6 – Manuel de Políticas de Ventas al Crédito – Propuesto

Manual: Implementación de Política de Ventas al Crédito en La Factoría Santa Isolina Srl.

La implementación del manual tiene finalidad suministrar al personal encargado del departamento de ventas las políticas y los procedimientos de ventas al crédito, el cual se ajusta a la realidad de la empresa y su entorno. De tal forma que la empresa cuente con el respaldo necesario y efectivo al momento de otorgar créditos a sus clientes. Estas políticas de ventas al crédito, debe servir como instrumento de apoyo, orientación y guía, así como regular las tareas específicas del personal que se involucre en la ejecución de la ventas, brindando eficiencia, transparencia y control, contribuyendo al alcance de los objetivos previstos por la empresa.

Objetivo.

Establecer las instrucciones que deben seguirse para la venta de un producto de tal manera que se cumplan las políticas administrativas y financieras de la empresa.

Alcance.

El presente manual comprende el procedimiento y las instrucciones para la venta del producto que ofrece la Factoría Santa Isolina SRL, teniendo en cuenta las diferentes formas de pago, y el manejo de documentos involucrados en el proceso.

Firmas autorizadas de ventas de crédito

- a) Gerente propietario.
- b) Jefe y/o encargado del departamento de ventas.
- c) Política de las ventas al crédito.
- d) El plazo del crédito será de 30 días de plazo con intereses.

Los requisitos que los clientes deben presentar para optar a un crédito son:

Copia de Documento Nacional de Identidad (DNI), o en su defecto número RUC y razón social de la empresa, asimismo, breve informe sobre la situación económica actual de la empresa, solicitud y dos referencias comerciales y personales.

Copia de las tres últimas declaraciones juradas mensuales en caso de persona jurídica y copia de las dos últimas declaraciones anuales.

Establecer la forma de pago, con un adelanto del 20% del valor de la compra y la diferencia financiada hasta en 3 cuotas.

El crédito debe contar con el visto bueno y autorización del gerente propietario.

Si el plazo del crédito del cliente vence, este incurrirá en mora y no podrá solicitar otro crédito hasta que haya cancelado el anterior.

Las facturas de cancelación solo se emitirán cuando el cliente realice el pago efectivo del último bono.

Para efectos de abono al crédito por parte del cliente se emitirá un recibo de abono, del cual quedara copia en la empresa.

Por cada cliente al que se conceda crédito, se abrirá un archivo con los datos de la venta, los datos del cliente y la forma y plazo de pago, este documento quedara bajo custodia del personal encargado de la venta.

Los empleados de las ventas deben proporcionar la información correspondiente a los clientes para optar a un crédito.

El cliente puede delegar el pago de los abonos al crédito, a los terceros, para hacer efectivo los pagos, el representante debe de traer consigo su DNI y el último recibo de abono. o via transferencia bancaria y posteriormente comunicar viacorreos electrónico el pago realizado adjuntando transferencia realizada para ser corroborada y aplicada por el área de finanzas.

Procedimiento para ventas y evaluación al cliente.

Evaluación de crédito.

El vendedor debe exigir los requisitos y documentación necesaria para el otorgamiento del crédito y trasladar al área y/o persona responsable para su debido análisis.

La persona encargada deberá investigar al cliente, confirmando las referencias crediticias y personales.

La calificación del cliente deberá encontrarse dentro de los parámetros establecidos por la empresa, así como contar con el respectivo respaldo.

Se autoriza el crédito únicamente si el cliente cumple con los requisitos exigidos por la empresa.

Procedimiento de cobranza.

Se establece diversas técnicas e instrumentos para la cobranza de las cuentas a medida que una deuda vence y envejece, la gestión de cobro es más personal y exigente.

Llamadas telefónicas.

El personal encargado de la cobranza deberá de llamar al cliente antes de la fecha de vencimiento del crédito, haciendo de su conocimiento sobre la proximidad de la fecha de la cuota a vencer, del mismo modo realizar el mismo procedimiento el mismo día de la fecha a vencer la cuota. En caso de atraso, se deberá de llamar al cliente preguntando el motivo de su atraso, y considerar una prórroga dependiendo de las causas que el cliente presente, aplicando el respectivo porcentaje de la mora.

Correos electrónicos.

El responsable enviara al correo del cliente un comunicado sobre la fecha próxima para el pago de la cuota, esto se realizara cinco días antes de la cuota a vencer, así como el mismo día de la cuota, ello a fin de llevar una buena cobranza.

Notificación por escrito.

Posterior a los cinco días de vencimiento de una cuenta por cobrar la empresa deberá enviar una carta en términos corteses recordando al cliente su adeudo, si no hace caso de esta primera carta, se envía una segunda, el cual será más exigente, si el caso lo amerita, se envía otra. Puesto que las notificaciones por escrito constituyen el primer pasó en el proceso de cobro de cuentas vencidas.

Visitas personales.

Se realizara la visita al cliente en el domicilio fiscal consignado, esto puede ser un procedimiento de cobro eficaz ya que el pago podría realizar en el momento.

Recurso Legal.

Esto procedimiento es una modalidad extrema pues el proceso de cobranza significa una alternativa antes de recurrir a una agencia de cobros. El abogado de la empresa, procederá a preñar la mercadería en caso de que este no haya sido preñado, esto con el fin de que no exista una venta ilegal por parte del cliente, y empiece el proceso de embargo.

Procedimiento de crédito.

Las solicitudes de crédito será completada a satisfacción, con letra legible y los datos deben estar respaldados con el respectivo documento de identificación, con la firma que debe ser igual al de la identificación.

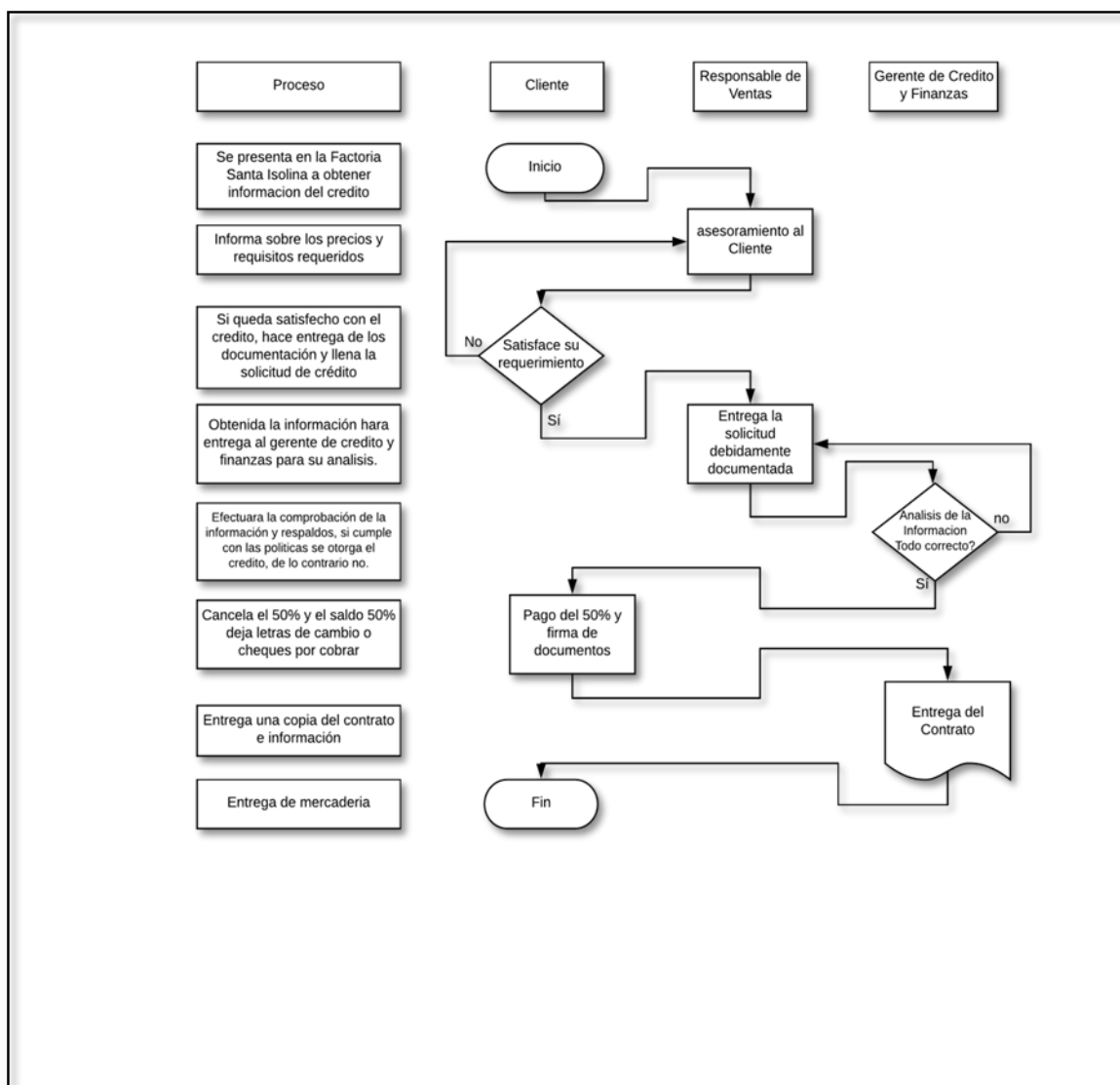
ANEXO N° 7 – Funciones de los Responsables del Área

<b>Responsable</b>	<b>Descripción</b>	<b>Observación</b>
Cliente	Se apersona a la Factoría Santa Isolina SRL, para obtener información del crédito.	
Responsable de ventas	Se encarga de darle a conocer los requisitos necesarios para acceder al crédito. Así como los precios respectivamente.	
Cliente	De haber aceptado los requisitos requeridos, presentara la documentación solicitada a fin de que el vendedor adjunte a la solicitud de crédito, conjuntamente con toda la información necesaria del cliente.	
Responsable de ventas	Obtenida la información le hará entrega al gerente de crédito y finanzas para su análisis.	
Gerente de crédito y finanzas	Efectuara la comprobación de la información y sus respaldos de acuerdo a las políticas de créditos, si cumple con ello, se le otorgara el crédito de lo contrario no.	
Gerente de créditos y finanzas	Hace entrega del contrato, indicando sobre los pagos, intereses en mora, reliquidación de créditos.	
Responsable de ventas	Le hará entrega de la mercadería adquirida, previa firma de la hoja de entrega.	
Gerente de créditos y finanzas	Hace entrega del contrato, indicando sobre los pagos, intereses en mora, reliquidación de créditos.	
Responsable de ventas	Le hará entrega de la mercadería adquirida, previa firma de la hoja de entrega.	

Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia



ANEXO N° 8 – Flujoograma de Políticas de Ventas al Crédito




Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia

ANEXO N° 9 – Formato de solicitud de crédito de la Factoría Santa Isolina SRL

**FORMATO DE SOLICITUD DE CREDITO FACTORIA SANTA ISOLINA SRL**

**1.- DATOS GENERALES DEL/LA SOLICITANTE**



**PERSONA JURIDICA**

**RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA:**

RUC: ..... DURACIÓN: .....

DIRECCIÓN: .....

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL: .....

**DOMICILIO DEL REPRESENTANTE LEGAL**

CALLE: ..... NUMERO: .....

RUC: ..... NIVEL ESTUD: .....

DEPARTAMENTO: ..... PROVINCIA: ..... DISTRITO: .....

TELEFONO ..... N° CELULAR: .....

**PERSONA NATURAL**

**NOMBRE DEL/LA SOLICITANTE:** ..... **ESTADO CIVIL:** .....

DNI N°: ..... RUC: ..... NIVEL DE ESTUDIO: ..... EDAD: .....

**NOMBRE DEL CONYUGUE:** .....

**DOMICILIO PARTICULAR:**

CALLE: ..... NUMERO: ..... PASAJE: .....

DEPARTAMENTO: ..... PROVINCIA: ..... DISTRITO: .....

TELEFONOS: ..... N° CELULAR: .....

**PERSONA JURIDICA O PERSONA NATURAL**

**DOMICILIO FISCAL:**

CALLE: ..... NUMERO: ..... PASAJE: .....

DEPARTAMENTO: ..... PROVINCIA: ..... DISTRITO: .....

TELEFONO: .....

EMAIL: ..... PAGINA WEB: ..... ANTIGÜEDAD DE DOMICILIO: .....

**DOMICILIO DEL NEGOCIO**

CALLE: ..... NUMERO: ..... PASAJE: .....

DEPARTAMENTO: ..... PROVINCIA: ..... DISTRITO: .....

TELEFONO: .....

**ACTIVIDAD ESPECIFICA DE LA EMPRESA (Giro u objeto social):** .....

SECTOR	COMERCIO	INDUSTRIA	SERVICIO
--------	----------	-----------	----------

FECHA DE INICIO DE LA ACTIVIDAD: .....

PRINCIPALES SOCIOS O ACCIONISTAS		PARTICIPACIÓN	PRINCIPALES SOCIOS O ACCIONISTAS		PARTICIPACIÓN
NOMBRE: .....		%	NOMBRE: .....		%
NOMBRE: .....		%	NOMBRE: .....		%

**2 INFORMACIÓN DEL (LOS) CREDITO(S) SOLICITADO(S):**

<input type="radio"/>	CREDITO EN CUENTA CORRIENTE (capital de trabajo)	Monto solicitado	N° de pagos P. de Gracia Plazo Total		
			Plazo solicitado		
<input type="radio"/>	CREDITO REFACCIONADO (adquisición de maquinaria y equipo)	Monto solicitado	Plazo solicitado		

**3 TASA DE INTERES:**  Variable  Fija  Tope ó protegida

**4 PROGRAMA DE INVERSIÓN:** (Anexar presupuesto ó cotización)

CON RECURSOS DEL CREDITO	CON RECURSOS DEL SOLICITANTE	TOTAL INVERSIÓN
Concepto .....	Concepto .....	Rec. Créditos (s): .....
Concepto .....	Concepto .....	Rec. Propios: .....
Concepto .....	Concepto .....	Total: .....

**5 GARANTIAS PROPUESTAS:**

Casa habitación  Local Comercial  Terreno  Otro

Describe ubicación y datos de inscripción en el Registro de la propiedad y del comercio: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

A nombre de: \_\_\_\_\_

Valor catastral del inmueble ó valor comercial estimado:  Libre de gravamen si/no

Si esta gravada por favor con quién \_\_\_\_\_

**6 DATOS BÁSICOS**

UNIDAD PRODUCTIVA Ó EL LOCAL COMERCIAL  Renta mensual S/.

Propia, Rentada

EN CASO DE SER PROPIA Esta Libre de Gravamen  Gravada por

si/no

EN CASO DE SER RENTADA Nombre del arrendador: \_\_\_\_\_ Plazo de renta

**8 PRINCIPALES CLIENTES**

Nombre de la empresa o persona natural	Dirección	Productos, insumos ó servicios que vende	Telefono

**9 GESTIÓN DE LA EMPRESA:**

FORMA DE PAGO A PROVEEDORES

Contado, crédito ó ambos Si es a crédito a que Plazo Paga con cheque, efectivo ó transferencia

FORMA DE COBRO A CLIENTES

Contado, crédito ó ambos Si es a crédito a que plazo Paga con cheque, efectivo ó transferencia

**10 ASPECTO DE MERCADO**

LOCALIZACIÓN DEL MERCADO %

Exportación Nacional Regional Local Importa algún insumo si/no

EN CASO DE EXPORTACIÓN A QUE LUGARES?

Detalle las ciudades en el extranjero

MEDIOS DE TRANSPORTACIÓN DE SUS PRODUCTOS

Principales medios de transportación

EL TRANSPORTE ES PROPIO  FLETES

si/no si/no Nombre de la compañía

Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia

## ANEXO N° 10 - Modelo de contrato de compraventa



### CONTRATO DE COMPRAVENTA DE MAQUINA COMPRESORA DE AIRE ENTRE PARTICULARES

Lima, ..... de ..... de 20..

#### REUNIDOS

De una parte, como LA PARTE VENDEDORA:

La Empresa....., con RUC N°....., y con domicilio en av. ....,

N°....., Distrito de Comas,.....

De otra parte, como LA PARTE COMPRADORA:

Sr./ Empresa. ...., con RUC y/o DNI N°..... y con domicilio en la av. y/o ..,

Calle....., n°.....Ciudad.....

Ambas partes contratantes se reconocen capacidad legal para este acto, e intervienen en su propio nombre y derecho.

#### EXPONEN

I.- Que ambas partes han convenido formalizar contrato de compraventa de la maquina compresora de aire.

(Describir la maquinaria y equipo que se va a comprar: marca comercial, nombre del modelo, número de bastidor, matrícula, etc.).

II.- Que la parte compradora manifiesta que ha sido informada de la capacidad de la maquina compresora de aire en su conjunto y en el de sus componentes fundamentales, de su instalación y uso.

III.- Asimismo se hace constar que el adquirente ha verificado personal y directamente y/o a través de un técnico la máquina.

Expuesto cuanto antecede, convienen en celebrar el presente contrato de compraventa de la maquinaria pesada de acuerdo con las siguientes:

#### ESTIPULACIONES

PRIMERA.- El Vendedor vende al Comprador la máquina compresora de aire de su propiedad anteriormente especificado por la cantidad de..... soles (..... S/), incluido los impuestos correspondientes, que serán a cargo del comprador.

SEGUNDA.- El vendedor declara que no pesa sobre la citada maquinaria pesada pesado ninguna carga o gravamen ni impuesto, deuda o sanción pendientes de abono en la fecha de la firma de este contrato, y se compromete en caso contrario a regularizar tal situación a su exclusivo cargo.

TERCERA.- Por este acto se hace entrega al comprador de la maquina compresora de aire. El comprador se haciéndose responsable desde la fecha del presente documento, de cuantas cuestiones pudieran derivarse del uso o posesión del mismo, incluidas responsabilidades, sanciones, Contratación de seguro, inspecciones técnicas.

CUARTA.- Para cualquier litigio que surja entre las partes de la interpretación o cumplimiento del presente contrato, éstas, con expresa renuncia al fuero que pudiera corresponderles, se someterán a los Juzgados y Tribunales del Perú.

Y para que así conste, firman el presente contrato de compraventa, por triplicado, en la fecha y lugar arriba indicados.

Firma de EL VENDEDOR

Firma de EL COMPRADOR

ANEXO N° 11 – Modelo de letra de cambio

**LETRA DE CAMBIO**  
"SIN PROTESTO"

*La obligación del aceptante de la presente se origina de operaciones mercantiles entre el Librador y el Librado, según Constata la Cuenta de Jabo.*

*El Librado puede aceptar esta Letra pagadera en cualquier Banco del país que se designe al aceptarla.*

*En caso de mora la tasa de interés será del \_\_\_\_\_ mensual.*

ACEPTADO

FECHA \_\_\_\_\_

CIUDAD O LUGAR DONDE SERÁ PAGADA \_\_\_\_\_

PRIMA DEL ACEPTANTE \_\_\_\_\_

El Banco aquí mencionado, queda autorizado por la presente a cobrar esta Letra pagadera a su vencimiento e según se requiera a la razón del aceptante que presta apoyo al caso mencionado.

REFERENCIA: \_\_\_\_\_

LUGAR Y FECHA \_\_\_\_\_

El día \_\_\_\_\_ y por esta letra de cambio se servirá(n) pagar a la orden de: \_\_\_\_\_ la cantidad de: \_\_\_\_\_

A \_\_\_\_\_  
Nombre del Librado

\_\_\_\_\_ Dirección \_\_\_\_\_ Firma del Librador \_\_\_\_\_

ANEXO N° 12 – Matriz de Consistencia

“Política de ventas al crédito y su relación con la liquidez, de la factoría Santa Isolina SRL. Del distrito de comas Año 2017”					
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables Variable 1	Indicadores	Metodología
¿“Política de ventas al crédito y su relación con la liquidez, de la factoría Santa Isolina SRL. Del distrito de comas Año 2017”?	Determinar la política de ventas al crédito y su relación con la liquidez, En la factoría Santa Isolina SRL. Del distrito de comas Año 2017	Existe relación entre la política de ventas al crédito y la liquidez en la factoría Santa Isolina SRL – año 2017.	Política de ventas al crédito.	Información y evaluación de crédito. Aprobación de crédito. Términos de contratos de crédito. Garantías de créditos. Valores negociables. Seguimientos de cartera. Términos de cobranza. Morosidad.	<p><b>1. TIPO Y METODO DE INVESTIGACIÓN</b></p> <p>El tipo de estudio a realizar es Aplicada y método descriptivo - correlacional, porque se describirá cada una de las variables y correlacional porque se explicara la relación entre las variables</p> <p><b>2. DISEÑO DE ESTUDIO</b></p> <p>El diseño a realizar es no experimental, porque no se manipulará la variable.</p> <p><b>3. MUESTRA</b></p> <p>Sera el personal administrativo de la empresa, el cual consta de tres personas (Gerente General, Gerente de ventas y cobranzas y Contador)</p> <p><b>4. TÉCNICA DE ESTUDIO</b></p> <p>La técnica a utilizar será el análisis documental</p> <p><b>5. INSTRUMENTOS</b></p> <p>El instrumento a utilizar será la entrevista y estados financieros</p>
Específicos	Específicos	Específicos	Variable 2		
¿De qué manera los indicadores de cobranza se relacionan con la Liquidez en la Factoría Santa Isolina SRL– año 2017?	Determinar de qué manera los indicadores de cobranzas se relacionan con la Liquidez en la Factoría Santa Isolina SRL– año 2017	Existe relación entre los indicadores de cobranza con la Liquidez en la Factoría Santa Isolina SRL– año 2017	Liquidez	Activo circulante	
¿De qué manera los contratos de crédito se relacionan con la liquidez de la Factoría Santa Isolina SRL – año 2017?	Determinar de qué manera los contratos de crédito se relacionan con la liquidez de la Factoría Santa Isolina SRL – año 2017	Existe relación entre los contratos de crédito y su relación con la liquidez de la Factoría Santa Isolina SRL – año 2017		Prueba acida	
				Prueba defensiva	
				Capital de trabajo	
				Periodo de cobranza	
				Periodo de pago	
				Rendimiento sobre el activo	
				Rendimiento sobre el capital	

Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia

ANEXO N° 13 – Cuadro operacionalización

CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE LA FACTORÍA SANTA ISOLINA SRL DEL DISTRITO DE COMAS. AÑO 2017		
Variables	Dimensiones	Indicadores
Independiente		
<p>Políticas de ventas al Crédito. Las políticas de crédito son el principal elemento que influyen sobre el nivel de los términos de créditos y cobranzas de una corporación, de manera que las condiciones económicas están en gran parte más allá del control del administrador financiero. De tal manera como sucede con otros activos circulantes, el administrador puede variar el nivel de las cuentas por cobrar, reducir las normas de calidad, estimular la demanda, lo que a su vez debería conducir a mayor utilidad e incrementar los niveles de ingreso, lo cual finalmente se evidencia en la rentabilidad; no obstante, se presenta con un mayor riesgo de pérdidas por cuentas incobrables” (Van H &amp; Wachowicz, 2010) ( p.402)</p>	Términos de evaluación de crédito	<p>Información y evaluación de crédito</p> <p>Aprobación de crédito</p>
	Términos de contratos de crédito	<p>Garantías de créditos</p> <p>Valores negociables</p> <p>Términos de cobranza.</p> <p>Morosidad</p>
Dependiente		
Liquidez.		
<p>Núñez. &amp; Lawrence (2003), indica que la liquidez de una empresa se mide por su capacidad para satisfacer obligaciones a corto plazo conforme se venzan. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera global de la empresa, la facilidad con la que paga sus facturas. Las dos medidas básicas de la liquidez son la razón del circulante y la razón rápida (prueba del ácido)</p>	Indicadores de liquidez	<p>Activo circulante</p> <p>Prueba acida</p> <p>Prueba defensiva</p> <p>Capital de trabajo</p>
	Indicadores de Cobranza	<p>Periodo de cobranza</p> <p>Periodo de pago</p> <p>Rendimiento sobre el capital</p> <p>Rendimiento sobre el activo</p>

Elaborado por: Benites P. Viviana & Machacuay T. Sonia



