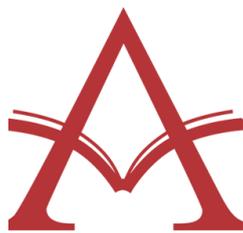


UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**Gestión de Cuentas por Cobrar y Liquidez de la Empresa
Distribuidora Las Poncianas S.A. Año 2018**

**PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER EN CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS**

AUTOR:

TERESA ESTHER, LEDESMA GARAY

ASESOR:

Mg. CESAR AUGUSTO, MILLÁN BAZÁN

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: NORMAS ETICAS CONTABLES EN EMPRESAS
PUBLICAS Y PRIVADAS.**

LIMA, PERÚ

SETIEMBRE – 2018

Resumen

El presente trabajo de investigación lleva como título, Gestión de Cuentas por Cobrar y Liquidez de la Empresa Distribuidora Las Poncianas S.A. Año 2018, Para optar el grado de bachiller en ciencias contables y financieras. La gestión de cuentas por cobrar mediante el análisis crediticio en la liquidez de la empresa distribuidora Las Poncianas S.A. en el año 2018. En la actualidad se utilizó esta investigación descriptiva debido a que busca especificar propiedades, características y rasgos importantes La investigación corresponde a un diseño no experimental transversal ya que no se manipula a las variables para ver su efecto y además se recolectaron los datos en un solo tiempo único. Para la realización de esta investigación se trabajó con el 100% de la población que corresponde 10 personales del área de contabilidad. Las cuentas por cobrar constituyen el crédito que las empresas, que adquieren sus clientes, a través de una cuenta abierta en el curso ordinario de un negocio, la mayoría de las empresas recurren al ofrecimiento de crédito. Las condiciones de crédito pueden variar según el tipo de empresa y la rama en que opere, pero las entidades de la misma rama generalmente ofrecen condiciones de crédito.

Palabras claves: Gestión de Cuentas por Cobrar. Liquidez de la Empresa. Administrador Financiero. Capital de Trabajo

Abstract

The present research work is titled, Management of Accounts Receivable and Liquidity of the Distribuidora Company Las Poncianas S.A. Year 2018, To choose the bachelor's degree in accounting and finance. The management of accounts receivable through the credit analysis in the liquidity of the distribution company Las Poncianas S.A. in 2018. At present, this descriptive research was used because it seeks to specify properties, characteristics and important features. The research corresponds to a transverse non-experimental design since the variables are not manipulated to see their effect and the data in a single time only. In order to carry out this research, we worked with 100% of the population that corresponds to 10 personnel in the accounting area. Accounts receivable is the credit that companies, which acquire their customers, through an account opened in the ordinary course of a business, most companies resort to the offer of credit. The credit conditions may vary depending on the type of company and the branch in which it operates, but the entities of the same branch generally offer credit conditions. Keywords: Accounts Receivable Management. Liquidity of the Company. Financial manager. Working Capital

Tabla de Contenido

Caratula.....	i
Resumen.....	ii
Abstracta.....	iii
1. Problema de la Investigación.....	1
1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	1
1.2 Planteamiento del Problema.....	3
1.2.1. Problema general.....	3
1.2.2. Problemas específicos.....	3
1.3 Objetivos de la investigación.....	3
1.3.1 Objetivo general.....	3
1.3.2 Objetivos específicos.....	4
1.4 Justificación e importancia de la Investigación.....	4
1.4.1 Justificación teórica.....	4
1.4.2 Justificación práctica.....	4
1.4.3 Justificación metodológica.....	5
2. Marco Teórico.....	6
2.1. Antecedentes.....	6
2.1.1. Internacionales.....	6
2.1.2. Nacionales.....	9
2.2. Bases Teóricas.....	11
2.2.1. Gestión de las Cuentas por Cobrar.....	11
2.2.1.1. <i>Definiciones.</i>	11
2.2.1.3. Objetivos de las cuentas por cobrar.....	14
2.2.1.4. Crédito de las cuentas por cobrar.....	15
2.2.1.5. Dinámica de las Cuentas por Cobrar.....	16
2.2.1.6. Descuento pronto pago de las cuentas por cobrar.....	17

2.2.1.7. Documentos por Cobrar.....	18
2.3. Definición de Términos Básicos	32
3. Conclusiones	
4. Recomendaciones	
5. Aporte Científico o socio cultural de la Investigación	
6. Cronograma	
7. Referencia	
8. Apéndices	

1. Problema de la Investigación

1.1 Descripción de la Realidad Problemática.

La Gestión de Cuentas por cobrar es una de las herramientas más importantes que tiene al alcance el Administrador Financiero para optimizar el capital de trabajo y, en consecuencia, maximizar el valor de la empresa. Las cuentas por cobrar constituyen el crédito que las empresas, conceden a sus clientes, a través de una cuenta abierta en el curso ordinario de un negocio, como resultado de la entrega de artículos o servicios, con el objetivo de conservar los clientes actuales y atraer nuevos clientes, la mayoría de las empresas recurren al ofrecimiento de crédito.

En la actualidad el mercado que tiene débil capitalización de las empresas incluyendo las dificultades que tienen para lograr financiación, esto conlleva a diversificar sus recursos financieros y a buscar inversión extra bancaria. Este financiamiento no es otra que la otorgada por los abastecedores a sus compradores a través de los aplazamientos de pago.

Los conceptos actuales influyen de gran manera al crédito entre empresas, en tiempos de decrecimiento económico como ésta, es donde más se multiplican estas fuentes de préstamo, la empresa no debe solo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

La finalidad de cobrar las cuentas, es facilitar información cuantificada referente al valor total de recuperaciones pendientes de cobro a los clientes en general, por operaciones normalmente del giro específico de una empresa.

La liquidez de la empresa es uno de los indicadores financieros más importantes, porque dependiendo del grado de liquidez se juzga la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Generalmente se puede medir la liquidez de una empresa a través de los indicadores de liquidez, la cual mide la capacidad para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia y su capacidad de permanecer solvente en caso de contingencias.

La falta de liquidez para la empresa Las Poncianas S.A es preocupante, es la misma que muchas empresas tienen el mismo problema y esto trae consecuencias posteriores como la falta de pago a los trabajadores, al sistema financiero, como el alquiler del local o la compra de insumos necesarios para la producción podrían verse perjudicadas.

La distribuidora Las Poncianas S.A., es una empresa constituida en el año 1980 en la ciudad de Lima, teniendo como representante Legal al Sr. Alfredo Ledesma Meza Dejo iniciando sus actividades un 20 de marzo de 1880, en el distrito de Miraflores de la ciudad de Lima.

La distribuidora Las Poncianas S.A. es un equipo empresarial peruano con costumbre, mostrando ser líder en los diferentes lugares que tienen una sede. Manejando altos tipos de calidad, para disputar internacionalmente. La actual gestión ha permitido que la empresa sea reconocida como una de las empresas más importantes y sólidas nacional e internacionalmente.

La distribuidora Las Poncianas S.A. es una empresa peruana con una clara visión: tener rentabilidad, crear oportunidades, y ser líderes en su territorio. Nuestra misión es brindar servicios y productos de calidad a mercados locales y extranjeros.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1. Problema general.

¿En qué medida la gestión de cuentas por cobrar mejora los niveles de liquidez de la empresa Distribuidora Las Poncianas S.A. en el 2018?

1.2.2. Problemas específicos.

¿De qué manera las políticas de crédito reducen el riesgo de liquidez en la empresa Distribuidora Las Poncianas S.A. en el año 2018?

¿De qué manera la política de cobranza influye en la obtención de un financiamiento para la empresa Distribuidora Las Poncianas S.A. en el año 2018?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general.

Demostrar cómo la gestión de cuentas por cobrar mediante análisis crediticios influye en la liquidez de la empresa distribuidora Las Poncianas S.A. en el año 2018.

1.3.2 Objetivos específicos.

Analizar cómo las políticas de crédito influyen en el riesgo de liquidez de la empresa Distribuidora Las Poncianas S.A. en el año 2018.

Establecer políticas de cobranza con la finalidad de reducir el margen de cuentas incobrables de la empresa Distribuidora Las Poncianas S.A. en el año 2018.

1.4 Justificación e importancia de la Investigación

1.4.1 Justificación teórica

Es elaborar una buena gestión de cuentas por cobrar y un buen control en los manejos de crédito para la importancia que mediante ello se pueda tener un nivel de liquidez que nos permita el buen funcionamiento de la empresa y de esta manera no se retrase en cuanto a los cobros y pagos.

1.4.2 Justificación práctica

La justificación practica de esta investigación es evalúan diferentes métodos entre ellos la implementación de instrumentos financieros que nos permita la rapidez del efectivo y beneficiarnos con la utilización de la misma.

Investigando más a fondo se determinó que las ventas al crédito es una buena opción para maximizar nuestros ingresos teniendo como ventaja la utilización de instrumentos financieros podremos rentabilizar el dinero a corto plazo.

1.4.3 Justificación metodológica

La justificación metodológica de esta investigación es maximizar nuestros niveles de investigación en la liquidez ello nos permitirá invertir en más mercaderías y acrecentar nuestras ventas, teniendo muy en claro nuestras políticas de créditos y cobranzas.

2. Marco Teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales.

Gonzales, A.(2016), realizó una tesis de investigación titulado *Incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa hierros san Félix s.a.* periodo 2015, tesis de pre grado, en la universidad nacional de experimental de Guayana, Venezuela, cuyo **objetivo general** analizar la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa hierros san Félix s.a. periodo 2015”, **población** La población de la investigación estuvo conformada por 5 personas de la empresa Hierro San Félix, s.a. donde el departamento de ventas y cobranzas tienen entre áreas. **Resultado y análisis**, el 90 % del personal del departamento ya arriba mencionadas decidieron que no habrá contratación de más empleados, debiendo corregir su planificación y comunicación entre los departamentos, Se cree que, si corregimos los factores internos y externos, este proceso se verá un gran cambio en la empresa Hierro San Félix s.a., se puede decir que, por falta de planificación, organización y comunicación entre los departamentos de la entidad y la delegación de funciones, así como el personal constituye una de las principales causas que incide las cuentas por cobrar.

La empresa Hierros San Félix, s.a., en su investigación llegó a la **conclusión** de que no existe gestión de procesos funcionales, de manera que no existe un desempeño de los departamentos de créditos y cobranzas. En varias oportunidades las cuentas por cobrar se vencen porque las facturas no son cobradas en el tiempo determinado, la misma que no tiene medidas correctivas de la empresa hacia los clientes morosos, la empresa no tiene provisiones para cálculos perdidos.

Aguilar, V. (2013), realizó sus teorías de investigación titulado *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera s.a.c.*,

presentado para tesis pre grado, en la universidad San Martin de Porres, Perú, cuyos **objetivos principales** fueron: Establecer de qué manera la gestión de cuentas por cobrar participa en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C Cuadro de distribución de la muestra **Población** Áreas Población (N) Muestra (n) Administración 34, en su estrategia de crédito resalta el otorgamientos de dar facilidades de dinero, el mismo que se vio el reporte donde se tuvo que 40%.

La Corporación Petrolera SAC, diseñó un sistema de gestión de evaluación de créditos a sus clientes.

La misma que no tiene una política de crédito para la evaluación de los posibles clientes, la empresa solo toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado. En muchas oportunidades la empresa ha realizado un outsourcing, afectando a la liquidez de la empresa.

Noriega, J.(2014), realizó su tesis de investigación titulado *Administración de cuentas por cobrar -un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*, presentado para optar la tesis de pre grado, en la universidad de San Carlos de Guatemala, cuyos **objetivos generales** fueron: Proponer normas que establezcan el crédito y que beneficien la gestión de cuentas por cobrar a empresas maquiladoras guatemaltecas de prendas de vestir, describir los procedimientos de control interno para efectuar un análisis financiero de la gestión administrativa de cuentas por, en su investigación llegó a la **conclusión** que mediante el análisis financiero durante el período 2013-2014 atraviesa por una administración desatendida de cuentas por cobrar.

Lazarin, A.(2014), realizó su tesis de investigación titulado *Proceso de cuentas por cobrar y análisis de la documentación requerida por coca cola femsa para el otorgamiento de líneas de crédito a los clientes*, para la tesis de pre-grado, en la universidad nacional

Autónoma de México, cuyo objetivo fue: la descripción del proceso de cuentas por cobrar por la venta de nuestros productos de clientes de crédito formal así como dar a conocer la documentación utilizada , la cual es requerida a nuestros clientes para elaborar un estudio crediticio y finalmente otorgarles una línea de crédito, que nos permita sanear la cartera así como la administración dentro de coca cola femsa, en su investigación llegó a la conclusión de que el resultado de las diversas situaciones experimentadas al interior de coca cola femsa, considero que se trata de una gran organización la cual se reinventa permanentemente y por lo tanto se encuentra en un proceso constante de cambio, debido a lo anterior, puedo comentar que los cambios observados nos han llevado a optimizar recursos, así como la mejora de algunos procesos como en el caso particular del área de cuentas por cobrar en la cual actualmente se están efectuado grandes innovaciones que nos permiten en primer lugar a eliminar la morosidad que se presentaba en el pasado así como a una recuperación más rápida de la cartera, implementando procesos y controles que nos ayudan a que la administración de la cobranza de nuestros clientes sea más efectiva.

Gaona, K.(2016), realizo una tesis de investigación titulado *Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca núcleo de Loja período comprendido entre 2012-2015*, para optar la tesis de grado, contador público auditor, en la universidad nacional de Loja, Ecuador, cuyos objetivos fueron: lograr la recuperación del crédito, cumplir las metas del flujo de caja, revisar los resultados de la aplicación e incentivo de pago y evaluar los posibles cambios en el sistema de cobranza y en su investigación llegó a la conclusión de se utilizaron herramientas de análisis financiero que llevan a cabo un estudio a los estados financieros. Las cuentas por cobrar afectan tanto su liquidez y rentabilidad porque si no son recuperadas a tiempo no hay efectivo.

Castillo, Y.(2013), realizó una tesis de investigación titulado *Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo*, para la tesis de grado, en la universidad de San Carlos de Guatemala, cuyos objetivos fueron: Examinar actualmente la liquidez a través del uso de las razones financieras, para determinar necesidades del capital de trabajo y analizar la liquidez a través proyecciones, en su investigación llegó a la conclusión de que la administración de la liquidez depende de la planificación estratégica de cada compañía.

2.1.2. Nacionales

Pérez, H.(2015), realizó su tesis de investigación titulado *Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori e.i.r.l.*; durante el Año 2014, presentado para optar tesis de pre grado, en la universidad nacional de San Martín Tarapoto, Perú, cuyos objetivos fue: Conocer el proceso de crédito por la empresa Juan Pablo Mori e.i.r.l el proceso de crédito, capacidad, capital y condiciones, y la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori e.i.r.l en su investigación llegó a la conclusión de que en la empresa Juan Pablo Mori e.i.r.l realiza un proceso inadecuado de créditos al 70%, dicha empresa no tiene una data actualizada de todos los clientes, ya que actualmente no existe funciones de cada colaborador ya que estas no están establecidas.

Castro, P.(2015), realizó una tesis de investigación titulado *El sistema de detracciones del igv y su impacto en la liquidez de la empresa de transportes de carga pesada factoría comercial y transportes sac de Trujillo*, para la tesis de grado, en la Universidad Privada Antenor Orrego, Perú, cuyos objetivos fueron: medir el impacto del sistema de detracciones, precisar los fundamentos básicos del sistema de detracciones del igv y sus observaciones constitucionales y precisar la implicancia del sistema de detracciones del igv en la

rentabilidad de la empresa de transporte de carga pesada factoría comercial y transporte s.a.c., en su investigación llegó a la conclusión de que se aprecia una gran disminución de la liquidez de la empresa para reinvertir el capital de trabajo, de manera que se origina un efecto negativo en el costo de oportunidad, incrementándose los gastos financieros como consecuencia de la necesidad de financiamiento.

Arias Preciado, (2013) *Propuesta de plan estratégico de tecnologías de información para el mejoramiento de la gestión de los servicios del área de TI que dan soporte al proceso cuentas por cobrar del área de Administración y Finanzas de América Móvil Perú* presentado para la tesis de grado, en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas – Perú. En sus conclusiones considera: Abordar la formulación del Plan estratégico del Negocio, para lo cual se desarrolla el Análisis de la Organización e identifican los Objetivos Estratégicos del Negocio, en función de las cuentas por cobrar en estrategias priorizadas. Se desarrolla la priorización de los objetivos estratégicos y procesos del área de TI en función al logro de los objetivos estratégicos del negocio, asimismo, se determina las estrategias a ser implementadas, y finalmente el plan estratégico de TI. Como resultado del análisis, se identificó la necesidad de fortalecer la gestión de los servicios de TI y optimización de los procesos internos; focalizándose la alternativa de solución a un área específica piloto, para luego ser implementada en todas las áreas de Tecnología de Información.

Lizárraga Vergaray, (2015) *Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital del trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de ate* Presentado para la tesis de grado, en la Universidad San Martín de Porres – Perú. En sus conclusiones considera: Que un proceso eficiente significa que tiene que estar integrada a una

plataforma tecnológica, para que pueda mejorar en las ventas y mejorar el aumento del efectivo y la rotación de las cuentas por cobrar.

Westreicher, H. (2014). *Financiamiento con facturas crece 33% por menor liquidez en empresas*. Diario Gestión. (08 de setiembre del 2014) p. 15B. El factoring es ideal para la desaceleración económica y menor liquidez. La empresa debe cobrar a sus clientes, extendiéndose su pago de 60 a 75 días,” dijo Francisco Paz, gerente del área de servicios para empresas del BCP. Del lado del proveedor, un economista resaltó que se gana un financiamiento de trabajo a costo cero por la liquidez inmediata y una tasa de interés preferencial en función del riesgo del cliente (comprador), que normalmente pertenece al sector corporativo. (Westreicher,08 de setiembre del 2014, p. 15B).

Briceño, L. (2012). *Regreso a lo básico: Métodos para estimar el capital de trabajo*. Diario Gestión. (03 de € del 2015) p. 5, se debe de verificar las importantes variables, por ejemplo, el promedio se mantendrá caja por el equivalente a los posteriores días de venta, en un plazo promedio de pago del crédito otorgado a los clientes sea de 30 días. (Briceño, 03 de agosto del 2012, p. 5).

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Gestión de las Cuentas por Cobrar

2.2.1.1. Definiciones.

Según Pellegrino, (2013) en su estudio de las cuentas por cobrar lo define de la siguiente manera: representa las ventas, servicios prestados y otorgamiento de préstamos, son créditos, que continuamente se convierten en bienes o valores disponibles, tales como efectivo, aceptaciones, entre otros. Las cuentas por cobrar se encargan de llevar el

control de las deudas de clientes y deudores para reportarlas a los departamentos de crédito y cobranza, contabilidad, tesorería y finanzas. (p.9)

Según Brealey, (2012) nos dice que la gestión de cuentas por cobrar: Es un instrumento valioso en niveles adecuados que vean la fluidez y la rentabilidad. La importancia de la aplicación de herramientas y técnicas adecuadas para su eficiente gestión, de forma que permitan lograr los objetivos trazados durante el tiempo determinado. (p.203)

Según Pere., (2015) define que las cuentas por cobrar: (...) consiste en el desarrollo de actividades y estrategias para alcanzar el cobro de deudas. Una gestión de cobranzas, para que sea efectiva, debe tomar en cuenta el contacto, la comunicación y el entorno de negocio. Estos aspectos producen información que debe ser bien administrada y rápidamente canalizada para producir efectividad en cada gestión que se emprende. Para gestionar el cobro de deudas en mora es aconsejable que primero se encuentre bien organizado. Para hacerlo, usted debe conocer, su empresa, sus productos, su Industria, el flujo operativo de negocio, la tecnología que utilizan para administrar la Información. (p.336)

Según Bravo, (2013) puntualiza que Las cuentas por cobrar de la siguiente manera: representan un derecho a favor de la empresa que se originó por la venta de productos o la prestación de servicios a crédito, el otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo. Dependiendo de cómo se originaron las cuentas por cobrar, se pueden clasificar en, a cargo de los clientes que son los documentos o cuentas por cobrar que se originaron por la prestación de un servicio o la venta de un producto a los clientes, lo cual representa la actividad normal de la empresa. A cargo de otros

deudores, son documentos o cuentas por cobrar originados por actividades distintas de aquéllas para las cuales fue constituida la empresa, como, por ejemplo, préstamos a empleados o accionistas y ventas de activos fijos a crédito, entre otros. (p.183).

2.2.1.2. Clasificación de Cuentas por Cobrar.

Sobre la clasificación de cuentas por cobrar Van, y Wachowicz, (20013) señala lo siguiente:

las cuentas por cobrar pueden clasificarse como de exigencia inmediata: Corto plazo y a largo plazo. Corto plazo: Aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año. Las cuentas por cobrar a corto plazo, deben presentarse en el balance general como activo circulante. Las cuentas por cobrar a largo plazo deben presentarse fuera del, activo circulante. Los aspectos relevantes de las cuentas por cobrar a corto pueden sub clasificarse de acuerdo a su origen en dos grupos que son: A cargo de Clientes y a cargo de Otros Deudores. (p.140)

Según Ortega, (2016) Contabilidad financiera, clasificación de cuentas por cobrar: Clasificación de las cuentas por cobrar de acuerdo con la exigibilidad de las cuentas por cobrar, estas se clasifican en: Cuentas por cobrar de exigencia inmediata o a corto plazo. Son aquellas cuentas por cobrar cuyo plazo de exigibilidad es menor a un año de la fecha de presentación de estados financieros. Cuentas por cobrar de exigencia a largo plazo. Son aquellas cuentas por cobrar cuyo plazo de exigibilidad es mayor a un año de la fecha de presentación de estados financieros. De acuerdo con su origen, se pueden clasificar y presentar de la siguiente forma: A cargo de clientes. Son las cuentas por cobrar que derivan de las operaciones normales de la entidad como la comercialización de algún producto o servicio a crédito, tales como documentos y cuentas por cobrar a cargo de clientes. A cargo de otros deudores. Son las cuentas y documentos por cobrar a cargo de

otros deudores por operaciones distintas para las que fue creada la entidad, tales como préstamos a funcionarios y empleados, saldos a favor de contribuciones, ventas de activo fijo, etc. (p.4)

2.2.1.3. Objetivos de las cuentas por cobrar.

Según Mira, (2013) explica los objetivos cuentas por cobrar de la siguiente manera:

- a) Adecuada segregación de funciones, con personas independientes que supervisen cada uno de los departamentos en los que intervienen: Cuentas por cobrar y su contabilización, devoluciones y descuentos, realización de pedidos y créditos, facturación y control de tesorería.
- b) Listado de clientes con el límite de crédito.
- c) Conciliaciones periódicas entre las cuentas cobrar y el mayor al final del mes, envío periódicos de conciliaciones a clientes, realizados por personas independientes aclarando las diferencias existentes.
- d) Existencia de un control para la entrega de mercancía, para que no pueda salir la misma sin la correspondencia autorización “orden de venta” y sin el correspondiente albarán.
- e) Control sobre las mercancías facturadas. Debe de existir una numeración correlativa en los albaranes y que estos acompañen siempre a la mercancía.
- f) Comprobación periódica de las facturas pendientes de cobro.
- g) Conciliación periódica de los saldos de efectos a cobrar descontados en el banco y su registro en el mayor. (p.116)

Según Aguirre, (2016) puntualiza así los objetivos de cuentas por cobrar: Las cuentas por cobrar abarcarán todo aquel control y procedimiento que harán que se alcancen los siguientes objetivos: Objetivo 1: Las cuentas a cobrar de clientes o cantidades a percibir de otros deudores a cobrar estarán correctamente registradas, valoradas y clasificadas en los estados contables, y procederán a las transacciones previamente autorizadas. Objetivo 2: Todos los saldos de las cuentas por cobrar estarán sujetos a un control del crédito en cuanto a su identificación, vencimiento y seguimiento de saldos vencidos y no liquidados. Objetivo 3: La cobrabilidad de los saldos contables será efectiva, dotándose una provisión contable, previa autorización del responsable correspondiente en los saldos de dudosa cobrabilidad. Objetivo 4: Los cobros de clientes serán controlados desde su recepción, anotándose inmediatamente en los registros contables, hasta su depósito en las cuentas bancarias. Objetivo 5: Salvaguarda y custodia de las cuentas a cobrar y efectivo recibido de los mismos. Objetivo 6: Segregación apropiada de funciones para optimizar y evitar riesgos en los procedimientos de control. Objetivo 7: Operación de acuerdo con las políticas y criterios definidos por la dirección de la entidad. (p.287).

2.2.1.4. Crédito de las cuentas por cobrar.

Zúñiga, (2014) describe el crédito de la siguiente manera: Es un préstamo de dinero que el Banco otorga a su cliente, con el compromiso de que, en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al Banco por todo el tiempo que no tuvo ese dinero (mediante el prepago). (p.19).

Samaniego, (2015) describe el crédito de la siguiente manera: Es una operación financiera donde una persona (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor), en la cual, este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera. (p.35).

2.2.1.5. Dinámica de las Cuentas por Cobrar.

Con respecto a las dinámicas de cuentas por cobrar Chapí, P. (2014) lo clasifica en:

Nomenclatura de las subcuentas

121 “Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

122 anticipos recibidos de clientes

123 letras por cobrar

129 cobranza dudosa” (p. 98).

Según Ortega, Pacherras, y Díaz, (2016) clasifica cuentas por cobrar:

Estructura

12 cuentas por cobrar comerciales terceros

121 facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

1211 no emitidas

1212 emitidas en cartera

1213 en cobranza

1214 en descuento

122 anticipos de clientes

123 letras por cobrar

1231 en cartera

1232 en cobranza

1233 en descuento. (p.39)

2.2.1.6. Descuento pronto pago de las cuentas por cobrar

Según Haime, (2016) precisa con respecto a descuento por pronto pago lo siguiente: Es difícil de evaluar si es conveniente o no para la empresa darlo o aprovecharlo. Desde el punto de vista del vendedor es conveniente estructurar un sistema generalizado de descuentos por pronto pago, evaluando el costo actual de financiamiento a clientes y el costo que se tendría al ofrecerles descuentos verdaderamente atractivos por el pago anticipado de sus facturas. (p. 210)

Según Delgado, (2012), explica al Descuento por pronto pago como un descuento de naturaleza comercial que aplicaremos al cliente, como su propio nombre lo indica, nos efectuó el pago del importe de la factura que se derive de una venta en un corto periodo de tiempo. En caso de que, una vez emitida la factura comunicamos al cliente que por pronto pago le concedemos un descuento sobre el importe de dicha venta. (p.174)

2.2.1.7. Documentos por Cobrar.

Según Horngren, (2014) menciona lo siguiente de documentos por cobrar: Los documentos por cobrar son más formales que las cuentas por cobrar. El deudor firma un pagaré como evidencia de la transacción. Antes de tratar el aspecto contable, definamos los términos especiales que se usan para los documentos por cobrar.

Pagaré: Promesa escrita de pagar una cantidad de dinero especificada en una fecha futura en particular.

Emisor del pagaré (deudor): Entidad que firma el pagaré y que promete pagar el monto requerido; el emisor del pagaré es el deudor. **Beneficiario del pagaré (acreedor):** Entidad a la cual el emisor promete el pago futuro; el beneficiario del pagaré es el acreedor.

Principal: Monto prestado por el beneficiario y solicitado en préstamo por el emisor del pagaré. **Interés:** Ingreso para el beneficiario por prestar dinero. El interés es un gasto para el deudor y un ingreso para el acreedor. **Periodo de intereses:** Tiempo durante el cual se calcula el interés. Va de la fecha original del pagaré a la fecha de vencimiento. También se denomina término del pagaré. **Tasa de interés:** Tasa porcentual de interés especificada en el pagaré. Las tasas de interés casi siempre se establecen para un periodo de un año. Un pagaré al 9% significa que el monto de los intereses para un año es de 9% del principal del pagaré. **Fecha de vencimiento:** Como vimos, ésta es la fecha en que vence el pago final del pagaré. También se denomina fecha límite. **Valor al vencimiento:** Suma del principal más los intereses devengados al vencimiento. (p.445)

Según Vargas, (2013), en su punto de vista dice lo siguiente sobre documentos por cobrar:

El documento puede convertirse en efectivo antes de su vencimiento si se descuenta en un banco o una entidad financiera. En caso de impago, permite efectuar una demanda

judicial que hace posible cobrar la deuda. La tenencia de un documento permite tener un reconocimiento por escrito, tanto del plazo de la deuda, como del importe de la misma. Los documentos ganan intereses que incrementan los ingresos ya que estos últimos constituyen un cargo por el uso del dinero. En los negocios, la mayor parte de las transacciones referentes a documentos están comprendidas dentro de un período menor de un año, y este período se expresa generalmente en días. El plazo del documento hace necesario contar con precisión el número real de días que transcurren desde el día siguiente a la expedición del documento, hasta el día de su vencimiento. El pagaré y la letra de cambio constituyen los documentos de cobro más usados hoy en día en las empresas a nivel internacional. El primero constituye una promesa incondicional de pagar una suma de dinero a la vista, a una fecha fija o a una fecha futura determinada. Puede que devengue o no intereses, dejándose expresado en el mismo en el caso de que se carguen. El proceso de cobro de los documentos por cobrar es muy similar al de las cuentas por cobrar. Si el poseedor de una letra de cambio, llegada la fecha de vencimiento, no la puede cobrar, podrá protestarla a través de un proceso judicial. De esta forma podrá reembolsarse de su importe, gastos de protesto y recambio. El importe a reclamar se conoce como cuenta de resaca e incluye las partidas siguientes: gastos de protesto, corretaje de negociación, daño de recambio y gastos de correspondencia. (p.61).

2.2.1.8. NIC 1- Presentación de los estados financieros

MEF. (2015), acota lo siguiente sobre la Nic 1- Presentación de los estados financieros:

Alcance, esta norma es de aplicación para la presentación de todo tipo de estados financieros, con propósito de información general. Es aplicable a todo tipo de empresas, incluyendo bancos y empresas aseguradoras.

Objetivo, el objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, gestión económica, es por ello que aportan información sobre activo, pasivo, patrimonio neto, ingresos, gastos, resultados y flujos de efectivo.

Estados financieros: Se aconseja que las empresas presenten un informe que explique la actividad llevada a cabo, su posición financiera y las principales incertidumbres a las que se enfrenta. Estado de situación financiera: Cada empresa debe decidir si presenta sus activos circulantes y sus pasivos circulantes como categorías separadas dentro del balance de situación. Cuando no se utilice esta clasificación, los activos y pasivos se presentarán por medio de su grado de liquidez. En cualquier caso, se deberá informar para cada activo o pasivo el importe esperado a cobrar o pagar, respectivamente, antes y después de los 12 meses siguientes desde la fecha del balance. Estado de resultados, se incluyen las siguientes partidas: Ingresos, resultado de explotación, gastos financieros participación en resultados de empresas asociadas y sociedades multi grupo contabilizados por el método de la participación. Gasto por el impuesto sobre beneficios, etc. Los gastos se desglosarán por naturaleza o función. Estado cambio en el patrimonio neto, este estado muestra: El resultado neto del periodo, Los gastos, ingresos o resultados que de acuerdo con otras NIC se carguen o abonen directamente al patrimonio neto. Se trata de superávit o déficit de revalorización de propiedades e inversiones y de las diferencias de conversión en los estados financieros de entidades extranjeras. Las políticas contables y en la corrección de errores importantes, entre otros. En principio todos los gastos e ingresos reconocidos en el periodo se deben incluir en la cuenta de resultados. Algunas excepciones son los superávit y déficit de

revalorización y ciertas diferencias de cambio que se pueden reconocer directamente como cambios en el patrimonio neto. (pp. 575 – 577).

Paredes, (2014), clasifica NIC 1- Presentación de los estados financieros de la siguiente manera. Alcance, esta norma es de aplicación para la presentación, con propósitos de información general, de todo tipo de estados financieros por organizaciones empresariales con ánimo de lucro. Objetivos y Finalidad, básicamente se pretende conseguir dos objetivos: Establecer las bases para la presentación, con propósito general, de información general. Asegurar la comparabilidad de los estados financieros, tanto en el tiempo como entre empresas. Para alcanzar este objetivo la Nic 1 establece: Consideraciones generales para la presentación de los estados financieros. Unas guías para determinar su estructura. Los requisitos mínimos sobre el contenido de los estados financieros a publicar por las empresas. El fin primordial de los estados financieros es el de suministrar información acerca de la situación financiera, gestión económica (rentabilidad), así como de los flujos de efectivo, de forma que les permita a los usuarios tomar sus decisiones económicas. Estados Financieros: Deben mostrar la imagen fiel de la empresa, de la situación financiera (activos, pasivos y patrimonio neto) de los resultados (ingresos, ganancias, gastos, y pérdidas) y de los flujos de efectivo de la empresa (cobros y pagos) esto es, tienen que permitir un grado aceptable de comprensión y fiabilidad, al tiempo que la información ofrecido ha de ser relevante y comparable. Estado de Situación Financiera: En este estado se muestran los activos y pasivos de la empresa, y por diferencia de ambos, el patrimonio neto. El reconocimiento de los elementos de la Situación Financiera (activo, pasivo y fondos propios) requiere el cumplimiento y los requisitos para el reconocimiento de los mismos. Las empresas pueden optar por dos posibles criterios de agrupación de las partidas del balance.

Diferenciando entre partidas de activo y pasivo circulante y no circulante. Agrupando las partidas de activo y pasivo en función de su menor a mayor grado de liquidez. En cualquiera de los dos casos se deberá informar para cada activo o pasivo el importe esperado a cobrar o pagar, respectivamente antes y después de los doce meses siguientes desde la fecha del balance. Estado Cambio en el Patrimonio Neto: Refleja el incremento o decremento experimentado por los activos netos de los estados financieros a lo largo del ejercicio. Es decir, la variación de riqueza que se ha producido en el ejercicio, en términos cuantitativos y cualitativos. Este estado por un lado complementa la información recogida en el Estado de Resultados; y por otro, explica las variaciones del neto patrimonial que, referidas a dos ejercicios consecutivos.

Estado de Flujo de Efectivo: Este estado suministra la información a los usuarios las bases para la evaluación de la capacidad que la entidad tiene para generar efectivo y otros medios líquidos equivalentes. (p.149)

2.2.2. Liquidez

2.2.2.1. Definiciones.

Domínguez, (2015), define sobre la liquidez lo siguiente: Es el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes, en la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. Algunos autores se refieren a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago. Podemos definir varios grados de solvencia. el primer lugar

tenemos la solvencia final, expresada como la diferencia existente entre el activo total y el pasivo exigible. (p.16)

Según Wong, (2015), define la liquidez como:

La capacidad de pago a corto plazo que no debe entenderse como un concepto absoluto, no existen los términos de activo líquido o ilíquido. El verdadero concepto más bien tiene que ver con una cuestión de grado. Por ejemplo, las cuentas por cobrar son activos más líquidos que los inventarios, pero menos líquidos que la caja. (p.21)

Para Drusco, (2014), considera a la liquidez como: (...) la capacidad de una empresa de convertir sus activos en caja o de obtener caja para satisfacer su pasivo circulante. Es decir, miden la solvencia de una empresa en el corto plazo o el dinero en efectivo de que dispone para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Por lo tanto, este indicador nos dirá si los activos pueden convertirse fácilmente en líquidos; un activo líquido es aquel que se puede vender fácilmente a un precio justo de mercado. (p.41)

2.2.2.2. Objetivos de liquidez.

García, (2014), “Medir la capacidad disponible de la empresa, medir la habilidad para cubrir compromisos inmediatos, medir el índice de solvencia inmediata, medir la habilidad para cubrir costos inmediatos, medir las inversiones de acreedores y propietarios” (p193).

Ricra (2014) menciona los objetivos más importantes: Servir de herramienta para generar ma_

yor capital de la empresa, evaluar la efectividad de la administración financiera de un proyecto, evaluar incentivos locales para determinar la conveniencia de asumir, un cambio en la empresa con relación al ingreso incremental que deja el mismo. (p.10)

2.2.2.3. Importancia de liquidez.

Sobre la importancia de la liquidez, Socola, (2013) menciona lo siguiente: Al obtener liquidez, la empresa puede confrontar dos puntos resaltantes: Primero, podrá pagar las deudas contraídas, así como los pagos presentados en el curso normal del negocio; es decir, pago a proveedores, mano de obra y dividendos. Segundo, podrá estar preparado frente a situaciones inesperadas o podrá invertir en negocios que considere rentables. (p.1)

Caraballo, (2013) sobre la importancia de la liquidez señala lo siguiente: Determinar las fortalezas y debilidades propias de la organización y del producto a los efectos de diseñar una buena estrategia competitiva, contar con elementos firmes que permitan trabajar con un cierto grado de certidumbre respecto a los objetivos comerciales planteados y elaborar el plan comercial que al ser factible se convierte en una mayor probabilidad de éxito para la organización. (Pp.14-15)

2.2.2.4. Indicadores de Liquidez.

Según Vera, (2016) analiza la liquidez en: Ratios de liquidez: Estos índices miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Prueba ácida: Es un indicador más exigente porque mide la proporción entre los activos de mayor liquidez frente a sus obligaciones a corto plazo. No toma en cuenta los inventarios o existencias porque no se pueden fácilmente convertir en efectivo. (p.217)

Según Briseño, (2016) analiza la liquidez en: Capital de Trabajo es la diferencia del activo corriente y el pasivo corriente. Indica el valor representado en efectivo que le queda a la empresa después de pagar todos sus pasivos de corto plazo. El Capital de trabajo es el monto que tiene disponible para continuar con el desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Razón corriente: Muestra la disponibilidad corriente de la empresa por cada sol de corto plazo. Prueba ácida: Es un indicador más riguroso para medir la liquidez de la empresa, ya que se resta al activo corriente, las cuentas menos líquidas, inventarios y gastos pagados por anticipado, para luego dividirlo entre el pasivo corriente. Razón efectiva: Relaciona las inversiones financieras temporales considera sólo al efectivo y a los valores negociables, es decir, las dos cuentas más líquidas y las compara con el pasivo corriente. (p.50).

2.2.2.5. Ventajas de Liquidez.

Según los autores Mendiola, Aguirre, Bendezú, & Berrospi, (2014), determinan Las siguiente ventajas: Permitir financiar proyectos de inversión de la empresa emisora. Mejora la habilidad para obtener capital en el futuro si la acción mantiene un buen desempeño en el mercado. Genera una mayor confianza e interés al inversionista, en vista de que la empresa emisora debe cumplir con todas las reglas y obligaciones financieras. Indicador Caja Efectivo Pasivo Corriente.

Se realiza los requerimientos de información de los mercados en donde cotiza la acción para genera un mayor volumen de información financiera sobre la empresa. (p.177)

Morales, (2017), considera las siguientes ventajas: Mide la garantía para poder cumplir con

las deudas y obligaciones a corto plazo. El exceso del activo circulante sobre el pasivo circulante puede amortiguar las pérdidas que pueden producirse o cubrir posibles mermas de los activos corrientes. El exceso de activo circulante sobre el pasivo circulante puede reinvertirse y elevar el valor de la empresa.

Mide la reserva de fondos líquidos por encima de las obligaciones corrientes frente a la incertidumbre e infortunios a los que está sujeto el flujo de efectivo en una empresa y garantiza un margen de seguridad. (p.21)

2.2.2.6. Gestión de liquidez.

Desde el punto de vista de los autores Rizo, Pablos, & Rizo, (2010), mencionan lo siguiente:

Es conocida como el gran interés acerca de la correcta administración del efectivo, para lograr el objetivo se necesita determinar las necesidades mínimas para la empresa, pudiendo utilizarse para ello diferentes métodos, estos se pueden clasificar en analíticos y matemáticos, de los cuales sólo se hará referencia al primer grupo. Dentro de los métodos analíticos, se encuentra el Método Corriente, mediante el cual se parte de la determinación del Ciclo de Conversión del Efectivo o simplemente Ciclo de Caja, se trata de un método sencillo, donde se determina el nivel mínimo de caja para operaciones que necesite una empresa. El Ciclo de Conversión del Efectivo es el plazo de tiempo que corre desde que se hace el pago por la compra de materias primas hasta la cobranza de las cuentas por cobrar generada por la venta del producto final, es decir este ciclo de explotación abarca generalmente todo el período que transcurre desde el compromiso de tesorería para compras hasta el cobro de las cuentas resultantes de la venta de bienes o servicios. Este método parte del supuesto de que el mínimo de

necesidades de liquidez está dado por el promedio de caja requerido por la entidad con ritmos constantes en los niveles de compras, producción y ventas; donde la rotación de caja es el número de veces en que la caja del negocio rota realmente en el período analizado. El ciclo de caja implica el uso del efectivo para adquirir materias primas, transformarlas en productos terminados y venderlas a los clientes, además de pagar los gastos generales. Una empresa rentable tiene que recibir más efectivo que el que ha pagado al concluir el ciclo operativo para afrontar los pagos necesarios, en el Modelo del Ciclo de Conversión del Efectivo se usan los siguientes. (p.9)

Desde el punto de vista de la autora Santander, (2007), explica lo siguiente: La gestión de liquidez, primero es necesario partir del cálculo de la capacidad inmediata de pago y comprobar luego si la empresa está funcionando cerca de su efectivo medio ya que, si existiera exceso de liquidez con un nivel de efectivo superior al máximo aceptable, la medida a tomar sería reducir el costo de oportunidad por la tenencia de efectivo, minimizando el mismo. En el caso de haber déficit monetario, el método a aplicar sería optimizar financieramente todo activo que encierra inmovilidad de recursos monetarios. Es considerada como un fin en sí misma por algunos empresarios, cuando en realidad hay que buscarla en todas las partidas desagregadas del Estado de Situación de la empresa y hacer un estudio profundo de cada parte. (p.55)

2.2.2.7. Riesgo de Liquidez.

Medina, (2014), toma en cuenta las entidades financieras para su estudio de riesgos de Liquidez donde señala que: Es inherente por su función básica de transformación de plazos: tomar prestado a corto plazo, a través de cuentas corrientes y certificados de depósito a plazos cortos, para luego realizar préstamos a largo plazo. Asimismo, la

complejidad y el creciente uso de algunos instrumentos financieros como a titularización, los fideicomisos y la tendencia a obtener fondos en los mercados de capitales al por mayor, han aumentado significativamente la dificultad en la gestión de este riesgo. Es muy importante no perder de vista el carácter estructural de este riesgo, prácticamente todas las decisiones que se toman en las entidades financieras tienen impacto sobre la liquidez de las mismas. Por ello, la gestión del riesgo de liquidez debe hacerse teniendo en cuenta las interrelaciones con el resto de riesgos bancarios y no aisladamente desde los departamentos de tesorería. El concepto que debería primar para gestionar el riesgo de liquidez no sólo debe orientarse a cubrir los pagos en el corto plazo, sino también, a considerar la estructura de financiación para evitar problemas de liquidez en el largo plazo. (p.11)

El autor Apaza, (2015), explica lo siguiente: Que una adecuada gestión del riesgo de liquidez, se han definido diferentes ratios y límites, los cuales serán revisados, analizados y aprobados en forma continua por el Comité de Liquidez. En el caso que se presente un exceso a los límites previamente definidos y aprobados por el Comité de Liquidez, sus miembros analizan los pasos a seguir y las medidas necesarias a tomar para regularizar la situación. Los cuales son: En caso de ser necesario, se escalará la situación al Comité Gerencial que también podrá decidir sobre distintas medidas y acciones a tomar por la entidad, la gestión de riesgos tiene como objetivos los siguientes: Asegurar que la entidad tenga los recursos necesarios para hacer frente a situaciones de iliquidez, mantener acceso constante y eficiente al mercado de financiamiento, contar con proyecciones y con distintos escenarios de liquidez, cumplimiento de la normativa corporativa relacionada a la gestión del riesgo de liquidez. (p.10)

2.2.2.8. Modelos de Gestión de Liquidez.

De acuerdo con el estudio de Martínez, J. (2014), señala lo siguiente: La gestión de la liquidez conlleva, irremediablemente, asumir una serie de responsabilidades sobre el control de los flujos monetarios de la entidad y sobre su posición de liquidez, responsabilidades que deben conducir a una mejora de los resultados obtenidos en el departamento financiero, más concretamente en el área de tesorería. Y todo ello en unión con el resto de departamentos de la empresa. (p.6)

De acuerdo con el estudio de **Rizo**, (2016), en una empresa: Es conocida el gran interés acerca de la correcta administración del efectivo. Para lograr el objetivo se necesita determinar las necesidades mínimas para la empresa, pudiendo utilizarse para ello diferentes métodos. Estos se pueden clasificar en analíticos y matemáticos, de los cuales sólo se hará referencia al primer grupo. (p.9)

2.2.2.9. Ratios de liquidez.

Torres, (2014) define las ratios de liquidez de la siguiente manera: Las ratios de liquidez comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad es capaz de generar tesorería, o lo que es lo mismo, convertir sus activos en liquidez a través de su ciclo de explotación. Toda empresa tiene como objetivo a largo plazo generar beneficios, es decir, que los ingresos sean superiores a los gastos, logrando además que la rentabilidad generada por las inversiones sea superior al coste que supone su financiación. A corto plazo, el objetivo empresarial se traduce en generar medios líquidos suficientes para ir haciendo frente a sus obligaciones de pago. (p.1).

Aching Guzmán, César & Jorge Aching (2016), definen las ratios de liquidez de la siguiente

Manera: Las ratios de liquidez son indicadores más usados que miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes y facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso las ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente. (p.15)

2.2.2.10. Fuentes de financiamiento.

Según el autor James, & Van, (2015), define fuentes de financiamiento de la siguiente manera: Las fuentes de financiamiento se dan en función del tiempo ya sea a largo plazo, cuyas obligaciones se espera que venzan en un período de tiempo superior a un año y a corto plazo, donde las obligaciones vencen en menos de un año, el cual es vital para sostener la mayor parte de los activos circulantes de la empresa, tales como: caja, cuentas por cobrar, inventarios, valores negociables. (p.550)

Stuart, (2016), Según su estudio menciona lo siguiente: (...) se les denomina fuente de financiación. Esta unidad se dedica a analizar las distintas fuentes de financiación de las que dispone la empresa para poder adquirir los bienes y derechos que forman parte del activo corriente y no corriente. Es muy probable que encuentres una o varias preguntas de esta unidad en tu prueba de acceso a la universidad, ya que prácticamente todos los epígrafes de teoría caen con mucha frecuencia. Estudia las fuentes de refinanciación de forma individual pero también aprende a clasificarlas, ya que a veces hacen preguntas algo más amplias. Fuentes de financiación: según la exigibilidad y según el plazo.

Según el origen: propia o ajena (directa o corto plazo y largo plazo interna y externa indirecta) y financiación interna. Financiación externa o autofinanciación a medio y largo plazo Clases de aportaciones iniciales obligaciones, préstamos, la financiación externa mantenimiento y de los socios y créditos a largo plazo a corto plazo enriquecimiento ampliación de capital y leasing. (p.88)

2.2.2.11. Análisis de las fuentes de financiamiento.

Kantis, (2015), según su estudio menciona lo siguiente: Es importante conocer de cada

Fuente el monto máximo y el mínimo que otorgan, tipo de crédito que manejan y sus condiciones, tipos de documentos que solicitan, políticas de renovación de créditos (flexibilidad de reestructuración), flexibilidad que otorgan al vencimiento de cada pago y sus sanciones, los tiempos máximos para cada tipo de crédito. (p.122)

Coss, (2015), según su estudio menciona lo siguiente: El análisis de los estados de fondos

aporta información sobre las operaciones financieras de las empresas, la cual será especialmente valiosa si se asume la función de director financiero encargado de analizar los planes pasados y futuros de expansión de una compañía y su impacto en la liquidez. Se pueden detectar los desequilibrios en el uso de los fondos y emprender las medidas correctas pertinentes. El análisis de las principales fuentes de fondos en el pasado permite conocer la proporción del crecimiento de una compañía que se financio interna y externamente. Cuando evalué el financiamiento de una compañía, deseara valorar la relación de los dividendos y las utilidades con respecto a las necesidades totales de fondos. También es revelador analizar la mezcla de financiamiento a corto y largo plazos en relación con las necesidades de fondos de las compañías. Si tales necesidades son fundamentalmente para activo fijo e incrementos permanentes de

activo circulante, se puede llevar una sorpresa si una parte importante del financiamiento total provino de fuentes a corto plazo. (p.76)

2.3. Definición de Términos Básicos

Análisis financieros: Conjunto de procedimientos y técnicas utilizadas para transformar la información revelada en los estados, informes y reportes contables, en indicadores, estadísticas y tendencias para ser utilizados en la toma de decisiones. (Diccionario de Términos de contabilidad Público; 2013; p.15)

Capital: La masa patrimonial de neto constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye las portaciones realizadas, ya sea en el momento de su constitución o en otros posteriores, por sus socios o propietarios, que no tengan la consideración de pasivos, así como los resultados acumulados u otras variaciones que lo afecten. (Muñoz; 2016; p. 41)

Capital de trabajo: Es la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Éste puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo. (Fernández; 2017; p.117)

Ciclo de Caja: Es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. (Mungaray, Ramírez & Urquidy; 2015; p.129)

Control: Es la facultad que tiene la entidad contable pública de definir u orientar las políticas financieras y operativas de otra entidad, dada su participación patrimonial superior al

cincuenta por ciento (50%), en forma directa o indirecta. (Diccionario términos de contabilidad; 2014; pp. 35-36)

Costo: Valor de los distintos medios que se aplican o se emplean para poder realizar u obtener algo. (Mora; 2015; p. 63)

Crédito: Término utilizado en el comercio y finanzas para referirse a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo. Por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor; los términos crédito y deuda reflejan pues una misma transacción desde dos puntos de vista contrapuestos. (Aching; 2014; p18)

Descuento: Procedimiento de cálculo del valor presente de unos o más pagos futuros, aplicando una tasa de interés. En terminología de la banca central, proceso de préstamos a los bancos comerciales. Cesión de crédito en virtud del cual un tercero para el acreedor originario, quien pasa a ser subrogado por aquel para el cobro de deudor principal. (Vidaurri; 2014; p.89)

Devengar: Es el acto de registrar los ingresos o el egreso en el momento en que nacen como derechos u obligaciones. Por lo general, en los sistemas contables se consideran éstos sobre la base devengada, esto significa que todos los ingresos o egresos de la explotación deben ser registrados en el mismo instante en que surge el derecho de percepción u obligación de pago, y no en el momento en que dichos ingresos o egresos se hacen efectivos. (Imbarack, S. & Ceron; 2017; p.18)

Disponible: Es una cuenta del activo que representa los recursos que la empresa tiene a disposición inmediata, o como se diría popularmente, recursos contantes y sonantes. (Soriano& Amat; 2015; p.61)

Estados financieros: Son informes financieros o cuentas anuales, que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica, financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. (Caballero; 2015; p.2)

Evidencia: Es la certeza suficiente y apropiada a través de la ejecución de comprobaciones de procedimientos, para emitir conclusiones donde se fundamenta una opinión acerca de la información financiera. (Gómez; 2017; pp.1-3)

Financiación: Es la contribución de dinero que se requiere para poder concretar un proyecto o actividad. Se refleja en las cotizaciones de sus acciones. (Casanovas; 2013; p. 27)

Flujo de efectivo: Es el estado de cuenta que refleja cuánto efectivo conserva alguien después de los gastos, los intereses y el pago al capital. La expresión que en el ámbito de la Contabilidad se conoce como estado de flujo de efectivo, por lo tanto, es un parámetro de tipo contable que ofrece información en relación a los movimientos que se han realizado en un determinado periodo de dinero o cualquiera de sus equivalentes. (Lawrence; 2015; p.309)

Gestión Económica: procedimientos establecidos para la ejecución de los presupuestos de ingresos y gastos, que tiene como objetivo determinar en qué forma y en qué medida los capitales invertidos rinden utilidades o producen pérdidas que permiten contribuir al mejoramiento y a la expansión de una entidad. (Rivadeneira; 2015; p.2)

Indicadores Financieros: Es una relación entre cifras extractadas de los estados financieros y otros informes contables de una empresa con el propósito de reflejar en forma objetiva el

comportamiento de la misma. Refleja, en forma numérica, el comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes. (Cabrera; 2015; p.125)

Pasivo exigible: Es el conjunto de partidas contables que recogen la financiación obtenida por la empresa mediante entidades ajenas. (Parra; 2015; p. 66)

Rentabilidad: Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado. (Restrepo; 2012; p.56)

Transacciones Financieras: Es una operación llevado a cabo entre un comprador y un vendedor en la que se intercambian un activo contra un pago en el que Implica un cambio en el estatus en las finanzas de dos o más negocios o individuos. (Diccionario Contable de Colombia; 2015; p.23)

Valor Razonable: Es el precio que se recibiría por vender un activo o que se pagaría por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición. (Hirache; 2015; p.3)

3. Conclusiones

Según el estudio se concluye que la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto sobre la liquidez en la empresa distribuidora las poncianas s.a. en el año 2018. Es decir, cada una de las dimensiones de procedimientos de crédito, procedimiento de cobranzas, ratios de actividad y morosidad tiene una participación en la liquidez reflejado en los ratios de liquidez corriente, razón ácida, razón de efectivo y capital de trabajo neto sobre el total de activos.

Respecto a los procedimientos de crédito, la evaluación del crédito, en el largo plazo, tiene una mayor participación o efecto en el capital de trabajo neto sobre el total de activos. Es decir, el nivel de activo circulante es adecuado a pesar de existir cuentas por cobrar originadas al inicio de la operación de la actividad, y en cancelar sus obligaciones financieras a los proveedores. Lo mismo refleja el análisis de riesgo que presenta un efecto en el capital de trabajo neto sobre el total de activos. Es decir, el nivel de activo circulante es adecuado a pesar de existir cuentas por cobrar originadas al cierre de las actividades, por la demora de los proveedores en cancelar sus obligaciones financieras.

Respecto al procedimiento de cobranza, la condición de cinco armadas tiene mayor participación o efecto sobre el ratio de liquidez corriente, debido a que la mayoría de proveedores se acogen a esta modalidad de cobranza; confirmada con el ratio razón de efectivo que refleja el importe de las cuentas caja y bancos.

4. Recomendaciones

De acuerdo a los resultados obtenidos, para la dimensión procedimiento de crédito se recomienda implementar políticas de crédito que garantice la recuperación de las cuentas por cobrar en los plazos previstos, analizar la capacidad de endeudamiento estableciendo límites de crédito a fin de que la empresa no esté expuesta a riesgo de morosidad.

Respecto a la dimensión procedimiento de cobranza, con el avance de los descuentos automáticos se recomienda la facturación por enseñanza directamente a la cuenta 46 corriente del cliente, para aumentar, de esta manera, mayor cantidad de pagadores en la modalidad de cinco armadas y seguir aumentando los ingresos por banco.

Asimismo, en la dimensión ratios de actividad es recomendable realizar un análisis de la antigüedad de la cartera para conocer su situación financiera real y aplicar políticas de cobro utilizando declaraciones juradas, específicamente para las cuentas por cobrar que se encuentran vencidas por un tiempo mayor a 180 días con la finalidad de disminuir el porcentaje de costo por cuentas incobrables.

5. Aporte Científico del Investigador

En la presente investigación se busca analizar las cuentas por cobrar en la empresa Distribuidora las Poncianas s.a., de acuerdo a los principios contables vigentes, para así verificar la situación actual en la que se encuentra las empresas objeto del estudio, satisfaciendo las necesidades de información que requieren para la toma de decisiones. El tipo de investigación puede ser determinado según diversos criterios de clasificación, los más comunes son; criterios de propósito, profundidad, carácter y por su marco de investigación.

6. Cronograma

Actividades

Actividades	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago	Producto/ resultado
1. Problema de la investigación						✓
1.1 Descripción d la realidad problemática	X					✓
1.2 Planteamiento del problema	X					✓
1.2.1 Problema general						✓
1.2.2 Problema específicos						
1.3 Objetivos de la investigación		X				✓
1.3.1 Objetivo general						✓
1.3.2 Objetivo específicos						
1.4 Justificación e importancia de la investigación		X				✓
2. Marco teórico						✓
2.1 Antecedentes			X			✓
2.1.1 Internacionales						✓
2.1.2 Nacionales						
2.2 Bases teóricas			X			✓
2.3 Definición de términos				X		✓
3. Conclusiones				X		✓
4. Recomendaciones					X	✓
5. Aporte científico del investigador					X	✓

Partida presupuestal

Partida presupuestal	Código de la actividad en que se requiere	Cantidad	Costo unitario (en soles)	Costo total (en soles)
Recursos humanos	001	4	23.00	92.00
Bienes y servicios	002	8	2.00	16.00
Útiles de escritorio	003	5	20.00	100.00
Mobiliario y equipos	004	10	5.00	50.00
Pasajes y viáticos	005	3	15.00	45.00
Materiales de consulta (libros, revistas, boletines etc.)	006	8	5.00	40.00
Servicios a terceros	007	2	10.00	20.00
Otros	008	2	5.00	10.00
Total			85.00	373.00

7. Referencias

- Arias, (2013) Propuesta de plan estratégico de tecnologías de información para el mejoramiento de la gestión de los servicios del área de TI que dan soporte al proceso cuentas por cobrar del área de Administración y Finanzas de América Móvil Perú Presentado para la tesis pre grado en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas – Perú
- Lizárraga, (2012) Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital del trabajo de las empresas de fabricación de plástico el distrito de ate Presentado para optar la tesis de grado en la Universidad San Martín de Porres – Perú.
- Gonzales. (2013), Incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix ca periodo 2013”, presentado para la tesis de pre grado, en la Universidad Nacional Experimental de Guayana, Venezuela.
- Castro Távara (2015), El sistema de detracciones del IGV y su impacto en la liquidez de la empresa de transportes de carga pesada Factoría Comercial y Transportes SAC de Trujillo, para la tesis de pre grado, en la Universidad Privada Antenor Orrego, Perú
- Hugo Nicanor Pérez Pinedo. (2012), Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori e.i.r.l.; durante el Año 2013, presentado para la tesis de pre grado, en la Universidad Nacional de San Martín Tarapoto, Perú.

Jamie Verónica Noriega Castro, (2011), Administración de cuentas por cobrar un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala, presentado para la tesis de pre grado, en la universidad de San Carlos de Guatemala.

Julio Anselmo Lazarin Abundiz. (2012), Proceso de cuentas por cobrar y análisis de la documentación requerida por coca cola femsa para el otorgamiento de líneas de crédito a los clientes, para la tesis de pre grado, en la universidad nacional Autónoma de México.

Karina Cecilia Gaona Rentería. (2016), Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca núcleo de Loja período comprendido entre 2008-2014, presentado para la tesis de pre grado, en la universidad nacional de Loja, Ecuador

Víctor Humberto Aguilar Pinedo. (2012), Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera Sac, presentado para la tesis de pre grado, en la universidad San Martin de Porres, Perú.

Yesica Belén Castillo Suruy. (2012), Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo, para la tesis de pre grado, en la universidad de San Carlos de Guatemala. Westreicher, Guillermo H. (2014). Financiamiento con facturas crece 33% por menor liquidez en empresas. Diario Gestión. (08 de setiembre del 2014) p. 15B.

Briceño, P. L. (2011). Regreso a lo básico: Métodos para estimar el capital de trabajo. Diario Gestión. Briceño, 03 de agosto del 2011, p. 5

Fuentes electrónicas.

http://aempresarial.com/servicios/revista/149_5_PYLAFZKUZGBAALLUFJBUBHDY_ZLSJSFFHEQIJQSEPZFPZRBUWLW.pdf - 2

<http://es.slideshare.net/andimrodriguez/libro-finanzas-corporativas-brealey> - Definición de cuentas por cobrar.

http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/205/1/TL_CarrascoOdarMilagros_FarroEspinoCarla.pdf

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publicaciones/ES_GVT_IAS01_2013.pdf

8. Apéndices

Matrices de investigación

Instrumentos

Otros



DISTRIBUIDORA LAS PONCIANAS S.A.

TITULO: GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y LIQUIDEZ DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA LAS PONCIANAS S.A.

PRESENTACION: Se está realizando esta investigación cuyo objetivo es conocer, en qué medida la gestión de cuentas por cobrar mejora los niveles de liquidez de la empresa Distribuidora Las Poncianas S.A. en el 2017. Para el cual se está realizando el siguiente cuestionario sobre la gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la empresa que consta de una serie de 16 preguntas relacionados con su trabajo que desempeña día a día, lo cual es importante que al leer cada una de ella concentre su atención de manera que la respuesta que emita sea fidedigna y confiable. La información que recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación relacionados con dichos aspectos.

INTRODUCCIONES: Lee con atención las siguientes preguntas y da respuesta a la opción que consideres más adecuada según su apreciación:

- Señale con una equis (x) en la casilla correspondiente
- Asegúrese de marcar cada alternativa para cada pregunta
- Por favor, no deje ningún ítems sin responder para que exista una mayor confiabilidad en los datos
- Si surge alguna duda consulte al encuestador.

EJEMPLO ¿Al no efectivizar la gestión de cuentas por cobrar, afectaría el ingreso de dinero y no se podría cumplir con los préstamos de la empresa?

Definitivamente si	Probablemente si	No opina	Probablemente no	Definitivamente no
5	4	3	2	1

V1	GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	Definitivamente si	Probablemente si	No opina	Probablemente no	Definitivamente no
	Ítems					
1	¿El nivel de mercado de morosidad que ha tenido la empresa en el período de estudio tiene relación a sus ventas en la gestión de cuentas por cobrar?					
2	¿Los criterios de ventas tienen en consideración al momento de evaluar el otorgamiento de producción en la gestión de las cuentas por cobrar en la Empresa?					
3	¿Las actividades de servicios que generan el retraso en la gestión de cuentas por cobrar son trasladados a sus cliente de alguna manera (indirecta o directa)					
4	¿El servicio de la frecuencia de los clientes es la recuperación de la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa?					
5	¿La entrega de dinero para pago de préstamos, afecta la gestión de cuentas por cobrar de la empresa?					
6	¿Influye la gestión de cuenta por cobrar en la amortización de préstamos en la gestión de cuentas por cobrar en la empresa?					
7	¿Al asegurarse de contar con una política de créditos, la empresa debe asegurarse en contar con la entrega de dinero en la gestión de cuentas por cobrar?					
8	¿Los créditos vencidos del cliente miden la eficiencia en hacer cumplir los términos de crédito acordados de la gestión de cuentas por cobrar de la empresa?					
9	¿Llevar un buen control de clientes y deudores reduce el derecho exigible en la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa?					
10	¿La empresa debe establecer una política de morosidad para aquellos clientes y deudores, que no cancelan y afectan la gestión de cuentas por cobrar?					

V2	LIQUIDEZ	Definitiva mente si	Probablemente si	No opina	Probablemente no	Definitivamente no
	Ítems					
1	¿Las obligaciones financieras afectan a la liquidez y se requiere un aplazamiento de pago en la empresa?					
2	¿Obligaciones financieras disminuyen la liquidez y la compra de mercadería de la empresa?					
3	¿Los Activos son importantes para la liquidez y tener como recursos para el desarrollo de la actividad de la empresa?					
4	¿Los Activos son liquidez y son beneficios para la empresa en un plazo determinado?					
5	¿La solvencia es importante para cumplir con los pagos a largo plazo, obtener liquidez es un compromiso para la empresa?					
6	¿La solvencia y liquidez son importantes para cumplir con las obligaciones con terceros que tiene la empresa?					

