

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

“GESTIÓN DE LA LIQUIDEZ DE UNA
EMPRESA COMERCIALIZADORA DE
MAQUINARIA AGRÍCOLA EN EL DISTRITO
DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO
2018”

Tesis para optar el título profesional de:

CONTADORA PÚBLICA



Autoras:

Rolleri Vasquez, Graziella Noelia
Talledo Paasaca, Vanessa Milagros

Asesor:

Mg. Máximo M. Villavicencio Eyzaguirre

Lima - Perú

2021

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Mg. Máximo M. Villavicencio Eyzaguirre, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de CONTABILIDAD Y FINANZAS, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de los estudiantes:

- Rolleri Vasquez, Graziella
- Talledo Paasaca, Vanessa

Por cuanto, **CONSIDERA** que la tesis titulada: "Gestión de la Liquidez de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola, en el distrito de Magdalena del Mar, en el periodo 2018" para aspirar al título profesional de: CONTADOR por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al o a los interesados para su presentación.

Mg. Máximo M. Villavicencio Eyzaguirre

Asesor

ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Los miembros del jurado evaluador asignados han procedido a realizar la evaluación de la tesis de los estudiantes: *Rolleri Vasquez, Graziella y Talledo Paasaca, Vanessa*, para aspirar al título profesional con la tesis denominada: *Gestión de la Liquidez de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola, en el distrito de Magdalena del Mar, en el periodo 2018.*

Luego de la revisión del trabajo, en forma y contenido, los miembros del jurado concuerdan:

<p><input type="checkbox"/> Aprobación por unanimidad</p> <p>Calificativo: <input type="checkbox"/> Excelente [20 - 18] <input type="checkbox"/> Sobresaliente [17 - 15] <input type="checkbox"/> Bueno [14 - 13]</p>	<p><input type="checkbox"/> Aprobación por mayoría</p> <p>Calificativo: <input type="checkbox"/> Excelente [20 - 18] <input type="checkbox"/> Sobresaliente [17 - 15] <input type="checkbox"/> Bueno [14 - 13]</p>
--	---

Desaprobado

Firman en señal de conformidad:

Mg. Maria B. Rodriguez Reynoso
Jurado

Mg. Roberth Frias Guevara
Jurado

Mg. Miller E. Vizcarra Roman
Jurado

DEDICATORIA

Con amor a mi padre por siempre apoyarme, a mi hermano por sus consejos, a mi abuela por siempre sentirse orgullosa de mí y a mi mamá por ser mi soporte y mi guía en el camino. Gracias a todos por darme la fuerza para mejorar cada día, seguir mis sueños, cumplir mis metas y ser una excelente profesional.

Graziella Rolleri

Este proyecto va dedicado a mis padres que con su apoyo incondicional estoy forjando mi vida como profesional, a mis hermanos que estuvieron apoyándome en los momentos difíciles de mi carrera. A mi familia en general que a pesar de los momentos difíciles que pasamos este año, seguimos unidos y luchando cada día.

Vanessa Talledo

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios por acompañarme en el camino, a mi familia por estar en todo momento dándome su apoyo, fuerza, motivación y amor, a mis profesores por brindarme sus conocimientos y sabiduría, a mis compañeros y amigos incondicionales con los que compartí el trayecto de nuestra carrera.

Graziella Rolleri

Agradezco a mi madre por ser mi pilar y ejemplo por seguir, llenándome de fortaleza en momentos de debilidad, de igual manera a mi padre por los valores inculcados. A dios por permitirme vivir y disfrutar cada día de mi vida académica y así culminar de manera satisfactoria mi carrera profesional.

Vanessa Talledo

Contenido

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS	2
ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
ÍNDICE DE TABLAS	8
ÍNDICE DE FIGURAS	10
Resumen	12
Abstract	13
Capítulo I. Introducción	14
1.1 Realidad Problemática.....	14
1.2 Formulación del Problema	27
1.2.1 Problema General	27
1.2.2 Problemas Específicos	28
1.3 Objetivos	28
1.3.1 Objetivo General	28
1.3.2 Objetivos específicos	28
Capítulo II: Metodología	29
2.1 Tipo y Diseño de Investigación	29
2.2 Población y Muestra	30
2.3 Operacionalización de Variables	33
2.4 Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos	34
2.5 Procedimientos	36
2.6 Aspectos Éticos	39

Capítulo III. Resultados	41
3.1 Resultados del Análisis Documentario.....	41
3.1.1 Análisis del Presupuesto operativo proyectado y el Resultado Operativo del periodo 2018	41
3.1.2 Análisis del Presupuesto del área de Tesorería en el periodo 2018.....	43
3.1.3 Análisis de la Política de Cobranzas	44
3.1.4 Análisis del Reporte de Ventas al Contado y al Crédito durante el periodo 2018.....	47
3.1.5 Análisis de las Cuentas por Cobrar del PDT anual y de los Saldos de las Cuentas Corrientes a diciembre del 2018.....	50
3.1.6 Ratios de Liquidez en el periodo 2018.....	53
3.2 Análisis e interpretación de los Resultados del Cuestionario	57
3.3 Resultados de la Entrevista.....	67
Capítulo IV. Discusión y Conclusiones	72
4.1 Discusión	73
4.2 Conclusiones	77
4.3 Recomendaciones.....	79
Referencias	80
Anexos	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Tamaño de Muestra</i>	32
Tabla 2 <i>Cuadro Comparativo del Presupuesto Operativo Proyectado con el Resultado Operativo del 2018 en La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola</i>	42
Tabla 3 <i>Presupuesto del área de Tesorería, periodo 2018</i>	43
Tabla 4 <i>Porcentajes según Rango de días en que se cobraron las Venta, 1er y 2do Semestre del 2018</i>	48
Tabla 5 <i>Porcentaje de Ventas al Contado y al Crédito durante el periodo 2018</i>	49
Tabla 6 <i>Montos Mayores a S/10,000.00 y menor a S/20,000.00 con más de 150 días de retraso</i>	49
Tabla 7 <i>Efectivo y Cuentas por Cobrar de la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola expresado en soles en el año 2018</i>	50
Tabla 8 <i>Detalle de Cuentas por Cobrar de la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola a Diciembre del 2018</i>	52
Tabla 9 <i>Ratio de relación corriente o ratio corriente de la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el año 2018</i>	54
Tabla 10 <i>Ratio de Prueba Acida de la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el año 2018</i>	54
Tabla 11 <i>Ratio de Capital de Trabajo de la Empresa en el año 2018</i>	55
Tabla 12 <i>Ratio de Prueba Defensiva de la Empresa en el año 2018</i>	56
Tabla 13 <i>Pregunta N°1: ¿La empresa asignó un presupuesto a tu área durante el 2018?</i>	57
Tabla 14 <i>Pregunta N°2: ¿El importe presupuestado asignado a su área fue suficiente para cubrir sus operaciones del año 2018?</i>	58
Tabla 15 <i>Pregunta N°3: ¿Considera usted que las ventas fueron suficientes para cubrir los gastos presupuestados durante el periodo?</i>	59
Tabla 16 <i>Pregunta N°4: ¿La empresa comparó el presupuesto operativo proyectado con el presupuesto real en el periodo 2018?</i>	60

Tabla 17 <i>Pregunta N°5: ¿Conoce la política de cobranzas que fue utilizada en el 2018 por la compañía?</i>	61
Tabla 18 <i>Pregunta N°6: ¿Considera usted que la utilización de una política de cobranzas impactó positivamente en la gestión de liquidez en la empresa?</i>	62
Tabla 19 <i>Pregunta N°7: ¿La empresa presentó inconvenientes por una mala Gestión de Cobranzas durante el periodo 2018?</i>	63
Tabla 20 <i>Pregunta N°8: ¿Con qué frecuencia usó la empresa los ratios de liquidez en el periodo 2018?</i>	64
Tabla 21 <i>Pregunta N°9: ¿La empresa utilizó ratios de liquidez proyectados y los comparó con los históricos?</i>	65
Tabla 22 <i>Pregunta N°10: ¿Conoce usted si la empresa utilizó los ratios de liquidez para tomar decisiones?</i>	66
Tabla 23 <i>Cuestionario realizado a 6 personas de la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola</i>	68

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Saldos de Campos Guardamino Artemio a Diciembre del 2018.....	53
<i>Figura 2.</i> Determinación de la Existencia de presupuestos por área en el 2018.....	57
<i>Figura 3.</i> Capacidad del Importe presupuestado en su área para cubrir sus operaciones.....	58
<i>Figura 4.</i> Capacidad de las ventas para cubrir los gastos presupuestados durante el periodo.....	59
<i>Figura 5.</i> Conocimiento de la comparación del presupuesto operativo proyectado con el resultado operativo del 2018.....	60
<i>Figura 6.</i> Conocimiento del personal acerca de la política de cobranzas utilizada en el 2018.....	61
<i>Figura 7.</i> Impacto de la utilización de una política de cobranzas en la gestión de liquidez de la empresa	62
<i>Figura 8.</i> Manifestación de inconvenientes por una mala Gestión de Cobranzas durante el periodo 2018.....	63
<i>Figura 9.</i> Conocimiento de la frecuencia de utilización de ratios de liquides en el periodo 2018.....	64

Figura 10. Conocimiento de la comparación de los Ratios de Liquidez proyectados y los históricos.....65

Figura 11. Conocimiento de la utilización de ratios de liquidez para la toma de decisiones66

Resumen

El presente trabajo, estuvo enfocado en analizar la Gestión de la Liquidez de una empresa comercializadora de maquinaria agrícola en el período 2018. Se realizó el trabajo utilizando el tipo de investigación no experimental, transversal, descriptiva y cualitativa; la población fue de 18 personas y la muestra de 6 personas; los instrumentos utilizados fueron el cuestionario, la entrevista y la guía de observación. El objetivo fue determinar cómo se llevó a cabo la gestión de la liquidez en la empresa. Así mismo, se plantearon 3 objetivos específicos: Determinar cómo se estableció el presupuesto operativo, determinar cómo se utilizaron las políticas de cobranza y determinar cómo se utilizaron los ratios de liquidez. El resultado de este estudio nos mostró, sobre la base de un escenario conservador y un correcto manejo de las políticas de cobranzas; que la empresa logró alcanzar la liquidez suficiente para cubrir sus deudas a corto plazo en el 2018, pero no fue preciso, ya que fue bajo el criterio del asistente de gerencia, no analizaron el presupuesto operativo ni utilizaron los ratios de forma oportuna. En relación con los autores tomados como referencia, coincidimos que una buena gestión de liquidez ayuda a tomar mejores y oportunas decisiones.

Palabras clave: Liquidez, ratios de liquidez, presupuesto operativo, políticas de cobranza, cuentas por cobrar.

Abstract

The present work was focused on analyzing the Liquidity Management of an agricultural machinery trading company in the period 2018. The work was carried out using the type of non-experimental, transversal, descriptive and qualitative research; the population was of 18 people and the sample of 6 people; the instruments used were the questionnaire, the interview, and the observation guide. The objective was to determine how liquidity management was carried out in the company. Likewise, 3 specific objectives were proposed: Determine how the operating budget was established, determine how the collection policies were used and determine how the liquidity ratios were used. The result of this study showed us, based on a conservative scenario and a correct management of collection policies; that the company managed to achieve sufficient liquidity to cover its short-term debts in 2018, but it was not accurate, since it was at the discretion of the assistant manager, they did not analyze the operating budget or use the ratios in a timely manner. In relation to the authors taken as reference, we agree that good liquidity management helps to make better and timely decisions.

Keywords: Liquidity, liquidity ratios, operating budget, collections policy, accounts receivable.

Capítulo I. Introducción

1.1 Realidad Problemática

Según Domínguez (2015) la liquidez empresarial ha sido objeto de análisis de estudiosos de todo el mundo. A finales del siglo XX, los investigadores se debatían tratando de solucionar el problema de la acumulación de niveles excesivos de efectivo y su futura utilización. Sin embargo, luego comenzó a preocupar el hecho de que algunas empresas generaran frecuentemente niveles de efectivo insuficientes para satisfacer en tiempo las obligaciones pactadas a corto plazo.

En la actualidad, muchos de los problemas ocurridos en los mercados financieros mundiales han demostrado la importancia de la gestión de liquidez en las empresas como un método empresarial esencial. Las empresas no solo se ven afectadas por los riesgos externos (como los desastres naturales) sino también por los riesgos internos; teniendo que analizar ambos factores y prevenir una mala gestión en la toma de decisiones del área financiera por parte de la Gerencia ante estas circunstancias.

Moody's (2019) afirmó que en Perú el riesgo de liquidez de las empresas peruanas mejoró hacia finales del 2018, comparado con el año previo, y se encontró al 2019 en niveles similares a los observados en el 2016, sin embargo, luego que Perú pasó por un 2017 difícil, marcado por los desastres climatológicos, escándalos de corrupción y la convulsión política, en el 2018 el crecimiento económico se aceleró, principalmente en la segunda parte del año.

Además, informa que el riesgo de liquidez en el Perú es elevado en comparación de los demás países en América Latina y existe la posibilidad de que no tenga la suficiente liquidez en los periodos de crisis económicas. Ello afirma que los factores externos de riesgo dificultan la obtención de liquidez en las empresas.

La Empresa comercializadora de Maquinaria Agrícola tiene más de 25 años de experiencia en el mercado de motores y maquinaria agrícola. Comercializan maquinaria de más de 10 países, ofreciendo una mayor variedad de productos a sus clientes, posicionándose en el mercado.

Contó con 18 colaboradores en el 2018 distribuidos entre las siguientes áreas: Gerencia General, Contabilidad, Tesorería, Ventas, Recursos Humanos y Almacén; cuyos aportes en la empresa fueron valorados para el cumplimiento de los objetivos. (Anexo N°12)

Buscan liderar la comercialización de maquinaria agrícola en el Perú, respaldado por las mejores marcas con los mejores productos del país en su rubro.

Se sabe que la liquidez es la capacidad de una empresa para obtener dinero y poder cumplir con las obligaciones de corto plazo. La situación financiera de una empresa se presenta en los estados financieros, ya que mediante estos resultados se muestra la liquidez de la entidad y su capacidad de solvencia además de mantener en marcha su operación.

Díaz (2015) afirma que la liquidez permite conservar el desarrollo productivo de manera activa. Debido a que las pequeñas y medianas empresas requieren reinvertir de manera rápida y si no hubiera liquidez no sería posible ahorrar para incrementar sus operaciones. Además, se puede afirmar que sin liquidez la empresa no podría continuar en funcionamiento.

Con lo expuesto anteriormente se puede indicar que un correcto manejo de la liquidez en las empresas permite que estas sigan en marcha, obtengan ganancias, puedan cumplir con sus obligaciones a corto plazo y tenga un fondo de contingencias para que los factores externos no las perjudiquen, de allí la importancia de saber cómo se llevó la gestión de la liquidez en una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el periodo 2018.

Cuando llega la situación crítica de carecer de liquidez se deben tomar medidas que beneficien a la empresa para evitar la bancarrota.

Díaz (2015) sostiene que algunas fuentes de liquidez para el negocio pueden ser: Liquidación o venta de algunas maquinarias o mercadería de la empresa, la realización de aportes propios o de terceros asociados a la empresa, obtener el adelanto de pagos por parte de clientes, solicitar el financiamiento por parte de proveedores y la búsqueda de créditos de entidades financieras.

Díaz (2015) afirma que no es conveniente poner en riesgo la sostenibilidad de la empresa. Por ello, es necesario procurar que los ingresos y egresos de dinero de la empresa siempre estén equilibrados.

En conclusión, según el autor la gestión de liquidez en las empresas es muy importante y para ello se debe tener un buen control financiero para saber cuándo hay que pagar y cobrar, se debe tener una buena proyección de las ventas a realizar, tener una buena negociación de proveedores, que haya suficiente stock de productos, solicitar préstamos en caso no se puedan cubrir los pasivos corrientes y controlar los gastos fijos.

Auhing & Alvarado (2015) indican que basándose en el análisis contable y los procesos propios de la empresa comercial pudieron levantar datos relevantes correspondientes al poco control de las normas contables en la empresa Comercial que tomaron de estudio. Mediante la entrevista y cuestionario al área de Contabilidad y Gerencia se evidenció el poco control en la clasificación e identificación del registro de las cuentas por cobrar y pagar. Por otro lado, el análisis financiero indicó una mejora en el capital de trabajo pese al poco control en sus cuentas por cobrar y pagar por lo que la empresa comercializadora tuvo un proceso correctivo ya que al no tener un buen control de las cuentas mencionadas provocó un bajo índice de liquidez.

Hammi (2014) señaló que bajo un ambiente de incertidumbre las empresas deben optar por aprovechar en llevar un mejor control de la liquidez.

Expresó que se debieron tomar maniobras que generen un valor agregado frente al ámbito inseguro que estuvo afrontando la empresa, esto ayudaría a tener superioridad frente a otros negocios. El autor realizó esta investigación sin maniobrar la variable en estudio, es decir que analizó las causas que originaron la rentabilidad en la empresa y asimismo las actividades que ayudaron a generar liquidez.

Carrillo (2015) aconsejó que se debió tener como objetivo definir el resultado que conllevó gestionar las finanzas en la empresa comercializadora de pisos cerámicos Azulejos Pelileo para generar liquidez en relación con la toma de decisiones. Este autor fundamentó su investigación con referencias bibliográficas, leyes, reglamentos y otras fuentes de información que ayudaron a describir el ámbito en estudio. Por otro lado, se ayudó de encuestas y mediante la observación obtuvo información auténtica de la empresa. En consecuencia, mediante lo

observado y estudiado se indica que la organización no contaba con un proceso financiero que ayude a generar un mejor estatus de liquidez en la empresa.

La presente investigación, permitió aportar que es necesario implementar un manual de procesos financieros que permita mejorar la liquidez de la empresa y que se debe mejorar la gestión financiera de modo que optimice la toma de decisiones sobre la base de la información contable, veraz y oportuna. Este hecho repercutirá de modo beneficioso en la estabilidad empresarial elevando la liquidez que manejaría la empresa.

Los autores Pérez & Vásquez (2012) muestran que las elaboraciones de estrategias financieras ayudan a reducir el riesgo de liquidez optando por un patrón de gestión de riesgos. Los autores se basaron en un método hipotético deductivo donde se tomó la observación para validar la hipótesis, deducir y verificarla.

En la empresa comercializadora estudiada se evidenció que no se cuenta con un área de finanzas aun siendo de gran utilización el análisis financiero para cualquier tipo de empresa al tratar de mitigar los riesgos financieros. Con lo anterior expuesto, se pudo afirmar que es recomendable que las empresas cuenten con un plan estratégico para la minimización de riesgos, siendo el de liquidez en el que se enfoca la presente investigación, esto solo se conseguirá si se instaure una cultura de gestión de riesgos en las organizaciones, basada en la identificación, medición, control, monitoreo y comunicación de las posibles amenazas que puedan afectar a la entidad.

Morales (2011) mostró que el control interno impacta en la liquidez de las empresas para esto tomó en estudio a La Cámara de Comercio de Ambato durante el año 2010, su objetivo fue examinar el impacto del control interno en la liquidez.

Este trabajo de investigación tuvo como objetivo general proporcionar una amplia información al personal administrativo-financiero de la Cámara de Comercio de Ambato sobre la forma de cómo influye un adecuado y eficiente control interno en la organización y en la formación de líderes empresariales del mañana, que sean capaces de desafiar los retos y a su vez contribuir al desarrollo de la empresa para alcanzar el éxito organizacional. La recolección de datos se hizo mediante una encuesta y la observación.

Este estudio corroboró que no existe conocimiento sobre la liquidez, lo que provocó que no se evalúen los índices de liquidez en función de los objetivos institucionales, se produjo una toma errónea de decisiones y por ende una baja de liquidez, lo que generó que el control interno dentro de la institución sea deficiente y no se presten servicios con eficacia, por otra parte, no se actualizaron sus procesos y no se implementaron nuevos beneficios que promovieran el comercio.

Pomalaza (2016) sostuvo que una correcta administración de la liquidez influye en el resultado que una empresa busca tener, en este caso el autor tomó de referencia a las empresas Arrendadoras de Centros Comerciales de Lima Metropolitana. El autor se centró en analizar las variables de la administración de la liquidez. Se aplicaron métodos de clasificación, registro manual, proceso computarizado con excel y con SPSS. La población lo conformaron 128 personas que formaban parte de la administración de los Principales Centros Comerciales

ubicados en los distritos de Lima. Como conclusión se indicó que las empresas arrendadoras no tomaron todo el potencial para generar la rentabilidad esperada.

Suárez y Becerra (2017) sostuvieron que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa Avícola Elita E.I.R.L, ubicada en Trujillo durante el periodo 2015, su objetivo fue definir el efecto de llevar buenas tácticas de cobranza y cómo actuaban en la liquidez de la empresa.

El diseño de investigación fue no experimental, descriptiva y aplicada. La población fue conformada por 07 trabajadores activos en planilla de la Empresa Avícola Elita E.I.R.L. Se concluyó que sólo se cumplía con un 28% del control de cuentas por cobrar, el cual representó un índice de morosidad alto. Por otro lado, en los últimos años la empresa mostró índices bajos de liquidez debido al poco control en el área de cobranzas.

Hualpa (2018) indicó que la Gestión de créditos tiene una incidencia en la Liquidez. Esta investigación se basó en la empresa Caxamarca Gas S.A.-Cajamarca durante el periodo 2017. El objetivo general de esta investigación fue determinar la incidencia entre estos dos factores que son la gestión de créditos y la liquidez.

El tipo de investigación es correlacional ya que se analizó la relación entre dos variables, el diseño es no experimental-transversal ya que dichas variables no se manipularon en la investigación. La población y muestra estuvo compuesta por el total de trabajadores de la empresa, 12 personas, del área de créditos. Esta investigación mostró que no se aplicaban correctamente las políticas de cuentas por cobrar establecidas en la empresa, hecho que trajo

consigno la mala gestión y por ende la falta de liquidez, lo que no permitió que la empresa hiciera frente a las obligaciones contraídas durante el ejercicio 2017.

Se llegó a la conclusión que debido a la deficiencia de los trabajadores con respecto a sus funciones no se realizó una correcta cobranza. Por otra parte, la ampliación de créditos hizo que los ingresos disminuyeran, no asegurando así la liquidez necesaria para cubrir las obligaciones.

Correa (2017) analizó la escasez de liquidez financiera de las micro y pequeñas empresas, para ello se basó en las MYPES productoras de alimentos del distrito de San Jerónimo-durante el año 2017 su principal objetivo fue el estudio de las demoras en las ventas al crédito que tuvieron estas empresas y que influyeron directamente en la liquidez financiera.

La investigación fue cuantitativa, de diseño no experimental y transversal, para así conocer la situación real de las empresas. Utilizó instrumentos como la encuesta, cuestionario y estadística. Se concluyó, que las pymes carecen de una eficiente gestión de liquidez debido a que al pagar sus obligaciones las empresas se quedan con poca liquidez para afrontar sus operaciones.

Becerra (2017) realizó el estudio de la gestión financiera y su influencia en la liquidez de la empresa Repsol S.A. ubicada en los Olivos, durante el año 2017 su principal meta fue corroborar la influencia de la gestión financiera en la liquidez de esta organización.

El enfoque de la investigación fue cuantitativo, el método utilizado fue Hipotético-Deductivo debido a que se formularon hipótesis que debían ser comprobadas. El diseño de investigación utilizado fue el No Experimental-Transversal ya que se analizó la investigación en su ambiente natural. El tipo de investigación fue de tipo aplicada y el nivel de investigación fue

explicativo-causal debido a que se analizó un contexto donde se buscó relacionar la parte teórica con los hechos. Según el estudio, se determinó que la decisión de financiamiento influyó en la liquidez ácida de la empresa en investigación. Por otra parte, se determinó que la decisión de dividendos influyó en la prueba defensiva de la empresa Repsol S.A. Por otro lado, se sugirió analizar si el capital es suficiente para invertir en nuevos proyectos y se recomienda realizar planes a corto plazo para mantener los flujos de caja.

En el presente trabajo se evaluó la gestión de Liquidez de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola, mediante un análisis de las operaciones de esta para ayudar a mejorar a corto plazo el rendimiento de sus activos corrientes, es por ello que se tomará en cuenta los siguientes conceptos teóricos que ayudarán a comprender el tema de investigación.

Uno de los conceptos básicos a tomar en cuenta es la contabilidad, que según los autores Horngren & Harrison (2010) la definen como una ciencia que mide las actividades de una organización para luego procesarla y convertirla en informes que ayudan a la gerencia en la toma de decisiones.

Tal como lo indican los autores la contabilidad es la ciencia que se encarga de analizar, organizar y procesar la información de la empresa para que la toma de decisiones sea exacta, correcta y acertada y de esta forma la empresa obtenga beneficios.

En todas las empresas es de suma importancia contar con un área contable, esta disciplina lleva el control de las operaciones mercantiles y financieras. Es relevante la información contable para los dueños, accionistas, proveedores y hasta posibles inversores que quieran conocer el estado de una empresa respecto a sus operaciones.

Toda organización que quiera lograr sus objetivos tiene que basarse en la información que brinda la contabilidad ya que en ella se proporciona el conocimiento absoluto de la empresa mediante números e interpretaciones contables.

La contabilidad tiene diversos objetivos, teniendo como principal, recolectar información necesaria que permita conocer los movimientos económicos y financieros obtenidos de las operaciones de la empresa, todo esto para que los principales usuarios de la información tengan presente la condición en la que se encuentra la empresa y así tomar decisiones.

Por otra parte, la liquidez es un factor importante en el presente trabajo de investigación, por lo que se menciona el concepto mediante el autor Apaza (2012), que la define como la capacidad de una empresa para atender sus obligaciones de pago a corto plazo.

En esta investigación también se debe tomar en cuenta el concepto del Riesgo de Liquidez, que según Samaniego (2008), indica que esto no se presenta cuando una empresa está en bancarrota, sino que en realidad es cuando una empresa no puede hacer frente a sus obligaciones porque no cuenta con el dinero. Es decir, la incertidumbre ligada al rendimiento de la inversión por falta de eficiencia para lograr tener liquidez en un determinado momento.

Por consiguiente, se debe tomar en cuenta que la Importancia de la Liquidez es fundamental en este trabajo, por lo cual Martínez (2010), señala que disponer de efectivo en el momento adecuado es de vital importancia en las compañías. En muchas empresas, la destreza para invertir es fundamental para obtener un retorno de liquidez esperado en los momentos de dificultad.

Por otro lado, para determinar la liquidez en una empresa es importante guiarse de los indicadores financieros que permiten analizar de mejor manera la situación de una empresa en relación con sus cuentas contables. Es por ello que se utilizarán los llamados ratios financieros, los cuales según Gardey & Pérez (2010) los define como una razón de dos componentes relacionados que contribuyen con medir y comparar el estado óptimo en el que se encuentra una empresa.

Existen diversos tipos de ratios, uno de ellos es el llamado Ratio de Liquidez el cual se define como la rapidez que tiene una empresa para cumplir con sus compromisos, obligaciones o cuentas por pagar.

El Ratio de Razón corriente, es otro de los indicadores que mide la capacidad de una organización en comparación a otras de cumplir con sus obligaciones en el plazo de un año.

$$\text{Ratio de Liquidez general} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

El Ratio de prueba ácida, indica el nivel de solvencia que tiene una empresa en relación a los activos corrientes sin tomar en cuenta el inventario y los gastos por adelantado, para este ratio se debe tomar en cuenta el tipo de empresa que se analiza.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{existencias-gastos por adelantado}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Por otro lado, se tomará en cuenta el ratio de capital de trabajo es la parte del activo corriente de una empresa financiada con deuda a largo plazo.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Cabe señalar que si el fondo de maniobra o capital de trabajo es beneficioso esto quiere decir que los activos corrientes son mayores que el pasivo corriente, aunque este dato se muestra favorable a simple vista, no garantiza solidez financiera a corto plazo. Se debe tomar en cuenta que el activo corriente debe estar comprendido en mayor cantidad de activo disponible y realizable ya que las existencias tienen el riesgo de ser desaprovechadas.

Otro de los ratios a tomar en cuenta, es el Ratio de prueba defensiva, el cual señala que la empresa tome sus activos líquidos como el contenido en efectivo y equivalentes de efectivo y los valores negociables sin recurrir a los flujos de venta en relación al pasivo corriente. En este caso, se indica que si mayor es el ratio es mejor para la empresa ante cualquier inconveniente de pago.

$$\text{Prueba defensiva} = \left(\frac{\text{Activo en caja y bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} \right) \times 100\%$$

El Ebitda es otro indicador financiero que calcula el resultado del rendimiento de la organización antes de la deducción de los gastos por interés, impuestos, depreciación y amortización.

Los aspectos Contables son parte importante para esta investigación. Comenzando desde el activo que se subdivide en cuatro:

Activo Corriente. - Se define como aquel activo que puede ser convertido en efectivo en el plazo de un año y asimismo hacer frente a las operaciones de la empresa del día a día.

Activo Disponible: Son todos los valores que representen el dinero disponible en la empresa.

Activo Exigible: Es el dinero proveniente de los clientes, es decir por cobrar.

Activo Realizable: En su mayoría son las existencias que la empresa puede vender y convertir en efectivo.

El pasivo es otro aspecto importante, que se divide en dos:

Pasivo Corriente. - Se define como toda aquella obligación con plazo de un año o menos.

Pasivo Exigible. - Se define como aquellos pasivos que se utilizan para financiar las operaciones de la empresa.

El Estado de Flujo de Efectivo se define como el estado financiero básico donde manifiesta las actividades de operación, inversión y financiamiento de una empresa. Muestra los ingresos y desembolsos de efectivo y/o equivalentes para que a partir de ello se determine la capacidad de la entidad para generar flujos futuros de efectivo.

La cuenta por Cobrar se define como la cuenta contable donde se registran los créditos que la empresa asigna a sus clientes bajo determinadas condiciones por algún bien o servicio en deuda.

Las cuentas por cobrar son de vital importancia porque representan los derechos de una entidad para recibir u obtener algún beneficio por el bien/servicio otorgado a sus clientes.

Burgano (1995) define el Presupuesto como una expresión cuantitativa de los objetivos gerenciales y un medio para verificar el progreso hacia el logro de tales objetivos.

Para que sea efectivo debe estar bien organizado de la mano de la gerencia y los sistemas de contabilidad.

Según Padilla (2013), el presupuesto operativo es el presupuesto a corto plazo que hace una empresa. En él se incluyen los gastos, los costos y los ingresos esperados a lo largo de un ejercicio económico.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General.

¿Cómo se llevó a cabo la gestión de liquidez en una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el periodo 2018?

1.2.2 Problemas Específicos.

- ¿Cómo una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola estableció su presupuesto operativo en el periodo 2018?
- ¿Cómo una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola utilizó sus políticas de cobranza en el periodo 2018?
- ¿Cómo una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola utilizó los ratios de liquidez en el periodo 2018?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General.

Determinar cómo se llevó a cabo la Gestión de la liquidez en una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el periodo 2018.

1.3.2 Objetivos específicos.

- Determinar cómo una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola estableció el presupuesto operativo durante el periodo 2018.
- Determinar cómo una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola utilizó sus políticas de cobranzas en el periodo 2018.
- Determinar cómo se utilizaron los Ratios de liquidez en la Gestión de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el período 2018.

Capítulo II: Metodología

2.1 Tipo y Diseño de Investigación

La presente investigación es de tipo:

2.1.1 No experimental.

Kerlinger (2002), indicó que el Diseño no experimental es la exploración empírica y sistemática en la que el científico no posee poder directo de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido. En el presente trabajo de investigación se contó con una sola variable que es La Liquidez, la cual no se puede modificar ya que se analiza tal y como se presenta.

2.1.2 Transversal.

Según Ibidem (2003), señaló que los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un solo tiempo. Su propósito es explicar variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento en específico. Los datos que reunimos en el presente trabajo de investigación se llevaron a cabo en un momento determinado, en este caso fue el periodo contable 2018.

2.1.3 Descriptiva.

Fidias (2012), conceptualizó a la investigación descriptiva como la determinación de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos.

Según lo indicado por el autor, la investigación descriptiva es caracterizar un hecho para así poder analizar su comportamiento (p. 24).

En el presente trabajo de investigación se efectuó una descripción meticulosa para analizar de forma correcta la Gestión de la liquidez de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola.

2.1.4 Cualitativa.

Blasco y Pérez (2007), señalaron que la investigación cualitativa estudia la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas.

Utiliza variedad de instrumentos para recoger información como las entrevistas, imágenes, observaciones, historias de vida, en los que se describen las rutinas y las situaciones problemáticas, así como los significados en la vida de los participantes.

Como lo menciona el autor la investigación cualitativa se emplea para interpretar los detalles que explican el comportamiento de un entorno real utilizando instrumentos.

2.2 Población y Muestra

2.2.1 Población

En el presente trabajo de investigación la población estuvo conformada por 18 personas de las diferentes áreas de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en la sede de Magdalena del Mar.

Amayo (2012) señaló que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye el total de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación. Es decir, la población es el conjunto de individuos que comparten determinados rasgos para conformar la investigación.

2.2.2 Muestra.

Para esta investigación se utilizó por conveniencia el muestreo de tipo no probabilístico debido a que para el tema de investigación las informaciones a recolectar se centraron en las áreas de ventas, contabilidad, tesorería y gerencia de las cuales seleccionamos a 6 personas que laboraron en la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el periodo 2018.

Los autores Zorrilla y Torres (1992, pp.76-77), señalaron que el muestreo es una técnica que consiste en la selección de una muestra representativa de la población o del universo que ha de investigarse, el muestreo establece los procedimientos mediante los cuales es posible hacer generalizaciones sobre una población, a partir de un subconjunto de esta, con ayuda de las muestras inferimos:

- a) Alguna o algunas propiedades del universo donde se obtienen.
- b) No tener que estudiar exhaustivamente todos los elementos que lo componen, además las dos grandes ventajas del muestreo son la economía y la rapidez en la obtención de los datos.

Tabla 1

Tamaño de Muestra

Áreas	Cantidad	Porcentaje
Ventas	1	16.67%
Contador	1	16.67%
Tesorería	2	33.33%
Gerencia	2	33.33%
Total	6	100%

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rolleri & Talledo (2021).

En esta tabla se muestra las 6 personas tomadas como muestra, divididas en 4 áreas y con la cantidad de personas tomadas por área para la realización del cuestionario.

2.3 Operacionalización de Variables

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	VARIABLE	METODOLOGÍA
¿Cómo se llevó a cabo la Gestión de la Liquidez en una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el periodo 2018?	Determinar la Gestión de la liquidez de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el periodo 2018.	Liquidez	<p>Método: Cualitativo</p> <p>Nivel: Transversal-Descriptivo</p> <p>Diseño: No Experimental</p>
PROBLEMA ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	POBLACIÓN Y MUESTRA
¿Cómo una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola estableció su presupuesto operativo en el periodo 2018?	Determinar cómo una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola estableció presupuesto operativo durante el periodo 2018.	Díaz (2015), menciona: "La liquidez es la capacidad de una empresa para obtener dinero en efectivo y de esta forma hacer frente a sus obligaciones o deudas de corto plazo".	<p>Población:</p> <p>Estuvo conformada por las 18 personas que laboran en la empresa comercializadora de maquinaria agrícola durante el 2018.</p>
¿De qué forma una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola utilizó sus políticas de cobranza en el periodo 2018?	Determinar cómo una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola utilizó sus políticas de cobranzas en el periodo 2018.	DEFINICIÓN OPERACIONAL	<p>Muestra:</p> <p>Se tomó como muestra un trabajador del área de ventas, uno del área de contabilidad, 2 del área de tesorería y 2 del área de Gerencia</p>
		Para el análisis correcto de la Gestión de Liquidez en la empresa se utilizó el presupuesto operativo, políticas de cobranza y ratios de liquidez.	
¿Cómo una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola utilizó los ratios de liquidez en el periodo 2018?	Determinar cómo se utilizaron los Ratios de liquidez en una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el periodo 2018.		<p>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS</p> <p>Técnicas: Encuesta Observación Entrevista</p> <p>Instrumentos: Cuestionario, Ficha o Guía de Observación</p>
			<p>MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS</p> <p>Microsoft Excel 2016.</p>

2.4 Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos

2.4.1 Técnicas.

2.4.1.1 Encuesta.

Según, Vázquez y Bello (2005), las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo.

Como señalan los autores la encuesta es una herramienta que radica en conseguir información mediante el uso de cuestionarios realizados con anterioridad para la obtención de información detallada. En el trabajo de investigación se empleó dicho cuestionario a 6 personas de las áreas antes señaladas para dar a conocer cómo se llevó a cabo la gestión de Liquidez de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el 2018.

2.4.1.2 Observación.

Observación significa también el conjunto de cosas observadas, el conjunto de datos y de fenómenos. En este sentido, que pudiéramos llamar objetivo, observación equivale a dato, a fenómeno, a hechos (Pardinas, 2005)

Como señaló el autor la observación permite darse cuenta de la realidad mediante el desarrollo de las operaciones de la empresa analizada y de esta forma determinar las contingencias.

2.4.2 Instrumentos.

2.4.2.1 Cuestionario.

Martínez (2002) señaló que un cuestionario puede ayudar a obtener la información necesaria si nuestra investigación tiene como objetivo conocer la magnitud de un fenómeno social, su relación con otro fenómeno o cómo o por qué ocurre, especialmente en el caso de que sea necesario conocer la opinión de una gran cantidad de personas. Pasar un cuestionario no es en sí una investigación.

El cuestionario solamente es un instrumento, una herramienta para recolectar datos con la finalidad de utilizarlos en una investigación. Primero debemos tener claro qué tipo de investigación queremos realizar, para entonces poder determinar si puede resultar útil aplicar un cuestionario. Es decir, el cuestionario es una herramienta más para obtener la información que uno requiere conocer respecto al juicio de otro individuo mediante una lista de preguntas acerca del tema en investigación.

2.4.2.2 Ficha o Guía de Observación.

El autor Ortiz (2004) señaló que la guía de observación es un instrumento del sistema de observación; su estructura corresponde con la sistematicidad de los aspectos que se prevé registrar acerca del objetivo. Este instrumento permite anotar los datos con un orden cronológico, práctico y concreto para derivar de ellos el análisis de una situación o problema determinado.

Es decir, este instrumento permite captar y registrar la información obtenida en determinados contextos en relación con el tema de investigación.

REGISTRO DOCUMENTARIO			
N°	Área Responsable	Tipo de Documento	Argumento Encontrado
1	Contabilidad	Presupuesto Operativo Proyectado y Resultado Operativo del 2018	Es un documento elaborado por el área de contabilidad por petición del Gerente General, donde se pudo observar la información del presupuesto operativo proyectado y realizar un análisis comparativo con el resultado operativo del 2018.
2	Tesorería	Reporte de Gastos del 2017	En este documento se observaron los gastos efectuados por tesorería durante el periodo 2017 del que la empresa se basó para asignarle el presupuesto a su área en el 2018.
3	Tesorería	Política de Cobranzas del 2018	En este documento se observan las políticas de cobranza en la que la empresa se basó para realizar los cobros de las ventas al crédito durante el 2018.
4	Ventas	Reporte de Ventas al Contado y al Crédito del 2018	En este documento se observaron la cantidad y montos por mes que tuvieron en ventas durante el 2018. A partir de ellos, se elaboró un cuadro porcentual de las ventas al crédito y al contado semestral y anual para su análisis.
5	Contabilidad	PDT 2018	En este documento se observó a detalle los activos, pasivos y patrimonio declarado en el año 2018, además del estado de resultados y los anexos de las cuentas por cobrar. A partir de ello, se elaboró el Estado de Situación Financiera.
6	Contabilidad	SalDOS de Cuentas Corrientes del Periodo 2018	En este reporte se observó el detalle de todas las cuentas por cobrar por Razón Social, Montos y meses.
7	Contabilidad	Hoja de trabajo de ratios de liquidez del 2018	En este reporte se observaron los resultados de los 4 ratios de liquidez utilizados por la empresa en el periodo junto con sus respectivas fórmulas de uso.

2.4.2.3 Entrevista.

El autor Canales (2007) señaló que es un instrumento técnico que adopta la forma de un diálogo coloquial. Canales la define como “la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio, a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto”.

Es decir, este instrumento nos ayuda a obtener información directa, clara y precisa del tema de investigación a través de un diálogo personal con el entrevistado.

2.4.3 Análisis de datos.

La información obtenida en el presente trabajo de investigación fue solicitada y recabada del área de contabilidad de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el período 2018, y fue procesada de la siguiente manera:

- **Programa Informático**

Se utilizó el Programa Microsoft Excel, que es un programa utilizado comúnmente en las finanzas ya que tiene la capacidad brindar datos de forma organizada digitalmente mediante tablas dinámicas, figuras y gráficos.

- **Tablas**

Es un conjunto de datos organizados en filas o registros, en la que la primera fila contiene los nombres de los campos y las demás filas comprenden la información almacenada.

- **Figuras o gráficos**

Es un elemento usado para complementar información de un registro de datos permitiendo representarse mediante imágenes para transmitir una serie de datos más comprensible para el receptor.

2.4.4 Análisis Documental

La técnica utilizada en el presente trabajo fue el estudio de la documentación referida a los estados financieros y otros proporcionados por la compañía, además de la consulta bibliográfica de textos de acuerdo con el tema a investigar y de revistas, tesis y otros documentos.

- **Interno:**

En la parte interna se ven las normativas, manuales y el detalle de los estados financieros que se analizarán.

- **Externo:**

Describir un documento en sus aspectos formales, con el fin de identificarlo, como fecha de documento, tipo de estado financiero, código, etc.

2.4.5 Validez del Instrumento.

Se solicitó el juicio de expertos, en ese sentido, los expertos fueron: CPC Mg. Máximo M. Villavicencio Izaguirre, CPC Mg. Elizabeth S. Flores Ortiz y CPC Mg. Tania M. García Villanueva, quienes validaron el cuestionario y la entrevista (Anexo N°1 y 11).

Para dar conformidad al instrumento los especialistas tomaron criterios de evaluación como: Claridad, objetividad, organización, suficiencia, intencionalidad, consistencia y coherencia.

2.5 Procedimientos

- En primer lugar, se usaron los instrumentos como el cuestionario, la guía de observación y la entrevista, a la muestra de estudio.
- Luego procedimos a reunir, examinar, y procesar la información obtenida.
- Transformar la información en el programa Excel mediante tablas y posteriormente a través de gráficos.
- Observar y analizar la información recolectada conforme al objeto de investigación.
- Finalmente, se procedió a contrastar los resultados de la investigación para así poder generar la discusión relacionada a los conceptos teóricos que se utilizaron al plantear el tema de investigación.

2.6 Aspectos Éticos

El presente trabajo de investigación se desarrolló siguiendo las normativas de redacción APA para estandarizar trabajos que faciliten el consenso científico. Este trabajo cumplió con citar debidamente a otros autores de quienes se ha incluido su información. Así mismo, se precisó que toda la información presentada es fidedigna.

Por otro lado, se tomó en cuenta la búsqueda de argumentos válidos que apoyaran el estudio de La Gestión de la Liquidez de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola realizada con el fin de brindar una información confiable al lector.

La investigación se hizo con honestidad, transparencia y confiabilidad; la información se manejó con responsabilidad sin repercutir en la empresa tratándose de información confidencial y de uso exclusivo para la investigación. Para la aplicación del instrumento se trató con respeto a las personas seleccionadas solicitándoles su libre consentimiento.

Capítulo III. Resultados

La presente investigación tiene como objetivo determinar cómo se llevó a cabo la Gestión de la Liquidez en la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el periodo 2018 y establecer relación entre los objetivos específicos relacionados a los siguientes reportes: Presupuesto Operativo, política de cobranza y los ratios de liquidez. A continuación, se explicarán los resultados según los instrumentos utilizados: Análisis de datos, Cuestionario y Entrevista.

3.1 Resultados del Análisis Documentario

Para presentar el resultado del análisis de la documentación obtenida de la empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el periodo 2018, se comentaron las observaciones de cada documentación brindada por el área de contabilidad, tesorería y ventas para determinar cómo gestionaron la liquidez durante el periodo 2018 relacionándolos a los objetivos específicos.

Las documentaciones brindadas se encuentran en los Anexos N° 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10.

3.1.1 Análisis del Presupuesto operativo proyectado y el Resultado Operativo del periodo 2018.

Para el análisis documentario el área de contabilidad de la empresa nos brindó una hoja de trabajo en Excel donde se muestra el presupuesto proyectado para el periodo 2018 y el Resultado Operativo que obtuvieron al cierre del mismo año.

Tabla 2

Cuadro Comparativo del Presupuesto Operativo Proyectado con el Resultado Operativo del 2018 en La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola

Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola			
PRESUPUESTO OPERATIVO PROYECTADO 2018		RESULTADO OPERATIVO 2018	
EXPRESADO EN SOLES		EXPRESADO EN SOLES	
RESUMEN	Total	RESUMEN	Total
TOTAL INGRESOS	7,607,395.00	TOTAL INGRESOS	8,015,995.26
Coste de Ventas	5,459,723.00	Coste de Ventas	5,611,197.00
MARGEN BRUTO	2,147,672.00	MARGEN BRUTO	2,404,798.26
GASTOS DE VENTAS	766,631.00	GASTOS DE VENTAS	788,631.00
Personal	101,763.00	Personal	317,582.44
Publicidad y promoción	229,235.00	Publicidad y promoción	94,209.71
Otros gastos	435,632.00	Otros gastos	376,838.85
GENERALES y ADMINIST.	1,208,280.00	GENERALES y ADMINIST.	1,219,912.00
Personal	293,940.00	Personal	512,230.16
Gastos generales	914,340.00	Gastos generales	707,681.84
E.B.I.T.D.A.	172,761.00	E.B.I.T.D.A.	396,255.26
Amortizaciones	278,862.28	Amortizaciones	236,800.37
Ingresos financieros	345,347.42	Ingresos financieros	320,164.88
Otros ingresos	27,005.00	Otros ingresos	10,124.90
RESULTADO	266,251.14	RESULTADO	489,744.67
Explotación		Explotación	

Fuente: La empresa

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente tabla se muestra un cuadro comparativo entre el presupuesto operativo proyectado y el Resultado Operativo para el año 2018 de La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola, que se elaboró con los datos por separado que nos brindó la empresa, cabe señalar que la empresa no realizó un análisis comparativo entre el presupuesto y el resultado real.

Se observó que el presupuesto operativo proyectado se realizó sobre la base de un escenario conservador en cuanto a los ingresos que se proyectaron tener por las ventas, para que de esta forma no faltase el dinero para cubrir las deudas. (Anexo N°2).

Se obtuvieron mejores resultados a los previstos lo que permitió tener mayores recursos para afrontar obligaciones y posibles contingencias que se pudieran presentar durante el año.

Cabe mencionar que la empresa no realizó un análisis de las diferencias entre el presupuesto operativo proyectado y los resultados reales, sino que el presupuesto solo fue elaborado por petición del gerente para la presentación de un informe. Esto originó que no se conociera información valiosa para tomar mejores decisiones financieras.

3.1.2 Análisis del Presupuesto del área de Tesorería en el periodo 2018.

Para el análisis documentario el área de tesorería de la empresa nos brindó una hoja de trabajo en Excel donde se mostraban los gastos que tuvo en el periodo 2017 y del cual se basó la empresa para la asignación del presupuesto para el periodo 2018.

Tabla 3

Presupuesto del área de Tesorería, periodo 2018

GASTOS DEL 2017			
ENERO	2029.51	JULIO	2,723.18
FEBRERO	3,060.36	AGOSTO	2,416.21
MARZO	2,923.79	SEPTIEMBRE	2,351.46
ABRIL	2,316.32	OCTUBRE	2,425.35
MAYO	2,133.79	NOVIEMBRE	2,581.90
JUNIO	2,825.16	DICIEMBRE	2,557.23
PROMEDIO			2,528.69
PRESUPUESTO MENSUAL PARA EL SIGUIENTE AÑO (2018)			3,000.00

Fuente: La empresa

Elaboración: Propia

Interpretación:

En la presente tabla se muestra el monto asignado para el presupuesto mensual del área de tesorería, calculado sobre la base del promedio de los gastos realizados del área en el 2017 lo que refuerza lo señalado por el asistente de gerencia en la entrevista (Anexo N°11), donde indicó que el presupuesto por área se asignó en función al promedio de gastos que tuvieron el año anterior y que aproximadamente los presupuesto fluctúan entre S/2,000.00 y S/3,000.00 mensuales por área.

Se pudo observar que el dinero presupuestado para el 2018 fue mayor al promedio de gastos mensuales del año anterior, se infiere que fue porque proyectaron mayores gastos en el área para el siguiente periodo.

3.1.3 Análisis de la Política de Cobranzas

Para el análisis documentario el área de tesorería nos brindó la Política de Cobranzas que se aplicó en el periodo 2018 en la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola. A continuación, se mencionarán 4 de ellas, las cuales fueron seleccionadas porque recopilaban las partes más resaltantes dentro de la política de cobranzas.

Extracto número 1 de la Política de Cobranzas:

"En la empresa se establece límites de otorgamiento de crédito de hasta S/. 100,000.00 por cliente y límites superiores a este deben de ser aprobados por el Gerente General. Por otro lado, se indica que los límites mayores a S/. 150,000.00 deben ser aprobados por la Junta de Accionistas."

Interpretación:

Esto indica que la empresa aplicó un criterio de límites en cuanto al otorgamiento de créditos siguiendo un orden establecido por montos de hasta S/. 100,000.00 por cliente, es decir otorgaron facilidades hasta ese monto, pasado ese monto se requería la autorización y verificación del Gerente General. Así mismo, esta política indicó que si el monto era mayor a S/150,000.00 se debería verificar y aprobar por la Junta de Accionistas para mayor control.

La implicancia que trajo consigo esta política fue controlar el otorgamiento de créditos a los clientes en relación con los límites por montos para que el área de tesorería, bajo la autorización de Gerencia y Junta de Accionistas, cumpla con revisar la documentación obligatoria según la política de cobranzas, antes de que se otorgue el límite de crédito.

Extracto número 2 de la Política de Cobranzas:

"La dirección ha establecido que las condiciones de venta sean de 30 y 60, y se espera que todos los clientes con crédito paguen sus facturas dentro de este período"

Interpretación:

Con esto, se evidencia que la empresa tuvo una política clara del procedimiento con respecto a las cobranzas ya que el efectivo en su mayoría fluctuó entre los 30-60 días evidenciado en el Reporte de Ventas al contado y al Crédito durante el periodo 2018 (Anexo N°7). Logrando de esta forma un mayor control de los créditos otorgados, lo que trajo consigo que las ventas al crédito se vuelvan liquidadas en menor tiempo.

Extracto número 3 de la Política de Cobranzas:

“El proceso de cobranzas que sigue se da de la siguiente forma: por correo electrónico a los 10 días antes del vencimiento, telefónicamente 2 días después del vencimiento, si la deuda es mayor a S/. 5,000.00 se acordará una visita, 3 días después de la llamada se enviará un comunicado, 45 días después se dará la suspensión temporal de la cuenta, a los 4 meses se estimará o castigará la cuenta por cobrar y se procederá a derivarla a una agencia de cobranza o por litigio judicial.”

Interpretación:

Esto indicó el alto seguimiento que se le dio a las cuentas por cobrar. La empresa en los Estados Financieros mostró un bajo porcentaje en cuentas por cobrar, debido a que todo lo que ingresa se volvió líquido a corto plazo. Cabe indicar que estos resultados demostraron el trato eficiente y estricto que se le dieron a las políticas de cobranza. Esto originó que el correcto seguimiento no originara un alto grado de cuentas por cobrar, lo que es evidenciado en el Estado de Situación Financiera de la empresa en el 2018.

Extracto número 4 de la Política de Cobranzas:

” En la empresa, si la cuenta por cobrar es mayor a S/. 20,000.00 y excede los 4 meses de vencida la factura, se procederá mediante un litigio judicial. Por otra parte, si el adeudo es mayor a S/. 10,000.00 y menor a S/20,000.00 y es respaldado por un pagaré o contrato siempre se procederá a un litigio judicial, pero si es menor a S/1000.00 deberá ser declarada pérdida pasados los 4 meses estimados.”

Interpretación:

Esto demostró el alto compromiso que la empresa tuvo por volver líquidas las ventas realizadas ya que planteó las últimas instancias en cuanto a las soluciones ante la posible falta de pago de los clientes, para que, si en el caso de que no existiese ninguna comunicación para un nuevo acuerdo con el cliente después de 4 meses de vencida la deuda, pudiesen recuperar algún porcentaje de la venta realizada mediante el litigio y no solo pase a ser una incobrable. La implicancia que trajo consigo esta política es evidenciada en los saldos de las cuentas corrientes de las cuentas por cobrar, las cuales demostraron que ninguno de los clientes excedió los límites establecidos dentro del plazo y monto al término del periodo 2018.

3.1.4 Análisis del Reporte de Ventas al Contado y al Crédito durante el periodo 2018.

Para el análisis documentario la empresa nos brindó un Excel con varias hojas de trabajo donde se detallaba lo facturado por mes (Anexo N°7), donde se evidencia un cuadro resumen de los rangos de días y porcentaje en las que se cobraron las ventas en el año 2018, detallada a

continuación:

Tabla 4

Porcentajes según Rango de días en que se cobran las Ventas, 1er y 2do Semestre del 2018

MESES	RANGO DE DIAS	%	MESES	RANGO DE DIAS	%
	CONTADO 0 DIAS			CONTADO 0 DIAS	
		23%			33%
ENERO- JUNIO	ENTRE 1 A 30	16%	JULIO- DICIEMBRE	ENTRE 1 A 30	19%
	ENTRE 30 Y 60	3%		ENTRE 30 Y 60	3%
	ENTRE 60 Y 150	2%		ENTRE 60 Y 150	1%
	MAYOR A 150	0%		MAYOR A 150	0%
TOTAL	TOTAL 1ER SEM.	44%	TOTAL	TOTAL 2DO SEM.	56%

Fuente: La empresa

Elaboración: Propia

Interpretación:

En esta tabla se evidenció el número de ventas por número de días de cobro realizados en el 2018, los rangos asignados por las políticas de cobranza son de 30 y 60 días, la mayoría fueron pagadas dentro del plazo, pero también hubo casos de deudas pagadas entre 60-150 días y mayores a 150 días las cuales fueron minoritarias ya que la empresa evidencia mayor porcentaje de ventas al contado.

Tabla 5

Porcentaje de Ventas al Contado y al Crédito durante el periodo 2018

RANGO DE DIAS	PORCENTAJE
AL CONTADO 0 DIAS	55%
ENTRE 1 A 30 DIAS	34%
ENTRE 30 Y 60 DIAS	7%
ENTRE 60 Y 150	3%
MAYOR A 150 DIAS	1%
TOTAL	100,00%

Fuente: La empresa

Elaboración: Propia

Interpretación:

En esta tabla podemos observar que el 34,32% de cantidad de ventas al crédito fueron pagados bajo la política de cobranza de 30 días y el 7,09% fueron pagadas con la política de 60 días. Se observó que más del 50% del cobro de las ventas fue al contado y que hubo un correcto seguimiento de las cuentas por cobrar bajo las políticas establecidas.

Asimismo, se gestionó que todas las ventas realizadas se vuelvan líquidas dentro de los plazos de días establecidos en las políticas de cobranza.

Tabla 6

Montos Mayores a S/10,000.00 y menor a S/20,000.00 con más de 150 días de retraso

Fecha	Documento	Soles	Razón social	Destino	Fecha de cancelación	DIAS
20/3/2018	F/19699	18.255,60	Corporacion E Inversiones Came S.A.C	Huarmey	20/08/2018	153
26/3/2018	F/19712	11.119,10	Campos Guardamino Artemio	Pichanaki	15/01/2019	295

Fuente: La empresa

Elaboración: Propia

Interpretación:

En esta tabla se verificó que Corporación E Inversiones Came S.A excedió los 150 días de plazo para pago y según las políticas de cobranza recibió una notificación que provocó la cancelación el día 153.

3.1.5 Análisis de las Cuentas por Cobrar del PDT anual y de los Saldos de las Cuentas Corrientes a diciembre del 2018.

Para el análisis documentario el área de contabilidad de la empresa nos brindó el PDT Anual del 2018 del cual extraíamos el detalle de efectivo y equivalentes de efectivo con el detalle de las cuentas por cobrar para su análisis. (Anexo N°8)

Tabla 7

Efectivo y Cuentas por cobrar de La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola expresado en soles en el año 2018

Descripción	Monto (expresado en soles)
Caja y Bancos	S/ 2,506,600.00
Cuentas por cobrar comerciales-terceros	S/ 372,026.00
Cuentas por cobrar comerciales-relacionados	S/ 14,824.00
Cuentas por cobrar socios, directores y gerentes	S/ 1,574.00
Cuentas por cobrar diversas terceros	S/ 38.00
Cuentas por cobrar diversas-relacionadas	S/47,175.00

Fuente: PDT Anual del 2018

Elaboración: Propia

Interpretación:

En esta tabla se observó el efectivo y las cuentas por cobrar de La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola al 31 de diciembre del 2018.

Esto demostró el alto compromiso que la empresa tuvo por volver líquidas las ventas realizadas, lo que se vio reflejado en el Estado de Situación Financiera ya que el efectivo y equivalente en efectivo durante el año 2018 fue de S/.2,506,600.00 y representa el 85% del total de lo que valida el alto nivel de aplicación de sus políticas de cobranza.

Tabla 8

Detalle de Cuentas por cobrar de La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola a diciembre del 2018

DENOMINACIÓN	RUC	RAZÓN SOCIAL	SALDO AL 31/12/2018	TOTAL
	10428487881	JIBAJA SEMBRERA CHRISTIAN FERN	16,786	
	20408124400	CORPORACIÓN MAZA SANDOVAL SAC	46,041	
	20477745351	DISTRIBUIDORA TECNOMAQ DEL PERU SAC	12,651	
	20480077751	INVERSIONES AGROMAR SRL	22,858	
Cuentas por cobrar comerciales-terceros	20533166114	TEC & MAQ. EIRL	128,600	
	20558199041	AGROSOLUCIONES DEL SUR SAC	35,431	
	20600428021	MAQUIAGRO LIÑAN SAC	14,286	
	20600653122	TECNICA E INNOVACIÓN AGRICOLA EIRL	61,607	
	40600683749	TODOS EQUIPOS & SERVICIO DEL PERU EIRL	16,066	
	00000000000	CONSOLIDADO SALDOS MENORES A 3 UIT	17,700	372,026
Cuentas por cobrar comerciales-relacionados	20493441559	ASIA MOTOR S.A.	14,824	14,824
Cuentas por cobrar socios, directores y gerentes	00000000000	CONSOLIDADO SALDO MENORES A 3 UIT	1,574.00	1,574
Cuentas por cobrar diversas terceros	00000000000	CONSOLIDADO SALDO MENORES A 3 UIT	38	38
Cuentas por cobrar diversas-relacionadas	20493441559	ASIA MOTOR S.A.	406,985	406,985

Fuente: PDT Anual del 2018

Elaboración: Propia

Interpretación:

La presente tabla se aprecia las diferentes cuentas por cobrar en La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola desglosando el detalle y montos de los clientes que se mantienen en las cuentas por cobrar al periodo 2018.

Se puede observar que la empresa al 31 de diciembre del 2018 tuvo cuentas por cobrar de ventas al crédito realizadas en los meses de noviembre y diciembre, junto con saldos de meses anteriores menores de 3uit. Adicional a ello, la empresa no mantuvo un gran número de cuentas por cobrar en su activo lo que evidenció el buen seguimiento y cumplimiento de las políticas de cobranza.

ANEXO: 0210102068926 1212112	CAMPOS GUARDAMINO ARTEMIO AMADEO EMITIDAS EN CARTERA ME	-2,315.94	-680.00
	SALDO ANEXO :	-2.315.94	-680.00

Figura 1. Saldos de Campos Guardamino Artemio a diciembre del 2018

Interpretación:

Se observa en esta figura que Campos Guardamino Artemio si bien excedió los 150 días, el cliente fue abonando durante el año quedando un saldo al final del año con un monto no superior al límite establecido en las políticas de cobranza. (Anexo N°10)

3.1.6 Ratios de Liquidez en el periodo 2018.

Para el análisis documentario, el área de Contabilidad de la empresa nos brindó una hoja de trabajo en Excel donde calcularon los ratios de liquidez del periodo 2018.

Tabla 9

Ratio de Relación corriente o ratio corriente de la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el año 2018

Fórmula	Datos del ESF	Resultado
<u>Activo Corriente</u>	<u>6,456,690</u>	35.01
Pasivo Corriente	184,420	

Fuente: La empresa

Elaboración: Propia

Interpretación:

En esta tabla se explica los resultados del ratio corriente o de liquidez sobre la base de las operaciones realizadas en el año 2018.

El ratio de liquidez general se obtiene al dividir los activos corrientes (que fueron S/ 6, 456,690.00) entre los pasivos corrientes del 2018 (S/184,420.00), este ratio indica que por cada S/1 de pasivo corriente, la empresa cuenta con S/.35.01 de activo corriente para cubrir el pasivo corriente o que esta empresa puede cubrir 35 veces sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes, lo cual revela que la empresa tiene recursos de sobra para afrontar sus obligaciones de corto plazo.

Tabla 10

Ratio de Prueba Ácida de la Empresa en el año 2018

Fórmula	Datos del ESF	Resultado
<u>Activo corriente – existencias- servicios contratados por adelantado</u>	<u>6,456,690-2,897,352-47,175</u>	19.04
Pasivo Corriente	184,420	

Fuente: La empresa

Elaboración: Propia

Interpretación:

En esta tabla se explica los resultados del ratio de prueba ácida sobre la base de las operaciones realizadas en el año 2018.

El ratio de prueba ácida, el cual se centra en la sustracción de las existencias y los gastos pagados por adelantado de los activos corrientes, se obtuvo al restar de los activos corrientes (S/ 6,456,690.00) a las existencias o mercadería del periodo en cuestión (S/2,897,352) y los servicios contratados por adelantado (S/ 47,175), dividido entre los pasivos corrientes (S/ 184,420.00). En cuanto al resultado de este ratio, se puede inferir que por cada sol que se debe en el pasivo corriente, la empresa contó con S/19.04 para cubrir la deuda , el cual es un indicador bastante alto.

Tabla 11

Ratio de Capital de trabajo de la Empresa en el año 2018

Fórmula	Datos del ESF	Resultado
Activo Corriente- Pasivo Corriente	6,456,690-184,420	6,272,270

Fuente: La empresa

Elaboración: Propia

Interpretación:

En esta tabla se explica los resultados del ratio de capital de trabajo sobre la base de las operaciones realizadas en el año 2018. El ratio de capital de trabajo, el cual se obtiene al restar a los activos corrientes (S/ 6, 456,690.00) y los pasivos corrientes (S/ 184, 420,00). Este indicador señala la cantidad de fondos para atender las necesidades de la operación normal de la empresa una vez cancelados los pasivos corrientes, los cuales fueron S/ 6, 272,270.00 al finalizar el

periodo, ello valida que la empresa contó con una gran cantidad de recursos para afrontar los desembolsos de sus operaciones luego de pagar sus pasivos corrientes.

Tabla 12

Ratio de Prueba defensiva de La empresa en el año 2018

Fórmula	Datos del ESF	Resultado
$\left(\frac{\text{Efectivo y equivalentes de efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}} \right) \times 100\%$	$\left(\frac{2,506,600}{184,420} \right) \times 100\%$	13.59%

Fuente: La empresa

Elaboración: Propia

Interpretación:

En esta tabla se explica los resultados del ratio de prueba defensiva sobre la base de las operaciones realizadas en el año 2018.

El ratio de prueba defensiva, el cual se obtiene dividiendo el activo que se tiene en efectivo y equivalentes de efectivo (S/ 2, 506,600.00) entre el pasivo corriente (S/ 184,420.00), señala que la empresa toma el 13.59 % de sus activos líquidos como el contenido en efectivo y equivalentes de efectivo para atender sus obligaciones de corto plazo sin recurrir a otros activos corrientes, señala que la empresa está preparada para funcionar a corto plazo con sus activos más líquidos. En este caso, se indica que si mayor es el ratio; es mejor para la empresa ante cualquier inconveniente de pago a corto plazo.

En general, se puede afirmar que la empresa tuvo un nivel bastante alto de liquidez para hacerse cargo de las deudas de corto plazo.

3.2 Análisis e interpretación de los Resultados del Cuestionario

Tabla 13

Pregunta N°1: ¿La empresa asignó un presupuesto a tu área durante el 2018?

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	16.66	16.66	16.66
Casi Nunca	0	0.00	0.00	16.66
A veces	0	0.00	0.00	16.66
Casi Siempre	0	0.00	0.00	16.66
Siempre	5	83.34	83.34	100.00
Total	6	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rolleri & Talledo (2021).

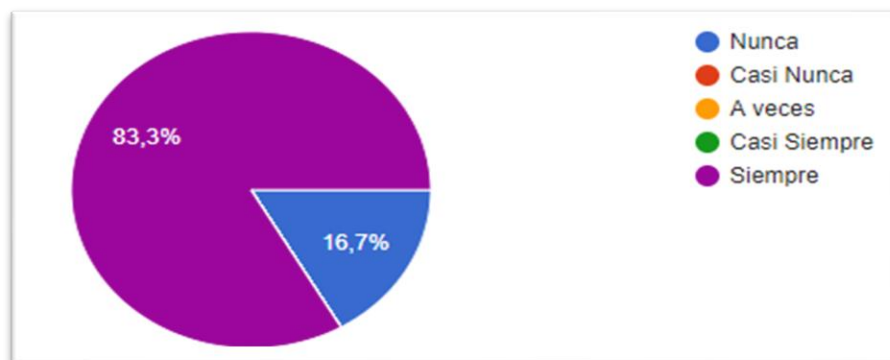


Figura 2. Determinación de la existencia de presupuestos por área en el 2018.

Interpretación:

En esta figura se aprecia que del total de encuestados 5, es decir, el 83.3% tenían recursos predeterminados asignados anualmente y uno de los encuestados, es decir, el 16.7% no lo tenía, se puede intuir que una de las áreas no tuvo un presupuesto asignado durante el año 2018.

Tabla 14

Pregunta N°2: ¿El importe presupuestado asignado a su área fue suficiente para cubrir sus operaciones del 2018?

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	16.66	16.66	16.66
Casi Nunca	0	0.00	0.00	16.66
A veces	0	0.00	0.00	16.66
Casi Siempre	0	0.00	0.00	16.66
Siempre	5	83.34	83.34	100.00
Total	6	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rolleri & Talledo (2021).

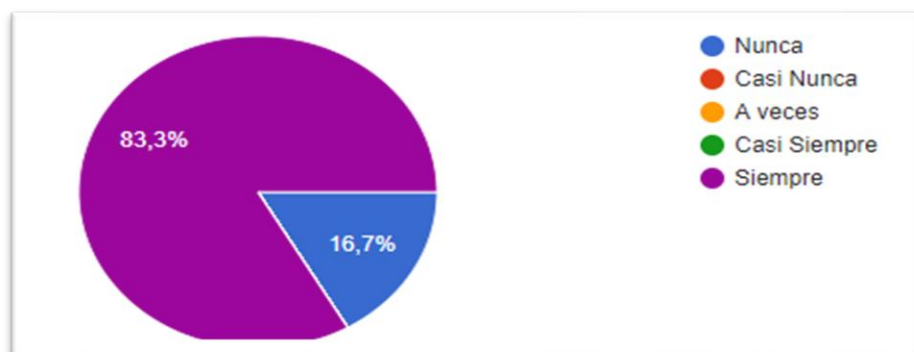


Figura 3. Capacidad del Importe presupuestado en su área para cubrir sus operaciones del 2018

Interpretación:

En la presente figura se aprecia que el 83% (5 encuestados) de los encuestados indicó que el presupuesto que se le asignó a su área si fue suficiente y el 17 % (1 encuestado) indicó que nunca, es decir, que no fue suficiente para cumplir sus operaciones. Se puede afirmar que el área que no tuvo un presupuesto asignado respondió que no fue suficiente para cubrir sus operaciones ya que no contaba con uno, esto se reafirmó en la entrevista en donde se informó que sólo las áreas de ventas, gerencia y tesorería tuvieron presupuestos asignados durante el 2018.

Tabla 15

Pregunta N°3: ¿Considera usted que las ventas fueron suficientes para cubrir los gastos presupuestados durante el periodo?

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.00	0.00	0.00
Casi Nunca	0	0.00	0.00	0.00
A veces	0	0.00	0.00	0.00
Casi Siempre	1	16.66	16.66	16.66
Siempre	5	83.34	83.34	100.00
Total	6	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rolleri & Talledo (2021).

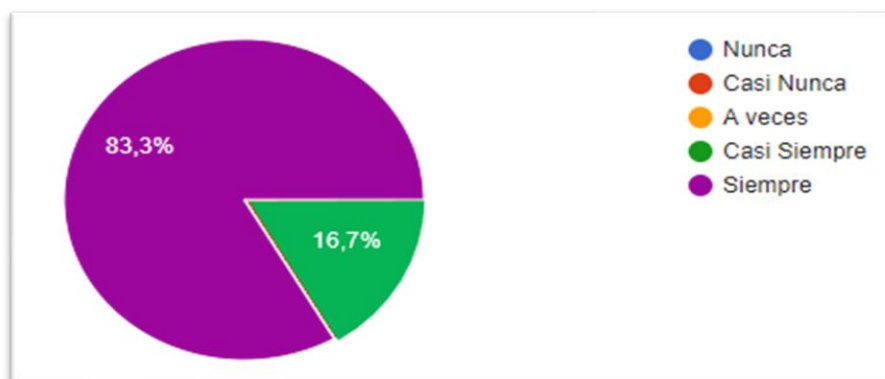


Figura 4. Capacidad de las ventas para cubrir los gastos presupuestados durante el periodo

Interpretación:

En esta figura se observó que el 83,3% (5 personas) de los encuestados, indicaron que las ventas en el 2018 si fueron suficientes para cubrir los gastos y el 16,7% (1 persona) afirmó que casi siempre, con ello se podría afirmar que lo ingresos por ventas cubrieron los gastos realizados durante el periodo.

Tabla 16

Pregunta N°4: ¿La empresa comparó el presupuesto operativo proyectado con el resultado operativo del periodo 2018?

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Nunca	6	100.00	100.00	100.00
Casi Nunca	0	0.00	0.00	100.00
A veces	0	0.00	0.00	100.00
Casi Siempre	0	0.00	0.00	100.00
Siempre	0	0.00	0.00	100.00
Total	6	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rolleri & Talledo (2021).

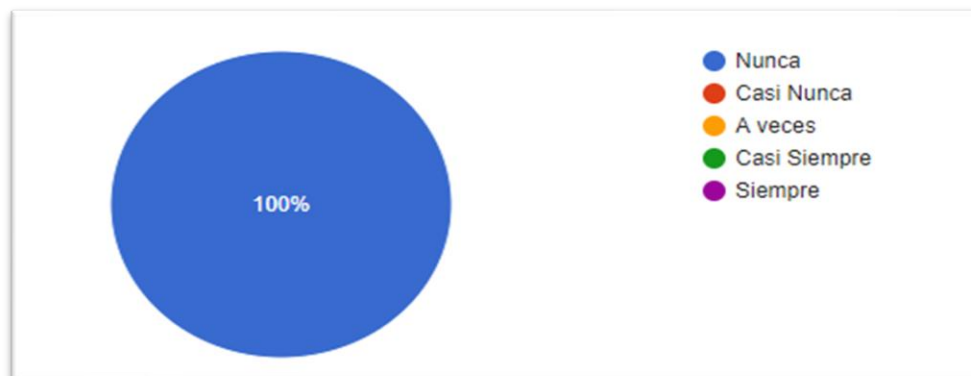


Figura 5. Conocimiento de la comparación del presupuesto operativo proyectado con el resultado operativo del 2018.

Interpretación:

En esta figura se evidenció que el 100% de los encuestados respondió que la empresa nunca comparó el presupuesto operativo proyectado con el resultado operativo real durante el 2018, con ello se puede afirmar que la empresa no realizó un comparativo entre el presupuesto proyectado con el resultado operativo real en el 2018, es decir, la empresa solo realizó una proyección mas no comparó ni analizó el porqué de las variaciones que se produjeron.

Tabla 17

Pregunta N°5: ¿Conoció la política de cobranza que fue utilizada en el 2018 por la compañía?

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.00	0.00	0.00
Casi Nunca	0	0.00	0.00	0.00
A veces	0	0.00	0.00	0.00
Casi Siempre	0	0.00	0.00	0.00
Siempre	6	100.00	100.00	100.00
Total	6	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rolleri & Talledo (2021).

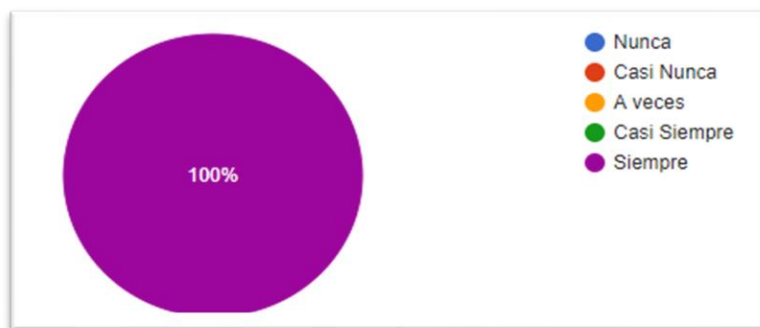


Figura 6. Conocimiento del personal acerca de la política de cobranza utilizada en el 2018

Interpretación:

En esta figura se evidenció que el 100% de los encuestados (6 personas) indicaron que conocían cuál fue la política de cobranza de la empresa durante el periodo 2018, con ello se puede afirmar que las áreas de tesorería, ventas, contabilidad y gerencia estaban bien informadas sobre la política de cobranza utilizada en ese periodo.

Tabla 18

Pregunta N°6: ¿Considera usted que la utilización de una política de cobranza impactó positivamente en la gestión de liquidez de la empresa?

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.00	0.00	0.00
Casi Nunca	0	0.00	0.00	0.00
A veces	0	0.00	0.00	0.00
Casi Siempre	1	16.66	16.66	16.66
Siempre	5	83.34	83.34	100.00
Total	6	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rolleri & Talledo (2021).

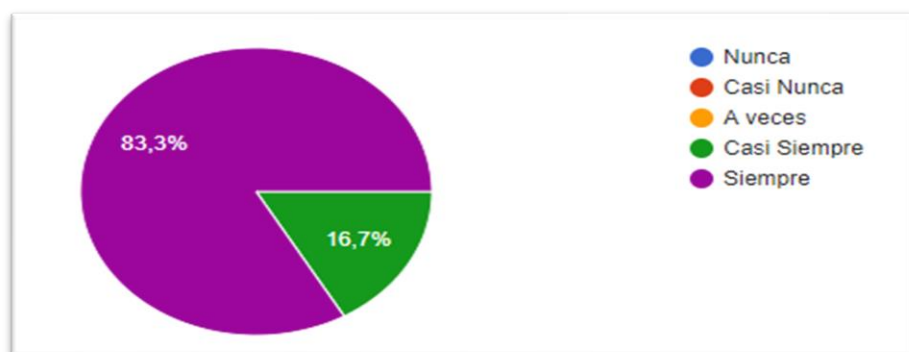


Figura 7. Impacto de la utilización de una política de cobranza en la gestión de liquidez de la empresa

Interpretación:

En esta figura se evidenció que el 83,3% de los encuestados (5 personas) indicaron que el hecho de utilizar políticas de cobranza definidas impactó positivamente en la gestión de liquidez, mientras que el 16,7% de los encuestados (1 persona) refirió que casi siempre. Se puede afirmar que el hecho de que la empresa haya aplicado una política de cobranza ayudó a tener un mejor manejo de la liquidez ya que les permitió hacer un seguimiento de las cuentas por cobrar, reducir

las cuentas incobrables y por ende evitar una posible falta de dinero para atender sus obligaciones.

Tabla 19

Pregunta N°7: ¿La empresa presentó inconvenientes por una mala gestión de cobranzas durante el periodo del 2018?

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Nunca	5	83.34	83.34	83.34
Casi Nunca	1	16.66	16.66	100.00
A veces	0	0.00	0.00	100.00
Casi Siempre	0	0.00	0.00	100.00
Siempre	0	0.00	0.00	100.00
Total	6	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rolleri & Talledo (2021).

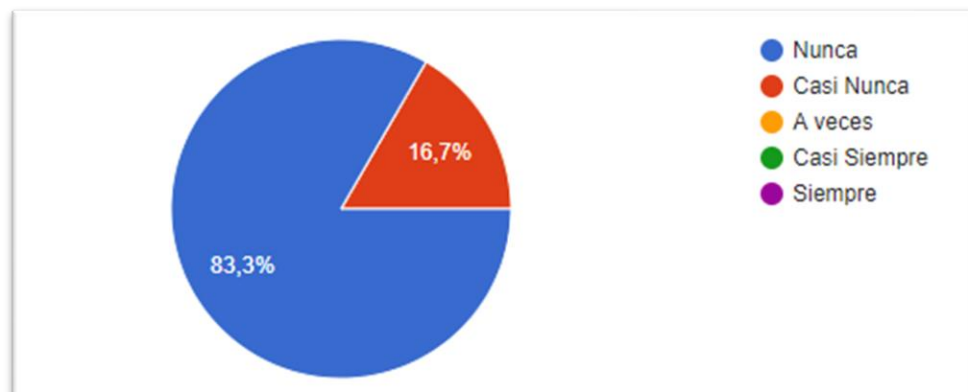


Figura 8. Manifestación de inconvenientes por una mala gestión de cobranzas durante el periodo del 2018

Interpretación:

En esta figura se evidenció que el 83,3% de los encuestados (5 personas) indicaron que nunca la empresa tuvo inconvenientes por una mala gestión de cobranza en el 2018 y el 16,7% de los encuestados (1 persona) refirió que casi nunca. Con ello se observa que la empresa si

manejó correctamente el seguimiento de las cuentas por cobrar bajo la política de cobranzas, lo que les permitió tener una buena liquidez. Sin embargo, el hecho de que un encuestado haya respondido que casi nunca, puede denotar que sí hubo algunos inconvenientes con cierta cantidad de cuentas por cobrar pero que no fueron significativos.

Tabla 20

Pregunta 8: ¿Con qué frecuencia usó la empresa los ratios de liquidez en el periodo 2018?

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	16.66	16.66	16.66
Casi Nunca	0	0.00	0.00	16.66
A veces	2	33.34	33.34	50.00
Casi Siempre	0	0.00	0.00	50.00
Siempre	3	50.00	50.00	100.00
Total	6	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rolleri & Talledo (2021).

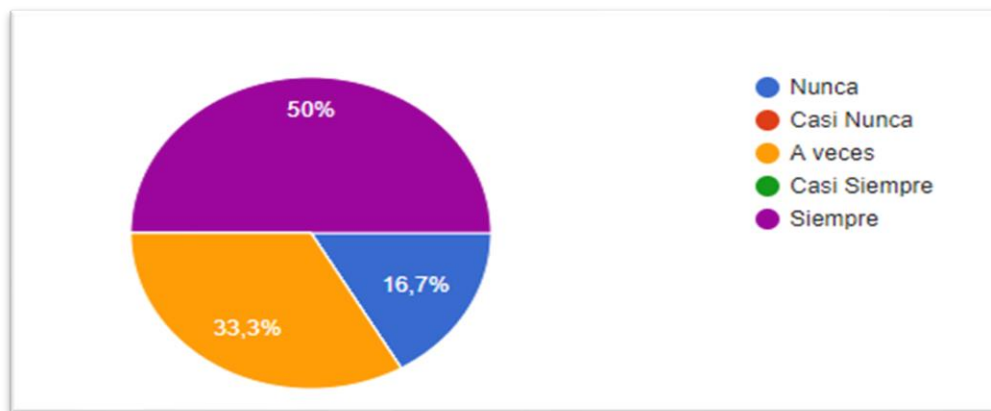


Figura 9. Frecuencia de utilización de ratios de liquidez en el periodo 2018.

Interpretación:

En esta figura se evidenció que el 50% de los encuestados (3 personas) indicaron que los ratios de liquidez siempre se utilizaron, el 33% (2 personas) indicaron que a veces y el 17% (1 persona) indicó que nunca se usaron los ratios de liquidez en la empresa durante el periodo 2018. Lo que nos indicó que estas 3 personas que respondieron que siempre se usaron estuvieron involucradas en la realización y utilización de los ratios de liquidez.

Tabla 21

Pregunta N°9: ¿La empresa utilizó ratios de liquidez proyectados y los comparó con los históricos?

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Nunca	6	100.00	100.00	100.00
Casi Nunca	0	0.00	0.00	100.00
A veces	0	0.00	0.00	100.00
Casi Siempre	0	0.00	0.00	100.00
Siempre	0	0.00	0.00	100.00
Total	6	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rolleri & Talledo (2021).

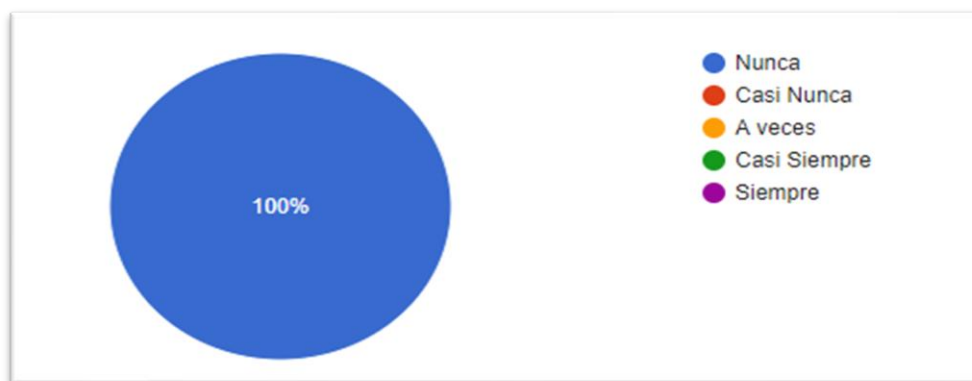


Figura 10. Conocimiento de la comparación de los ratios de liquidez proyectados y los históricos

Interpretación:

En esta figura se evidenció que el 100% (6 personas) de los encuestados afirmó que la empresa no comparó los ratios de liquidez proyectados con los ratios históricos. Se infiere que la empresa no realizó esta comparación ya que ningún área tuvo conocimiento de ello, incluso las áreas que deberían tener conocimiento (Gerencia y Contabilidad) respondieron que no realizaron comparaciones presupuestales versus las históricas.

Tabla 22

Pregunta N°10: ¿Conoce usted si la empresa utilizó los ratios de liquidez para tomar decisiones?

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	16.66	16.66	16.66
Casi Nunca	0	0.00	0.00	16.66
A veces	2	33.34	33.34	50.00
Casi Siempre	0	0.00	0.00	50.00
Siempre	3	50.00	50.00	100.00
Total	6	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Rolleri & Talledo (2021).

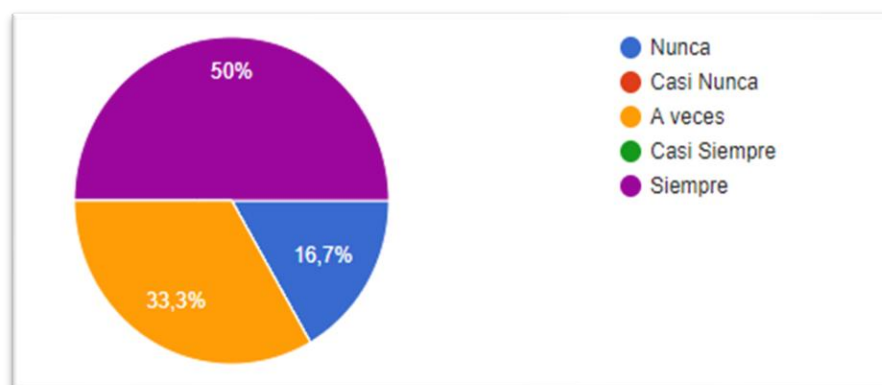


Figura 11. Conocimiento de la utilización de ratios de liquidez para la toma de decisiones

Interpretación:

En esta figura se evidenció que el 50% (3 personas) de los encuestados afirmó que la empresa si utilizó los ratios de liquidez para toma de decisiones, mientras que el 33% indicó que a veces se utilizaron los ratios de liquidez para tomar decisiones y el 17% (1 encuestado) nos dice que no sabe si la empresa utilizó o no los ratios. Con ello se puede afirmar que una de las personas que trabajaban en una de las 4 áreas (contabilidad, gerencia, tesorería y ventas), no tuvo información acerca de la utilización de ratios de liquidez para la gestión en el periodo.

3.3 Resultados de la Entrevista

Para presentar los resultados obtenidos de la Entrevista se procedió a realizar una serie de 14 preguntas al Asistente de Gerencia de la empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola relacionadas al periodo 2018 para obtener información de primera mano de cómo se gestionó la liquidez de la empresa de una forma más detallada ya que él fue el encargado de realizar las compras y de supervisar los cobros y pagos, es decir, formó parte importante del proceso. A continuación, se muestra un cuadro con las respuestas obtenidas.

Tabla 23

Cuestionario realizado a 6 personas de la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola

PREGUNTAS	RESPUESTA
1. ¿Manejaban algún presupuesto por área en el año 2018?	Sí, los únicos presupuestos que se manejan son el de tesorería, ventas y gerencia aproximadamente entre S/2,000.00 a S/3,000.00.
2. ¿Realizaron algún procedimiento para asegurarse que el presupuesto que asignaron por área iba a ser suficiente en el periodo 2018?	Sí, en función al promedio de gastos que tuvimos el año anterior.
3. ¿Hubo alguien que se haya encargado de controlar el manejo del presupuesto asignado?	Sí, siempre lo maneja el encargado del área y el control lo hace contabilidad, todo gasto debe estar bien sustentado.
4. ¿El dinero alcanzó para realizar las compras de mercadería?	Sí, normalmente todas las compras se hicieron con la caja, tomé un producto que se necesitaba en el mercado y lo compré.
5. ¿Realizaron alguna financiación para comprar mercadería?	No, se realizaron financiaciones con el banco para la compra de mercadería por las altas tasas de interés.
6. ¿Tuvieron alguna fecha de compra de mercadería?	Sí, se compró 1 contenedor por mes y se hace sobre la base de la demanda. Sí, utilicé una hoja de trabajo en Excel, se armó el Budget y fui determinando si aumentaba o no algún contenedor adicional.
7. ¿Usaste alguna herramienta en el 2018 para la proyección de los pagos del mes?	Mediante el estado de cuenta mensual vi que tanto podía arriesgarme después de realizar los pagos en cuanto a las compras, 15% aproximadamente fue el valor máximo de riesgo que utilicé, no me arriesgué a hacer compras que representaban el 50% o 35 % de la caja.
8. ¿Reportabas al gerente sobre los pagos del mes?	No, yo tengo autonomía para realizar los pagos, hay un control de gastos y todo lo demás. Yo siempre le digo a Verónica (contadora) que desarrolle un control de los gastos y que mande avisos si es que hay alguna cifra que no está dentro de lo normal.
9. ¿Manejabas un flujo de caja durante el periodo 2018?	No, fue a mi criterio. Accedí a los estados de cuenta mes a mes para ver cuánto tenía de disponible, si aumentó o si disminuyó y fui evaluando.
10. ¿Manejaban una proyección de ventas en el periodo 2018?	Sí, pero no es tan exacta, tomamos como referencia las ventas del año anterior y las ponemos como proyección del año para tener una base, variamos los meses en los que teníamos compromisos ya pactados con los clientes para ver qué cantidad de más se iba comprar, pero no necesariamente pasó eso para todos los meses. Cliente.
11. ¿Qué estrategias usaste en el 2018 para Gestionar la Liquidez en la Empresa?	En ese año se decidió invertir en la compra de vehículos para trasladar la mercadería. También compramos un terreno en Lurín y fuimos avanzando con la construcción.

Fuente: La empresa

Elaboración: Propia

PREGUNTAS	RESPUESTA
12. ¿La empresa manejó un fondo de contingencias durante el 2018?	Sí, hubo un fondo para contingencias de aproximadamente 10% del valor que tuvimos en las cuentas de banco.
13. ¿Cómo se gestionaron los gastos no presupuestados en el año 2018?	Se informó a Gerencia y se autorizó el monto que necesitaban para cubrir los gastos que requerían.
14. ¿Contaron con alguna herramienta que alerte sobre la falta de liquidez de acuerdo con el presupuesto proyectado del 2018?	No había ninguna herramienta porque en ese año no tuvimos falta de liquidez, además yo revisé los estados de cuenta cada mes antes de realizar los gastos.

Fuente: La empresa

Elaboración: Propia

Interpretación:

Como resultado de la entrevista se observó que las áreas de tesorería, ventas y Gerencia fueron las únicas con presupuesto asignado durante el periodo del 2018, que esos presupuestos se realizaron sobre la base del promedio de los gastos del año anterior y que fueron supervisados por el área de contabilidad. El entrevistado, señaló que él prefería no adquirir préstamos financieros para realizar las compras ya que los intereses eran muy altos y como él realizaba las compras por mes sobre la base del dinero disponible, no era necesario.

En cuanto a la gestión de pagos, se detalló que no se realizó sobre la base de un flujo de caja sino más bien sobre la base de la cantidad de dinero mensual que había en los estados de cuenta, además afirmó que él no se arriesgaba más del 15% de dinero que tenía disponible para realizar las compras de mercadería y que, si veía que el dinero disminuía en algún mes, desaceleraba el proceso de la compra.

También, indicó que él tenía autonomía de decisión y que sólo se comunicaba con el gerente general si tenían deferencias en algún tema para llegar a un consenso o para informarle acerca de las decisiones y con la contadora para que le advirtiera si estaba realizando más gasto que en los meses anteriores ya que no manejaban ninguna otra herramienta que alerte si hubiera falta de liquidez en el periodo.

Indicó que el mercado fue muy difícil de pronosticar y es por ello que no pudo basar sus compras de mercadería ante una proyección de ventas exacta, que sólo se realizó un presupuesto operativo proyectado en función a las ventas del año anterior suponiendo que serían las mismas por mes, es decir, sobre la base de un escenario conservador que asumía que las ventas del año 2018 no aumentarían.

En cuanto a las estrategias utilizadas, el entrevistado afirmó que se invirtió en la compra de activos como terrenos y vehículos debido a la gran cantidad de dinero que tuvieron en caja, También indicó que la empresa si manejó un fondo de contingencias sobre la base del 10% del dinero que tenían en la cuenta de banco que fue revisada mes a mes y que si se presentaban gastos no presupuestados en las áreas, se informaba a gerencia para autorizarlos.

Se observó que la empresa no tuvo un control de liquidez preciso, fue básicamente bajo el criterio del asistente de gerencia ya que no realizaron ningún flujo de caja ni analizaron el presupuesto operativo, él tomaba las decisiones sobre la base del estado de cuenta bancario, pero no tenía un control exacto de cuánto dinero debía ingresar por mes, ni del nivel de ventas requerido para lograr los objetivos.

El general, sobre las base de las respuestas del asistente de gerencia, se evidenció que la gestión de liquidez fue deficiente, arriesgándose en la compra de mercadería de sólo el 15% de lo que quedaba según el estado de cuenta bancario, sin llevar un control con la ayuda indicadores financieros que le hubiesen permitido tener información más precisa y real de la liquidez que tuvieron en el periodo.

Capítulo IV. Discusión y Conclusiones

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general determinar cómo se llevó a cabo la Gestión de la liquidez en una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el periodo 2018.

Para responder al objetivo general y a los objetivos específicos mencionados en el capítulo 1, se usó los instrumentos como el cuestionario conformado por 10 ítems, el análisis documental y la entrevista conformada por 14 preguntas dirigida al Asistente de Gerencia de la empresa.

Respecto a las limitaciones encontradas en el trabajo indicamos que la empresa no facilitó el estado de situación financiera del 2018, por lo cual debimos extraer la información del PDT que nos brindaron para armar en Excel el reporte financiero. Así mismo, la Contadora de la empresa y la Tesorera se retrasaron al brindar algunos de los reportes que solicitábamos debido a que eran del 2018. Adicional a ello, según los hallazgos encontrados se afirma que la empresa no contó con un flujo de caja ni un análisis del presupuesto operativo con el resultado operativo, además de solo analizar los ratios de liquidez al final del periodo. Esto dio como consecuencia que la empresa no evidenciara el alto grado de liquidez que tuvo durante el periodo 2018, desaprovechando oportunidades para la obtención de un mayor grado de rentabilidad.

4.1 Discusión

Según los resultados presentados en el capítulo anterior, se verificó que en La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola realizaron un presupuesto operativo proyectado, determinaron Ratios de Liquidez y utilizaron políticas de cobranza para poder gestionar su liquidez en el periodo 2018.

Becerra (2017) quien en su tesis: “*La Gestión Financiera y su Influencia en la Liquidez de la empresa Repsol S.A. en los olivos, 2017*” indicó que una organización con una capacidad de liquidez estable generará seguridad ya que se podrá contar con el dinero suficiente en momentos que se desee realizar los pagos a corto y mediano plazo.

Así mismo, de acuerdo con la gestión financiera que se realice en la organización se lograra el buen manejo de los recursos financieros para una buena toma de decisiones. En relación con el presente trabajo, se evidenció que la empresa durante el periodo 2018 mostró no solo una liquidez estable sino más bien elevados índices de liquidez por lo que contó con suficiente flujo para cubrir sus operaciones a corto plazo, sin embargo, esto no significó que se hayan gestionado bien los recursos.

Mediante la descripción del presupuesto operativo proyectado en el año 2018 se puede afirmar que La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola realizó su proyección en función a un análisis sobre la base de un escenario conservador de las ventas. Por otro lado, contó con presupuestos para 3 áreas, los cuales fueron realizados sobre la base del promedio de gastos incurridos en el año anterior, al que le adicionaron un monto para contingencias.

Se comprobó que la empresa contó con dinero suficiente para cubrir los gastos durante el periodo 2018.

En cuanto al resultado producto de la investigación del autor Morales (2011) quien en su tesis *“El control interno y su impacto en la liquidez de la cámara de comercio de Ambato durante el año 2010”* concluyó que el control interno impacta en la liquidez de las empresas es por ello que al analizar criterios como el presupuesto operativo y las políticas de cobranza en la Cámara de Comercio de Ambato, señaló que el no tener un adecuado y eficiente control interno de ello no les permitió obtener liquidez suficiente para cubrir sus deudas a corto plazo. Esta interpretación es similar a lo expuesto en el presente trabajo porque se consideró que La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola al gozar de un presupuesto operativo proyectado sobre la base de un escenario conservador en comparación a los resultados reales del periodo 2018 y tener normas precisas para las cuentas por cobrar, les permitió tener suficiente liquidez para cubrir sus deudas.

En relación, a las políticas de cobranzas se indicó que se estableció un buen seguimiento de las cuentas por cobrar generando así un mayor grado de efectivo, estableciendo límites de montos, días y asesoría legal si fuera el caso. Así mismo, contaron con procesos internos que facilitaron su gestión de acuerdo con la situación en la que se encontraron, las cuales son validadas por jefes de área, gerencia y accionistas según sea el grado de trascendencia. Se observó que todos los encuestados tenían conocimiento sobre las políticas de cobranza y que se considera que no hubo un mal manejo de estas, por el contrario, se realizó un seguimiento continuo y sólo el 0.56% del número de ventas fueron las que se cobraron en un plazo mayor a

150 días y ninguno llegó al límite de los 4 meses de retraso, por lo cual no hubo ningún proceso de litigio.

Los resultados obtenidos en la presente investigación coinciden con los que obtuvieron los autores Auhing y Alvarado (2015) quienes en su tesis *“Auditoría financiera y su relación con la liquidez de la empresa comercial Shaylí, cantón Quevedo”* concluyeron que el análisis de las cuentas por cobrar o pagar es muy importante para la obtención de la liquidez ya que en la empresa comercial Shaylí había muy poco control en cuanto a la identificación y clasificación de las cuentas por cobrar o pagar, por lo que la empresa al terminar el análisis decidió entrar en un proceso de corrección e implementación de control de las cuentas mencionadas ya que les produjo un bajo índice de liquidez el descuido de las mismas, esta conclusión es similar al resultado que se obtuvo en el presente trabajo porque se observa que La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola tiene un correcto control de las cuentas por cobrar, bajo normas y criterios claros que han sido cumplidos, los que les ha permitido tener la liquidez suficiente para afrontar deudas a corto plazo, es decir que en esta investigación también se concluye que es de mucha importancia el control de las cuentas por cobrar bajo normativa concisa y clara para la obtención de la liquidez.

Con respecto, al análisis de los Ratios Financieros de liquidez se indicó que la empresa contó con una gran cantidad de dinero disponible para realizar sus operaciones después de pagar sus pasivos corrientes y que la empresa pudo haber afrontado contingencias que se le pudieran haber presentado en el periodo.

Sin embargo, la empresa contó con exceso de liquidez sobre la base del resultado de los ratios, lo cual también demostró que el manejo de la liquidez pudo ser mejor debido a la gran cantidad de activos en el período del 2018.

En relación, al resultado obtenido por el autor Carrillo (2015) en su tesis *“La gestión financiera y la liquidez de la empresa azulejos Pelileo”* donde concluye que el personal administrativo y contable de la empresa puntualizó que es totalmente necesario manejar y realizar informes financieros como: los ratios de liquidez, flujo de caja y estado de situación financiera, en períodos determinados de tiempo, ya que son herramientas muy útiles para la toma de decisiones administrativas y financieras, de esta manera se hubieran evitado contratiempos innecesarios, en comparación con La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola del periodo 2018 se evidenció que esta también manejó los ratios de liquidez para la toma de decisiones pero los realizó al final del periodo para las decisiones del siguiente año, quizá si se hubieran realizado de forma trimestral, la empresa hubiese podido denotar que manejaban más liquidez de la que se pensaba.

4.2 Conclusiones

En virtud de los resultados del presente trabajo de investigación podemos concluir lo siguiente:

- Se determinó que la Gestión de liquidez de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el periodo 2018 se llevó a cabo de una forma cautelosa en la empresa sobre la base del correcto control de cuentas por cobrar y las ventas a su favor. Por otra parte, mostraron resultados favorables ya que se cobró en dinero un monto mayor a lo presupuestado y se superó el presupuesto operativo sobre la base de un escenario conservador que se había proyectado.
- Se determinó que el Presupuesto Operativo de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el periodo 2018 se estableció por solicitud de la Gerencia General, pero no se comparó con el resultado operativo, tampoco se calcularon las diferencias ni se realizó un análisis de tales montos. Por tal motivo, se concluyó que no fueron utilizados de manera adecuada los reportes solicitados.
- Se determinó que las Políticas de Cobranza de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el periodo 2018 se utilizaron sobre la base de un estricto control de sus cuentas por cobrar debido a sus lineamientos establecidos en las políticas de cobranzas como, por ejemplo: límites de crédito por cliente, plazos de días para el pago una vez emitido el comprobante y como última instancia proceder con litigios judiciales si así fuera el caso. Por tal motivo, se concluyó que el correcto seguimiento de las cobranzas logró que no se hayan

generado altos niveles de cuentas por cobrar y con ello, se pudo lograr una mayor liquidez a corto plazo.

- Se determinó que los Ratios de Liquidez de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el periodo 2018 se utilizaron de forma inadecuada porque se realizaron al final del periodo, lo que les impidió analizar de manera oportuna la posibilidad de arriesgarse más en cuanto a la compra de mercadería para la venta e inversiones a corto plazo y para que de esta manera puedan mejorar su rentabilidad. Por otra parte, contó con suficientes fondos para afrontar sus deudas a corto plazo, además de poder sobrellevar las contingencias que pudieran presentarse ya que al observar las razones financieras, todas tienen resultados muy positivos, es decir, nos indicó que la empresa pudo cubrir sus deudas de corto plazo sin ningún inconveniente en cuanto al efectivo, sin embargo, se observó que tuvo abundante liquidez en el periodo.

- En conclusión, sobre la base de los objetivos se afirma que la empresa gestionó la liquidez bajo el criterio del asistente de gerencia y un positivo control de las cuentas por cobrar ya que no contó con un presupuesto operativo integral, ni analizó los ratios de liquidez de forma oportuna. Además, la empresa no contó con alguna herramienta que le alerte sobre la posible falta de liquidez durante el periodo del 2018.

4.3 Recomendaciones

- Se recomienda que la empresa comercializadora de maquinaria agrícola elabore de manera integral el presupuesto operativo para luego elaborar un flujo de caja proyectado y así se puedan tomar mejores y oportunas decisiones ante su alto grado de liquidez.
- Se sugiere que se realice tanto un análisis de ratios de liquidez trimestrales, como también, un análisis comparativo del presupuesto operativo proyectado con los resultados por trimestre. Para que de esta manera se puedan identificar las posibles desviaciones y determinar posibles oportunidades de mejoras.
- Se recomienda que evalúen la oportunidad de riesgo e inversión ya que tener dinero inmovilizado en una cuenta puede representar una pérdida de oportunidad para obtener rentabilidad.
- Se sugiere crear un puesto de Gerente Financiero para que él pueda identificar y proponer las oportunidades que están perdiendo con la gran cantidad de liquidez evidenciada en los resultados del periodo 2018.

Referencias

- Abdelhamid, H. (2014). *Control Financiero interno bajo incertidumbre: control de gestión de la liquidez* (tesis doctoral). Dipòsit Digital de la Universitat de Barcelona, España.
- Aguilar, J., Torres, S.& Salazar, A. (2017, 23 de agosto). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI*. Recuperado de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-ImportanciaDeLaAdministracionEficienteDelCapitalDe-6151264.pdf>
- Álvarez, S. (2015). 7 formas de superar la falta de liquidez de tu empresa. *Expansión*. Recuperado de <https://expansion.mx/emprendedores/2015/06/03/7-formas-para-superar-la-falta-de-liquidez-de-tu-empresa>
- Auhing, A., & Alvarado, G. (2015). *Auditoría financiera y su relación con la liquidez de la empresa comercial Shaylí, cantón Quevedo* (tesis de pregrado). Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Ecuador.
- Becerra, L. (2017). *La Gestión Financiera y su Influencia en la Liquidez de la empresa Repsol S.A. en los olivos, 2017* (tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
- Bonilla, B., Romero, M. & Vallejo, M. (2017, 20 de julio). Determinación del riesgo que puede generar una incorrecta evaluación del entorno económico al otorgar un crédito en un banco mediano del Ecuador. *Espacios*. Recuperado de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n52/a17v38n52p15.pdf>
- Carrillo, G. (2015). *La gestión financiera y la liquidez de la empresa, azulejos Pelileo* (tesis de pregrado). Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.

Correa, D. (2017). *Gestión de la liquidez financiera en las MYPES productoras de alimentos del distrito de San Jerónimo – 2017*(tesis de pregrado). Universidad Andina del Cusco, Cusco, Perú.

Corral, Y. (2010). DISEÑO DE CUESTIONARIOS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS. *Revista Ciencias de la Educación*. Recuperado de <http://servicio.bc.uc.edu.ve/educacion/revista/n36/art08.pdf>

Díaz, E. (2015). *Mantenga la liquidez en su Negocio*. Perú. Recuperado de <http://destinonegocio.com/pe/economia-pe/mantenga-la-liquidez-de-su-negocio/>

Dominguez, I. (2015). *Evolución de la teoría sobre el análisis y gestión de la liquidez empresarial*. Recuperado de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/166-165-1-PB.pdf>

Ejemplode.com. (2013). Características de la Contabilidad. España. Recuperado de https://www.ejemplode.com/46-contabilidad/3468-caracteristicas_de_la_contabilidad.html

García, E. (12 de mayo del 2019). Riesgo de liquidez de empresas peruanas es elevado pero menor que el de hace dos años. *Diario Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/riesgo-liquidez-empresas-peruanas-elevado-menor-dos-anos-266536>

García, I. (2018). Definición de ratio de liquidez. España. Recuperado de <https://www.economiasimple.net/glosario/ratio-de-liquidez#:~:text=El%20significado%20de%20ratio%20de,en%20liquidez%20a%20corto%20plazo.>

- Guzman, C. (2017). Monografias.com: Ratios Financieros. Recuperado de <https://www.monografias.com/trabajos28/ratios-financieros/ratios-financieros.shtml>
- Hualpa, R. (2018). *La gestión de créditos y su incidencia en la liquidez de la empresa Caxamarca Gas S.A* (tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Chiclayo, Perú.
- Herrera, A. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Quipukamayoc*. Recuperado de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/13249-Texto%20del%20art%C3%ADculo-45984-1-10-20170527.pdf>
- Horngrén, T. (2010). *Contabilidad de costos, un enfoque gerencial*. Recuperado de <https://profefily.com/wp-content/uploads/2017/12/Contabilidad-de-costos-Charles-T.-Horngren.pdf>
- Morales, M. (2011). *El control interno y su impacto en la liquidez de la cámara de comercio de Ambato durante el año 2010* (tesis de pregrado). Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.
- Moreno, B. , Ernesto , E., y Rochac, P. (2014). *Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio de San Salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámico* (tesis de pregrado). Universidad de el Salvador, el Salvador.
- Moreno, E. (12 de agosto del 2013) Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/disenos-no-experimentales.html>

Pérez & Vásquez (2012). *Estrategias Financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las empresas del municipio del Salvador, dedicadas a la importación y comercialización de piso cerámico* (tesis de pregrado). Universidad de El Salvador, El Salvador.

Pomalaza , G. (2015). *La administración de la liquidez y su efecto en el resultado de las empresas arrendadoras de centros comerciales de lima metropolitana* (tesis de pregrado). Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.

Ramirez, C. (2014). Los Presupuestos: Sus Objetivos e Importancia. *Revista Cultural UNILIBRE*. Recuperado de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/3981-Texto%20del%20art%C3%ADculo-6628-1-10-20181110.pdf>

Ruiz, M. (2017). *Políticas Públicas en Salud y su Impacto en el Seguro Popular en Culiacán, Sinaloa, México*. Enfoque cualitativo. Eumed.net. http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/enfoque_cualitativo.html

Ruiz, M. (2017). *Políticas Públicas en Salud y su Impacto en el Seguro Popular en Culiacán, Sinaloa, México*. Técnicas e instrumentos de investigación. Eumed.net. https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/mirm/tecnicas_instrumentos.html

Samper, J. (2017). Metodología de la Investigación: *Activo Corriente*. Recuperado de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/garcia_m_f/capitulo4.pdf

Sevilla, A. (2015). Economipedia: *Liquidez*. España. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>

Suarez I, Becerra M. (2017). *Cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la Empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo* (tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipán, Lambayeque, Perú.

Torres, T., Riu, R., & Ortiz, A. (2015). *La Gestión de la Liquidez* (tesis de maestría). IDEC Pompeu Fabra, Barcelona, España.

Trusts, C. (2017). La LIQUIDEZ, Factor Clave en el Éxito de las Empresas. *Empresarial & Laboral*. Recuperado de <https://revistaempresarial.com/finanzas/factoring/liquidez-factor-clave-exito-empresas/>

Anexos

Anexo N° 1. Cuestionario

GESTIÓN DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable: Liquidez

Para esta primera variable se encuentra Díaz (2015), quien menciona: “La liquidez es la capacidad de una empresa para obtener dinero en efectivo y de esta forma hacer frente a sus obligaciones o deudas de corto plazo”.

Dimensiones

1.- Presupuesto Operativo

Según Padilla (2013), el presupuesto operativo es el presupuesto a corto plazo que hace una empresa. En él se incluyen los gastos, los costos y los ingresos esperados a lo largo de un ejercicio económico.

2.- Políticas de Cobranzas

Ross S (2010), La política de cobranza es el elemento final de la política de crédito. Asimismo, comprende la supervisión de las cuentas por cobrar para detectar problemas y obtener el pago de las cuentas morosas.

3.- Ratios de liquidez

Según García (2018), son los distintos indicadores y medidas cuyo propósito es determinar si una empresa es capaz de generar tesorería, es decir, si dispone de la suficiente capacidad para convertir sus activos en liquidez a corto plazo. Todas las empresas tienen el objetivo de conseguir beneficios a largo plazo, esto implica que los ingresos resulten superiores a los gastos, consiguiendo también que la rentabilidad conseguida por las inversiones resulte mayor al coste que implica su financiación. Por su parte, a corto plazo, la finalidad empresarial pasa por generar la suficiente liquidez para sufragar todas las obligaciones de pago contraídas.

**GESTIÓN DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA
DE MAQUINARIA AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR,
EN EL PERIODO 2018**

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADOR
VARIABLE INDEPENDIENTE “Liquidez”	Díaz (2015), menciona: “La liquidez es la capacidad de una empresa para obtener dinero en efectivo y de esta forma hacer frente a sus obligaciones o deudas de corto plazo”.	Para el análisis correcto de la gestión de liquidez en una empresa se debe utilizar el presupuesto operativo, políticas de cobranza y ratios de liquidez.	Presupuesto Operativo	<p>La empresa asignó un presupuesto a tu área durante el 2018</p> <p>El importe presupuestado asignado a su área fue suficiente para cubrir sus operaciones anuales</p> <p>Considera usted que las ventas fueron suficientes para cubrir los gastos presupuestados durante el periodo</p> <p>La empresa comparó el presupuesto operativo proyectado con el presupuesto operativo real en el periodo 2018</p>
			Políticas de cobranzas	<p>Conoce la política de cobranza que fue utilizada en el 2018 por la compañía</p> <p>Considera usted que la utilización de una política de cobranza impactó positivamente en la gestión de liquidez de la empresa</p> <p>La empresa presentó inconvenientes por una mala gestión de cobranzas durante el periodo del 2018</p>
			Ratios de Liquidez	<p>Con qué frecuencia usó la empresa los ratios de liquidez en el periodo 2018</p> <p>La empresa utilizó ratios de liquidez proyectados y los comparó con los históricos</p> <p>Conoce usted si la empresa utilizó los ratios de liquidez para tomar decisiones</p>

GESTIÓN DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018 CUESTIONARIO

Objetivo: Determinar cómo se llevó a cabo la Gestión de la liquidez en una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el periodo 2018.

Estimado (a):

Le pedimos su colaboración en responder este cuestionario de manera veraz. Es importante indicarle que los resultados serán para uso de la investigación en curso.

Agradecemos de antemano su participación.

Conteste las preguntas según la siguiente escala marcando con una X dentro de la casilla valoración:

1	2	3	4	5
Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi Siempre	Siempre

PREGUNTAS	Valoración				
Determinar cómo una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola estableció el presupuesto operativo durante el periodo 2018.					
1.- ¿La empresa asignó un presupuesto a tu área durante el 2018?					
2.- ¿El importe presupuestado asignado a su área fue suficiente para cubrir sus operaciones anuales?					
3.- ¿Considera usted que las ventas fueron suficientes para cubrir los gastos presupuestados durante el periodo?					
4.- ¿La empresa comparó el presupuesto operativo proyectado con el presupuesto operativo real en el periodo 2018?					
Determinar cómo una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola utilizó sus políticas de cobranzas en el periodo 2018.					
5.- ¿Conoce la política de cobranza que fue utilizada en el 2018 por la compañía?					
6.- ¿Considera usted que la utilización de una política de cobranza impactó positivamente en la gestión de liquidez de la empresa?					
7.- ¿La empresa presentó inconvenientes por una mala gestión de cobranzas durante el periodo del 2018?					
Determinar los Ratios de liquidez en la Gestión de una Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el periodo 2018.					
8.- ¿Con qué frecuencia usó la empresa los ratios de liquidez en el periodo 2018?					
9.- ¿La empresa utilizó ratios de liquidez proyectados y los comparó con los históricos?					
10.- ¿Conoce usted si la empresa utilizó los ratios de liquidez para tomar decisiones?					

GESTION DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA
AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Elizabeth Sana Flores Ortiz con DNI 07543397
de profesión Contadora desempeñándome actualmente
como Contadora General en Clinica Ricardo Palma

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento:
cuestionario.

Luego de realizar las observaciones pertinentes puedo formular las siguientes apreciaciones:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21-40%	Bueno 41- 60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado a la especialidad.			✓		
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conducta observada.			✓		
3. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.			✓		
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y claridad.			✓		
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema y desarrollo de la contabilidad.			✓		
6. CONSISTENCIA	Basados en aspectos técnicos científicos de la línea de investigación contable.			✓		
7. COHERENCIA	Existe coherencia entre los índices, indicadores y las dimensiones.			✓		

GESTION DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA
AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

I. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:
Buena

II. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Flora
Nombre: Elizabeth Sara Flora Ortiz
DNI: 07543397

**GESTION DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA
AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018**

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Máximo Moisés Villavicencio Eyzaguirre con DNI 07023616

de profesión Contador Público y Administrador desempeñándome actualmente como...Docente tiempo completo en la Universidad Privada del Norte.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento: cuestionario.

Luego de realizar las observaciones pertinentes puedo formular las siguientes apreciaciones:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado a la especialidad.				80%	
2. OBJETIVIDAD	Está expresada en conducta observada.				80%	
3. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				80%	
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y claridad.				80%	
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema y desarrollo de la contabilidad.				80%	
6. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos científicos de la línea de investigación contable.				80%	
7. COHERENCIA	Existe coherencia entre los índices, indicadores y las dimensiones.				80%	

**GESTION DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA
AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018**

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

I. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

II. PROMEDIO DE VALORAC



Nombre: Máximo Moisés Villavicencio Eyzaguirre

DNI: 07023616

Lima, 22 de marzo de 2021.

**GESTION DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA
AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018**

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Tania Mery García Villanueva, con DNI 19990052 de profesión Contador Público Colegiada, desempeñándome actualmente como docente de posgrado en diversas universidades nacionales y particulares del Perú.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento: cuestionario.

Luego de realizar las observaciones pertinentes puedo formular las siguientes apreciaciones:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21-40%	Bueno 41- 60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado a la especialidad.					85
2. OBJETIVIDAD	Está expresada en conducta observada.				80	
3. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				80	
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y claridad.				80	
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema y desarrollo de la contabilidad.					85
6. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos científicos de la línea de investigación contable.					85
7. COHERENCIA	Existe coherencia entre los índices, indicadores y las dimensiones.				80	

**GESTION DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE
MAQUINARIA AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL
PERIODO 2018**

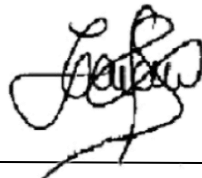
CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

I. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

Los resultados de aplicar las dimensiones que se consideran para la investigación serán considerados para evaluar la gestión de la liquidez de la empresa lo que, de acuerdo con los resultados, permitirá realizar recomendaciones que mejoren la referida gestión de liquidez.

II. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

82



Nombre: Tania Mery García Villanueva
DNI: 19990052

Anexo N° 2. Presupuesto Operativo Proyectado del 2018

PRESUPUESTO PROYECTADO 2018 RESUMEN OPERATIVO													
RESUMEN	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
TOTAL INGRESOS	7,607,395.00	460,500.00	564,300.00	657,392.00	537,510.00	950,000.00	570,000.00	536,700.00	580,582.00	937,100.00	733,700.00	529,600.00	550,011.00
COSTE de VENTAS	5,459,723.00	320,800.00	425,302.00	495,780.00	399,690.00	650,000.00	476,661.00	396,490.00	465,000.00	690,000.00	550,000.00	290,000.00	300,000.00
MARGEN BRUTO	2,147,672.00	139,700.00	138,998.00	161,612.00	137,820.00	300,000.00	93,339.00	140,210.00	115,582.00	247,100.00	183,700.00	239,600.00	250,011.00
GASTOS DE VENTAS	766,631.00	45,581.00	35,555.00	47,743.00	37,760.00	149,998.00	35,581.00	47,143.00	27,608.00	135,131.00	78,398.00	70,528.00	55,605.00
Personal	101,763.00	5,290.00	3,319.00	4,772.00	4,775.00	12,928.00	4,290.00	4,261.00	4,130.00	17,783.00	18,606.00	12,348.00	9,261.00
Publicidad y promoción	229,235.00	19,421.00	11,305.00	17,656.00	12,659.00	38,286.00	10,421.00	18,564.00	6,086.00	33,998.50	21,139.00	21,136.00	18,563.50
Otros gastos	435,632.00	20,870.00	20,931.00	25,315.00	20,326.00	98,784.00	20,870.00	24,318.00	17,392.00	83,349.00	38,653.00	37,044.00	27,780.00
GENERAL Y ADM.	1,208,280.00	90,632.00	86,318.00	90,620.00	89,322.00	145,724.00	52,004.00	83,192.00	87,106.00	86,470.00	90,000.00	129,946.00	176,946.00
Personal	293,940.00	28,720.00	21,720.00	28,720.00	18,720.00	23,812.00	12,720.00	18,720.00	22,020.00	18,720.00	45,000.00	29,034.00	26,034.00
Gastos generales	914,340.00	61,912.00	64,598.00	61,900.00	70,602.00	121,912.00	39,284.00	64,472.00	65,086.00	67,750.00	45,000.00	100,912.00	150,912.00
E.B.I.T.D.A.	172,761.00	3,487.00	17,125.00	23,249.00	10,738.00	4,278.00	5,754.00	9,875.00	868.00	25,499.00	15,302.00	39,126.00	17,460.00
amortizaciones	278,862.28	23,733.00	23,733.00	23,733.00	23,733.00	23,733.00	25,800.00	23,733.00	23,733.00	23,733.00	23,733.00	19,733.33	19,731.95
ingresos financieros	345,347.42	29,900.00	29,100.00	27,180.00	28,730.00	29,200.00	30,047.00	29,540.00	29,540.00	29,540.00	29,690.00	26,680.42	26,200.00
otros ingresos	27,005.00	1,780.00	2,400.00	4,200.00	2,800.00	2,680.00	3,200.00	1,790.00	1,870.00	1,990.00	1,990.00	1,100.00	1,205.00
RESULTADO explotación	266,251.14	11,434	24,892	30,896	18,535	12,425	13,201	17,472	8,545	33,296	23,249	47,173	25,133

Anexo N° 3. Resultado Operativo del periodo 2018

RESULTADO OPERATIVO REAL DEL PERIODO 2018

RESUMEN	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
TOTAL INGRESOS	8,015,995.26	845,905.00	750,151.96	570,988.00	772,871.00	638,841.23	682,224.67	505,676.10	663,024.07	779,247.01	713,886.40	658,696.17	434,483.65
COSTE de VENTAS	5,611,197.00	592,133.50	525,107.07	399,691.60	541,009.70	447,188.86	477,557.26	353,973.27	464,116.85	545,472.90	499,720.48	461,087.31	304,139.25
MARGEN BRUTO	2,404,798.26	253,771.50	225,044.89	171,296.40	231,861.30	191,652.37	204,667.41	151,702.83	198,907.22	233,774.11	214,165.92	197,608.86	130,344.40
GASTOS DE VENTAS	789,631.00	60,552.64	55,760.68	56,538.59	61,673.89	105,099.71	50,658.71	79,877.89	50,100.92	53,607.86	52,690.25	70,208.28	91,861.58
Personal	317,582.44	29,816.90	23,596.75	14,881.08	16,129.02	62,990.00	25,257.04	35,068.19	15,042.35	15,282.09	9,848.93	26,932.60	42,737.49
Publicidad y promoción	94,209.71	6,147.15	6,432.79	8,331.50	9,108.97	8,421.94	5,080.33	8,961.94	7,011.71	7,665.15	8,568.26	8,655.14	9,824.82
Otros gastos	376,838.85	24,588.60	25,731.14	33,326.01	36,435.90	33,687.77	20,321.33	35,847.76	28,046.86	30,660.62	34,273.06	34,620.54	39,299.27
GENERALES y ADMINISTRATIVOS	1,219,912.00	61,067.86	74,945.85	73,192.00	64,626.02	76,605.27	64,312.33	78,197.06	90,413.31	39,656.10	49,681.21	70,506.01	476,708.98
Personal	512,230.16	35,395.12	35,395.12	35,395.12	35,395.12	69,471.69	37,885.56	52,602.28	35,395.00	35,395.00	35,395.00	40,398.91	64,106.23
Gastos generales	707,681.84	25,672.74	39,550.73	37,796.88	29,230.90	7,133.58	26,426.77	25,594.78	55,018.31	4,261.10	14,286.21	30,107.10	412,602.75
E.B.I.T.D.A.	396,255.26	132,151.00	94,338.36	41,565.81	105,561.39	9,947.39	89,696.37	-6,372.12	58,392.99	140,510.15	111,794.46	56,894.57	-438,226.16
amortizaciones	236,800.37	32,066.20	17,953.55	53,594.66	10,494.09	13,206.53	10,961.09	9,373.97	16,391.76	5,591.95	29,740.31	14,273.21	23,153.05
ingresos financieros	320,164.88	14,779.16	55,696.59	13,481.54	35,829.74	32,587.06	3,866.27	6,892.06	28,747.08	5,310.40	96,088.74	21,884.63	5,001.61
otros ingresos	10,124.90	892.56	822.52	928.82	823.86	928.23	770.96	728.97	814.63	752.78	839.21	843.86	978.50
RESULTADO explotación	489,744.67	115,756.52	132,903.92	2,381.51	131,720.90	30,256.15	83,372.51	-8,125.06	71,562.94	140,981.38	178,982.10	65,349.85	-455,399.10

Anexo N° 4. Presupuesto de Tesorería en el Periodo 2018

PRESUPUESTO PARA EL ÁREA DE TESORERÍA, PERIODO 2018

Asignado según el promedio del año anterior

GASTOS DEL 2017	
ENERO	2029.51
FEBRERO	3,060.36
MARZO	2,923.79
ABRIL	2,316.32
MAYO	2,133.79
JUNIO	2,825.16
JULIO	2,723.18
AGOSTO	2,416.21
SETIEMBRE	2,351.46
OCTUBRE	2,425.35
NOVIEMBRE	2,581.90
DICIEMBRE	2,557.23

PROMEDIO 2,528.69

PRESUPUESTADO AL MES 3,000.00

PRESUPUESTADO AL AÑO 36,000.00

Anexo N° 5. Reporte de Gastos del 2017 en el Área de Tesorería

RESPONSABLE:		MARIA GENOVEVA ESCALANTE MOSQUERA																		
PERIODO :		DICIEMBRE 2017																		
FECHA	TIPO DC	N° Dcto	PROVEEDOR		DESCRIPCION	INGRESOS	EGRESOS										SALDO			
			NOMBRE O RAZON SOCIAL	RUC - DNI			FLETE / COURIER	COMBUSTIBLE	PEAJE	CONSUMO	SERVICIOS PUBLICOS	PASAJE / HOSPEDA	MOBILIDAD	UTILES DE OFICINA	UTILES DE ASEO	GAS. DE MERC.		OTROS		
						798.10													220.00	798.10
3/12/2017	R/H	NR.E001-40	SANCHEZ ROSALES LEONARDI	10255293899	PAGO CUADRILLA															578.10
13/12/2017	FT	F001-5367	CHOCANO CARGO	20602712592	FLETE		35.00													543.10
7/12/2017		F029-00065371	PRIMAX	20330033313	DIESEL FOD911			50.00												493.10
10/12/2017	FE	FV32-20663	COESTI S.A	20127765279	DIESEL FOD911			10.00												483.10
11/12/2017	F	F0004-1729	JP CARS	10417531055	ACEITE				38.00											445.10
12/12/2017	FE	F003-00009930	GRIFO DIANA S.A.C 11/12/2019	20430857861	COMBUST.FOD-911			98.03												347.07
12/12/2017	FE	F002-00001170	FEREPUEBLO S.R.L	20505612211	SPRAY													5.00		342.07
13/12/2017	FE	F211-12-0119261	RUTA LIMA-SUR	20550372640	RUTA LIMA SUR				5.50											336.57
13/12/2017	FE	F011-1201192613	RUTA LIMA-SUR	20550372640	RUTA LIMA SUR				5.50											331.07
13/12/2017	FE	F103-04-005572	RUTA LIMA-SUR	20550372640	RUTA LIMA SUR				5.50											325.57
13/12/2017	FE	F805-323716	LINEA AMARILLA S.A.C	20523621212	LINEA AMARILLA				5.70											319.87
13/12/2017	FE	F257-382330	LINEA AMARILLA S.A.C	20523621212	LINEA AMARILLA				5.70											314.17
13/12/2017	FE	B0438874	TRAS. INTERNACIONAL	20447023394	GM INTERNACIONAL		80.00													234.17
18/12/2017	FE	F500-0029436	EM-CHAN-CHAN	20398018410	SERVICIO TRASN		15.00													219.17
						1,800.00														2,019.17
23/12/2017	RE	D-20748014ENE	ENEL	20269985900	ENEL 241						448.50									1,570.67
23/12/2017	RE	D-20748013	ENEL	20269985900	ENEL 229						445.00									1,125.67
23/12/2017	RE	R-17492137	SEDAPAL	20100152356	SEDAPAL-241						100.70									1,024.97
23/12/2017	RE	R-17501353	SEDAPAL	20100152356	SEDAPAL-239						164.80									860.17
23/12/2017	RE	R0040-0038668	MOVISTAR	20100017491	MOVISTAR263-825						51.70									808.47
26/12/2017	FE	F004-0002097	S&A DESCARTABLES S.A.C	20600427751	FIL STRECHB 20								60.00							748.47
26/12/2017	FE	FK81-57579	COESTI S.A	20127765279	COMBUSTIBLE F1D 911		50.00													698.47
30/12/2017	RH	E001-41	SANCHEZ ROSALES LORNADO	10255293899	PLANILLA -DESCARGA														220.00	478.47
31/12/2017	RE	E000116771	MOVISTAR MOVIL	20100017491	CELULAR 995421527						69.90									408.57
31/12/2017	RE	E000116772	MOVISTAR MOVIL	20100017491	CELULAR 995421737						70.00									338.57
31/12/2017	RE	E000116753	MOVISTAR MOVIL	20100017491	CELULAR 996700513						69.90									268.67
31/12/2017	RE	E000116754	MOVISTAR MOVIL	20100017491	CELULAR 996700512						69.90									198.77
16/12/2017	FT	FE01-122433	EMPRESA DE TRANSPORTE FE	20133605291	FLTE		30.00													168.77
31/12/2017	FT	F001-5868	BON AMI SA	20100308623	BOCADITOS														85.00	83.77
31/12/2017	FT	F003-4978	S&A DESCARTABLES S.A.C	20600427751	DESCARTABLES														25.90	57.87
31/12/2017	PL				MOBILIDAD LOCAL								17.00							40.87
			TOTAL DE GASTOS =	2,557.23		2,598.10	210.00	158.03	65.90	-	1,490.40	-	17.00	60.00	-	-	555.90			

Anexo N° 6. Políticas de Cobranza en La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola en el año 2018

POLÍTICAS DE COBRANZA

Responsabilidades y Límites

El Departamento de tesorería reporta a la oficina del Contador. El Asistente de Gerencia podrá establecer límites de otorgamiento de crédito de hasta S/.100000.00; límites superiores a esto deben de ser aprobados por el Gerente General. Límites mayores a S/.150000.00 deberán de ser aprobados por la Junta de Accionistas.

En el caso de que una orden esté detenida debido a problemas de crédito, el Gerente General debe revisar la situación con el Asistente de Gerencia. Si el consenso no puede ser alcanzado, la situación va a ser remitida al Gerente General.

El área de tesorería recomendará el uso de una agencia de cobranza o abogado después de los 150 días de vencimiento, el Gerente General autorizará tal solicitud firmando cada asignación.

Las autoridades encargadas de aprobar el envío de la cuenta por cobrar a una agencia de cobro o abogado cuando un cliente tenga más de 150 días de vencimiento son:

1. Asistente de Gerencia / Hasta S/.100000.00
2. Gerente General / Hasta S/.150000.00
3. Junta de Accionistas / Sin restricción

Evaluación de crédito

El representante de ventas obtendrá una solicitud de crédito de cada cliente. Ésta contendrá una referencia bancaria y tres referencias comerciales.

Después de llamar a las referencias, el Departamento de tesorería determinará si un cliente ha demostrado la capacidad para pagar las facturas de una manera rápida. Si es así, se le asignará un límite de crédito. Este límite de crédito no debe ser superior al mayor reportado por sus referencias.

Los límites serán periódicamente revisados, cada seis meses. Si la experiencia de pago con nuestra empresa se retrasa más allá de 15 días será informado el Gerente General, quien podrá revocar el límite.

Es importante establecer un procedimiento consistente para que todos los clientes potenciales sean tratados por igual.

Términos de crédito

La dirección ha establecido que las condiciones de venta sean de 30 y 60 días y se espera que todos los clientes con crédito paguen sus facturas dentro de este período.

Reclamaciones de facturas deberán de ser presentadas por escrito al Asistente de Gerencia dentro de los primeros 10 días a partir de la presentación de la factura.

El crédito para cuentas con facturas vencidas de más de 45 días será congelado hasta que los pagos de las facturas vencidas sean cubiertas en su totalidad.

Cobranza

El departamento de Tesorería es responsable de la gestión de cobranza. Se informará al personal de ventas de los problemas de cobro.

En algunos casos el personal de tesorería visitará a clientes. Si no se pueden hacer arreglos de pago adecuados, el departamento de ventas puede retener nuevos pedidos.

El Departamento de tesorería determina si una cuenta no es cobrable por estos medios.

Cuentas incobrables por lo general incluyen bancarrotas, y clientes que no responden a nuestras actividades normales de recolección. En tales casos, las cuentas se tornarán en agencia de cobranza, o abogado.

El proceso autorizado es el siguiente:

1. Diez días antes de que la cuenta incurra en vencimiento: Se enviará un correo electrónico agradeciéndole por ser nuestro cliente y se le recordará que tiene un vencimiento de pago en los próximos 10 días.
2. Dos días después del vencimiento: Se contactará por teléfono al cliente para recordarle sobre el saldo vencido.
3. Si el cliente es local y el adeudo es mayor a S/.5000.00 se considerará ir a visitarlo para discutir su cuenta.
4. Tres días después de la llamada [2]: Se enviará un comunicado más enérgico recordando el saldo y fecha del vencimiento de su cuenta.
5. Cuarenta y cinco días después del comunicado [4]: Se enviará una notificación al cliente informando que su cuenta ha sido suspendida temporalmente y que no se le podrá vender hasta que cubra el saldo.
6. Cuatro meses después del comunicado [5] Si el saldo es mayor a S/.10000.00, se le informará al cliente que la cuenta ha sido asignada a una agencia de cobranza. La cuenta deberá de ser asignada a agencia de cobranza el mismo día en que sea notificado el cliente.
7. La cuenta debe de ser definida para determinar si la cuenta será recuperada, si será reportada como quebranto fiscalmente, o si se continuarán las gestiones a través del litigio por la vía judicial.

Litigio y quebranto fiscal:

8. Si el saldo del adeudo es mayor a S/.20000.00, la cuenta siempre será asignada para litigio cuando la cuenta cumpla 4 meses de vencida.

9. Si el saldo del adeudo es mayor a S/.10000.00 pero menor a S/.20000.00, la cuenta siempre será asignada para litigio si el adeudo está respaldado a través de un pagaré o contrato firmado.

10. Si el saldo del adeudo es menor a S/1000.00, la cuenta siempre deberá de ser declarada pérdida.

Esta política será revisada una vez al año.

Anexo N° 7. Reporte de Ventas al Contado y al Crédito del periodo 2018

REPORT DE VENTAS DICIEMBRE 2018 - LIMA													
Fecha	Document	Ing.\$	Ing.S/.	Destino	Fecha de	DIAS	Nro.de op	Cheque	Banc	Vendec		N°Doc.Cobrados	Rango de días
1/12/2018	F001-0000227	634.00		RAMOS MALDONADO LIDIA	SAN LUIS	29/12/2018	28	DP/10149		SCOTI	OFICINA		
1/12/2018	F001-0000228	96.00		RAMOS MALDONADO LIDIA	SAN LUIS	29/12/2018	28	op/10149		SCOTI	OFICINA	73	CONTADO 0 DIAS
1/12/2018	B001-0000061		193.80	MEZA CARRASCO JORGE LUIS	HUARAL	4/12/2018	3	DP/10280		SCOTI	OFICINA	44	ENTRE 1 A 30
3/12/2018	F001-0000229		765.00	SAMPASCO IVAN CARLOS	HUARAL	6/12/2018	3	DP/128711		BCP	OFICINA	0	ENTRE 30 Y 60
3/12/2018	F001-0000230		360.00	AGRICOLA PAMPA BAJA S.A.C	LA VICTORIA	3/12/2018	0	op/665225		BCP	OFICINA	0	ENTRE 60 Y 150
3/12/2018	F001-0000231		3,298.00	INVERSIONES ECOCAMPO S.A	SAN MARTIN	28/12/2018	25	DP/689679		BCP	OFICINA	0	MAYOR A 150
3/12/2018	F001-0000232	707.00		SINTEMAQ S.A	CHINCHA	26/12/2018	23	DP/0854778		BCP	CHINCHA		
3/12/2018	F001-0000233		1,121.30	PERALTA VERASTEGUI ELIZABEH	MALVINAS	4/12/2018	1	DP/10280		SCOTI	JORGE		
3/12/2018	F001-0000234	108.00		DISTRIBUIDORA LA PREDILECTA	PIURA	7/12/2018	4	DP/541739		BCP	PIURA		
3/12/2018	F001-0000235	536.00		EQUIPAGRO E.I.R.L.	SAN LUIS	3/12/2018	0	DP/276544		BCP	JORGE		
3/12/2018	F001-0000236	7,650.00		DISTRIBUIDORA TECNOMAQ DEL PERU	TRUJILLO	4/12/2018	1	DP/174351	DP/694594	BCP	TRUJILLO		
3/12/2018	F001-0000237	50.00		FUMITRACSA	PUEBLO LIBRE	3/12/2018	0	DP/0222668	CH/0877324	BCP	OFICINA		
3/12/2018	B001-0000062		36.00	AVILAS CARDENAS ALFREDO	LIMA	3/12/2018	0	DP/10280		SCOTI	OFICINA		
4/12/2018	B001-0000063	276.00		JORGE DE LA CRUZ FERNANDEZ	MALVINAS	5/12/2018	1	DP/10051		SCOTI	JORGE		
4/12/2018	F001-0000238		1,214.00	AGRO INDUSTRIAS VIDA SAC	MIRAFLORES	4/12/2018	0	DP/597786		BCP	OFICINA		
12/12/2018	F001-0000267	385.00		BARRERA SONIA	MALVINAS	12/12/2018	0	DEBE			JORGE		
12/12/2018	F001-0000268	645.00		WESNER IMPORT S.A.C	MALVINAS	13/12/2018	1	DP/10030			JORGE		
12/12/2018	F001-0000269		2,160.70	CORPORACION MAZA SANDOVAL	HUARAL	12/12/2018	0	DP/10205			OFICINA		
13/12/2018	F001-0000270		1,516.40	SAMPASCO IVAN CARLOS	HUARAL	28/12/2018	15	DP/022479	DP/005785		OFICINA		
13/12/2018	F001-0000271	368.00		SUAZO ROJAS MAVI HELITE	COMAS	8/1/2019	26				OFICINA		
13/12/2018	F001-0000272	58.50		SUAZO ROJAS MAVI HELITE	COMAS	8/1/2019	26				OFICINA		
13/12/2018	F001-0000273		2,284.50	CARRILLO LIZANO JAIME	MALA	13/12/2018	0	DP/10085			OFICINA		
13/12/2018	F001-0000274		5,850.00	AGRO NEGOCIOS EL HORTICULTOR	CHANCAY	13/12/2018	0	DP/10085			OFICINA		
13/12/2018	F001-0000275	1,670.00		SERVIMAQ DIVERSAS S.R.L	MIRAFLORES	13/12/2018	0		CH/03084249		OFICINA		
13/12/2018	F001-0000276		85.00	SAMPASCO IVAN CARLOS	HUARAL	28/12/2018	15	DP/005785			OFICINA		
13/12/2018	F001-0000277	1,127.50		AGRO MAQUINARIAS Y VALLE DEL SOL	CASMA	13/12/2018	0	DP/00066616		BCP	OFICINA		
13/12/2018	F001-0000278	630.00		MULTISERVICIOS JTC	HUARZ	13/12/2018	0	DP/179791			OFICINA		
31/12/2018	F001-0000320	494.00		QQUENTA CCAHUJANA FREDY MARCO	SICUANI	31/12/2018	0	DP/179596			CUZCO		
		50,944.10	60,452.40										

PORCENTAJE DE VENTAS AL CONTADO Y AL CREDITO DURANTE EL PERIODO 2018-1ER Y 2DO SEMESTRE										
MESES	RANGO DE DIAS	PORCENTAJE	MESES	RANGO DE DIAS	PORCENTAJE					
ENERO-JUNIO	CONTADO 0 DIAS	23%	JULIO-DICIEMBRE	CONTADO 0 DIAS	33%					
	ENTRE 1 A 30	16%		ENTRE 1 A 30	19%					
	ENTRE 30 Y 60	3%		ENTRE 30 Y 60	3%					
	ENTRE 60 Y 150	2%		ENTRE 60 Y 150	1%					
	MAYOR A 150	0%		MAYOR A 150	0%					
TOTAL 1ER SEM.		44%	TOTAL 2DO SEM.		56%					
PORCENTAJE DE VENTAS AL CONTADO Y AL CREDITO DURANTE EL PERIODO 2018										
	N° DE VENTAS	PORCENTAJE			%					
AL CONTADO 0 DIAS	882	55%	AL CONTADO		55.33%					
ENTRE 1 A 30 DIAS	547	34%	AL CREDITO		44.67%					
ENTRE 30 Y 60 DIAS	113	7%			100.00%					
ENTRE 60 Y 150	43	3%								
MAYOR A 150 DIAS	9	1%								
	1,594.00	100.00%								
MONTOS MAYORES A 10.000 SOLES Y MENOR 20.000 SOLES CON MAS DE 150 DIAS DE RETRASO										
Fecha	Documento	EN SOLES	Razon social	Destino	Fecha de cancelaci	DIAS	Nro.de oper.	Cheque	Banco	Vendedor
20/3/2018	F/19699	18,255.60	Cooperación E Inversiones Came S.A.	Huarmey	20/08/2018	153	op/571859			Oficina
26/3/2018	F/19712	11,119.10	Campos Guardamino Artemio	Pichanaki	15/01/2019	295				Oficina

Anexo N° 8. PDT Anual 2018

1.- ESTADOS FINANCIEROS		
I.-Balance General		Nro.Control: 00314222
		Nro. Orden: 0
ACTIVO	Valor Histórico Al 31 Dic. de 2018	
Caja y Bancos	359	2,506,600
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360	
Cuentas por cobrar com.- terceros	361	372,026
Ctas por cobrar com - relacionadas	362	14,824
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363	1,574
Cuentas por cobrar div. - terceros	364	38
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365	406,985
Serv. y otros contratad. p anticip.	366	47,175
Estimación de ctas cobranza dudosa	367	
Mercaderías	368	2,897,352
Productos terminados	369	
Subproductos, desechos y desperdic.	370	
Productos en proceso	371	
Materias primas	372	
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373	31,468
Envases y embalajes	374	282
Existencias por recibir	375	
Desvalorización de existencias	376	
Activos no ctes manten. p la venta	377	1,198,434
Otros activos corrientes	378	178,366
Inversiones mobiliarias	379	
Inversiones inmobiliarias	380	
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381	
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	960,865
Dep inm, activ arren fin. e IME acum.	383	(572,486)
Intangibles	384	53,315
Activos biológicos	385	
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386	
Desvalorización de activo inmoviliz	387	
Activo diferido	388	
Otros activos no corrientes	389	
TOTAL ACTIVO NETO	390	8,096,818
PASIVO	V.Histórico 31 Dic 2018	
Sobregiros bancarios	401	
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	
Remuneraciones y participaciones por pagar	403	21,397
Ctas p pagar comercial - terceros	404	163,023
Ctas p pagar comer - relacionadas	405	
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406	
Ctas por pagar diversas - terceros	407	
Ctas p pagar divers - relacionadas	408	
Obligaciones financieras	409	
Provisiones	410	
Pasivo diferido	411	231,827
TOTAL PASIVO	412	416,247

PATRIMONIO	Valor Histórico	
	Al 31 Dic. de 2018	
Capital	414	710,790
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	6,480,036
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	489,745
Pérdida del ejercicio	424	
TOTAL PATRIMONIO	425	7,680,571
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	8,096,818

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
	Importe	
	Al 31 Dic. de 2018	
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	8,015,995
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	
Ventas Netas	463	8,015,995
(-) Costo de Ventas	464	(5,611,197)
Resultado Bruto	466	2,404,798
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos de venta	468	(788,631)
(-) Gastos de administración	469	(1,219,912)
Resultado de operación	470	396,255
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos financieros	472	(236,800)
(+) Ingresos financieros gravados	473	320,165
(+) Otros ingresos gravados	475	10,125
(+) Otros ingresos no gravados	476	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478	
(-) Gastos diversos	480	
REI Positivo	481	
REI Negativo	483	
Resultado antes de participaciones	484	489,745
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del impuesto	487	489,745
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Impuesto a la Renta	490	
Resultado del ejercicio	492	489,745
	Utilidad	
	Pérdida	0

2.- DETERMINACION DEL IMPUESTO A LA RENTA		
Utilidad antes de adiciones y deducciones	100	489,745
Pérdida antes de adiciones y deducciones	101	0
(+) Adiciones para determinar la renta imponible	103	
(-) Deducciones para determinar la renta imponible	105	
Renta neta del ejercicio	106	489,745
Pérdida del ejercicio	107	0
Ingresos Exonerados	120	
Pérdidas Netas Compensables y/o Aplicación de Ejercicios Anteriores	108	
Renta Neta Imponible	110	489,745
Total Impuesto a la Renta	113	144,475
Saldo de pérdidas no compensadas	111	0
Coefficiente o porcentaje para el cálculo del pago a cuenta	610	1.73
Coefficiente	686	0.0173

3.- DETERMINACION DE LA DEUDA TRIBUTARIA-CREDITOS CONTRA EL IMPUESTO A LA RENTA		
Créditos sin Devolución		
(-) Crédito por impuesto a la Renta de fuente extranjera	123	
(-) Crédito por reinversiones	136	
(-) Crédito por Inversión y/o Reinversión - Ley del Libro	134	
(-) Pago a cuenta del impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126	(22,743)
(-) Otros créditos sin derecho a devolución	125	
SUBTOTAL (Cas. 113 - (123+136+134+126+125))	504	121,732
Créditos con devolución		
(-) Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127	
(-) Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	128	(154,182)
Retenciones renta de tercera categoría	130	
Ley 28843 (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	124	
(-) Otros créditos con derecho a devolución	129	
SUBTOTAL (Cas 504 - Cas (127+128+130+124+129)	506	(32,450)
Pagos del ITAN (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	131	
Otros		
Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279	

4.- DEUDA TRIBUTARIA				Imp. Renta 3ra.			ITF	
SALDO POR	A FAVOR DEL	1.- Devolución	137	2	138	(32,450)		
REGULARIZAR	CONTRIBUYENTE	2.- Aplic. F. P.						
	A FAVOR DEL FISCO				139	0	161	
Actualización del saldo					142			
Total Deuda Tributaria					505	0	565	
(-)Saldo a favor del exportador					141		143	
(-)Pagos realizados antes de presentar esta declaración					144		163	
(+)Interés moratorio					145		164	
SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA					146	0	165	
IMPORTE A PAGAR					180	0	181	
Forma de Pago					X	EFFECTIVO		CHEQUE
5.- ITF - IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS								
Monto total de pagos realizados en el ejercicio gravable					155			
Monto de pagos realiz. en el ejerc. gravable - utiliz. efect. o Medios de Pago					156			
Pago efectuados con otros medios de pago					157			
15% sobre el total de pagos realizados en el ejercicio gravable					158			
Base Imponible - Alicuota del Ejercicio - Exceso del 15% Total de Pagos					159			
ITF - Impuesto a Pagar - Base Imponible x 0.005 % x 2					160			

6.- IDENTIFICACION		
DATOS GENERALES		
Régimen		General
Está exonerado totalmente del Impuesto a la Renta por alguna norma legal		NO
Base Legal de la Exoneración	210	
Otros-Especifique	216	
¿Está inafecto al Impuesto a la Renta por alguna norma legal?		NO
Base Legal	221	
Otros-Especifique	222	
Convenio de Estabilidad		NO
Número de Orden del Formulario con el que comunica el convenio	224	
¿ Esta autorizado a llevar contabilidad en M.E. ?		NO
La Presente Declaración está expresada en:		
La presente declaración rectifica o sustituye a otra		NO
ITF por regularizar		NO
Balance de Comprobación		SI
Sistema de arrastre de pérdidas del ejercicio 2018		
REGIMEN DE LA AMAZONIA		
Acogimiento a la Ley de la Amazonia		NO
Contribuyente Ubicado en la Amazonia		NO
Domicilio Fiscal		
Domicilio Fiscal ubicado en la Amazonia junto con su Administración y Contabilidad		
Zona a la que corresponde la ubicación de su domicilio		
Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal	812	
Descripción de Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal		
Registros Públicos		
Oficina Registral	280	
Tomo o Ficha	281	
Folio	282	
Asiento	283	
Activos Fijos		
Monto de Activos Fijos al 31/12/2018 ubicados en la Amazonia	223	
BENEFICIOS TRIBUTARIOS		
Está acogido a Beneficios Tributarios		NO
Rubro del beneficio	199	
Otros-Especifique	201	
DONACIONES		
¿Está deduciendo gastos por concepto de donaciones según las normas vigentes?		NO
Inf. Donaciones:	227	

MINERÍA E HIDROCARBUROS		
Minería D.S. 014-92-EM		
¿Cuenta con concesiones mineras de labor general o transporte minero?		NO
Cantidad de concesiones y otras actividades no vinculadas con inversiones est.	228	
Cantidad de concesiones y otras actividades vinculadas con inversiones estab.	238	
Hidrocarburos Ley 26221		
¿Cuenta con Concesiones Mineras (D.S. 024-93-EM) ?		NO
Cantidad de contratos	275	
Cantidad de actividades relacionadas	276	
Cantidad de otras actividades relacionadas	277	
REORGANIZACION DE SOCIEDADES		
¿Ha participado en un proceso de reorganización de sociedades durante el 2018?		NO
Tipo de reorganización	233	
Fecha de reorganización	239	
Empresas participantes	278	
ITAN		
¿ Ha presentado el Formulario Virtual - PDT 648 del ITAN ?		SI
¿Presentó Anexo aprobado por el Reg. del ITAN (D.S.N° 025-2005 EF) ?		SI
Los pagos del ITAN son utilizados como gasto		NO
Los pagos del ITAN son utilizados como crédito		SI
7.- INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA		
INFORMACIÓN GENERAL		
Datos del Contador		
Apellidos		
Nombres		
DNI	207	
RUC	208	
C. P. C. Nro.	211	
Correo Electrónico 1		
Correo Electrónico 2		
Teléfono Fijo	250	
Teléfono Celular	251	
Datos del Representante Legal		
Tipo de Documento	225	01
Número de Documento	226	22995829
Apellidos	BARDALES AREVAL	
Nombres	TEDIL	
Instrumentos financieros derivados		
Pérdida del ejerc. por inst. finan. deriv. con fines distintos a los de cobertura		NO
Arrastre de pérdidas del ejercicio 2018		
Empresa Constructora con Opciones - Art. 63 del Impuesto a la Renta		
Empresas Constructoras con opciones Metodo de Determinacion de la Renta Bruta		
Número de vehiculos Máximo Permitidos	701	
Porcentaje de Determinación del Gasto Máximo Deducible	702	
Máximo Deducible	703	
Adición por exceso de gastos	704	
Ingresos Netos Anuales del Ejercicio Anterior	705	
Ingresos de Empresas que recién inician actividades	706	
Ingresos Netos Anuales devengados en el ejercicio anterior	707	
Ingresos Netos provenientes de la enajenación de activos fijos	708	
Ingresos NO habituales al giro del negocio	709	
Número TOTAL de Vehículos de propiedad y/o en posesión de la Empresa	710	
Número TOTAL de Vehículos asignados a activ. de dirección, repres. y Admin.	711	
Total de Gastos Contabilizados de cada uno de los vehículos sustituidos	712	
Fecha de Inicio de actividades	713	

Anexo Casilla 361

Tipo de documento	Número de documento	Nombre o Razón Social	Saldo al 31/12/2018
RUC	10428487881	JIBAJA SEMBRERA CHRISTIAN FERN	16,786
RUC	20408124400	CORPORACION MAZA SANDOVAL SAC	46,041
RUC	20477745351	DISTRIBUIDORA TECNOMAQ DEL PERU SAC	12,651
RUC	20480077751	INVERSIONES AGROMAR SRL	22,858
RUC	20533166114	TEC & MAQ. EIRL	128,600
RUC	20558199041	AGROSOLUCIONES DEL SUR SAC	35,431
RUC	20600428021	MAQUIAGRO LIÑAN SAC	14,286
RUC	20600653122	TECNICA E INNOVACION AGRICOLA EIRL	61,607
RUC	20600683749	TODO EQUIPOS & SERVICIO DEL PERU EIRL	16,066
CONSOLIDADO	00000000000	CONSOLIDADO SALDOS MENORES A 3 UIT	17,700

Anexo Casilla 362

Tipo de documento	Número de documento	Nombre o Razón Social	Saldo al 31/12/2018
RUC	20493441559	ASIA MOTOR S.A.	14,824

Anexo Casilla 364

Tipo de documento	Número de documento	Nombre o Razón Social	Saldo al 31/12/2018
CONSOLIDADO	00000000000	CONSOLIDADO SALDOS MENORES A 3 UIT	38

Anexo Casilla 365

Tipo de documento	Número de documento	Nombre o Razón Social	Saldo al 31/12/2018
RUC	20493441559	ASIA MOTOR S.A.	406,985

Anexo N° 9. Estado de Situación Financiera de La Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola sobre la base del PDT Anual del 2018

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018
(Expresado en soles)

ACTIVO		PASIVO	
Activo Corriente	S/	Pasivo Corriente	S/
Caja y bancos	2,506,600.00	Remuneracion y participaciones por pagar	21,397.00
Cuentas por cobrar comerciales-terceros	372,026.00	Cuentas por pagar comerciales-terceros	163,023.00
Cuentas por cobrar comerciales-relacionadas	14,824.00	Total Pasivo Corriente	184,420.00
Cuentas por cobrar soc, dir y gerentes	1,574.00		
Cuentas por cobrar diversas-terceros	38.00	Pasivo No Corriente	
Serv y otros contratados por anticipado	47,175.00	Pasivo diferido	231,827.00
Cuentas por cobrar diversas-relacionadas	406,985.00	Total Pasivo no Corriente	231,827.00
Mercaderías	2,897,352.00		
Mat.Auxiliar , sumin y repuestos	31,468.00	Total Pasivo Corriente y no Corriente	416,247.00
Envases y embajales	282.00		
Otros activos corrientes	178,366.00	Patrimonio	
Total Activo Corriente	6,456,690.00	Capital	710,790.00
		Resultados acumulados	6,480,036.00
Activo No Corriente		Utilidad del ejercicio	489,745.00
Activo No Corriente manten. P la venta	1,198,434.00	Total Patrimonio	7,680,571.00
Inmuebles , maquinaria y equipo	960,865.00		
Dep Inm, activ arren fin. E lme acum.	- 572,486.00		
Intangibles	53,315.00		
Total Activo No Corriente	1,640,128.00		
TOTAL ACTIVO	8,096,818.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,096,818.00

Anexo N° 10. Saldos de la Cuenta Corriente en el Periodo 2018

SALDOS DE CUENTA CORRIENTE DE ANEXOS DE DICIEMBRE A DICIEMBRE 2018				Fecha:	19/02/2021
Orden:	Anexo\ Cuenta	Grupo de Anexo:	CLIENTES	Hora:	05:49:58 p.m.
Moneda :		Ambas Monedas			
Cuenta	Descripción	Saldo MN	Saldo ME		
ANEXO: 0210010462644 1212111	VASQUEZ MARIN ISRAEL EMITIDAS EN CARTERA MN	475.00	140.78		
	SALDO ANEXO :	475.00	140.78		
ANEXO: 0210035799694 1212111	CORONADO DELGADO MIGUEL JESUS EMITIDAS EN CARTERA MN	-66.00	-19.53		
	SALDO ANEXO :	-66.00	-19.53		
ANEXO: 0210060040198 1212111	FLORES HERMOZA JOSE RICARDO EMITIDAS EN CARTERA MN	0.00	0.07		
	SALDO ANEXO :	0.00	0.07		
ANEXO: 0210065649638 1212111	LOZANO CORONEL FRANCISCO EMITIDAS EN CARTERA MN	0.00	0.01		
	SALDO ANEXO :	0.00	0.01		
ANEXO: 0210067525642 1212111	SAM PASCO IVAN CARLOS EMITIDAS EN CARTERA MN	2,992.00	887.08		
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	-96.46	-28.50		
	SALDO ANEXO :	2,895.54	858.58		
ANEXO: 0210079628765 1212112	RAMOS MALDONADO ISABEL LIDIA EMITIDAS EN CARTERA ME	-347.74	-102.26		
	SALDO ANEXO :	-347.74	-102.26		
ANEXO: 0210080402401 1212111	ALEGRIA CHUQUIZUTA MARCELO EMITIDAS EN CARTERA MN	0.00	0.53		
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	-9.29	0.00		
	SALDO ANEXO :	-9.29	0.53		
ANEXO: 0210102068926 1212112	CAMPOS GUARDAMINO ARTEMIO AMADEO EMITIDAS EN CARTERA ME	-2,315.94	-680.00		
	SALDO ANEXO :	-2,315.94	-680.00		
ANEXO: 0210130131 1212111	FRANKLING MORI CHICHIPE EMITIDAS EN CARTERA MN	-33.00	-9.76		
	SALDO ANEXO :	-33.00	-9.76		
ANEXO: 0210151523 1212112	DE LA CRUZ FERNANDEZ JORGE EMITIDAS EN CARTERA ME	-312.91	-90.00		
	SALDO ANEXO :	-312.91	-90.00		
ANEXO: 0210154195781 1212112	CHOU LAY VICTOR MANUEL EMITIDAS EN CARTERA ME	-5.22	0.00		
	SALDO ANEXO :	-5.22	0.00		
ANEXO: 0210158485660 1212112	MEJIA COSSIO JUDY AMPARO EMITIDAS EN CARTERA ME	-602.97	-178.50		
	SALDO ANEXO :	-602.97	-178.50		
ANEXO: 0210158558489 1212112	CUELLAR VEGA RAUL EMITIDAS EN CARTERA ME	-4,013.07	-1,188.00		
	SALDO ANEXO :	-4,013.07	-1,188.00		
ANEXO: 0210159871709 1212111	TRUJILLO GUTIERREZ AURELIANO EMITIDAS EN CARTERA MN	0.00	0.62		
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	0.71	0.00		
	SALDO ANEXO :	0.71	0.62		
ANEXO: 0210167929261 1212112	ESQUEN SIALER MARIANEL DEL PILAR EMITIDAS EN CARTERA ME	-213.61	-65.00		

SALDOS DE CUENTA CORRIENTE DE ANEXOS DE DICIEMBRE A DICIEMBRE 2018

Fecha: 19/02/2021

Orden: Anexo\ Cuenta Grupo de Anexo: CLIENTES

Hora: 05:49:58 p.m.

Moneda : Ambas Monedas

Cuenta	Descripción	Saldo MN	Saldo ME
ANEXO: 0220556237329	WESNER IMPORT S.A.C.		
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	1.20	0.00
	SALDO ANEXO :	1.20	0.00
ANEXO: 0220558199041	AGROSOLUCIONES DEL SUR S.A.C.		
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	-96.98	0.00
	SALDO ANEXO :	-96.98	0.00
ANEXO: 0220559500241	PROYECTOS Y OBRAS JVS S.A.C.		
1212111	EMITIDAS EN CARTERA MN	0.00	0.06
	SALDO ANEXO :	0.00	0.06
ANEXO: 0220559856771	AGROINDUSTRIAS SERVICIOS Y MAQUINARIAS PERU S.A.C.		
1212111	EMITIDAS EN CARTERA MN	0.00	0.01
	SALDO ANEXO :	0.00	0.01
ANEXO: 0220564412989	PUMA CENTER S.C.R.L		
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	-6,553.32	-1,940.00
	SALDO ANEXO :	-6,553.32	-1,940.00
ANEXO: 0220566558590	PACHAMAMA FARMS S.A.C.		
1212111	EMITIDAS EN CARTERA MN	0.00	-0.08
	SALDO ANEXO :	0.00	-0.08
ANEXO: 0220568725400	AGRO NEGOCIOS EL PROGRESO S.A.C.		
1212111	EMITIDAS EN CARTERA MN	0.00	1.93
	SALDO ANEXO :	0.00	1.93
ANEXO: 0220572162983	OEKO TRADING COMPANY S.A.C		
1212111	EMITIDAS EN CARTERA MN	35.00	10.42
	SALDO ANEXO :	35.00	10.42
ANEXO: 0220600253604	ALTO IMPORT DE MAQUINARIAS S.A.C.		
1212111	EMITIDAS EN CARTERA MN	-139.00	-40.82
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	-1,158.21	-340.00
	SALDO ANEXO :	-1,297.21	-380.82
ANEXO: 0220600307216	CORPORACION E INVERSIONES CAME S.A.C.		
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	-3.00	0.00
	SALDO ANEXO :	-3.00	0.00
ANEXO: 0220600335619	SERVICENTER LANDIVAR MOTORS S.C.R.L		
1212111	EMITIDAS EN CARTERA MN	-30.00	-8.88
	SALDO ANEXO :	-30.00	-8.88
ANEXO: 0220600355440	MAQUINARIAS BARRERA E.I.R.L.		
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	-322.94	-95.00
	SALDO ANEXO :	-322.94	-95.00
ANEXO: 0220600428021	MAQUILAGRO LIÑAN S.A.C.		
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	-16,419.91	-4,848.00
	SALDO ANEXO :	-16,419.91	-4,848.00
ANEXO: 0220600597770	FERRAGRO SAN JUAN S.A.C		
1212111	EMITIDAS EN CARTERA MN	-66.50	-19.64
	SALDO ANEXO :	-66.50	-19.64
ANEXO: 0220600635540	EMATECNO S.A.C		
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	-0.27	0.00
	SALDO ANEXO :	-0.27	0.00
ANEXO: 0220600653122	TECNICA E INNOVACION AGRICOLA E.I.R.L.		
1212112	EMITIDAS EN CARTERA ME	1,531.39	503.00

Anexo N° 11. Entrevista

GESTIÓN DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018

Nombre de los Entrevistador(es):

- Rolleri Vasquez, Graziella Noelia
- Talledo Paasaca, Vanessa Milagros

Nombre del Entrevistado: Erick Bardales Escalante

Cargo: Asistente de Gerencia en la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola

ENTREVISTA

1. ¿Manejaban algún presupuesto por área en el año 2018?
2. ¿Realizaron algún procedimiento para asegurarse que el presupuesto que asignaron por área iba a ser suficiente en el periodo 2018?
3. ¿Hubo alguien que se haya encargado de controlar el manejo del presupuesto asignado durante el 2018?
4. ¿El dinero alcanzó para realizar las compras de mercadería en el periodo 2018?
5. ¿Realizaron alguna financiación para comprar mercadería en el periodo 2018?
6. ¿Tenían alguna fecha para la compra de mercadería en el periodo 2018?
7. ¿Usaste alguna herramienta en el 2018 para la proyección de los pagos del mes?
8. ¿Reportabas al gerente sobre los pagos del mes del periodo 2018?
9. ¿Manejabas un flujo de caja durante el periodo 2018?
10. ¿Manejaban una proyección de ventas en el periodo 2018?
11. ¿Qué estrategias usaste en el 2018 para Gestionar la Liquidez en la Empresa?
12. ¿La empresa manejó un fondo de contingencias durante el 2018?
13. ¿Cómo se gestionaron los gastos no presupuestados en el año 2018?
14. ¿Contaron con alguna herramienta que alerte sobre la falta de liquidez de acuerdo al presupuesto proyectado del 2018?

**GESTIÓN DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA
AGRÍCOLA. EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018**

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Elizabeth Sara Flores Ortiz con DNI _____
de profesión Contadora desempeñándome actualmente
como Contadora General en Clinica Rosado Palma

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento
Luego de realizar las observaciones pertinentes puedo formular las siguientes apreciaciones:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21-40%	Bueno 41- 60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado a la especialidad.			✓		
2. OBJETIVIDAD	Esta expresada en conducta observada			✓		
3. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica			✓		
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y claridad.			✓		
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema y desarrollo de la contabilidad.			✓		
6. CONSISTENCIA	Basados en aspectos técnicos científicos de la línea de investigación contable.			✓		
7. COHERENCIA	Existe coherencia entre los índices, indicadores y las dimensiones.			✓		

GESTION DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA
AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018

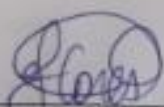
CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

I. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

Buena.

II. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

60%


Nombre: Elizabeth Sara Flores Ontg
DNI: 07543397

**GESTION DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA
AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018**

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Máximo Moisés Villavicencio Eyzaguirre con DNI 07023616
de profesión Contador Público y Administrador desempeñándome actualmente como Docente Tiempo Completo
en la Universidad Privada del Norte.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento: Entrevista.
Luego de realizar las observaciones pertinentes puedo formular las siguientes apreciaciones:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado a la especialidad.				80%	
2. OBJETIVIDAD	Está expresada en conducta observada.				80%	
3. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				80%	
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y claridad.				80%	
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema y desarrollo de la contabilidad.				80%	
6. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos científicos de la línea de investigación contable.				80%	
7. COHERENCIA	Existe coherencia entre los índices, indicadores y las dimensiones.				80%	

**GESTION DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA, EN EL
DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018**

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

I. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

II. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%



Nombre: Máximo Moisés Villavicencio Eyzaguirre

DNI: 07023616

Lima, 22 de marzo de 2021.

**GESTION DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA
AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018**

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Tania Mery García Villanueva, con DNI 19990052, profesión contador público colegiado desempeñándome actualmente como docente de posgrado de diversas universidades nacionales y particulares del Perú en Lima y provincias.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento: Entrevista. Luego de realizar las observaciones pertinentes puedo formular las siguientes apreciaciones:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21-40%	Bueno 41- 60%	Muy Bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado a la especialidad.					85
2. OBJETIVIDAD	Está expresada en conducta observada.				80	
3. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					85
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y claridad.					85
5. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos del sistema y desarrollo de la contabilidad.					85
6. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos científicos de la línea de investigación contable.					85
7. COHERENCIA	Existe coherencia entre los índices, indicadores y las dimensiones.				80	

**GESTION DE LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MAQUINARIA
AGRÍCOLA, EN EL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR, EN EL PERIODO 2018**

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

I. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

Las respuestas a las preguntas que se formulen al personal cuyas funciones se encuentran relacionadas a la gestión de la liquidez de la empresa permitirá una evaluación de los procesos y procedimientos que se llevan a cabo para cubrir las obligaciones dinerarias, así como verificar si la empresa se pone al tanto oportunamente de la falta de liquidez para tomar las acciones que puedan resolverlo.

II. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

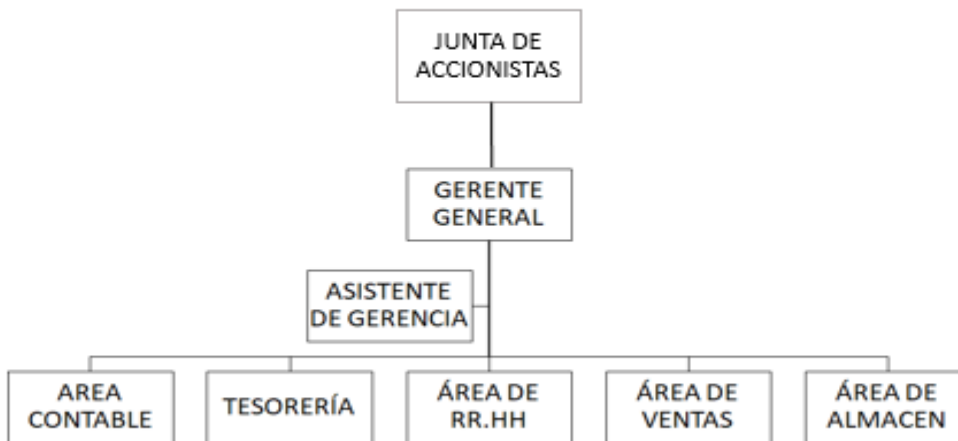
84



Nombre: Tania Mery García
Villanueva DNI: 19990052

Lima, 22 de marzo de 2021.

Anexo N° 12. Organigrama de la Empresa Comercializadora de Maquinaria Agrícola durante el periodo 2018



Fuente: Empresa

Elaboración: Propia