



UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS

TESIS

INFLUENCIA DE LA POLÍTICA DE COBRANZAS EN LOS
ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA GESTORA
DE ARTE EN CUERO S.A.C., LIMA 2019

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

Bach. FLORES CHUGNAS, OLINDA

LIMA – PERÚ
2020

ASESORA DE TESIS

Dra. CHIRINOS GASTELU, TERESA GIOVANNA

JURADO EXAMINADOR

Dr. TAM WONG FERNANDO LUIS
Presidente

Mg. DIAZ ZARATE, FRANCISCO EDUARDO
Secretario

Dra. TINEO MONTESINOS, ANA CONSUELO
Vocal

Dedicatoria

A mis padres por ser mi guía en cada momento de la vida, a mis hermanas y mi familia porque estuvieron a mi lado brindándome su apoyo.

Agradecimiento

A Dios por ser mi guía y fortaleza en cada momento de mi vida, agradecer de mis queridos maestros de TELESUP que nos compartieron sus enseñanzas, experiencias y sabiduría, gracias a mis compañeros, por eso y por mucho más gracias.

Resumen

El presente trabajo de investigación denominada “INFLUENCIA DE LA POLITICA DE COBRANZAS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA GESTORA DE ARTE EN CUERO SAC, LIMA 2019”, tuvo como Objetivo determinar la influencia de la política de cobranzas en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019. Como Hipótesis general fue: la Política de Cobranzas influye significativamente en de los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019. Asimismo, en la presente investigación se determinó dos variables de estudio: Variable 1 Política de cobranzas y Variable 2 Estados Financieros.

La investigación es de Enfoque Cuantitativo, de Nivel Correlacional, Documental, la Observación Directa y Descriptiva, Diseño No Experimental y Transversal. La población y muestra de estudio se tomó al personal que labora en la empresa 18 colaboradores; como recolección de datos se aplicó técnica la encuesta, y el análisis documental. Así como instrumento se utilizó el cuestionario, en el análisis de datos se utilizó la escala de Likert y procesados por el programa SPSS. La Correlación de Pearson arrojó que el Valor es positivo y alto ,871 y la Sig. Bilateral es de ,000 (los parámetros son de ,000 a ,005 para que exista influencia significativa), por lo que se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna que dice: La Política de Cobranzas SI influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Se llegó a concluir que la Política de cobranzas influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cueros SAC, Lima 2019; por cuanto presentó deficiencias en las cobranzas, plazo de crédito largo, aumentó la morosidad que afectaron la liquidez y rentabilidad de la empresa. Se recomienda implementar una política de cobranzas para garantizar la liquidez de la empresa.

Palabras claves: Política de Cobranzas y Estados Financieros.

Abstract

The present research work called "INFLUENCE OF THE COLLECTION POLICY ON THE FINANCIAL STATEMENTS OF THE COMPANY GESTORA DE ARTE EN CUERO SAC, LIMA 2019", the research had to determine the influence of the collection policy on the Financial Statements of the company Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019. As a general hypothesis, the Collection Policy significantly influences the Financial Statements of the company Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019. As a general hypothesis, the Collection Policy significantly the Financial Statements of the company Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019. Likewise, in the present investigation two variables of Study: Variable 1 Collection Policy and Variable 2 Financial Statements.

The research is quantitative approach, correlational level, documentary, direct and descriptive observation, non-experimental and cross-sectional design. The population and study sample were taken from the personnel working in the company 18 collaborators; As data collection, the survey and the documentary analysis were. As an instrument, the questionnaire was used, in the data analysis the Likert scale was used and processed by the SPSS program. The Pearson Correlation showed that Value is positive and high ,871 and the Bilateral Sig. Is .00(The parameters are from .000 to .005 for there to be significant influence), so the null hypothesis is rejected and accepts the alternative hypothesis that says: The Collection Policy If significantly influences the Financial Statements of the company Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

It was concluded that the Collection Policy significantly influences the Financial Statements of the company Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019; as it presented deficiencies in collections, long credit term, delinquencies increased, which affected the liquidity and profitability of the company. It is recommended to implement a collection policy to achieve greater liquidity for the company.

Keywords: Collections Policy and Financial Statements.

Índice de contenidos

Caratula.....	i
Asesora de tesis.....	ii
Jurado examinador.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Índice de contenidos.....	viii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
INTRODUCCION.....	12
I. PROBLEMA DE INVESTIGACION.....	14
1.1 Planteamiento del Problema.....	14
1.2. Formulación del problema.....	16
1.2.1 Problema general.....	16
1.2.2 Problemas específicos.....	16
1.3 Justificación del estudio.....	16
1.4 Objetivos de la investigación.....	17
1.4.1 Objetivos generales.....	17
1.4.2 Objetivos específicos.....	17
II MARCO TEORICO.....	18
2.1 Antecedentes de la investigación.....	18
2.1.1 Antecedentes nacionales.....	18
2.1.2 Antecedentes internacionales.....	20
2.2 Bases teóricas de las variables.....	23
2.2.1 Política de cobranzas.....	23
2.2.2 Estados Financieros.....	50
2.3 Definición de Términos básicos.....	59
III MARCO METODOLOGICO.....	65
3.1 Hipótesis de la investigación.....	65
3.1.1 Hipótesis general.....	65
3.1.2 Hipótesis específicas.....	65
3.2 Variables de estudio.....	65

3.2.1 Definición conceptual.....	65
3.2.2 Definición operacional	66
3.3 Tipo y nivel de investigación	67
3.3.1 Tipo de investigación	67
3.3.2 Nivel	67
3.4 Diseño de la investigación	68
3.5 Población y muestra de estudio	68
3.5.1 Población.....	68
3.5.2 Muestra	69
3.6 Técnicas y recolección de datos	69
3.6.1 Técnicas y recolección de datos	69
3.6.2 Instrumentos de recolección de datos.....	69
3.7 Métodos de análisis de datos.....	70
3.8 Aspectos éticos.....	70
IV. RESULTADOS	71
4.1 Resultados Descriptivos.....	71
4.2. Resultados Instrumental o contrastación de la hipótesis.....	79
V. DISCUSION.....	83
5.1 Análisis de discusión de resultado	83
VI. CONCLUSIONES	86
6.1 Conclusiones	86
VII. RECOMENDACIONES	88
7.1 Recomendaciones.....	88
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	90
ANEXOS.....	96
Anexo 1: Matriz de consistencia	97
Anexo 2: Matriz de operacionalización	98
Anexo 3: Instrumentos	100
Anexo 4: Validación del instrumento	104
Validación del instrumento según Alpha de Cronbach.....	111
Anexo 5: Matriz de datos	113
Anexo 6: Propuesta de valor	115
Anexo 7: Estado financiero de la empresa Gestora de Arte en Cuero S.A.C	116

Índice de tablas

Tabla 1	Variable Independiente Política de Cobranzas	73
Tabla 2	Dimensión de Cuentas por Cobrar	74
Tabla 3	Dimensión de Plazo de Cobranza	75
Tabla 4	Dimensión Riesgo de Morosidad	76
Tabla 5	Variable Dependiente Estados Financieros	77
Tabla 6	Dimensión de Ratios de Liquidez	78
Tabla 7	Dimensión de Ratios de Gestión	79
Tabla 8	Dimensión de Ratios de Rentabilidad	80
Tabla 9	Correlación de la Variable independiente Políticas de Cobranzas y la Variable Dependiente Estados financieros	81
Tabla 10	Correlaciones entre Cuentas por Cobrar y Estados Financieros	82
Tabla 11	Correlaciones de Plazo de Cobranza y Estados Financieros	83
Tabla 12	Correlaciones de Riesgo de Morosidad y Estados Financieros	84

Índice de figuras

Figura 1	Variable Independiente Política de Cobranzas	73
Figura 2	Dimensión de Cuentas por Cobrar	74
Figura 3	Dimensión de Plazo de Cobranza	75
Figura 4	Dimensión Riesgo de Morosidad	76
Figura 5	Variable Dependiente Estados Financieros	77
Figura 6	Dimensión de Ratios de Liquidez	78
Figura 7	Dimensión de Ratios de Gestión	79
Figura 8	Dimensión de Ratios de Rentabilidad	80

INTRODUCCION

Desde siempre las empresas se mueven a través de la rotación de su capital. Esta rotación de capital es el número de veces que el dinero se invierte y se recupera.

El otorgamiento de créditos hace que la empresa aumente sus ventas haciendo cobranzas dentro un plazo determinado. Es por ello que el crédito es una herramienta que ayuda a reactivar la economía. Por otra parte, la recuperación de sus créditos debe ser flexible pero exigente para lo cual es necesario que toda empresa cuente con Política de Cobranzas efectiva; de ahí que está relacionada con una política de créditos que norma aprobación o negación del crédito a un cliente.

La presente investigación tiene por objeto principal determinar la influencia de la Política de Cobranza en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019; se evidencia que los procedimientos que sigue para cobrar sus cuentas una vez vencidas son deficientes, los plazos de crédito son largos; no cuenta con una política cobranza ni de crédito. Asimismo, se evidencia el riesgo de morosidad por falta de un adecuado seguimiento a las cuentas por cobrar.

Estas deficiencias encontradas impulsan el interés por investigar este estudio, se analizó la situación actual utilizando los métodos y técnicas que nos permitan obtener datos reales y dar solución a los mismos; se sugiere la implementación de una política de cobranzas para mejorar sus procesos de cobranzas; evitando futuros problemas de morosidad y liquidez. Razón por la cual la investigación se ha estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I – Se realizó el Planteamiento del Problema y formulación del problema general y específicos. Incluye la justificación y objetivos propuestos.

Capitulo II – En este capítulo trata del Marco Teórico, se conforma por los antecedentes, sus bases teóricas de las variables de estudio para el desarrollo de la investigación y definición de términos básicos.

Capitulo III – Se desarrolla la Hipótesis general, hipótesis específicas, variables del estudio, operacionalización de las variables. La metodología presentando el diseño de la

investigación, la población, se tomó en cuenta para la investigación, el procedimiento muestral y las diferentes técnicas y herramientas que ayudan a recolectar información, para el procesamiento y análisis de datos que sirven como objeto de estudio.

Capítulo IV – Se reportan los resultados de la investigación, se hace la contrastación de las hipótesis.

Capítulo V – La discusión de los resultados.

Y finalizando nos da a conocer las conclusiones del trabajo de investigación, se indican las referencias Bibliográficas y anexos que se utilizaron en la presente investigación.

I. PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1 Planteamiento del Problema

En el mundo globalizado de hoy se hace más negocios internacionales que nunca antes, se crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia que se genera en las pequeñas, medianas y grandes empresas; con la necesidad de incrementar sus ventas hace que las empresas vigilen sus operaciones de crédito previniendo riesgos crediticios. Calderón (2018) menciona que:

Hoy en día uno de los problemas principales que adolecen las empresas en la cobranza; es el de minimizar el tiempo de su recuperación. En realidad, el atraso en el cobro de sus cuentas por cobrar, se debe esencialmente a problemas internos en todos los niveles de la organización, no con esto se quiera decir que el cliente quede libre de culpa, la gerencia de toda empresa tendría que interesarse en identificar el problema y dar alternativas de solución para recuperar sus cobranzas.

En Latinoamérica, en los últimos años han experimentado periodos de crecimiento significativos en sus operaciones de crédito atrayendo negocios e inversiones extranjeras ofreciendo diferentes plazos de pago entre sus clientes exponiendo al riesgo de crédito. En consecuencia, generaría problemas financieros en las empresas. De la Cruz (2011) sostiene que:

En la mayoría de las empresas, el crédito a los clientes es fundamental para apoyar la comercialización y crecimiento de las ventas en la empresa, así como es de importante tener la política bien definida, al dar crédito y cobrar, tal como: Política de créditos y política de cobranzas.

En el Perú, las operaciones comerciales se realizan ventas al contado y crédito, siendo en la actualidad con más frecuencia las que se efectúan con pagos aplazados. Estas empresas deben ser conscientes que sus clientes están a su vez expuestos al riesgo de crédito, porque no toman en cuenta con quien hacen negocios, no realizan el seguimiento continuo de los clientes, no cuentan con una

política de cobranza porque a futuro podría afectar la liquidez de su empresa. Según Villacorta (2018) manifiesta que:

Todo crédito se brinda de acuerdo a la capacidad y la voluntad de pago, factores que tendremos que evaluar tras conocer bien a nuestro cliente. Si vamos a vender a crédito, hay que ver sus ingresos, historial crediticio, antecedentes crediticios, entre otros factores.

Tal es el caso la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC Lima 2019, que se dedica a la fabricación y venta de calzado de dama y caballero 100% cuero. La venta se realiza a nivel nacional en Lima y provincias.

La modalidad de venta que realiza es al contado y al crédito, en los últimos años se ha observado un alto incremento en sus ventas al crédito, concediendo plazos a 30, 60 y 90 días para la cancelación de la venta con el objetivo incrementar sus ventas, captar más clientes y posesionarse en el mercado y generar mayor rentabilidad y así mismo haya continuidad en la producción para el beneficio de todos los colaboradores y la empresa. Actualmente el área ventas no cuenta con una política de cobranzas adecuada, las acciones de crédito y cobranza se llevan de manera verbal lo que indica la gerencia; casi siempre los clientes no cumplen con los límites de crédito se exceden aceptando letras más de lo establecido. Así como también se puede observar que se sigue vendiendo a clientes que aún no terminan de pagar su crédito. Por otro lado, el incumplimiento de los clientes al vencimiento de la letra hace incrementar la morosidad debido al crédito otorgado sin el análisis adecuado crea la posibilidad de no pago de los clientes. Como resultado de estos problemas de liquidez que afecta la disponibilidad de efectivo, dado que las cuentas por cobrar representan activos exigibles que van ser convertido en efectivo a corto plazo. Sin embargo, la empresa para enfrentar el problema de liquidez se ve obligada al financiamiento de sus letras en descuento que le permite tener liquidez inmediata pese a que el banco cobra una elevada tasa de descuento, pero estas operaciones le permiten apaciguar el problema.

Ante tal situación se plantea las siguientes preguntas de investigación.

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo influye la Política de Cobranzas en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019?

1.2.2 Problemas específicos

¿Cómo influyen las Cuentas por Cobrar en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019?

¿Cómo influye el Plazo de Cobranza en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019?

¿Cómo influye el Riesgo de Morosidad en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019?

1.3 Justificación del estudio

La presente investigación se justifica porque la razón de la empresa es la Venta y la Cobranza es la que da vida a una empresa. La cobranza tiene un gran efecto positivo o negativo en la liquidez y rentabilidad de una empresa.

En el aspecto teórico se justifica debido a que hoy en día uno de los problemas principales de las empresas en la cobranza es la de minimizar el tiempo de recuperación; en este sentido la Política de cobranzas constituye una variable de importancia para toda gestión empresarial. De igual forma esta investigación proporciona información teórica de cuentas por cobrar, plazo de cobranza y riesgo de morosidad que influyen en liquidez y rentabilidad de la empresa. Esta investigación estará reforzada por investigaciones realizadas por otros autores. En este sentido contribuirá como aporte teórico para otras investigaciones futuras.

Por otro lado, en el aspecto práctico esta investigación ayudará a resolver el problema a la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, se dará solución con la aplicación de estrategias y procedimientos que mejorará la gestión de cobranzas; los resultados será la recuperación de deudas y reducir la morosidad. También será

útil para otras empresas que afronten este tipo de problemas porque la cobranza garantiza la liquidez y continuidad de una empresa. Asimismo, se justifica la utilización de la metodología de la investigación porque se acude al empleo de la técnica de investigación el cuestionario y su procesamiento de software SPSS para medir la influencia de la política cobranza con ello se pretende conocer el grado de influencia de las cuentas por cobrar, el plazo de cobranza y la morosidad su relacionan con los Estados Financieros de la empresa. Los datos serán sometidos a análisis estadístico generando resultados válidos y confiables.

De igual forma esta investigación contribuye socialmente a mejorar las condiciones de venta al crédito en las empresas, y no incurran en las deficiencias encontradas en esta investigación por no establecer una política de cobranza para un mejor monitoreo en sus cuentas por cobrar, plazos de crédito que con una política de cobranza efectiva se debe recuperar sin afectar la permanencia del cliente; para mantener una liquidez permanente en la empresa. En este sentido ayudará a concientizar a los clientes y personas en general a la responsabilidad del cumplimiento que uno asume al comprar a crédito; por otro lado, hace ver la importancia de la cobranza en todo tipo de negocio.

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivos generales

Determinar la influencia de la Política de Cobranzas en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

1.4.2 Objetivos específicos

Determinar la influencia de las Cuentas por Cobrar en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Determinar la influencia del Plazo de Cobranza en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Determinar la influencia del Riesgo de Morosidad en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

II MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes nacionales

Huamani (2018), investigación titulada: *Relación de la gestión de créditos y cobranzas con la liquidez en la empresa Tailoy S.A., Lima 2017*; para optar el título de contador público en la Universidad César Vallejo. Esta investigación tiene como objetivo determinar la relación de la gestión de créditos y cobranzas con la liquidez con la empresa Tailoy S.A., Lima 2017; su investigación es de Tipo Correlacional en Nivel Cuantitativo, No Experimental, utilizo la Técnica de Encuesta, con población de 380 colaboradores, la muestra está compuesta por 30 colaboradores y el instrumento utilizado es la escala de Likert y los resultados fueron procesados por pruebas del programa SPSS. Se concluyó que la gestión de créditos y cobranzas tiene relación con la liquidez ya que al realizar un análisis ocurrió el incumplimiento de las políticas de crédito y la falta de procedimientos de cobranzas ocasiono la morosidad de los clientes, lo cual nos permite aceptar la hipótesis planteada en la investigación, la gestión de crédito se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa. El autor afirma que la empresa no tiene un adecuado manejo en la gestión de créditos y cobranzas por lo cual le ocasiona la morosidad de los clientes tanto en las ventas del sector público y privado y de seguir con esta situación generaría significantes pérdidas económicas, por consiguiente, no se podrá cumplir sus obligaciones con terceros.

Álvarez (2019), investigación titulada: *La Gestión de créditos y cobranzas en un centro Hospitalario en el distrito de San Miguel ,2018*; para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Privada del Norte. Esta investigación tiene como objetivo principal analizar la gestión de créditos y cobranzas del centro hospitalario en el distrito de San Miguel, 2018; Tipo de Investigación Aplicada, Nivel de Investigación Descriptivo, Diseño de investigación No Experimental, Transversal; población el centro hospitalario y concluye que el área de créditos y cobranzas no cuenta con un manual de política de créditos y cobranzas, a la vez la falta de capacitación al personal involucrado, por lo que se pudo determinar las falencias que existe en el área de crédito y cobranzas.

De esta manera el autor afirma que la falta de un manual de créditos y cobranzas y capacitación al personal del área, origina deficiencias en el control de los créditos afectando la liquidez del centro hospitalario.

Campodónico & Arévalo (2019), titulan su investigación: Gestión de Cobranza y liquidez de la empresa Berean Service S.A.C., Tarapoto periodo 2017-2018 para optar el título de contador público en la Universidad Nacional de San Martín-Tarapoto; tiene por Objetivo General Determinar la incidencia de la Gestión de Cobranza en la Liquidez de la empresa Berean Service S.A.C., Tarapoto periodo 2017-2018, con una metodología de Tipo Aplicada, Nivel Descriptivo, y Diseño Experimental de Tipo Correlacional, teniendo como muestra a 2 colaboradores del área de cobranza y así mismo se tomó en cuenta los Estados financieros 2017-2018. Se llegó a la conclusión que la Gestión de Cobranza incide negativamente en la liquidez de la empresa Berean Service S.A.C., Tarapoto periodo 2017-2018, por tanto, se evidenció deficiencias en la Gestión de Cobranzas que afectaron a la liquidez de la empresa. Asimismo, el autor asegura que las deficiencias tales como el retraso de facturación, personal con falta de experiencia en el área y la falta de control en las cobranzas; por todo lo anterior afecta a la empresa tanto en el área administrativa y financiera, afecta negativamente en la liquidez.

Benites & Meza (2019) en su investigación *Políticas de crédito y cobranzas y su efecto en la liquidez de la empresa Los Portales S.A. del distrito de Chimbote – 2018* para optar el título de contador público en la Universidad César Vallejo. La presente investigación tiene por objetivo determinar la incidencia de las políticas de crédito y cobranzas en la liquidez de la empresa Los Portales S.A. Siendo la metodología de esta investigación de Tipo Aplicada, basó su estudio en un Diseño No Experimental, de Corte Transversal, utilizó como técnica e instrumento para la recolección de datos un “Cuestionario para evaluar las Políticas de Créditos y Cobranzas”, validado a juicio de expertos. Se efectuó una entrevista al gerente de plaza y posteriormente al responsable del área de créditos – cobranzas. La población estuvo constituida por los colaboradores de la empresa Los Portales S.A., mientras que la muestra la conformó la responsable del área de créditos - cobranzas. Los datos fueron procesados haciendo uso del análisis descriptivo. Esto

les permitió concluir que con el buen manejo de las políticas de Créditos-Cobranzas permitirá mejoras a la empresa al obtener resultados positivos y dentro lo esperado en todas las ratios de liquidez, solvencia y rentabilidad. Para Benites, en su investigación detecto la deficiencia en la política de créditos y cobranza y falta de recursos necesarios para una buena gestión. Por último, afirma que toda organización debe aplicar técnicas, métodos de cobranza de forma beneficiosa para prevenir atrasos excesivos en la cobranza que puedan perjudicar la liquidez de la empresa.

Jacinto & Navarro (2019), titulan su investigación: *Implementación de políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa comercial Delant Corporation S.A. distrito la Victoria 2015*. Para optar el título de contador público en la Universidad de Ciencias y Humanidades. Tuvo como objetivo demostrar la incidencia que tendrá implementar políticas de crédito y cobranza en la liquidez de la empresa, en la metodología tiene un enfoque mixto: Cualitativo, Cuantitativo; Nivel de investigación es No Experimental, del mismo modo los tipos de investigación fueron Descriptivo, Comparativo y Correlacional - Causal; se obtuvo información de los cuestionarios realizados a 20 trabajadores involucrados en el proceso de obtención de ventas al crédito. Concluye que, para dar una solución al problema de liquidez, es necesario implementar un manual de políticas de crédito y cobranza que contribuyan a la obtención de ingresos y minimizar el tiempo invertido en los cobros empleando políticas de cobranza racionales. El autor determino que el tiempo de recaudación de cobranza es más días mientras que los pagos de menos días esta situación genera a la empresa la necesidad de buscar otros medios de financiamiento. Por ello se propone implementar una política de crédito y cobranza para mejorar y tener el control adecuado de las cuentas por cobrar.

2.1.2 Antecedentes internacionales

Chiarini, Alegre, & Chung (2017) en su investigación titulada: *Gestión de las políticas de crédito y cobranzas de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción 2017* de la Universidad del pacifico Asunción-Paraguay. El objetivo general de la investigación es Analizar la Gestión de las Políticas de Crédito y

Cobranza para su sustentabilidad financiera en Asunción. La metodología utilizada para este trabajo de investigación fue el Enfoque Cuantitativo, con un Diseño No Experimental de Corte Transversal y Descriptiva. El muestreo fue Probabilístico, cuyo proceso de recolección de datos fue realizada a través de encuesta online durante los meses de agosto a octubre de 2017, mediante un cuestionario de 25 preguntas, a una muestra de 234 empresas categorizada como MIPYMES. La técnica de procesamiento de datos consistió en el uso del Microsoft Excel (2013) y estadística descriptiva. Llegando a las conclusiones más relevantes fueron: el 88% del personal comercializa sus ventas al crédito, el 56% de las empresas comerciales no aplica las políticas de crédito y cobranzas y el 70% desconocen los tipos de políticas crediticias. El autor aclara que en su investigación las Mypes no cuentan con Políticas de Crédito y Cobranza en consecuencia tienen deficiencias en sus cobranzas por consiguiente corren riesgo de incobrabilidad. Finaliza que la aplicación de políticas de crédito y cobranza es fundamental para una gestión eficiente y control administrativo y mejora de sus créditos en los plazos otorgados.

Andrade & Cortez (2018), realiza su trabajo de investigación titulado: *Diseño de Políticas de créditos y cobranzas para incrementar la liquidez de la compañía Ucorp S.A., de la Universidad de Guayaquil 2018*, con el objetivo de Diseñar Políticas de Créditos y Cobranzas, con la intención de mejorar la liquidez de la compañía Ucorp S.A., la investigación fue de Tipo Descriptiva y Diseño Transversal, la población estuvo conformado por los integrantes del departamento de crédito y cobranza, contabilidad y administración 4 personas para la entrevista y tomaron del universo de clientes para el caso se procedió a tomar una muestra de 317 clientes activos, se utilizó la técnica la encuesta. Se concluyó con el diseño de la Política de Créditos y Cobranzas de la compañía, toda mejora en procedimientos internos de una empresa de manera indirecta ayudará a que la empresa tenga buenos resultados financieros. El autor en su investigación determina que la morosidad, incobrabilidad de cuentas, falta de control de nuevos créditos y otros; es consecuencia de no poseer adecuadas políticas de crédito en la empresa, produciendo falta de liquidez y grandes dificultades para el pago de las obligaciones con terceros. Con la mejora en su proceso de cobranza y crédito más ordenada se logrará tener mejores resultados.

Espín & Campoverde (2018), realizó su investigación: *Diseño del manual de políticas de crédito y cobranzas para Livestravel S.A.*, de la Universidad de Guayaquil. Se recurrió al análisis documental y de campo que permitió evaluar el área de crédito y cobranzas de la entidad objeto de estudio, diseñar un manual de políticas de crédito y cobranzas para mejorar la liquidez de la agencia de viaje. Tipo de investigación es descriptiva, observación y documental, la población y muestra se considera todos los trabajadores de la empresa 20 colaboradores, 5 de ellos será tomada del departamento financiero-contable, del área de créditos y cobranzas para la aplicación de la encuesta, entrevista. Se evidencio desconocimiento por parte del personal que ejecuta la gestión de cobro por lo que se recomienda la aplicación del manual de políticas desarrolladas para beneficiar a la agencia. Los autores manifiestan que, con el control interno, las políticas y procedimientos de créditos y cobranzas se logrará mejorar la liquidez y la rentabilidad en la empresa.

Suárez (2018), realizo su trabajo titulado: *Diseño de un manual de políticas de créditos y cobranzas para disminuir la cartera vencida de la empresa Mueblerías Palito S.A., periodo 2017-2018*. De la Universidad de Guayaquil, con el objetivo de Implementar políticas que permita un manejo adecuado de los procesos de otorgamiento de créditos y cobros a sus clientes; la metodología que utilizo en la investigación es Descriptiva, Observación y Documental; aplicó las técnicas de la encuesta y la entrevista para recopilar información de los procedimientos que ha efectuado el departamento de créditos y cobranzas; con una población de 20 personas que laboran en la empresa. Se concluyó que no cuenta con un manual impreso de política de crédito y cobranzas. Las causas que generaron el aumento de la cartera vencida. Suárez, expresa que su objetivo es elaborar un manual de política crédito y cobranza de esta manera se disminuirá su cartera vencida. Porque debido a la falta de un manual de créditos y cobranzas influye en el aumento de la cartera vencida y no contar con personal idóneo en el área.

Chicaíza (2019), en su investigación titulada: *Control interno en el departamento de crédito y cobranzas de TRANSCARGA S.A.* en la Universidad de Guayaquil, la presente investigación tienes de Objetivo de Diseñar un sistema de

control interno en el departamento de crédito y de cobranzas en la empresa TRANSCARGAS S.A. En la metodología se aplicó la investigación descriptiva, cuantitativa, la entrevista, y la muestra constituida por 4 colaboradores del departamento de crédito. La investigación concluye si la alta dirección de la organización diseña un sistema de control interno, se mejorará la gestión realizada por el departamento de crédito y cobranzas. El autor considera que con un diseño de control interno en el departamento de crédito se lograra mejorar las políticas de crédito y cobranzas y con ello mejorar la gestión y la rentabilidad de la empresa.

2.2 Bases teóricas de las variables

2.2.1 Política de cobranzas

2.2.1.1. Política

Son más que principios que una empresa se compromete a cumplir. Son reglas, normas y procedimientos adecuados para el desarrollo de una actividad.

2.2.1.2. Política de cobranzas

Las políticas de cobranzas de la empresa son los procedimientos que esta sigue para cobrar sus cuentas pendientes. Una efectiva labor de cobranza está relacionada con una efectiva política de créditos. Morales & Morales (2014) considera que:

Las políticas de cobranza son procedimientos que se sigue en la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza. Si, el objetivo principal es la prontitud en el cobro de las cuentas pendientes, se usarán métodos estrictos. Lo recomendable es que las cobranzas se analicen de manera periódica de acuerdo con las condiciones y necesidades de la empresa, y de la situación en que se desarrollan sus operaciones. (p.164)

Gitman (2010) define como “procedimientos para recuperar las cuentas por cobrar de una empresa, cuando éstas vencen”. (p.575) Higuerey (2007) sostiene

que “La Política de Cobro no es más que los diferentes procedimientos que va utilizar el Departamento de Crédito y cobranza para agilizar el periodo promedio de cobro, así como disminuir periodo de morosidad y las pérdidas de cuentas incobrables.” (p.19). Apaza (2006) manifiesta que la política de cobranzas es “El elemento final de la política de crédito y el comienzo de la política de cobranza que comprende la instrumentación y aplicación de procedimientos para la gestión y control de las cuentas por cobrar”. (p. 583). Perdomo (1997) sostiene que “son decisiones para determinar y evaluar los procedimientos que sigue una empresa para cobrar a su vencimiento las cuentas a cargo de sus clientes”

Se concluye que la política de cobranzas son procedimientos, decisiones que se toman para cobrar, que se desarrollan en el departamento de crédito de las empresas con el fin de hacer la cobranza en el plazo concedido al cliente por los productos o servicios prestados. Una política de cobranza debe basarse en su recuperación, sin afectar la permanencia del cliente.

2.2.1.3 Las políticas de cobranzas deben contemplar los siguientes elementos: Condiciones de venta

Según, Morales & Morales (2014), afirma que “Cuando una empresa hace sus ventas a crédito, se establecen las condiciones de venta en cuanto al crédito otorgado, que comprende: Plazo, los porcentajes de descuento, fechas de pago, lugares donde efectuar los abonos a los créditos, tasas de interés, etc.” (p. 165)

2.2.1.4. Plazo de cobro

En cuanto al plazo de cobro, este es considerado a la acción que viene al realizar el pago, así lo explica Morales & Morales (2014) menciona que:

Para decidir en qué momento se inicia un proceso de cobranza con un cliente es necesario determinar cuándo y cómo se hará el primer esfuerzo de cobro, es decir cuánto tiempo después de la fecha de vencimiento del crédito las cuentas morosas deben proceder a recuperarse, El intervalo de tiempo dependerá de lo que la empresa establezca, el cual puede ser una semana, 15 días o, en algunos casos, un periodo mayor.” (p. 166).

2.2.1.5. Políticas de cobranzas se distinguen tres tipos:

➤ **Políticas restrictivas**

Las Políticas restrictivas tienen ciertas características explicadas por Morales & Morales (2014) las define que son:

Caracterizadas por la concesión de créditos en periodos sumamente cortos, las normas de créditos son estrictas y por ello se usa una política de cobranza agresiva. Esta política contribuye a reducir al mínimo las perdidas en cuentas de cobro dudoso y la inversión movilización de fondos en las cuentas. Pero a su vez ese tipo de política puede ocasionar la reducción de las ventas y los márgenes de utilidad, la inversión es más baja que las que se pudieran tener con niveles más elevadas de ventas, utilidades y cuentas por cobrar. (p.166)

Se concluye que estas políticas reducen pérdidas, pero a su vez pueden disminuir las ventas.

➤ **Políticas liberales**

Para las políticas liberales consideras características restrictivas al respecto Morales & Morales (2014) expresa que:

En sentido contrario, a las políticas restrictivas, las políticas liberales tienden a ser magnas, se otorgan créditos considerando las políticas que usan en las empresas de la competencia, no presionan enérgicamente en el proceso de cobro y son menos exigente en condiciones y establecimientos de periodos para el pago de las cuentas. Este tipo de política tiene como consecuencia un aumento de las cuentas por cobrar, así como también en las pérdidas en cuentas incobrables, dado que también aumenta el riesgo en los clientes que no pagan los créditos. (p. 166)

Se concluye que estas políticas se incrementan las cuentas por cobrar y de la misma manera aumentan las llamas pérdidas incobrables.

➤ **Políticas racionales**

Para las políticas racionales también tienen algunas particularidades que lo explica Morales & Morales (2014), y las define:

Estas políticas se caracterizan por conceder los créditos a plazos razonables según las características de los clientes y los gastos de cobranzas, se aplican considerando los cobros a efectuarse y que proporcionen un margen de beneficio razonable. Estas políticas son recomendables para que las empresas las adopten, ya que logran producir un flujo normal de crédito y de cobranza; se implementan con el propósito de que se cumpla el objetivo de la administración de cuentas por cobrar y de la gerencia financiera en general.” (p.167) Se concluye que esta política es un punto medio que logra maximizar rendimientos en la cobranza. Se puede decir la más conveniente para aplicar.

2.2.1.6. Procedimiento de Cobranza

Los procedimientos de cobranza deben ser anticipados y planificados deliberadamente, que sigan una serie de pasos o etapas en forma regular y ordenada con la finalidad de lograr la realización de las cobranzas y minimizar las pérdidas de cuentas por cobrar.

La política de cobranza está condicionada al giro del negocio en que opera la empresa. Las condiciones normales de cobranza:

- Recordatorio → Un recordatorio es un aviso que se envía a un cliente para informarle de que tiene una factura por vencer una factura impagada. En algunas empresas es costumbre enviar recordatorio a los clientes cuando no pagan las facturas dentro del tiempo acordado.

- Exigir respuesta → Al cabo de un determinado número de días (3 a 5 días después de la fecha de vencimiento); por medio de cartas de cobranza y llamadas telefónicas más insistentes se le recorda y también se le solicitará una respuesta del porqué de su tardanza en el pago de su deuda.
- Insistir en el pago → A los 30 días un recordatorio más enérgico. Se puede sospechar que el cliente no tenga las intenciones de cancelar su deuda; por tanto, se debe actuar con actitudes más drásticas de cobro; mediante:
 - Teléfono.
 - Cartas notariales.
 - Visitas del jefe de cobranza.
 - Si el crédito se dio con Aval, la persecución para ambas partes, con conocimiento a Gerencia para prever las acciones correspondientes.
- Adoptar medidas decisivas → Se debe tomar una medida decisiva, es recomendable que se haga un último análisis de la situación del cliente antes de tomar decisiones drásticas.

Hay deudores que están dispuestos a pagar, pero que se encuentran imposibilitados de hacerlo a corto plazo. En este caso es recomendable permitirles pagos parciales y prórrogas incluida una reprogramación de su deuda si el caso lo amerita.

Otros deudores que estando en condiciones de pagar no lo hacen o se resisten a hacerlo, en este caso la empresa puede tomar la decisión de elevarse al departamento legal para su cobro.

2.2.1.7. Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar es el resultado de una venta así lo relaciona Morales & Morales (2014), al afirmar que:

Las cuentas por cobrar son créditos principalmente producidos por la venta de mercaderías o servicios proporcionados a los clientes, donde los comprobantes de la operación son el registro del pedido de compra efectuado por el cliente o bien el contrato de compra-venta de la recepción de la mercadería o servicio que se ha proporcionado al comprador.” (p.182)

En esta misma línea de investigación la Revista Guía de implementación de la facilitación del comercio Naciones Unidas (2012) sostiene que:

Las cuentas por cobrar representan derechos de cobro que se espera recibir en efectivo. Las cuentas por cobrar representan sumas que adeudan las entidades a una empresa por la venta de productos y servicios. En la mayoría de las entidades comerciales, las cuentas por cobrar normalmente se generan al emitir una factura y enviarla al cliente por correo o de manera electrónica, y el cliente a su vez, debe liquidarla dentro de un periodo de tiempo establecido que se denomina términos de crédito o términos de pago.

En esta misma línea de argumentación se considera que contiene documentación empresarial y Pérez & Merino (2010) afirma que:

Esta cuenta está compuesta por letras de cambio, títulos de crédito y pagarés favor de la empresa. Puede hablarse de cuentas por cobrar al cliente y cuentas por cobrar a empleados y funcionarios (registran anticipos de sueldos y otros criterios). Las cuentas por cobrar están dadas por el tiempo en que dicho crédito puede convertirse en efectivo (cuentas por cobrar a corto plazo y cuentas por cobrar a largo plazo). Las cuentas por cobrar forman parte del balance general de las organizaciones como parte de su crédito o haber, ya que con el tiempo se convertirán en efectivo para la compañía. El otorgamiento de productos o servicios a crédito es una de las herramientas que tienen las empresas para conservar a los clientes actuales y captar nuevos.

Boletín C-3, denominada “Cuentas por cobrar” de las Normas Mexicanas de Contabilidad (2005) Señalan que: “Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos” (p.2). Pérez (2006), determina que:

Las cuentas por cobrar, a veces ignoradas, otras veces descuidadas constituyen hoy en día la clave en el desarrollo de los negocios, son además el activo de mayor disponibilidad después del efectivo en caja y bancos ya que a diferencia del inventario estas ya no deben pasar a proceso de manufactura, almacenaje, traslado y colocación con los clientes.

Se concluye que las Cuentas por Cobrar es uno de los activos más importantes y considerados el activo más líquido después del efectivo. Representa derechos exigibles documentados por letras de cambio a favor de la empresa.

2.2.1.8. Las cuentas por cobrar como impactan en las finanzas de la empresa

De acuerdo con Castro (2014) “Las cuentas por cobrar son importantes ya que representan para la empresa activos exigibles que a corto plazo se transformarán en efectivo. Así mismo es un factor importante para mantener un flujo de efectivo para las operaciones de la empresa”

Es necesario que haya una relación entre las políticas de cuentas por cobrar y las de pago a proveedores ya que este último deberá ser mayor al periodo promedio de cobranza para no crear un desequilibrio en el capital de trabajo. Al realizarse una venta al crédito, ese financiamiento o apalancamiento va a tener que ser soportado por los proveedores o por los accionistas de la empresa al tener que invertir más capital.

2.2.1.9. La administración de las cuentas por cobrar

Debe ser efectiva ya que influye de manera directa en la rentabilidad y el riesgo de la empresa sin un eficiente proceso controlado de este rubro se provocaría un aumento en el mismo trayendo menos entrada de efectivo y con esto menor liquidez

para cumplir con los compromisos financieros. La empresa debe contar con una política de créditos que debe ser flexible y variable al tiempo según las necesidades de la empresa. Para determinar estas políticas debe contar con dos herramientas:

- a) **El periodo promedio de cobranza**, el cual expresa el número de días promedio que tardan los clientes en pagar sus cuentas.
- b) **Antigüedad de las cuentas por cobrar**, el cual es un análisis de los débitos que integran cada uno de los saldos a cargo de los clientes, tomando como base la fecha de la factura o la fecha de vencimiento. (Castro, 2014)

2.2.1.10. Cuentas por cobrar - Capital de trabajo

En cuanto a la cuentas por cobrar – capital de trabajo son consideradas cuentas especiales así lo explica Stevens (2019) que manifiesta:

Las cuentas por cobrar es una cuenta más importante del Activo Circulante radica en el giro del negocio y la competencia. En los casos que no exista competencia, la inversión en las cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo no suele ser importante. En ciertos giros de productos perecederos, aunque exista una alta competencia las operaciones son al contado. Mientras que en una empresa de inversión en cuentas por cobrar representa una inversión importante. Existen ciertas medidas para conocer la inversión de cuentas por cobrar, en relación de la inversión de capital de trabajo y el activo circulante, se obtendrá mediante la prueba de liquidez.

2.2.1.11. Política de créditos

Las políticas de créditos son concesiones que maneja el sistema financiero, según Belaúnde (2016) da a conocer que: “Son lineamientos que dispone el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. Dicha política implica la determinación de la selección del crédito, normas del crédito y condiciones de crédito”. Para Calderón (2005) es:

La política de crédito da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. También debe desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito estos aspectos son importantes para la administración de exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa. La ejecución de una inadecuada política de créditos no produce resultados óptimos.

2.2.1.12. Aspectos importantes de la política de créditos:

Evaluación crediticia – Es una evaluación orientada a indicar si este es o no un buen pagador.

Historial crediticio- Es la información que emite LA SBS donde detallan los antecedentes de pagos e impagos de una persona o empresa.

Capacidad de pago – Es un indicador que mide la probabilidad existente de que una empresa o una persona incumplir con el pago de sus deudas con uno o varios acreedores.

Cliente nuevo – Persona o entidad que compra bienes o servicios que compra un bien o servicio a una empresa.

Condiciones de Venta – Las condiciones de venta pueden ser al contado o crédito.

Venta al contado. Es una operación donde el pago de los productos o bienes que se han adquirido se realiza en el momento de la entrega.

Venta al crédito

Este tipo de operación se realiza en corto, mediano y largo plazo, luego de la adquisición del bien o servicio. Esta modalidad de venta a crédito tiene que ver con la capacidad del vendedor de “confiar” en que el comprador abonara lo correspondiente en el plazo pactado, en general el comprador tiene un plazo de treinta, sesenta o noventa días para abonar lo que debe.

En esta misma línea de investigación Morales & Morales (2014) afirma que la venta al crédito:

Se refiere a operaciones de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis de un sujeto o empresa disponible contra la promesa de pago. Conceder un crédito significa, bien adelantar fondos. O bien otorgar un plazo para un pago exigible; por ello desde un punto de vista jurídico el crédito puede considerarse como un préstamo o venta a plazos. (p.24)

Algunos aspectos importantes de la política de crédito, lo menciona Cardozo (2014) al explicar que:

La cartera de créditos es un instrumento financiero de las organizaciones solidarias compuesto por operaciones de créditos otorgados y desembolsados a sus asociados bajo distintas modalidades, aprobadas de acuerdo con los reglamentos de cada institución y expuesta a un riesgo crediticio que debe ser permanentemente evaluado, con el propósito de registrar dicho deterioro. (p.95)

En resumen, el crédito es la operación de compra o adquisición de un producto con la promesa de pago a futuro.

2.2.1.13. Clasificación del cliente

Clasificar a los clientes es una herramienta útil en las ventas para conocer la rentabilidad por tipo de cliente. Muñiz (2017) sostiene que los clientes pueden ser clasificados por diferentes criterios como son: “por el estatus, por el volumen de compras, por su antigüedad, por la frecuencia de compra, por las líneas de productos que compran, su grado de influencia, etc.”. La clasificación de clientes permitirá seleccionar las estrategias comerciales más adecuadas a aplicar, así mismo permitirá identificar a los clientes de mayor proyección para el crecimiento y sostenibilidad del negocio, y también permitirá minorar las pérdidas de futuros clientes.

Cientes reales: Son los clientes que compran de manera habitual

Por su nivel de satisfacción

Cliente muy satisfecho: Estos clientes se sienten muy satisfechos porque el producto sobrepasa sus expectativas.

Cliente satisfecho: Esta contento con lo que recibe, pero podría cambiar si la competencia le ofrece algo mejor.

Cliente insatisfecho: Es el que percibe que el ofrecimiento entregado no corresponde a lo deseaba.

Por su volumen de compra

Con alto volumen de compra: Clientes que están satisfechos con el producto, compran en grandes cantidades.

Con volumen promedio de compra: Son los que compran en forma repetitiva en un volumen promedio.

Con bajo volumen de compra: Les agrada el producto, pero su capacidad adquisitiva no les permite comprar.

Por su influencia

Muy influyentes: Son los que tienen un nivel de influencia muy alto para generar una opinión positiva o negativa.

Con influencia promedio: Tienen influencia media, personas especialistas hablen bien o mal del producto.

Influencia familiar: Aquellos que pueden influir sobre la decisión de compra dentro del grupo familiar.

Por su frecuencia

Cliente compra frecuente: Compra de forma frecuente nuestros productos, están satisfechos.

Clientes compra habituales: Adquieren con cierta regularidad, si les gusta el producto.

Cliente de compra ocasional: Son los que se acercan a comprar una sola vez, o de vez en cuando.

Por su vigencia

Cliente activo: Los que compran con cierta regularidad. Se debe buscar los medios para conservarlos.

Cliente inactivo: Es aquel que compro en alguna oportunidad, por alguna razón ya no lo hace.

Clientes potenciales: Son los posibles clientes que podrían adquirir nuestros productos.

2.2.1.14. Tipos de cobranza: Según Morales & Morales (2014) Es la cancelación de deuda según lo pactado. Los tipos de cobranza son los siguientes:

Cobranza normal o formal: Cuando la empresa gestiona con su propio equipo y recurso. Emite su estado de cuenta con lo cual el cliente se informa la evolución de su crédito.

Cobranza preventiva: Cuando ocurre cuando el vencimiento está próximo, se puede hacer recordatorio mediante envío de mensajes de texto, llamadas telefónicas, correos electrónicos.

Cobranza administrativa: Es la cartera de clientes que están por vencer en este caso se debe hacer seguimiento adecuado, así como emisión y envío de carta y reporte de cuenta, llamadas telefónicas con la finalidad de obtener promesa de pago.

Cobranza domiciliaria: Se realiza cuando el cliente está atrasado en su pago, la visita en su domicilio es necesario. Esta cobranza debe tratar de acuerdo al grado de atraso. De la siguiente manera:

- Cobro en efectivo: cobrar todo el atraso o saldo.
- Por convenio: recibir un pago no menor al 50% y convenio con pago posterior el saldo.
- Recuperación de la mercadería.

Cobranza extrajudicial: En este caso la cobranza se realiza:

- Verificar la existencia de la persona natural o jurídica
- Contacto personal con el deudor a fin de negociar la deuda no pagada, utilizar las herramientas necesarias para recuperar la deuda sin ir a juicio.

Cobranza prejudicial: Esto quiere decir que todavía no se produce una demanda hacia el deudor, se busca persuadir al deudor para que cumpla con sus obligaciones, de esta forma evitar un juicio.

Cobranza judicial: El acreedor inicia el trámite ante el tribunal de justicia para que a través de un juicio cobrar la deuda, si el deudor no paga de acuerdo al dictamen, el juez puede determinar otras acciones como el embargo judicial de bienes del deudor. (p.154)

2.2.1.15. Formas de Pago

Las más habituales formas de pago son:

Pago en efectivo: Se sigue utilizando este medio, pero tiene que ser bancarizado. El monto a partir del cual se deberá utilizar medio de pago es de s/ 3,500 o US\$ 1,000 de acuerdo con el DL N° 975 vigencia 01 de enero de 2008.

Pago con cheque: Es un título de crédito del cual una persona llamada librador ordena incondicionalmente a una institución de crédito (librado), el pago de una suma de dinero a favor de una tercera llamada beneficiario.

Transferencia bancaria: Es la opción más habitual, para el pago a proveedores, pago de servicios como recibo de luz y agua, pero hay que estar pendiente para constatar que los importes y número de cuenta sean los correctos.

2.2.1.16. Letras de cambio

Morales & Morales (2014) define que “Es un título de crédito que contiene la orden incondicional que una persona (girador) da a otra (girado), de pagar una suma de dinero a un beneficiario, en tiempo y lugar determinados.” (p.229)

Brachfield (2012) define que “La letra de cambio es un documento formal extendido por una persona llamada librador por la que manda a pagar a otra llamada librado una suma de dinero en el lugar y tiempo convenido a una tercera persona llamada tenedor” (p.379). El Manual Contabilidad Básica (2010 p.31) al respecto afirma:

La letra de cambio es un documento mercantil, en el que refleja el importe total o parcial de una operación de compraventa; la letra obliga al que la firma (a quien la acepta) el importe que en ella figura, a su vencimiento, (fecha o plazo que se fije) en un lugar determinado y a la persona que se indica en el documento. La principal ventaja de la letra de cambio es que el que cobrarla se encuentra protegido por la Ley, en caso de impago. Existe por lo tanto mayor seguridad jurídica.

La letra de cambio se define como un documento a través del cual una persona física o jurídica (librador) ordena a otra denominada librado que pague una cantidad en una fecha determinada, quien firma el acepto. La aceptación es el acto por medio del cual el librado declara con su firma que admite el mandato que se le impone en la letra de pagarla en el día de su vencimiento.

Personas que intervienen en la letra de cambio.

- El girador, o persona suscribe el documento.
- El girado, a cuyo cargo se extiende el documento; esto es, la persona deberá remunerarlo.
- El beneficiario, a quien se extiende el documento; es decir el que debe cobrarlo.

Protesto de letra

De acuerdo con Morales & Morales (2014), el protesto “es un acto notarial en el que se acredita que la letra no ha sido pagada”

Letras de cambio título valor

Ley Título y valores N° 27287 17-6-2000 - Documento que contiene derechos económicos y que es susceptible a ser endosado para su transferencia a una tercera persona.

Destino de las letras una vez aceptadas:

Letras en cartera: Son letras que se encuentran en poder de la empresa en la espera de su cancelación

Letras en cobranza: Son letras enviadas al banco, el cual se encarga de cobrarlas. El importe es abonado en la cta. cte. de la empresa.

Las letras de cobranzas son activos que tiene carácter de exigible al respecto Rivas (2015) Sostiene que:

Las letras en cobranza es un activo exigible. Las compañías realizan ventas fuera de su ámbito normal de las operaciones o carecen de personal para efectuar cobros de letras en ciertas zonas geográficas, en este caso, suelen entregar un grupo de letras giradas a su favor a una entidad financiera con el propósito de que esta la cobre por cuenta de la compañía. El banco actúa como un ente cobrador (cobranza libre) que abonará en la cuenta corriente de la empresa el importe de la letra.

Letras en Descuento: Son letras enviadas al Banco, para que proceda al descuento correspondiente y realizar el abono en la cta. cte. de la empresa. Con la finalidad de obtener liquidez inmediata. Del Arco & Vásquez (2019) expresa que

El descuento de letras de cambio constituye uno de los instrumentos de financiación a corto plazo más empleados a lo largo de la historia por las empresas. Las empresas poseen letras de cambio que constituyen derechos de cobro sobre sus clientes. Cuando se aplaza un pago se puede formalizar a través de una letra de cambio que da mayor garantía de cobro, al ser un instrumento formal de pago. Los bancos anticipan parte del valor nominal de la letra y reciben la totalidad del valor de la letra en la fecha de vencimiento. Le cobra por el descuento de letras interés y comisión por la gestión que realiza el banco a la empresa (p.131)

Las letras de descuentos son beneficios que brindan algunas entidades financieras, al respecto Farfán (2014) declara que:

Es una forma de financiamiento más utilizada por las empresas de nuestro país, por cuanto sus beneficios para el banco son altos y, además se trata de uno de los productos más caros que se comercializan. El descuento de letras es una operación en la que el Banco anticipa al cliente el importe del crédito no vencido. El banco se encarga de cobrar tal crédito. De esta forma podemos contar anticipadamente con el importe de las ventas instrumentadas. Las letras son endosadas a favor del banco: se sede del derecho de la cobranza. Si el cliente no paga, se nos carga el monto integro de la letra más los intereses impagos en nuestra cuenta corriente. (p. 110)

Solorzano (2009) Sostiene que “Es una operación de crédito por el cual un Banco anticipa al tenedor de la letra de cambio, un importe de dinero descontando por anticipado los intereses y comisiones de dicha letra de cambio”. Briceño (2009) afirma que:

Esta es una modalidad de crédito que financia las ventas efectuadas. Para hacer uso de este producto, la empresa o persona solicitante necesariamente tiene que haber vendido al crédito, girando letras de cambio que su comprador debe haber aceptado. Descontar una letra significa que el girador (la empresa o persona que vende) se la endosa en procuración (lo que significa entregarla para que la cobre por cuenta del girador) a la institución financiera, a fin de recibir por parte de esta un monto de dinero hoy (la institución le aplicara la modalidad de tasa de intereses y comisión adelantada) y que será, cancelado a futuro, con la cobranza de la letra por parte de la institución financiera. El plazo de este tipo de operación varia, pero casi siempre supera los 180 días. Debe quedar claro para usted que la letra no es comprada por el banco y, por lo tanto, el girador (la empresa o persona que vendió al crédito) es el responsable directo de la deuda contraída. De la misma manera, debe entender que para que la institución financiera esté en disposición de aprobar el descuento, el aceptante de la

letra de cambio (el comprador a crédito) debe tener buenas referencias comerciales. Por otro lado, el dinero recibido por el descuento le servirá a la empresa o persona como capital de trabajo, para seguir produciendo mientras lo que le vendió al crédito le sea cancelado. (pp.43-44)

Se concluye que el descuento en letras es fuente de financiamiento para las empresas que operan con letras ya que se negocia al banco para obtener liquidez inmediata, y previa deducción de intereses y comisiones bancarias. Y si el cliente no paga la letra al vencimiento procederá a cargar el importe más los gastos de devolución de la letra a la cuenta de la empresa. Si el aceptante de la letra tiene un historial de impagos el banco no acepta esa letra al descuento.

Ventas de Cuentas por cobrar

En cuanto a las ventas de cuentas por cobrar es decisión de la empresa realizar la venta, veamos como lo explica Morales & Morales (2014)

La administración financiera del capital de trabajo se orienta a mantener los niveles de liquidez necesarios para la empresa de manera que pueda cumplir con sus compromisos adquiridos durante el ciclo financiero de operación; si no tuviera la suficiente cantidad de dinero para pagar todos sus compromisos, podría vender las cuentas por cobrar a una empresa del sector financiero, que en México se les denomina empresas de factoraje. En este caso la empresa vende y cede sus cuentas por cobrar al comprador (empresa de factoraje, la cual adquiere la propiedad de las cuentas por cobrar y con ello asume el riesgo del crédito, así como las gestiones de cobro). La venta de cuentas por cobrar debe celebrarse a través de un contrato de cesión de derechos, la empresa de factoraje cobra un interés y una comisión que fija principalmente por la solidez financiera y prestigio comercial de las empresas que deberán pagar las facturas, el monto y el plazo del crédito de las facturas.” (p. 198).

2.2.1.17. Seguimiento y control de Cobranzas

Seguimiento de cobranza

Para tener un efectivo seguimiento en la cobranza es necesario contar con herramientas muy indispensables para llevar a cabo una información cuantitativa o cualitativa en el área de cobranza. (Bañuelos, 2013). Utilizar indicadores más utilizados para las cobranzas son:

- Llamadas realizadas, monitorear el número de llamadas al final del día a los clientes regulares y clientes vencidos.
- Comunicados enviados a los clientes, recordatorio de pago por correo electrónico, por mensajería refuerza las acciones de cobranza.

Control de cobranza

El control de la cobranza es garantizar que las facturas de ventas se registren correctamente y que los clientes paguen puntualmente de acuerdo con los términos de plazos acordados.

Se debe controlar que toda cobranza realizada debe ser depositados en el banco con debido vócher de depósito y los pagos a proveedores debe hacerse con la emisión de cheques, evitando así de tomar dinero directo de la cobranza de esta manera se estaría llevando un mejor control en el cobro y pagos. (Portas, 2016)

Descuentos otorgados

Descuentos otorgados por pronto pago es el que se concede al cliente antes del vencimiento de pago, por el volumen de compra, también se da el caso para que los clientes realicen el pago de su deuda en un plazo acordado. Este descuento lo hacen con finalidad de disminuir las cuentas incobrables. (Contadores y empresas, 2016). Descuento dentro de la factura, y descuento fuera de factura; con respecto a la primera no está sujeta a la emisión de algún comprobante de pago adicional; en el segundo caso de descuento se genera un comprobante de pago respectivo (Nota de crédito) debido a que la operación comercial ya se había facturado. (Centeno, 2018)

Plazos de cobranza

Los plazos para la cobranza son solicitados por el cliente, así lo explica Morales & Morales (2014) al mencionar que:

Para decidir en qué momento se inicia un proceso de cobranza con un cliente es necesario determinar cuándo y cómo se hará la cobranza en la fecha en que termina el tiempo señalado o plazo dado. Cuánto tiempo después de la fecha de vencimiento del crédito las cuentas morosas deben proceder a recuperarse. El intervalo de tiempo dependerá de los que la empresa establezca, el cual puede ser una semana, 15 días o, en algunos casos, un periodo mayor. (p.166)

En cuanto a los plazos de cobranzas estos deben ser similares, así lo menciona Reyes & De la Torre (2006) al decir que:

Sostiene que se debe observar lo que hace la competencia para estar dentro del mercado. Los plazos deberán ser muy similares o mejores de los demás. El plazo del financiamiento para la compra de bienes duradero no puede ser muy largo, por lo general no mayores a un año.

En conclusión, los plazos de cobro tienen un impacto directo en la situación de liquidez, las necesidades de financiación a corto plazo y el costo financiero.

Plazo de cobro a clientes frente a Plazo de pago a proveedores

Para Cantalapiedra (2011) El estado de liquidez de una empresa está se relaciona el plazo medio de cobro a clientes con el plazo medio de pago a proveedores. Lo ideal sería que el cobro a clientes fuese inferior al de pago a proveedores, es difícil conseguir que esto se dé para micro y pequeñas empresas. Será bueno que el plazo de pago a proveedores se alargue lo máximo posible, siempre dentro del cumplimiento de la legislación contra la morosidad, y así nos estaríamos evitando a la existencia de problemas de liquidez de esta forma los proveedores estarán financiando los activos corrientes de la empresa.

Como afectan al balance los plazos de cobro y pago

El balance de los plazos de cobro y pago afectan según la Revista- Financlick (2019) comenta

Reducir los plazos de cobro reduce la partida de deudores comerciales e incrementa la partida de tesorería, este movimiento reduce las Necesidades de operatividad de Fondos, es decir las necesidades de acudir a la financiación externa y, en consecuencia, reduce la partida de gastos financieros y por lo tanto permite incrementar el beneficio final. Este movimiento no afecta al fondo de maniobra porque se reduce la partida de deudores comerciales en la misma proporción en la que aumenta Tesorería. Manteniéndose el activo corriente en la misma cifra, pero si impacta en forma positiva en algunas ratios de liquidez, como el ratio de liquidez inmediata.

2.2.1.18. Riesgo de morosidad en cobranza

Riesgo Definición:

Un riesgo financiero se puede evitar o anticipar al respecto Raffino (2020) lo define como:

Los riesgos pueden ser anticipados y sus consecuencias pueden ser atenuadas o evitadas. Para ello es necesario tomar todas las precauciones necesarias para poder prevenir los riesgos. El Riesgo financiero conocido también como de créditos, se relaciona con la vulnerabilidad que presenta una determinada empresa al no poder cubrir sus propias responsabilidades financieras. Este tipo de riesgos están muy vinculadas con los económicos ya que los activos y la producción o los servicios que el mismo presta pueden significar el endeudamiento.

En cuanto al riesgo de inversiones económica también Raffino (2020) opina que:

Riesgo económico se relaciona con la vulnerabilidad que se produce cuando se realizan inversiones y la situación económica pueda llegar a afectar dichas inversiones. Estos pueden ser por la aparición de otros competidores,

cambios en la compra de los consumidores. Para disminuir este tipo de riesgo se utiliza la inversión a corto plazo. Cuanto antes se obtiene el beneficio, hay menos posibilidades que los riesgos afecten las ganancias.

Riesgo es la posibilidad de impago de una operación. Hay que tener presente que en cualquier operación de crédito es un riesgo. Por lo que se debe tomar una serie de medidas para controlar y reducir su efecto.

Riesgo de crédito se define como posibilidad de incurrir en pérdida o impagos por parte del cliente, debido al incumplimiento de las obligaciones contraídas con una empresa o institución financiera. Para Gala (2008), recomienda que:

Las mejores armas contra el moroso son la perseverancia, la constancia y la insistencia. Según el referido autor, para evitar llegar a situaciones críticas, y la de conseguir cobrar a los clientes morosos se deben tener en cuenta varios factores, entre ellos lo siguiente: El tiempo, Periodo de riesgo y Factor confianza.

El primer factor, según el autor, actuar con rapidez es fundamental, pues en el primer mes se puede recuperar la mayoría de las facturas impagas, o sea alrededor del 81%. En los meses posteriores tal porcentaje se reduce significativamente.

El segundo factor, este autor nos advierte sobre la existencia de periodos de riesgo. Hay épocas del año como en los meses de enero, julio, agosto y diciembre en las cuales resulta que se produzca un impago por parte de un cliente. Ello es debido por el hecho de que las empresas tienen que afrontar el pago de impuestos horas extras a los trabajadores.

En relación al tercer factor, cabe señalar, de acuerdo con el mencionado autor, que el moroso suele seleccionar a quien va a dejar de pagar o a quien va a retrasarle el pago porque tienen establecidos prioridades de pago. Los morosos siempre intentan ganar tiempo diciendo que van a pagar. Aquí juega un papel importante el factor confianza, ya que los peores morosos son los amigos. (p. 154)

Morosidad

Definiciones:

La morosidad, es un tema de especial relevancia para las empresas, principalmente por el hecho de que puede provocar la insolvencia de quien la padece. Edufinet (2009) Art. Económico-La morosidad:

Hace referencia al incumplimiento de las obligaciones de pago. En caso de los créditos concedidos por las entidades financieras. La morosidad tiene una destacada incidencia sobre la cuenta de resultados de la entidad financiera debido a las provisiones para insolvencias para hacer frente a los posibles impagos que vayan confirmando.

Se entiende por morosidad cuando existe un retraso en el pago de alguna factura, letra de cambio, pagare respecto a la fecha de vencimiento de está. La morosidad es hoy en día es un grave problema que aqueja a la mayoría de las empresas. Para minimizar la morosidad, deberemos controlar el riesgo de impago de nuestros clientes, es necesario cobrar las facturas a tiempo, para hacer frente a los pagos a proveedores y terceros.

De acuerdo con Pedrosa (Revista economipedia), morosidad es aquella acción que se adquiere una vez que una obligación no es afrontada al vencimiento por parte de una persona o empresa. Brachfield (2018) afirma que:

En muchas ocasiones el origen de la morosidad es que el departamento comercial está forzando a las ventas para alcanzar sus objetivos de venta (cobrar una buena comisión). El equipo comercial debe ser el primer filtro para controlar la morosidad y prevenir los impagos. Los vendedores son los que generalmente tienen mayor información directa sobre la situación, circunstancias y la solvencia de los clientes. Por ello las empresas deben mentalizar a sus vendedores de que su colaboración es esencial para evitar los impagos y de que el cobro forma parte del acto de la venta. Para ello se puede utilizar varios aforismos:

1) Una operación comercial no se puede considerar realizada

completamente hasta que no se ha cobrado.

- 2) Una venta solo acaba con el cobro.
- 3) Toda venta no cobrada no es una venta.
- 4) Una venta solo termina con el cobro de operación comercial. En toda operación de venta es necesario que las condiciones de pago queden plasmadas, o sea por escrito en alguno de los documentos que se utiliza para hacer el pedido y que el cliente firme para que quede constancia de su plena aceptación de las condiciones pactadas; esto es un método excelente para controlar la morosidad y evitar impagos. Asimismo, las condiciones han de quedar muy claras relacionadas con la fecha de vencimiento de la factura a partir de que día se calcula este vencimiento y la forma de pago; estas precauciones permiten prevenir los impagos.

Razones por las cuales un cliente se atrasa en sus pagos

Molina (2005) sostiene que “Las razones por las cuales un cliente se atrasa en sus pagos son de variada naturaleza, siendo las más comunes las siguientes:

- Porque no tiene dinero.
- Porque no cumplieron los tratos hechos por la empresa.
- Por utilizar dinero ajeno para financiarse.
- Por virtud de que devolvió mercancía y no se le ha acreditado en su cuenta corriente.
- Por no respetarse las exigencias de los clientes en lo que se refiere a la documentación requerida para su pago.
- Por los malos tratos recibidos del personal del Departamento de Créditos y cobranzas.
- Por habersele otorgado un crédito por el departamento de ventas bajo condiciones especiales, sin informar al departamento de crédito y cobranzas.” (pp.16-17)

Están expuestos al riesgo de crédito las empresas públicas y privadas.

Las empresas financieras como bancos, financieras cajas, edpymes, las empresas de seguros, ellas invierten en bonos, toman riesgo de crédito, las AFP, pues también invierten en bonos privados o públicos puede atentar riesgos de pérdida para los fondos de los afiliados, riesgo inevitable de la volatilidad de los precios de las acciones y los bonos.

También lo está en toda persona que presta dinero o da crédito de manera informal (fía, como el bodeguero) da garantía por un crédito otorgado a otra persona. Lo están las empresas (industriales, agropecuarias o de servicios), que por el hecho de aceptar pagos diferidos a sus clientes o de entregar un bien o servicio antes de recibir el pago, o de prestar a su personal. Estas empresa deben estar conscientes a riesgo de crédito, se debe analizar si su cliente tiene a su vez clientes financieramente sólidos, se tiene que mirar a los cliente de mi cliente, es por eso que un buen analista de créditos de un banco suele pedir a su cliente a quien vende, para asegurar de que no lo hace a la gente que no le va pagar.

También lo está la SUNAT cuando no le pagan los impuestos, la municipalidad, cuando no pagan los arbitrios o el impuesto predial o las multas. o Essalud, cuando la empresa no hace sus aportes. O el Sistema Nacional de pensiones o el SSP, cuando las empresas no cumplen con sus aportes.

El riesgo de crédito lo tiene mucha gente y lo podemos tener todos; es que más problemas puede crear en la economía entera por la falta de pago, falta de confianza.

Todo riesgo debe ser compensado o remunerado adecuadamente a través de las tasas de interés aceptables." (Belaunde, 2012, p.7)

El control de Riesgo

Definir política de riego para la empresa, la política, deberá marcar el riesgo máximo que se quiere asumir con las operaciones de crédito, las formas de cobro

aceptadas, etc. Y deberá ser redactada y aceptada por los diversos departamentos de la empresa.

Posteriormente se tendrán que marcar unos límites de riesgo para cada cliente en base a sus datos económicos -financieros e informe comercial disponible.

Y por último se deberán redactor unas pautas de actuación para cada uno de los actores en el proceso desde el pedido hasta el cobro de la factura.

Morosidad: Como afectan los impagos y como prevenirlos

De acuerdo con Moitinho (2016) Uno del gran desafío de un emprendedor es la cobranza de sus ventas el impago de sus facturas amenaza la liquidez y pelagra su existencia en el mercado ya sean pequeñas o grandes empresas.

Factores que influyen en la morosidad

El tamaño de la empresa- La morosidad y los problemas de impagos en las grandes empresas causa menos impacto porque tienen sectorizado los riesgos y poseen mayores recursos financieros, mientras que a los pequeños empresarios les puede afectar en el cierre y sobre todo si su capital está invertido mayormente de sus ingresos de cobranza toda su estructura financiera se verá afectada.

La actividad comercial o industrial- En algunas empresas el ciclo de cobros y de pagos son muy específicos. Puede darse el caso de los cobros sean más cortos que los pagos y que las empresas paguen a sus proveedores antes de que sus clientes les paguen a ellos. Si el cliente no paga a tiempo, genera que tienen que financiarse porque no posee reserva económica o caso contrario se puede ir a la quiebra.

El margen de beneficio- Cada vez que una empresa no cobra en el debido tiempo asume dos tipos de pérdida económica:

La primera, tener que adelantar los costos y gastos derivados del propio producto o servicio vendido.

La segunda, el no cobrar afecta el beneficio que tendría si hubiese cerrado la venta. Se conoce como Margen de Venta. Sobre todo, afecta a las empresas que tienen un margen comercial reducido.

El interés- A causa de morosidad de parte de sus clientes a la empresa le está costando dinero. Este costo puede ser mayor o menor según sea el tipo de interés de los préstamos que tenido que hacer para continuar en marcha.

Normas generales para evitar la Morosidad

- a- No depender económicamente de tan solo unos pocos clientes- Es vital la puntualidad en el pago de nuestros clientes, pero algunos de ellos nos pueden fallar, es necesario contar con clientes potenciales nuevos clientes.
- b- Crea una política de pagos que no perjudique económicamente a tu empresa si el cliente no paga a tiempo- No confiar en el futuro pago para abonar una deuda. Siempre tener un remanente destinado a emergencias de este tipo.
- c- Redacta unas condiciones de pagos- Dependiendo el tipo de empresa y sector, puede solicitar el abono de la factura por anticipado o establecer el pago anticipo al cierre de venta.
- d- No esperes a que sea demasiado tarde- si ves cómo se acumulan las deudas y que no eres capaz de asumir el pago de tus facturas es mejor contactar con un profesional que pueda evaluar la situación de la empresa y ayudara a buscar solución y tomar sesiones a tiempo para que la empresa siga adelante sin verse obligado a cerrar.

Como lograr que Los Clientes paguen a Tiempo

Castro (2014) para “Logar un proceso de cobranza efectivo en la empresa es una tarea ardua que requiere de atención y de acciones preventivas, siempre

será más sencillo cobrar una cuenta vigente que una vencida, para lograr una gestión eficiente se puede recurrir a algunos métodos:

1. **Cobranza preventiva:** Consiste en comunicar al cliente con días de anticipación que cuenta con una factura próxima a vencer para que pueda programar el pago de la misma y evitar tener una cuenta vencida.
2. **Descuentos por pronto pago:** Es un incentivo que se concede por un vendedor a un comprador por pagos realizados con anterioridad al vencimiento programado de las deudas contraídas.
3. **Automatización de los recordatorios de pago:** A través de una herramienta tecnológica se puede generar recordatorios para los clientes cerca la fecha de vencimiento antes de que esta ocurra para que puedan incluirla en su planeación de pago.”

Cobranzas con la innovación tecnológica

Gestión de cobranzas en la era digital- Congreso de innovación financiera 2017. Para Núñez, (2017) señalo que “cobrar debe verse como una venta de soluciones, en donde los procesos de cobranza siempre están relacionados con el cliente”. Por otro lado, Méndez, (2017) opino que:

Hoy en día el mercado nos exige no solamente contar con tecnología, con recurso humano capacitado sino estar alineado con la innovación que viene de la mano de nuestros propios clientes. Muchos piensan que la innovación digital va remplazar a la voz humana por el contrario va contribuir en los tramos preventivos de mora fresca con buen resultado, no va haber una suplementación de los robots a la voz humana, lo que va haber es una complementación de cobranza muy potentes no solamente con conocimiento sino también con herramientas que nos van a permitir la conectividad más cercana con el cliente. En el Perú 9 de c/10 tienen un smarbot esto permite que la tecnología pueda llegar a la puerta de nuestra casa para negociar las deudas directamente en línea en las plataformas que podamos manejar.

La cobranza digital es una herramienta que la empresa tiene que analizar para su aplicación, al respecto Castillo, (2017) comento que:

La cobranza digital depende como esté preparada la empresa es decir tenemos que tener proceso que estén adecuados para que luego esta cobranza sea posible porque es este nuevo cliente este buscando un lugar donde pueda pagar las 24 horas del día. Ante puede ser un buen negocio, pero hay que saber cómo cobrarlo y empieza a parecer nuevas fórmulas como resolver en algunos casos la cobranza digital va hacer eficiente en otros casos no. Muchas de las llamadas digitales robotizadas terminan en que el cliente cuelga muy pronto.

2.2.2 Estados Financieros

La NIC 1 “Presentación de Estados Financieros” oficializada con Resolución de Consejo Normativo de contabilidad N° 001-2019-EF/30 y publicado en El Peruano el 30-1-19; indica lo siguiente:

Párrafo 9, Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar decisiones económicas.

En esta misma línea de argumentación para Flores (2019) explica al respecto que es:

Los estados financieros son documentos que muestran cuantitativamente ya sea total o parcialmente el origen y aplicación de los recursos empleados para realizar un negocio o cumplir con determinado objetivo, el resultado obtenido de la empresa, su desarrollo y la situación que guarda el negocio en un periodo de tiempo determinado. De acuerdo con el marco conceptual,

la responsabilidad de la preparación y presentación de Estados Financieros recae en la gerencia de la empresa.” (p. 13)

Asimismo, se tienen más detalles sobre los estados financieros, al respecto Román (2019) afirma que

Los estados financieros son la manifestación fundamental de la información financiera; son la representación estructurada de la situación y desarrollo financiero de una entidad a una fecha determinada por un periodo definido. Su propósito general es proveer información de una entidad acerca de la posición financiera, del resultado de sus operaciones y los cambios en su capital contable o patrimonio contable y en sus recursos o fuentes, que son útiles al usuario general en el proceso de la toma de decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados del manejo de los recursos encomendados a la administración de la entidad.

También los estados financieros son las operaciones que realizan las empresas así lo menciona: Morales & Morales (2014) sostiene que:

Los estados financieros muestran las operaciones de las empresas durante cierto periodo; sin embargo, para evaluar si las decisiones fueron correctas es necesario analizar los estados financieros y valorar si las decisiones de los administradores lograron aumentar el valor de la empresa. Los estados financieros se utilizan para comunicar a los accionistas y acreedores cual es el desempeño de empresa en el pasado y sirven de punto de partida para la planeación financiera.” (p. 101)

Las empresas usan el estado financiero en la administración, así lo explica Gonzales (2013) ratifica que:

Los Estados Financieros son los medios preparados por la administración, con el objeto de informar, externa o internamente, sobre los efectos

financieros generados en la empresa, durante un ciclo normal de Operaciones, que nos permite conocer:

1 La situación de los recursos y obligaciones de la empresa.

2 Los cambios ocurridos en la Situación Financiera, en cuanto a:

Los resultados de las operaciones realizadas en el periodo y los cambios originados por las actividades operativas de inversión y de financiamiento.

(p.13)

Apaza (2007) define que son “Documentos a través de los cuales podemos apreciar el desempeño y salud Financiera de la empresa de manera resumida y en un formato fácil de leer. Nos presentan una visión global de las actividades financieras, de inversión y operación de la empresa.” (p. 2) Wild & Halsey (2007) afirma que:

Los Estados Financieros reflejan las actividades de negocios. Al final de un periodo, por lo común un trimestre o un año, se preparan los estados financieros para informar sobre las actividades de financiamiento e inversión hasta la fecha en curso, así como para resumir actividades de operación del periodo anterior. Esta función de los estados financieros y el objeto de análisis. Es importante distinguir que los estados financieros informan sobre actividades de financiamiento e inversión ocurridos en una fecha determinada, mientras que a la vez contienen información sobre las actividades de operación de todo un periodo. (p.189)

Se deduce que los Estados Financieros cuadros estructurados que dan a conocer la situación económica y financiera de una empresa en un periodo determinado de una empresa; registrados contablemente de acuerdo con las NIIF y la NIC 1.

2.2.2.1 Análisis e interpretación

Los estados financieros se analizan e interpretan dentro de la empresa, según Flores (2019) define que:

El proceso de análisis financiero puede describirse como varias formas dependiendo los objetivos que se persiguen. Se puede utilizar como proceso de diagnóstico de áreas con problemas de gestión, de producción o de otro tipo. Puede servir como herramienta en la evaluación de gestión. La interpretación es un proceso de investigación y evaluación y de proyección de la realidad que se esconde detrás de las cifras examinadas. La definición correcta del problema y de las cuestiones críticas a las que se debe darse respuesta...facilitarán en gran medida la interpretación correcta de los resultados del análisis.” (pp. 86-143)

El Administrador mediante el análisis financiero puede saber los detalles y movimientos que ha tenido la empresa, al respecto Morales & Morales (2014) manifiesta que:

El análisis financiero permite al administrador saber lo que ocurrió en las empresas y formar juicios sobre los resultados obtenidos. El análisis financiero es la actividad con la cual se separan los elementos que determinan los resultados de las operaciones de una empresa, estudia cada una de esos elementos y su relación entre sí, el análisis de los estados financieros puede ser muy útil en este aspecto porque destaca los puntos fuertes y débiles de la compañía. (p. 101)

La empresa que logra analizar con detalles los estados financieros le ayuda saber cómo está la empresa al respecto Gonzales (2013) ratifica que:

Análisis, síntesis e interpretación, son procesos de conocimiento que por su utilización permiten al investigador conocer la realidad. El análisis inicia su proceso de conocimiento por la identificación de cada una de las partes que caracterizan una realidad, de esta forma podrá establecer las relaciones causa-efectos entre los elementos que componen su objetivo de estudio. La interpretación utiliza los resultados del análisis y presenta conclusiones sobre dichas relaciones. El analista, quien interpreta los resultados de estas relaciones, trata de encontrar el significado y las

implicancias de ellos. Esto lo hace de dos formas. Primero, se interpretan las relaciones establecidos dentro la empresa y sus propios datos, aquí interpretación y análisis están estrechamente ligados. Segundo se busca un significado más amplio de los datos obtenidos mediante la comparación de otras empresas y sectores similares y con las demandas y expectativas de la propia empresa.” (p.17)

2.2.2.2. Conformación de los Estados Financieros:

- Estado de Situación financiera.
- Estado de Resultado integral del periodo.
- Estado de cambios en el patrimonio.
- Estado de flujo de efectivo.
- Notas a los estados financieros.

2.2.2.3. Estado de Situación Financiera

El estado de situación financiera comprende las cuentas del activo, pasivo y del patrimonio así lo explica Flores (2019) afirma que:

Es un estado de conciso, formulado con datos de los libros de contabilidad, llevados por partida doble, en el cual se consigna de un lado todos los recursos y del otro las obligaciones de la empresa en una fecha dada. Es un estado estático. El estado de situación financiera comprende las cuentas del activo, pasivo y del patrimonio, las cuentas del activo serán presentadas en orden decreciente de liquidez y las del pasivo según la exigibilidad de pago decreciente, reconocidas en forma tal que presenten razonablemente la situación financiera de la empresa a una fecha dada,” (p.22)

Finalmente, el estado de la situación financiera es una herramienta importante para la empresa para Román (2019) sostiene que

También llamado estado de situación financiera o balance general, que muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieras de la entidad; por consiguiente, los activos en orden de su disponibilidad, revelando sus restricciones; los pasivos atendiendo a su exigibilidad, revelando sus riesgos financieros; así como, el capital contable o patrimonio contable a dicha fecha.

2.2.2.4. Estado de Resultado Integral

En cuanto al estado de resultado integral Flores (2019) lo explica de la siguiente manera:

El Estado de Resultado es el informe que muestra el resultado neto de utilidad o pérdida, proveniente de las operaciones efectuadas por el ente económico durante un periodo determinado. Este estado compara todos los ingresos realizados en el periodo con los gastos incurridos para generar dichos ingresos. De esta comparación se genera la utilidad o los excedentes, si los ingresos exceden a los gastos o la pérdida, en caso contrario.” (p. 43)

En esta misma línea de investigación para Román (2019) lo explica la definición de la siguiente manera:

Estado de Resultado (presentado en uno o en dos estados, de acuerdo a la NIF B-3), para entidades lucrativas o, en su caso, estado de actividades, para entidades con propósitos no lucrativos, que muestra la información relativa al resultado de sus operaciones en un periodo y por ende de los ingresos, gastos; así como de la Utilidad (pérdida) neta o cambio neto en el patrimonio contable resultante en el periodo.

2.2.2.5. Estado de Cambios en el Patrimonio

Román (2019) ratifica que “El estado de cambios en el Capital contable en el caso de entidades lucrativas, que muestra los cambios en la inversión de los accionistas o dueños durante periodo.” Flores (2019) sostiene que:

El Estado de Cambios en el Patrimonio, es importante porque brinda información sobre la situación patrimonial de la empresa, información que se utiliza en la toma de decisiones gerenciales, como en: Aumento de capital, Distribución de dividendos, capitalización de reservas, etc. El objetivo es proporcionar información sobre la situación patrimonial de la empresa, con la finalidad de determinar las variaciones patrimoniales que han ocurrido en la empresa respecto a un periodo contable.” (p. 45)

2.2.2.6. Estado de Flujo de Efectivo

Román (2019) menciona que “El estado de flujo de efectivo indica información acerca de los cambios en los recursos y las fuentes de financiamiento de la entidad en el periodo, clasificados por actividades de operación de inversión y financiamiento.”

NIC 7 Estado de Flujo de Efectivo - El objetivo de esta Norma es requerir el suministro de información sobre los cambios históricos en el efectivo y equivalente de efectivo de una entidad mediante un estado de flujo de efectivo en el que los flujos de fondos del periodo se clasifiquen según procedan de actividades de operación, de inversión y de financiación. El propósito es establecer la necesidad de proveer información mediante un estudio en que se detalle los flujos de efectivo de la empresa, proveniente de las actividades de operación, inversión y financiamiento durante un periodo económico.

2.2.2.7. Notas a los Estados Financieros

Román (2019) considera que “Las Notas a los estados financieros son parte integrante de los mismos y su objetivo es complementar los estados básicos con información relevante” López (2015) menciona que:

Las notas a los estados financieros representan aclaraciones o explicaciones de hechos o situaciones cuantificables o lo que se presentan en el movimiento de las cuentas, las mismas que deben leerse conjuntamente a los Estados financieros para una correcta interpretación.

2.2.2.8. Ratios Financieros

En cuanto a los Ratios Financieros, muestran las conexiones que existen entre diferentes partes del negocio así lo explica Flores (2019) define como:

Las ratios financieras son indicadores que guían a los gerentes hacia una buena dirección de la empresa., Los ratios muestran las conexiones que existen entre diferentes partes del negocio. En consecuencia, el conocimiento de las principales ratios permitirá a los gerentes de las diferentes áreas funcionales trabajar conjuntamente en beneficio de los objetivos generales de la empresa.” (p. 188)

Los Ratios se relacionan con accionistas, acreedores y otros, para Gonzales (2013) afirma que:

El análisis de razones de los Estados Financieros de una empresa es de interés para los accionistas, acreedores y la propia administración de la empresa. Para la empresa se relaciona con la rentabilidad, también los índices de liquidez y apalancamiento para determinar la probabilidad que continúe existiendo la empresa. Para los acreedores de la empresa se interesen en la liquidez a corto plazo y su capacidad para atender las deudas a largo plazo.” (p.41)

Los Ratios financieros son:

- Ratios de liquidez
- Ratios de Gestión
- Ratios de Endeudamiento (Solvencia)
- Ratios de Rentabilidad

Los 2 grupos primeros grupos de índice dependen de los datos del Balance General
Los otros 2 dependen de los datos en el estado de Ganancias y pérdidas.

2.2.2.9. Ratios de liquidez

Muestran el nivel de solvencia financiera de corto plazo de la empresa, en función a la capacidad que tiene para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo que se derivan del ciclo de producción.

Indican la capacidad que tiene la empresa, para cumplir con sus obligaciones corrientes a su vencimiento.

2.2.2.9. Ratios de Gestión

Permite evaluar el nivel de actividad de la empresa con la cual ha utilizado. Sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotación de determinadas partidas del Estado de situación financiera durante el año, de la estructura de las inversiones y del peso de los diversos componentes del gasto, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas. Indican la efectividad (rotación) de activos, que administra la gerencia de una empresa.

2.2.2.10. Ratios de Endeudamiento (Solvencia)

Son indicadores que miden la solvencia financiera de largo plazo con que cuenta la empresa, para hacer frente al pago de sus obligaciones con regularidad. La solvencia de la empresa dependerá de la correspondencia que exista entre el plazo de recuperación de las inversiones y el plazo de vencimiento de los recursos financieros propios o de terceros. Indica el grado de dependencia que tiene la empresa con sus acreedores, y permite conocer la forma que ha sido financiada una empresa.

2.2.2.11. Ratios de Rentabilidad

Permiten evaluar el resultado de la eficiencia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa. Indica la capacidad de la gerencia para generar utilidades y controlar los gastos y determinar una utilidad óptima, sobre los recursos invertidos por los socios o accionistas en una empresa.

2.3 Definición de Términos básicos

Activo

Blas (2014) Define que el activo es un conjunto de bienes y derechos que pertenecen a una sociedad o persona natural. En la contabilidad, el activo refleja las inversiones en capital fijo y en otros inmovilizados, en mercaderías, en derechos de todo tipo. (p. 34)

Activo corriente

Tenorio (2017) El activo corriente, también llamado activo circulante o líquido, es el activo de una empresa que puede hacerse líquido (convertirse en dinero) en menos de doce meses. Como, por ejemplo, el dinero del banco, las existencias, y las inversiones financieras (p. 1)

Acreedor

Tenorio (2017) Es aquella persona, física o jurídica, que legítimamente es autorizada para exigir el pago o cumplimiento de una obligación contraria con anterioridad. Es decir, que a pesar de que una de las partes se quede sin medios para cumplir con su obligación, esta persiste. (p.1)

Beneficiario

García (2016) Persona a la cual se transfiere un activo financiero o a favor de quien se emite un título o un contrato de seguro. (p. 3)

Capital de trabajo

Flores (2019) Representa la porción de la propiedad neta que se encuentra en funciones directas de lucro y que no es otra cosa que el exceso de activo corriente sobre el pasivo corriente, se calcula restándole al importe del activo corriente el monto de deuda u obligaciones exigibles a corto plazo que constituyen el pasivo corriente. (p.35)

Capacidad de pago

Flores (2019) Es la previsión de fondos producidos por el desarrollo de sus actividades operacionales de una empresa durante un periodo determinado y que se destina al pago del principal e intereses de una obligación contraída sin que la empresa se vea perjudicada en su capital de trabajo. (p.143)

Crédito

García (2016) Obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas. Pueden ser recursos financieros o referirse a bienes y servicios. El crédito es fundamental en una economía moderna y reviste diversas formas entre las que destacan el crédito de consumo extendido a los individuos para financiar sus consumos de bienes; el crédito comercial extendido por los oferentes de materias primas a las empresas o por estas a los vendedores mayoristas; y el crédito bancario que consiste en préstamos a diversos agentes económicos. (p. 6)

Cuentas por cobrar

Tenorio (2017) Es en donde se registran los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestaciones de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa y para esto existe programas para llevar a cabo las operaciones. (p. 5)

Cuentas de orden

Tenorio (2017) Son aquellas que se abren para registrar un movimiento de valores, cuando este no afecta o modifica a los estados financieros de la entidad, pero es necesaria para consignar sus derechos o responsabilidades contingentes, establecer recordatorio en forma contable. (p. 5)

Cuenta corriente

De acuerdo con García (2017) Una cuenta corriente es un contrato bancario por el cual el cliente realiza un depósito en la entidad financiera. Así, puede disponer de

dichos fondos a través del cajero automático, ventanilla, cheques, transferencias electrónicas, entre otros.

Cliente

Flores (2019) El cliente es la persona que adquiere el bien, están interesados en la información acerca de la continuidad de la empresa, especialmente cuando tienen compromisos a largo plazo o dependen comercialmente de ella. (p.20)

Cheque

García (2016) Orden escrita y girada contra un Banco Comercial para que este pague, a su presentación, el todo o parte de los fondos que el librador pueda disponer en cuenta corriente. El cheque puede ser a la orden, al portador, nominativo y estar girado al nombre del librador o de una tercera persona. (p. 4)

Descuento

Morales & Morales (2014) Es la reducción de un porcentaje, que se aplica al precio de un bien o servicio y se usa para ofrecer los productos con el fin de aumentar las ventas o reducir el inventario y los costos de almacenaje que estos generan. (p.58)

Endoso

García (2016) Firma del tenedor legítimo de un título en el reverso del mismo para transferir su propiedad o para constituir mandato o poder. Cesión a favor de otro de un título valor, en otro documento expedido a la orden, haciendo constar así en el respaldo. (p.10)

Estado de cuenta

Del acuerdo con Morales & Morales (2014) El estado de cuenta muestra la información detallada de sus créditos otorgados al cliente, sus cargos y abonos que le permitirá al cliente verificar con su propio registro.

Estado de financiero

García (2016) Informe que refleja la situación financiera de una empresa. Los más conocidos son el Balance Contable y el Estado de Pérdidas y Ganancias. El primero

refleja la situación a un instante determinado. El segundo está referido a un periodo y muestra el origen de las pérdidas o ganancias del periodo. Otro estado importante es el de fuentes y usos de Fondos que muestra el origen y la aplicación de los flujos de caja del periodo, permitiendo identificar el financiamiento de las pérdidas y el destino de las ganancias. (p.10)

Estado de Situación Financiera

Flores (2019) Define que es un estado sintético, formado con datos de los libros de contabilidad, llevados por partida doble en el cual se consigna de un lado todos los recursos y del otro lado las obligaciones de la empresa en una fecha dada. (p.22)

Interés

Morales & Morales (2014) Retribución que se paga o recibe por utilizar o prestar una cierta cantidad de dinero por un periodo de tiempo determinado. Se calcula como un porcentaje de la cantidad prestada incluyendo, asimismo, el factor inflación y la rentabilidad esperada. (p.50)

Letra de cambio

García (2016) Es una orden incondicional de pagar una suma de dinero determinada. Puede expedirse a la orden o al portador, o puede también definirse como un título librado por una entidad crediticia a la orden de sí misma, y que se negocia en la bolsa. (p.17)

Liquidez

Flores (2019) Este elemento indica la capacidad de pago a corto plazo de una empresa y se calcula considerando las cuentas que forman parte del activo y pasivo corriente, la liquidez nos permite conocer los recursos disponibles con que cuenta la empresa para cumplir con los compromisos conforme se vayan venciendo. (p, 143)

Línea de crédito

García (2016) compromiso de un banco o de otro prestamista de dar crédito a un cliente hasta un monto determinado, a petición del cliente. (p.18)

Pasivo

Flores (2016) El pasivo está integrado por el monto total de las obligaciones para con terceros pagaderos en bienes o valores, o por medio de servicios. El pasivo puede ser de dos clases: A favor de terceros o a favor de los propietarios de la empresa. A favor de terceros constituye capital de crédito o capital de terceros por tratarse de valores obtenidos en calidad de préstamo para suplir la insuficiencia en los recursos del negocio. El pasivo a favor de los propietarios del negocio los valores del capital propio se le designa en contabilidad como capital social. (p.31)

Procuración

Poder que una persona da a otra para que ejecute algo en su nombre. (Dicc.RAE 2014)

Protesto

Morales & Morales (2014) Es un acto de naturaleza formal que se sirve para demostrar de manera auténtica, que la letra de cambio fue presentada oportunamente para su aceptación o para su pago.

Se practica el protesto por medio de un funcionario que tenga fe pública y se levantara contra el girado el girado en caso de falta de aceptación, y en caso de protesto por falta de pago contra el girado aceptante o su avalista. La falta de protesto es pérdida de la acción cambiaria de la letra de cambio. (p.232)

Ratios

Flores (2019) son instrumentos de análisis que, en la mayoría de los casos proporcionan pista e indicaciones al analista sobre las condiciones subyacentes. (p.97)

Rentabilidad

La rentabilidad se refiere a la capacidad de una inversión determinada de arrojar benéficos superiores a los invertidos después de la espera de un periodo de tiempo. Se supone haber hecho buenas elecciones en la planificación económica y financiera; es entonces cuando se recibe un porcentaje significativo del capital de

inversión a un ritmo considerado para proyectarlo en el tiempo. De ello dependerá la ganancia obtenida a través de la inversión. (Raffino, 2020)

Rentabilidad económica

Morales & Morales (214) La rentabilidad económica mide el grado de eficiencia de la empresa en el uso de sus recursos económicos o activos para la obtención de beneficios. (p. 126)

Rentabilidad financiera

Morales & Morales (2014) Son los beneficios obtenidos una vez deducidos los costos y gastos financieros, de ciertos recursos financieros. de tal manera si se logra hacer más con menos. La empresa es rentable. (p.126)

Riesgo crediticio

Calle (2018) Es uno de los principales riesgos financieros, se puede definir como el potencial por el incumplimiento generado por la imposibilidad real o el rechazo voluntario de un cliente para cumplir sus compromisos. El incumplimiento es la principal preocupación de los gestores que administran el grado de exposición al riesgo en una cartera de clientes de un banco.

Recursos financieros

Raffino (2020) Son aquellos recursos empresariales llamados recursos líquidos con el grado de liquidez esto es que pueden convertirse en dinero en efectivo, tales como es el dinero en cuentas bancarias, cuentas por cobrar o acciones en otras organizaciones. Estos recursos para su materialización requieren como se conocen como coste financiero que equivale a intereses por pagar.

Valor nominal

García (2016) Corresponde al valor inicial del instrumento emitido. Al tratarse de documentos descontables que no tiene tasa nominal.

Corresponde al valor

III MARCO METODOLOGICO

3.1 Hipótesis de la investigación

3.1.1 Hipótesis general

La Política de Cobranzas influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

3.1.2 Hipótesis específicas

Las Cuentas por Cobrar influyen significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

El Plazo de cobranza influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

El Riesgo de morosidad influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

3.2 Variables de estudio

3.2.1 Definición conceptual

Variable Independiente: Política de Cobranzas

Morales, A & Morales (2014) Sostiene que “Las políticas de cobranza son procedimientos que se sigue en la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. El objetivo principal es la prontitud en el cobro de las cuentas pendientes.” (p. 164)

Variable Dependiente: Estados Financieros

Flores (2019) define que “Los estados financieros son documentos que muestran cuantitativamente ya sea total o parcialmente el origen y aplicación de los recursos empleados para realizar un negocio o cumplir con determinado objetivo, el resultado obtenido de la empresa, su desarrollo y la situación que guarda el negocio en un periodo de tiempo determinado. De acuerdo con el marco conceptual, la responsabilidad de la preparación y presentación de Estados Financieros recae en la gerencia de la empresa, consecuentemente, la adopción de políticas contables

que permitan una presentación razonable de la situación financiera, resultado de gestión y flujos de efectivo también es parte de esa responsabilidad.” (p. 13)

3.2.2 Definición operacional

Según Hernández, Fernández y Bautista (2014) Los autores “especifican que la operacionalización de las variables son actividades u operaciones que se deben realizar para medir una variable e interpretar los datos obtenidos. (p. 120)

Operacionalización de Variables

VARIABLES	DIMENCIONES	INDICADORES
V. 1 Política de Cobranzas	Cuentas por Cobrar	<ul style="list-style-type: none"> - Política de crédito. - Evaluación de crédito. - Condiciones de venta - Clasificación del cliente - Tipo de cobranzas - Formas de pago - Tipos de cobranza.
	Plazo de cobranza	<ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento y control de cobranza - Control de cobranza - Descuentos otorgados - Periodo crediticio. - Financiamiento de letras por cobrar
	Riesgo de morosidad	<ul style="list-style-type: none"> - Riesgo de cobranza por días de impago. - Morosidad en cobranza.
V. 2 Estados Financieros	Ratios de Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> - Ratio de liquidez corriente. - Ratio de prueba acida.
	Ratios de Gestión	<ul style="list-style-type: none"> - Ratio de rotación de cartera. (cuentas por cobrar).
	Ratios de Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad de las ventas.

Fuente: Elaboración propia

3.3 Tipo y nivel de investigación

3.3.1 Tipo de investigación

La presente investigación es de enfoque cuantitativa

Hernández, Fernández y Baptista (20014) según los autores “el enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para probar la hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías”. (p, 4)

El tipo de investigación es Aplicada. Porque busca la aplicación o utilización de conocimientos desde varias áreas con el propósito de implementarlos de forma práctica generando una solución al problema identificado.

Es importante considerar que la investigación Aplicada requiere de un conocimiento teórico que, se basa en la investigación Básica de modo que una es la continuidad de la otra.

Zorrilla (1993) sostiene que es de tipo Básica, porque busca el progreso científico, acrecentar los conocimientos teóricos, sin interesarse directamente en sus posibles aplicaciones o consecuencias prácticas; es más formal y persigue las generalizaciones al desarrollo de una teoría basada en principios y leyes.

Zorrilla (1993) afirma que la investigación Aplicada, guarda íntima relación con la básica, pues depende de los descubrimientos y avances de la investigación básica y se enriquece con ellos, pero se caracteriza por su interés en la aplicación, utilización y consecuencias prácticas de los conocimientos. La investigación aplicada busca el conocer para hacer, para actuar, para construir, para modificar; dar una solución eficiente y con fundamento a un problema que se ha identificado.

3.3.2 Nivel

La presente investigación es de nivel Descriptivo correlacional en ella se explicará cómo influye la política de cobranzas en los Estados Financieros.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) Los autores definen que es Investigación Descriptiva porque busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población. Sirve para analizar cómo es y cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes.

Los autores afirman que es Investigación Correlacional porque asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población. Pretenden determinar cómo se relacionan o vinculan diversos conceptos o características entre sí o, también, si no se relacionan.

3.4 Diseño de la investigación

En la presente investigación es de diseño No experimental y diseño Transversal.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) Los autores definen que El Diseño de Investigación No Experimental, son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente para después analizarlos.

En cuanto al Diseño Transversal: Son Investigaciones que recopilan datos en un momento único.” (p. 154)

3.5 Población y muestra de estudio

3.5.1 Población

La población está constituida por todo el personal de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC Lima 2019, que hace un total de 18 colaboradores.

Según Vera (2012) afirma que la Población es el conjunto de sujetos o cosas que tienen una o más propiedades en común, se encuentran en un espacio o territorio y varían en el transcurso del tiempo. (p.221)

3.5.2 Muestra

La muestra se considera censal porque se seleccionó al 100% de la población al considerar un número manejable de población.

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

El modelo de la muestra a usar es la muestra probabilística ya que se consideró a los 18 colaboradores el total de la población. Para Castro (2003) la muestra probabilística, son aquellas donde todos los miembros de la población tienen la misma opción de conformarla.

3.6 Técnicas y recolección de datos

3.6.1 Técnicas y recolección de datos

Gómez (2012) determina que “la recolección de datos dependerá en cierta medida del tipo de investigación del problema, y se podrá efectuar desde: la Entrevista-Observación-Cuestionario-Encuestas.” (p, 58)

Para esta investigación se utilizará la encuesta aplicada a la población de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC Lima 2019, también se utilizará el análisis documental.

3.6.2 Instrumentos de recolección de datos

Como instrumento de recolección de datos se utilizará el cuestionario para recolectar información de las dos variables de investigación y luego para ser analizados.

3.7 Métodos de análisis de datos

En el procesamiento de análisis de datos de la información se utilizará el programa SPSS a través de la cual se elaborarán tablas de frecuencias para las respuestas obtenidas de las encuestas de la cual se establece en porcentaje de acuerdo al valor que se obtenga; otra herramienta a utilizar es el gráfico estadístico facilitando el análisis e interpretación de cada pregunta, concluyendo con un diagnóstico situacional de la información más relevante de cada análisis.

3.8 Aspectos éticos

De acuerdo con Cotrina (2008), menciona que los casos de corrupción, especulación financiera, falta de veracidad de la publicidad, entre otros, han concienciado a la sociedad de la importancia de que la empresa actúe con principios y valores éticos. Asimismo, las empresas reconocen cada vez más la importancia de incorporar prácticas éticas en la gestión empresarial, como en la toma de decisiones y de mejora en la reputación de la empresa.

Los clientes, los ciudadanos y la sociedad en general, las empresas se comporten de forma transparente, que sean honestos y responsables en sus comportamientos (p.236)

De esta manera el investigador se abstiene en no revelar más información de la empresa hasta donde le han autorizado, respetando así la decisión de la empresa como proyecto de investigación; y se respetará los resultados obtenidos de este trabajo de investigación.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados Descriptivos

Tabla 1: Variable Independiente Política de Cobranzas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	16,7	16,7	16,7
	Rara vez	1	5,6	5,6	22,2
	A veces	3	16,7	16,7	38,9
	A menudo	3	16,7	16,7	55,6
	Siempre	8	44,4	44,4	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

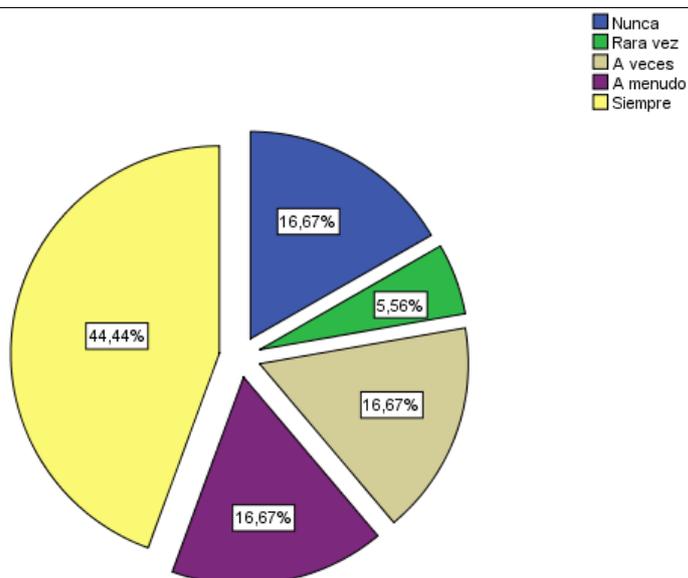


Figura 1: Variable Independiente Políticas de Cobranzas

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Como se observa en la Tabla y Figura N° 1, de la población encuestada se le evaluó la variable independiente Política de Cobranzas, respondiendo: Un 55.56 % tras la suma de: A menudo, A veces, Rara vez y Nunca se refleja que la empresa no cuenta con una política de cobranzas; por su parte el 44.44% Siempre. De modo que no existe una política de cobranza definida, razón por la que existe deficiencias en la recuperación de sus cuentas vencidas, se necesita establecer política de cobranzas en la empresa.

Tabla 2: Dimensión de Cuentas por Cobrar (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	11,1	11,1	11,1
	Rara vez	2	11,1	11,1	22,2
	A veces	4	22,2	22,2	44,4
	A menudo	3	16,7	16,7	61,1
	Siempre	7	38,9	38,9	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

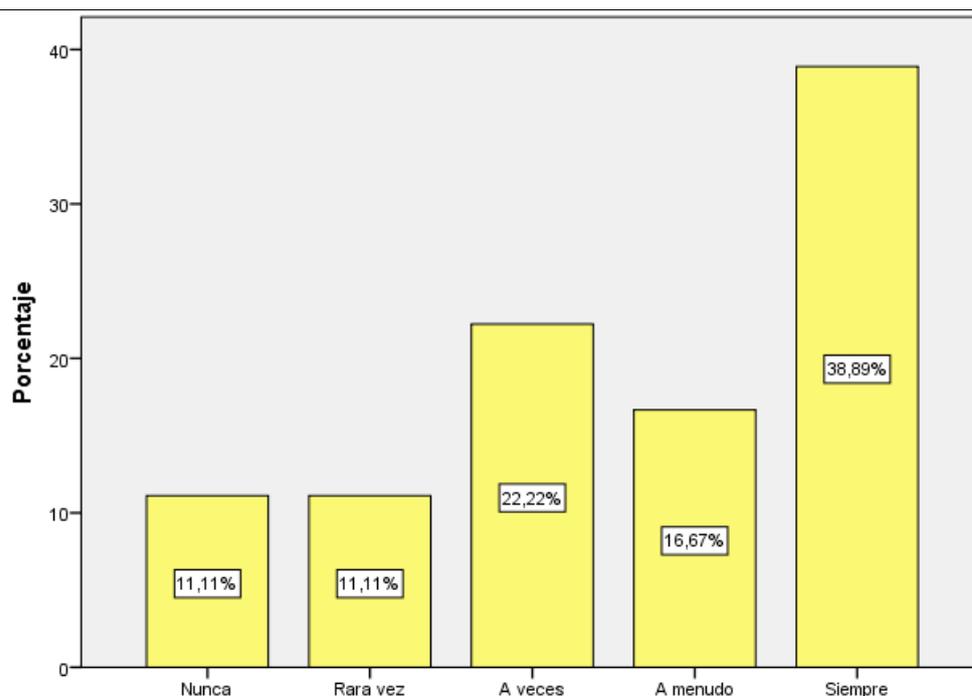


Figura 2: Dimensión Cuentas por Cobrar (Agrupada)

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Como se observa en la Tabla y Figura N° 2, de la población encuestada se le evaluó la dimensión Cuentas por Cobrar y respondieron: Con un 61.11% suma de A menudo, A veces, Rara vez y nunca afirman que no se realiza una cobranza eficiente y mientras que el 38.89% Siempre. En este sentido se considera que no hay un buen seguimiento en las cuentas por cobrar.

Tabla 3: Dimensión de Plazo de Cobranza (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	5,6	5,6	5,6
	Rara vez	1	5,6	5,6	11,1
	A veces	2	11,1	11,1	22,2
	A menudo	3	16,7	16,7	38,9
	Siempre	11	61,1	61,1	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

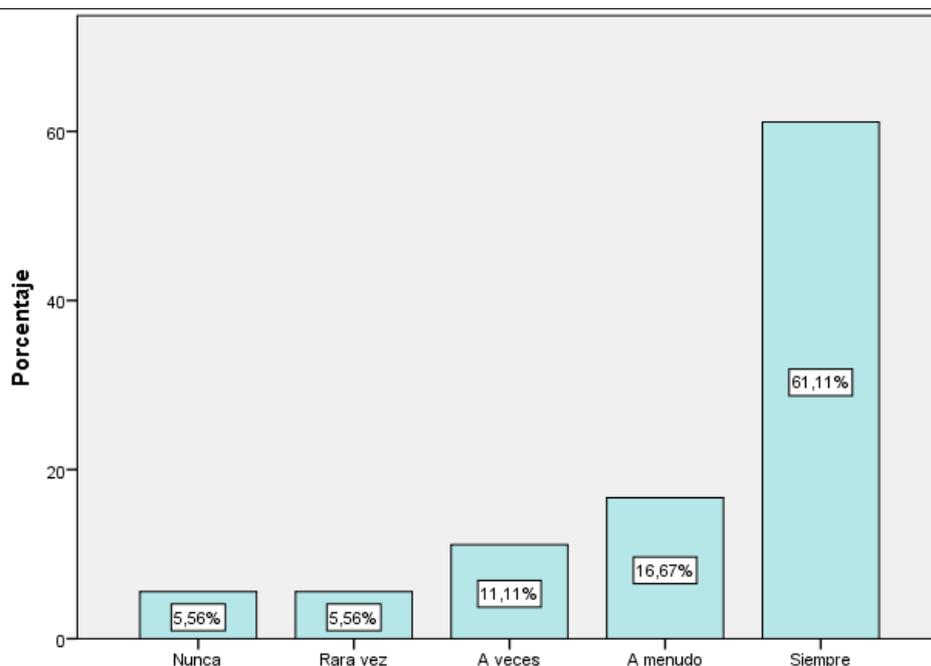


Figura 3: Dimensión Plazo de Cobranza (Agrupada)

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Como se observa en la Tabla y Figura N° 3, de la población encuestada se le evaluó la dimensión Plazo de Cobranza y respondieron: Siempre un 61.11% y un 38.99% la suma de A menudo, A veces, Rara vez y Nunca; manifiestan que los plazos de cobranzas son largos y aceptan letras sin importar el tiempo. Esto significa que la empresa no cuenta con una adecuada recaudación de sus créditos.

Tabla 4: Dimensión Riesgo de Morosidad (Agrupada)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	27,8	27,8	27,8
	Rara vez	1	5,6	5,6	33,3
	A veces	2	11,1	11,1	44,4
	A menudo	4	22,2	22,2	66,7
	Siempre	6	33,3	33,3	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

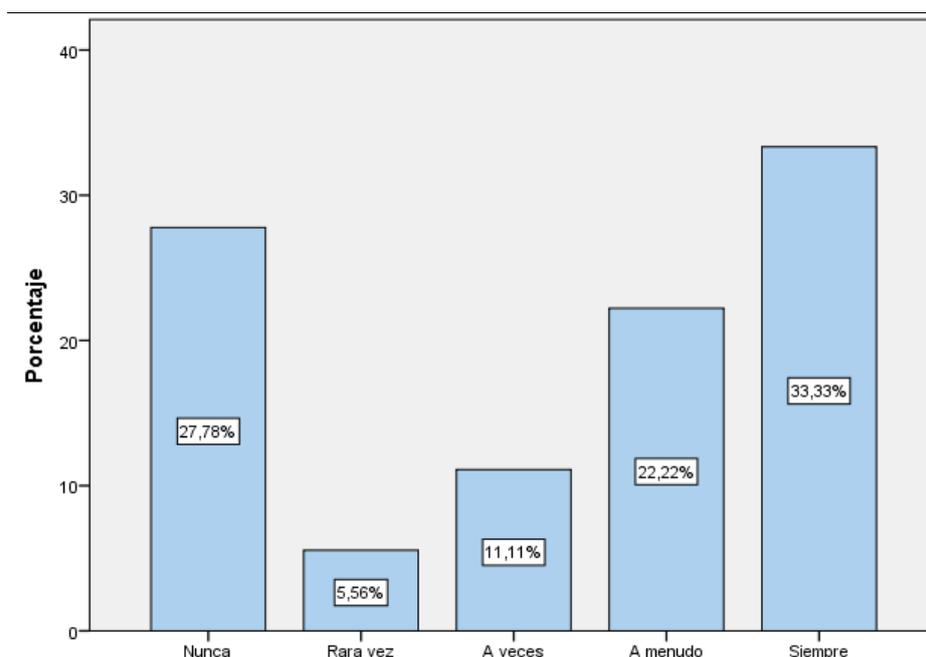


Figura 4: Dimensión de Riesgo de Morosidad (Agrupada)

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Como se observa en la Tabla y Figura N° 4, de la población encuestada se le evaluó la dimensión de Riesgo de Morosidad y respondieron: Un porcentaje de 61.11% que suma Nunca, Rara vez, A veces, A menudo indica que se atrasan en sus pagos, no pagan, se protestan letras y Siempre un porcentaje de 33.33%. Esto se debe a que no hay una adecuada evaluación crediticia al cliente, se vende a clientes que aún no terminan de pagar su deuda.

Tabla 5: Variable Dependiente Estados Financieros

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	1	5,6	5,6	5,6
	A menudo	1	5,6	5,6	11,1
	Siempre	16	88,9	88,9	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

■ A veces
■ A menudo
■ Siempre

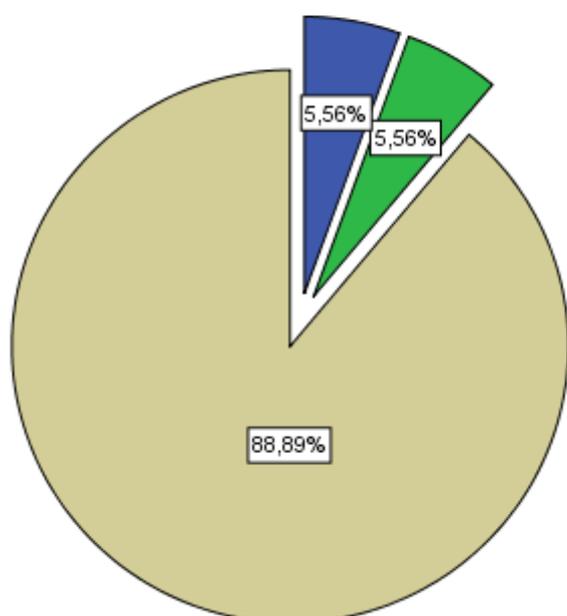


Figura 5: Variable Dependiente Estados Financieros

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Como se observa en la Tabla y Figura N° 5, de la población encuestada se le evaluó la variable Estados financieros y respondieron: Siempre un 88.89 % y la suma de a veces, a menudo un 11.11% manifestando que en los Estados Financieros se refleja la situación económica y financiera de la empresa, se muestran las cuentas por cobrar y en él se verá saldo final de cuanto se tiene por cobrar en un periodo.

Tabla 6: Dimensión de Ratios de Liquidez

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	1	5,6	5,6	5,6
	A menudo	1	5,6	5,6	11,1
	Siempre	16	88,9	88,9	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

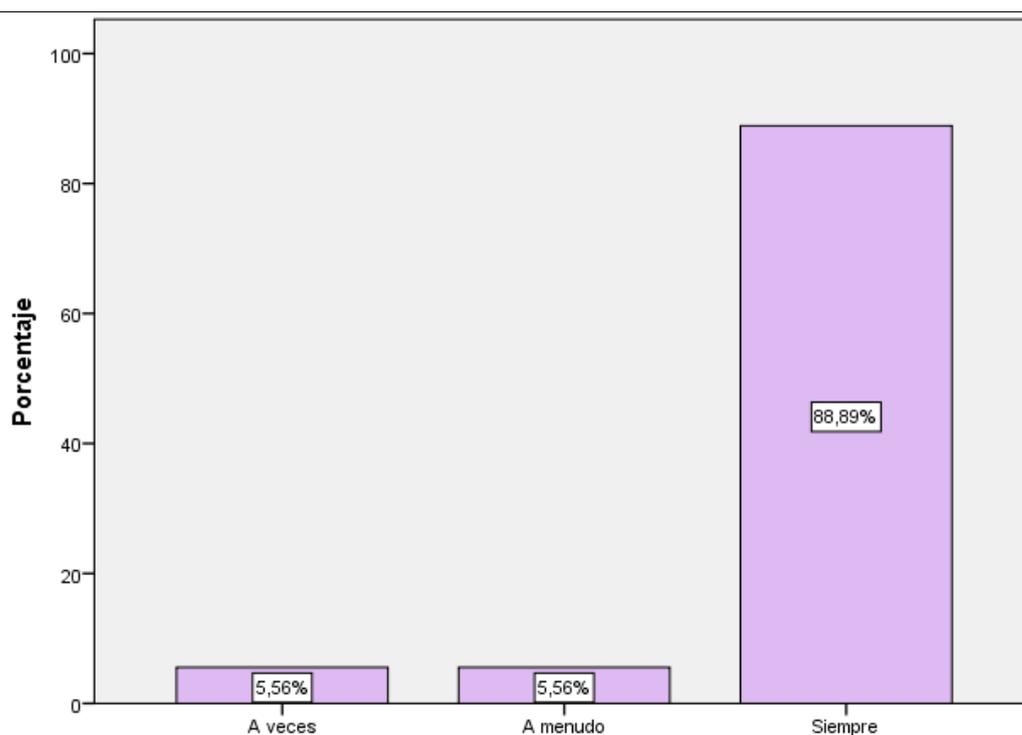


Figura 6: Dimensión de Ratios de Liquidez

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Como se observa en la Tabla y Figura N° 6, de la población encuestada se le evaluó la dimensión Ratios de Liquidez respondieron: Siempre un 88.89% y la suma de a veces, a menudo un 11.11% manifestando que si habrá una buena Liquidez siempre y cuando haya una eficiente y oportuna cobranza de las cuentas por cobrar y mejorar la liquidez en la empresa.

Tabla 7: Dimensión Ratios de Gestión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	1	5,6	5,6	5,6
	A menudo	1	5,6	5,6	11,1
	Siempre	16	88,9	88,9	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

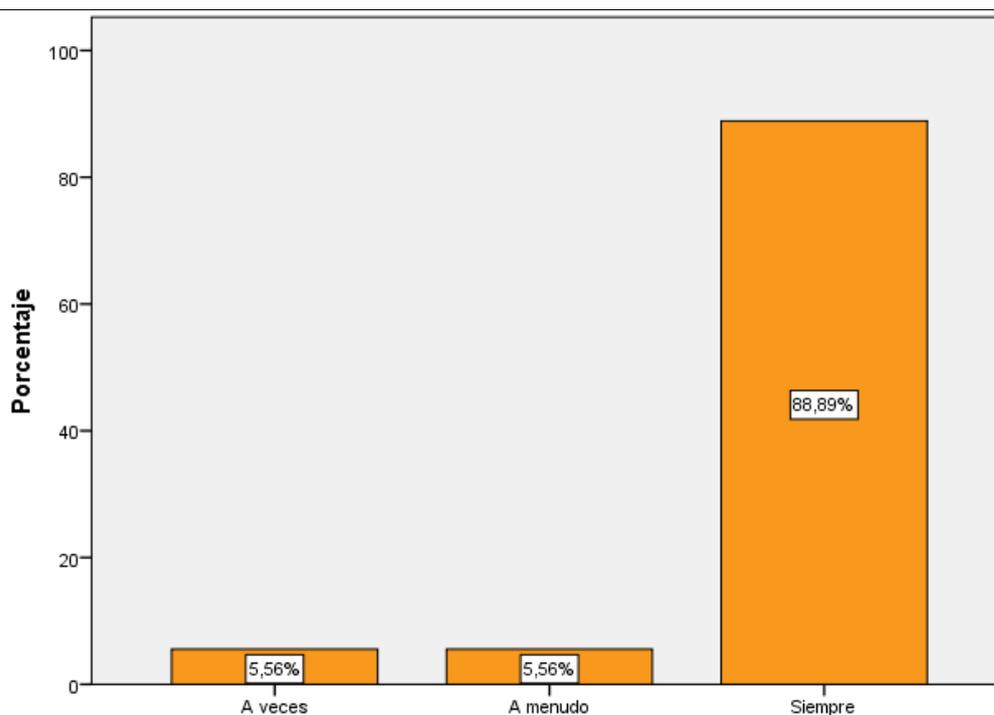


Figura 7: Dimensión de Ratios de Gestión

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Como se observa en la Tabla y Figura N° 7, de la población encuestada se le evaluó la dimensión Ratios de Gestión respondieron: Siempre un 88.89% y la suma de a veces, a menudo un 11.11% manifestando que se debe tener en cuenta una buena gestión en la empresa, una efectiva cobranza, rotación y plazo de cobranza adecuada para mejorar la liquidez y una eficiente gestión empresarial.

Tabla 8: Dimensión de Ratios de Rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A menudo	1	5,6	5,6	5,6
	Siempre	17	94,4	94,4	100,0
	Total	18	100,0	100,0	

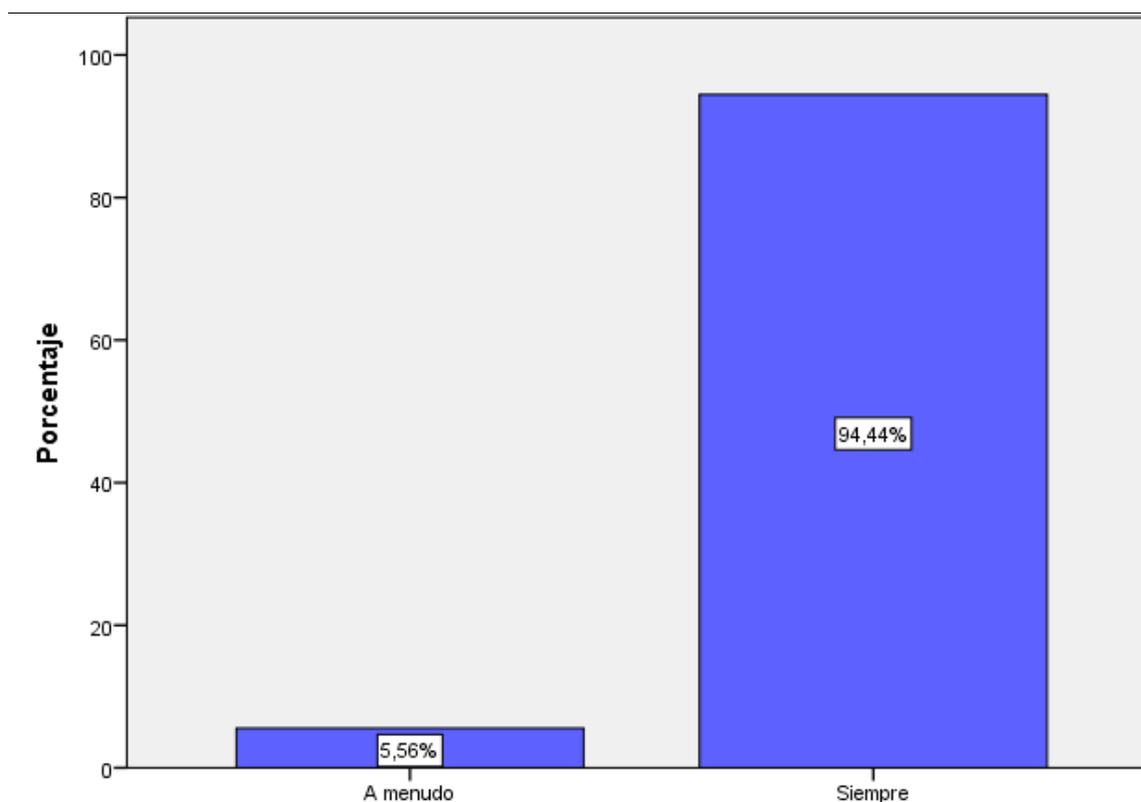


Figura 8: Dimensión de Ratios de Rentabilidad

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Como se observa en la Tabla y Figura N° 8, de la población encuestada se le evaluó la dimensión Ratios Rentabilidad y respondieron la opción Siempre un 94.44% y a menudo un 5.56% si se debe mantener una Rentabilidad si las ventas realizadas al crédito sean cobradas en el menor tiempo posible y mantener un margen de utilidad para poder hacer frente a los gastos y además beneficie a la empresa.

4.2. Resultados Instrumental o contrastación de la hipótesis

Hipótesis general

La Política de Cobranzas influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Tabla 9: Correlación de la Variable independiente Políticas de Cobranzas y la Variable Dependiente Estados Financieros

		POLITICAS DE COBRANZAS	ESTADOS FINANCIEROS
POLITICAS DE COBRANZAS	Correlación de Pearson	1	,871**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	18	18
ESTADOS FINANCIEROS	Correlación de Pearson	,871**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	18	18

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Planteamiento de la Hipótesis

Ho La Política de Cobranzas NO influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

H1 La Política de Cobranzas SI influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Conclusión: la Correlación de Pearson arroja que el Valor es positivo y alto ,871 y la Sig. Bilateral es de ,000 (los parámetros son de ,000 a ,005 para que exista influencia significativa), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna que dice: La Política de Cobranzas SI influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Hipótesis Específica primera

Las Cuentas por Cobrar influyen significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Tabla 10: Correlaciones entre Cuentas por Cobrar y Estados Financieros

		CUENTAS POR COBRAR	ESTADOS FINANCIEROS
CUENTAS POR COBRAR	Correlación de Pearson	1	,848**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	18	18
ESTADOS FINANCIEROS	Correlación de Pearson	,848**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	18	18

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Planteamiento Hipótesis

Ho. Las Cuentas por Cobrar NO influyen significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

H1. Las Cuentas por Cobrar SI influyen significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Conclusión: la Correlación de Pearson arroja que el Valor es positivo y alto ,848 y la Sig. Bilateral es de ,000 (los parámetros son de ,000 a ,005 para que exista influencia significativa), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna que dice: Las Cuentas por Cobrar SI influyen significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Hipótesis Específica Segunda

El Plazo de Cobranza influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019

Tabla 11: Correlaciones de Plazo de Cobranza y Estados Financieros

		PLAZO DE COBRANZA	ESTADOS FINANCIEROS
PLAZO DE COBRANZA	Correlación de Pearson	1	,964**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	18	18
ESTADOS FINANCIEROS	Correlación de Pearson	,964**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	18	18

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Planteamiento de la Hipótesis

Ho. El Plazo de Cobranza NO influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019

H1 El Plazo de Cobranza SI influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019

Conclusión: la Correlación de Pearson arroja que el Valor es positivo y alto ,9.64 y la Sig. Bilateral es de ,000 (los parámetros son de ,000 a ,005 para que exista influencia significativa), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna que dice: El Plazo de cobranza SI influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019

Hipótesis Específica Tercera

El Riesgo de Morosidad influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Tabla 12: Correlaciones de Riesgo de Morosidad y Estados Financieros

		RIESGO DE MOROSIDAD	ESTADOS FINANCIEROS
RIESGO DE MOROSIDAD	Correlación de Pearson	1	,779**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	18	18
ESTADOS FINANCIEROS	Correlación de Pearson	,779**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	18	18

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Planteamiento de la Hipótesis

Ho. El Riesgo de Morosidad NO influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

H1 El Riesgo de Morosidad SI influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Conclusión: la Correlación de Pearson arroja que el Valor es positivo y alto ,779 y la Sig. Bilateral es de ,000 (los parámetros son de ,000 a ,005 para que exista influencia significativa), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna que dice: El Riesgo de Morosidad SI influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019

V. DISCUSION

5.1 Análisis de discusión de resultado

Mediante los hallazgos encontrados se procede a elaborar las discusiones de resultados con las hipótesis de otros investigadores como influye o se relaciona la Hipótesis alternativa general que la política de cobranzas influye significativamente en los estados financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero S.A.C., Lima 2019.

Para Huamani (2018) en su estudio concluyo, la gestión de créditos y cobranzas tiene relación con la liquidez ya que al realizar un análisis ocurrió el incumplimiento de las políticas de crédito y la falta de procedimientos de cobranzas ocasiono la morosidad de los clientes, lo cual nos permite aceptar la hipótesis planteada en la investigación, la gestión de crédito se relaciona significativamente con la liquidez de la empresa, lo que se relaciona con la Hipótesis general: La política de cobranza influye significativamente en los estados financieros de la empresa gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019. El resultado de la estadística arroja que: la Correlación de Pearson arroja que el Valor es positivo y alto ,871 y la Sig. Bilateral es de ,000 (los parámetros son de ,000 a ,005 para que exista influencia significativa), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna que dice: La Política de Cobranzas SI influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

La Hipótesis Específica primera: Las Cuentas por Cobrar influyen significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019. Se relaciona con lo que menciona el autor: Álvarez (2019) concluye que el área de créditos y cobranzas no cuenta con un manual de política de créditos y cobranzas, a la vez la falta de capacitación al personal involucrado, por lo que se pudo determinar las falencias que existe en el área de crédito y cobranzas. El estudio estadístico menciona que, la Correlación de Pearson arroja que el Valor es positivo y alto ,848 y la Sig. Bilateral es de ,000 (los parámetros son de ,000 a ,005 para que exista influencia significativa), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna que dice: Las Cuentas por Cobrar SI

influyen significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Para los investigadores Campodónico & Arévalo (2019), Se llegó a la conclusión que la gestión de cobranza incide negativamente en la liquidez de la empresa Berean Service S.A.C., Tarapoto periodo 2017-2018, por tanto, se evidencio deficiencias en la gestión de cobranzas que afectaron a la liquidez de la empresa.

Hipótesis Específica Segunda. El Plazo de cobranza influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019. Donde la revista Finanlick (2019) aclara que reducir los plazos de cobros reduce la partida de deudores comerciales por consiguiente aumenta la tesorería. El análisis de este resultado confirma que mientras más largo sea el plazo de cobranza mayor será la falta de liquidez. El resultado estadístico menciona que la: Correlación de Pearson arroga que el Valor es positivo y alto ,964 y la Sig. Bilateral es de ,000 (los parámetros son de ,000 a ,005 para que exista influencia significativa), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna que dice: El Plazo de cobranza SI influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019

La Hipótesis Específica Tercera. El Riesgo de morosidad influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019. Se relaciona con lo que menciona Andrade & Cortez (2018): determinaron que la morosidad, incobrabilidad, falta de control en los créditos es consecuencia de no poseer adecuadas políticas de crédito en la empresa, concluyeron que el diseño de la política de créditos y cobranzas de la compañía, toda mejora en procedimientos internos de una empresa de manera indirecta ayudará a que la empresa tenga buenos resultados financieros. La estadística el estudio evidencia que: la Correlación de Pearson arroga que el Valor es positivo y alto ,779 y la Sig. Bilateral es de ,000 (los parámetros son de ,000 a ,005 para que exista influencia significativa), por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alterna que dice: El Riesgo de morosidad SI influye

significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

VI. CONCLUSIONES

6.1 Conclusiones

1. Según el objetivo general

Se determinó la influencia de la política de cobranza en los estados financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019, siendo el coeficiente de correlación de Pearson valor positivo alto ,871. Las políticas de cobranza son procedimientos que se sigue en la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza. La estadística muestra en este punto: Nunca 16.67%, Rara vez 5.56%, A veces 16.67%, A menudo 16.67% y Siempre 44.44%. Los Estados financieros, son documentos que muestran cuantitativamente ya sea total o parcialmente el origen y aplicación de los recursos empleados para realizar un negocio en un periodo de tiempo determinado, la estadística resulto en que: A veces 5.56%, A menudo 5.56% y Siempre 88.89%

2. Según el primer objetivo específico, se determinó la influencia de las cuentas por cobrar en los estados financieros de la empresa Gestora de arte en cueros SAC, Lima 2019, siendo el coeficiente de correlación de Pearson valor positivo alto ,848. Las Cuentas por cobrar: La deficiente administración de las cuentas por cobrar causan desequilibrio financiero en la empresa. Las cuentas por cobrar son créditos principalmente producidos por la venta de mercaderías o servicios proporcionados a los clientes. La estadística muestra Nunca 11.11%, Rara vez 11.11%, A veces 22.22%, A menudo 16.67% y Siempre 38.89%

3. Según el Segundo objetivo específico, se determinó la influencia del plazo de cobranza en los estados financieros de empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019, siendo el coeficiente de correlación de Pearson valor alto ,964. El Plazo de cobranza: Es necesario determina cuánto tiempo tardará y cómo se hará el esfuerzo de cobro, es decir cuánto tiempo después

de la fecha de vencimiento del crédito deben proceder a recuperarse, para tener liquidez. El intervalo de tiempo dependerá de los que la empresa establezca. La estadística muestra que: Nunca 5.6%, Rara vez 5.6%, A veces 11.1%, A menudo 16.67% y Siempre 61.11%

4. Según el tercer objetivo específico, se determinó la influencia del riesgo de morosidad en los estados financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019, siendo el coeficiente de correlación de Pearson valor alto de ,779. El Riesgo de morosidad: Riesgo es una incertidumbre generada por la evolución y resultado de un suceso en concreto este suceso puede abarcar cualquier ámbito. La morosidad, es un tema de especial relevancia para las empresas, principalmente por el hecho de que puede provocar la insolvencia de quien la padece. Se entiende por morosidad cuando existe un retraso en el pago de alguna factura, letra de cambio, pagare respecto a la fecha de vencimiento de está. La estadística muestra que: Nunca 27.8%, Rara vez 5.6%, A veces 11.1%, A menudo 22.2% y Siempre 33.3%

VII. RECOMENDACIONES

7.1 Recomendaciones

Considerando la importancia de esta investigación y en función de los resultados obtenidos se generan las siguientes recomendaciones para lograr superar las deficiencias encontradas en la investigación.

1. Política de cobranza tiene en total un 55.57% que tiene que mejorar, por lo que se recomienda implementar una política de cobranza, realizar procedimientos para asegurar la recuperación de sus cuentas vencidas, negociar los términos de pago con el cliente, monitorear las cuentas por cobrar continuamente, tener una mayor rotación de cuentas por cobrar y a su vez establecer políticas de crédito este se encargará de evaluar al cliente, determinará si debe concederse crédito a un cliente y el monto de este de acuerdo a la realidad económica de este. Los Estados Financieros tiene un 11.12% que tiene que mejorar, por lo que se recomienda actualizar continuamente para saber la realidad de la empresa en este aspecto.
2. Cuentas por cobrar. Tiene un 61.11% de problemas en este punto por lo que se recomienda realizar una técnica para el cobro, considerando algunas estrategias de cobro rápido y si es posible conciliar con el cliente para el pronto pago. Se debe de llevar un seguimiento constante de las cuentas por cobrar para ser cobrados en la fecha de vencimiento. Capacitar al personal del área y empleo de nuevos métodos de cobranza. Asimismo, mantener actualizada la base de datos de los clientes, mantener al día el estado de cuenta del cliente, hacer llegar al cliente por email y para que se mantenga informado su situación crediticia y realizar confirmaciones de saldo
3. Plazo de cobranza resulta en 38.9% en este punto se recomienda explicar de manera detallada al cliente la forma de pago y lo que implica la morosidad, algo que se tiene que evitar para que no salga en registro negativos en el sector bancario por no tener liquidez, tratar de reducir el Plazo del crédito que debería ser no mayor a 60 días que garantice un flujo de efectivo continuo. Por otro lado, se encuentra la gestión de pagos, por lo que, dependiendo de esas condiciones, se tratará de gestionar de una forma adecuada el pago a los proveedores.

4. Finalmente, Riesgo de morosidad, 66.7% que la empresa tiene que mejorar, por lo que se recomienda, concientizar a los clientes su compromiso de pago, negociar con el cliente para poder recuperar en menos tiempo; por lo que se puede realizar estrategias haciendo uso de la tecnología y comunicación digital como de avisos telefónicos para hacer recordar al cliente la fecha de pago; controlar el vencimiento de letras y tratar de negociar anticipadamente la forma de pago para evitar caer en protesto sus letras para ello se puede renovar el 50% del importe de la letras; tener un control de los documentos que sustentan las deudas de nuestros clientes fuera el caso de necesitarlo para recuperar los importes no pagados por nuestros clientes. Tratar de mantener una cartera de clientes sanos y con un reducido riesgo de morosidad. Por último, organizar el proceso de cobranza en etapas de gestión que ayuden a recuperar la cobranza vencida.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Álvarez, Liñán (2019), investigación titulada: La Gestión de créditos y cobranzas en un centro Hospitalario en el distrito de San Miguel ,2018 - Universidad Privada del Norte
- Asencio del Arco & Eva Vásquez (2019) Empresa e iniciativa emprendedora Ediciones Parafino 4ª edición 2019-España.
- Andrade Delgado, J. & Cortez Guillen, J (2018) Tesis Diseño de políticas de crédito y cobranzas para incrementar la liquidez de la compañía Uicorp s.a. de la Universidad de Guayaquil 2018.
- Apaza, M. (2007) Análisis e interpretación de los Estados Financieros Bajo NIIF/NIC.
- Blas, E. (2014) Diccionario de administración y finanzas - México
- Brachfield Credit & Risk Consultants – Forzar cents a crédito es sembrar; no forzarlas es evitar impagos- Revista (14-1-2018) Recuperado de: <https://perebrachfield.com/blog/noticias-e-informaciones/actividades-y-formacion/evitar-impagos/>
- Brachfield, P. (2012) Gestión del Crédito y cobro Profit Editorial – Barcelona.
- Belaunde, G. (2009) Les presto al descuento en letras – Diario Gestión -Perú.
- Belaunde, G. (2012) Gestión de riesgo crédito – Diario Gestión – Perú.
- Belaunde (2016) Revista de Conexionesan Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/12/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera>

Benites Vásquez, A.M. & Meza Rubio, D. J. (2019) Tesis Políticas de crédito y cobranzas y su efecto en la liquidez de la empresa Los Portales S.A. del distrito de Chimbote – 2018

Boletín técnico (2005) denominado Administración de cuentas por cobrar. De las normas de Tesorería N° 20 -Víctor Arizaga.

Cardozo, H. (2014) IFS/NIIF para el sector solidario, aplicado a las PYME Ecoe Ediciones – Bogotá.

Calderón, B (2018) Centro de Estudios Fiscales CEFA – Revista – México

Calderón Prado Roberto C. (2005) Administración, análisis y políticas de crédito. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/administracion-analisis-y-politicas-de-credito>

Castro Julio (2014) Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar. Recuperado de: <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar> Sap Bussines One – Recognized Expertise – México Revista recuperado de: <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>

Cantalapiedra, M. (2011) Revista Gestores de riesgo y morosidad 18-7-2011 recuperado de: <http://www.gestoresderiesgo.com/colaboradores/plazo-de-cobro-a-clientes-frente-a-plazo-de-pago-a-proveedores>

Campodónico Ushiñahua Silhi Siulen & Arevalo Vargas Jherson William (2019) Tesis “Gestión de cobranza y la liquidez de la empresa Berean Service S.A.C. Tarapoto periodo 217-28” de la Universidad Nacional de San Martín.

Chiriani Cabello J.E., Alegre Britez M.A. & Chung C. (2017) Gestión de política y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017 Paraguay.

Cotrina, A (2008) La ética de la empresa – octubre 2008 Editorial Trotta - Madrid

De la Cruz, J. (2011) Política de Crédito en la empresa – Revista EmpresaActual.com Recuperado de <https://www.empresaactual.com/la-politica-de-credito-en-la-empresa/>

Espín Castro, D & Campoverde Calderón, A. (2018) Tesis Diseño del manual de crédito y cobranzas para la Livertravel S.A. de la Universidad de Guayaquil. Edufinet – Art. Morosidad - enero 2009 recuperado de: <https://www.edufinet.com/preguntas/creditos-y-prestamos/que-es-la-morosidad>

Farfán, A. (2014) Finanzas II Editorial Imprenta Unión de la Universidad Peruana Unión- Perú.

Flores, J. (2019) Análisis e interpretación de Estados Financieros. Gráfica Santo domingo Lima -Perú.

García, Arturo (2017) Criterios básicos para la gestión de créditos y cobranzas Revista Conexionesan 4-8-2017. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/08/criterios-basicos-para-la-gestion-de-creditos-y-cobranzas/>

Gan@Más Gestión de las cobranzas en al era digital-congreso de Innovación Financiera (2017). Recuperado de: https://www.youtube.com/watch?v=Mx6YXdUFvbQ&ab_channel=Gan%40M%C3%A1s

Gómez Bastar, Sergio (2012) Metodología de la investigación- 1º Edición 2012
Recuperado de:
http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/Axiologicas/Metodologia_de_la_investigacion.pdf

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014) “Metodología de la Investigación” Sexta edición – Editado por McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V. -México.

Higuerey, G. (2007) Administración de Cuentas por Cobrar Manual de contabilidad básica (2010) Recuperado de: <https://contabilidadparatodos.com/libro-contabilidad-basica/>

Huamani Roiro, Orfilina (2017) Tesis “Relación de la gestión de créditos y cobranzas con la liquidez en la empresa Tailoy S.A. Lima, 2017”, de la Universidad Cesar Vallejo.

Jacinto Ordinola, G & Navarro Amaya, A (2019) Tesis Implementación de políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la liquidez en la empresa Delant Corporation S.A. distrito de la Victoria, año 2015 de la Universidad ciencias y Humanidades.

Morales, A.& Morales, J. (2014) Finanzas Edición book1ª edición Grupo Editorial Patria– México.

Molina, V. (2005) Estrategias de cobranzas en época de crisis – Edición 3º -ISEF Empresa líder.

Muñiz, Luis (2017) Revista SistConGes & Estrategia
www.sistemacontrolgestion.com

- Lira, P. (2009) Finanzas y financiamiento – Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. Edición: Eduardo lastra, Alejandro Arce - Perú.
- León, G (2011) Contabilidad Básica – Primera Edición - 2011, diseño e impresión Espacio Grafico Comunicaciones S.A. - Colombia
- Pérez, J & Merino, M. (2014) Definición de Cuentas por Cobrar. Recuperado de: <https://definicion.de/cuentas-por-cobrar/> Riesgo – Autor María Estela Raffino - 26-5-2020 recuperado de: <https://concepto.de/riesgo/>
- Revista Finanlick (2019) Los plazos de cobro y pago. Recuperado de: <https://www.finanlick.es/los-plazos-de-cobro-y-pago-financiacion-para-empresas-sin-coste-n-12-es>
- Román, J. (2014) Estados Financieros Básicos – México - Ediciones Fiscales ISET
- Solorsano, F (2009) Perú contable – Letras en descuento y el factor ring tratamiento contable y tributario- Revista contabilidad – Perú
- Suarez Hurtado, V. (2018) Tesis Diseño de un manual de política de crédito y cobranzas para disminuir la carteara vencida de la empresa Mueblería Palito S.A. Periodo 2017-2018 de la Universidad de Guayaquil.
- Subramanyam, k.& Halsey R. (2007) Análisis de los estados financieros Mc Graw Editores SA de CV – México.
- Stevens,R. (2019) Cuentas por cobrar-capital de trabajo – Revista Rankia.Villacorta, A (2018) Gestión de créditos y cobranzas del PEE de ESAN – Revista Sala de prensa de ESAN 2018-Peru.
- Vara Horma, A. (2012) Libro 7 pasos para una tesis exitosa – Recuperado de:

www.aristidesvara.net

Zorrilla (1993) Tipos de investigación. Recuperado de:

<http://tgrajales.net/investipos.pdf>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

INFLUENCIA DE LA POLITICA DE COBRANZAS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA GESTORA DE ARTE EN CUERO SAC, LIMA 2019

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL
¿Cómo influye la política de Cobranzas en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019?	Determinar la influencia de la Política de cobranzas en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.	La política de cobranzas influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICOS
¿Cómo influye las cuentas por cobrar en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019?	Determinar la influencia de las cuentas por cobrar en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.	Las cuentas por cobrar influyen significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.
¿Cómo influye el plazo de cobranza en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019?	Determinar la influencia del plazo de cobranza en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.	El plazo de cobranza influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.
¿Cómo influye el riesgo de morosidad en los estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019?	Determinar la influencia del riesgo de morosidad en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC Lima 2019.	El riesgo de morosidad influye significativamente en los Estados Financieros de la empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Anexo 2: Matriz de operacionalización

INFLUENCIA DE LA POLITICA DE COBRANZAS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA GESTORA DE ARTE EN CUERO SAC, LIMA 2019

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	METODOLOGIA
<p>Variable 1</p> <p>Política de cobranzas Las políticas de cobranza son procedimientos que se sigue en la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. El objetivo principal es la prontitud en el cobro de las cuentas pendientes. Morales & Morales (2014)</p>	Cuentas por Cobrar	<p>*Política de crédito</p> <p>*Evaluación del crédito</p> <p>*Condiciones de venta</p> <p>*Clasificación del cliente</p> <p>*Tipos de cobranza</p> <p>*Formas de pago</p> <p>*Seguimiento y control de cobranza</p> <p>*Descuentos otorgados</p>	<p>*La política de crédito optimiza el proceso de cobranza. *La política de crédito influye en el ciclo comercial.</p> <p>*Historial crediticio *Capacidad de pago *Cliente nuevo</p> <p>* Venta al contado *Venta al crédito</p> <p>*Por su volumen de compra. *Por su antigüedad.</p> <p>*Cobranza formal *Cobranza judicial</p> <p>*Pago en efectivo – Cheque (Bancarización) *Pago con letras</p> <p>*Seguimiento de los créditos otorgados. *Realiza recordatorio de llamadas telefónicas, envío de email-correspondencia. *Programa visita a los clientes. * Manual de cobranzas</p> <p>* Contado hasta 30 días 10%.-Letras 5% *Pronto pago.</p>	<p>1. Enfoque Cuantitativo</p> <p>2. Tipo de investigación Aplicada</p> <p>3. Nivel de Investigación Descriptivo Correlacional</p> <p>4 Diseño No experimental Transversal</p> <p>5 Población Conformada por todo el personal de la empresa Gestora de Arte de Cuero SAC, Lima 2019 que hacen un total de 18 colaboradores.</p>

	Plazo de cobranza	* Periodo crediticio *Financiamiento de letras por cobrar	*Plazos de venta al contado 30 días. *Plazos en letras 30-60-90 *Vencimiento de letras *Letras al banco para su cobranza. *Letras por cobrar como financiamiento.	6 Muestra La muestra se considera censal por ser simultáneamente universo , población y muestra, se tomará el 100% de la población. El modelo de la muestra a usar es el muestreo probabilístico donde todos los miembros tienen la opción de conformarla.
	Riesgo de morosidad en cobranza	*Riesgo de cobranza por días de impago *Morosidad en cobranza	*Se corre riesgo de impago de 60 a más días. *Se corre riesgo cliente con problemas financieros *Se aplica estrategias para el recobro de morosidad. *Se toma medidas legales a la cartera morosa.	
Variable 2 Estados Financieros Los estados financieros son documentos que muestran cuantitativamente ya sea total o parcialmente el origen y aplicación de los recursos empleados para realizar un negocio o cumplir con determinado objetivo, el resultado obtenido de la empresa, su desarrollo y la situación que guarda el negocio en un periodo de tiempo determinado. Flores (2019)	Ratios de Liquidez Ratios de Gestión Índice de Rentabilidad	*Liquidez corriente. *Prueba acida *Rotación de cuentas por cobrar comerciales. *Plazo promedio de cobranza *Rentabilidad Neta sobre las ventas netas.	*En tiempo de crédito influye en la liquidez de la empresa. *Los activos liquidez corto plazo influyen en la liquidez. *La rotación de las cuentas por cobrar influyen en la gestión de la empresa. *Plazo promedio de cobranza influyen en la gestión de la empresa. *Las ventas netas influyen en la rentabilidad de la empresa.	7 Técnicas de recolección de datos La Encuesta 8 Instrumento El Cuestionario 9 Método de Análisis de datos SPS

Anexo 3: Instrumentos

Encuesta: Política de cobranzas – Estados Financieros

El presente instrumento será solo para uso del desarrollo de la presente investigación, empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019

Estimado colaborador solicito que responda a las siguientes preguntas, agradezco su colaboración.

Nombre:

Cargo:

Fecha:

N = NUNCA

RV = RARA VEZ

AV = A VECES

AM = A MENUDO

S = SIEMPRE

Nº	Descripción	N	RV	AV	AM	S
	V1. POLITICA DE COBRANZA					
	DIMENSION: CUENTAS POR COBRAR					
	INDICADOR: POLITICA DE CREDITOS					
1	¿La empresa dispone de Políticas de crédito para optimizar sus ventas?					
2	¿La política de crédito es importante para administración las cuentas por cobrar?					
3	¿La política de créditos influye en la liquidez de la empresa?					
	INDICADOR: EVALUACION DEL CREDITO					
4	¿La empresa evalúa al cliente por su capacidad de pago?					
5	¿La empresa evalúa si el cliente es nuevo?					
6	¿La evaluación del cliente influye en la liquidez de la empresa?					
	INDICADOR: CONDICIONES DE VENTA					
7	¿La empresa vende frecuentemente al contado?					

8	¿La empresa vende frecuentemente al crédito?					
9	¿Las condiciones de venta influye en la liquidez de la empresa?					
INDICADOR: CLASIFICACION DEL CLIENTE						
10	¿La empresa clasifica al cliente por su volumen de compra?					
11	¿La empresa clasifica al cliente por la antigüedad del cliente?					
12	¿La clasificación del cliente influye en la liquidez de la empresa?					
INDICADOR: TIPO DE COBRANZA						
13	¿La empresa realiza la cobranza formal?					
14	¿La empresa realiza cobranza judicial al cliente que no quiere pagar?					
15	¿El tipo de cobranza influye en la liquidez de la empresa?					
INDICADOR: FORMA DE PAGO						
16	¿El cliente cumple la condición de venta pactada efectivo-cheque?					
17	¿Las cobranzas cumplen con la norma de bancarización?					
18	¿La venta al crédito influye en la liquidez de la empresa?					
INDICADOR: SEGUIMIENTO Y CONTROL DE COBRANZA						
19	¿La empresa hace seguimiento a los créditos otorgados?					
20	¿La empresa realiza el proceso de llamadas telefónicas, envío de e-mail y correspondencia y otros a los clientes por cobrar?					
21	¿Qué modelo o sistema de registro lleva la empresa para el control de cuentas por cobrar, vencidas e incobrables?					
22	¿La empresa cuenta con una política de cobranza?					
INDICADOR: DE DESCUENTO						
23	¿La empresa realiza descuento por pronto pago?					
24	¿La empresa realiza descuento como estrategia en caso de morosidad?					
DIMENSION: PLAZO DE COBRANZA						

	INDICADOR: PERIODO CREDITICIO					
25	¿El cliente cumple con el plazo otorgado?					
26	¿Las letras con mayor plazo de vencimiento afecta la liquidez en la empresa?					
27	¿Se le informa al cliente su programa de vencimiento y números únicos de letras aceptadas?					
28	¿El periodo crediticio influye en la liquidez de la empresa?					
	INDICADOR: FINANCIAMIENTO DE LETRAS POR COBRAR					
29	¿La empresa usa los servicios del banco para la cobranza de letras?					
30	¿La empresa realiza la operación de descuento en letras para obtener rápida liquidez?					
31	¿El financiamiento de letras por cobrar influye en la liquidez de la empresa?					
	DIMENSION: RIESGO DE MOROSIDAD EN COBRANZA					
	INDICADOR: RIESGO DE COBRANZA POR DIAS DE IMPAGO					
32	¿La empresa corre riesgo al otorgar crédito a más de 60?					
33	¿La empresa cuenta con estrategias para el recobro de morosidad?					
34	¿La empresa toma medidas legales para recuperar la cartera morosa?					
35	¿El incumplimiento al pago de las letras a su vencimiento influye en la liquidez de la empresa?					
	V2. ESTADOS FINANCIEROS					
	DIMENSION: RATIOS DE LIQUIDEZ					
	INDICADOR: LIQUIDEZ CORRIENTE					
36	¿El tiempo de crédito otorgado influye en la liquidez de la empresa?					
	INDICADOR: PRUEBA ACIDA					
37	¿Los activos líquidos a corto plazo influyen en la liquidez de la empresa?					
	DIMENSION: RATIOS DE GESTION					
	INDICADOR: ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES					
38	¿La rotación de cuentas por cobrar influyen en la gestión de la empresa?					

	INDICADOR: PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA					
39	¿El plazo promedio de cobranza influye en la gestión de la empresa?					
	DIMENSION: RATIO DE RENTABILIDAD					
	INDICADOR: RENTABILIDAD NETA SOBRE LAS VENTA NETAS					
40	¿Las ventas netas influyen en la rentabilidad de la empresa?					

Anexo 4: Validación del instrumento

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Nº	DIMENSIONES / ITEMS	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Variable 1: POLITICA DE COBRANZA								
DIMENSION: CUENTAS POR COBRAR								
INDICADOR - POLITICA DE CREDITO								
1	¿La empresa dispone de Políticas de crédito para optimizar sus ventas?	✓		✓		✓		
2	¿La política de crédito es importante para administración las cuentas por cobrar?	✓		✓		✓		
3	¿La política de créditos influye en la liquidez de la empresa?	✓		✓		✓		
INDICADOR - EVALUACION DEL CREDITO								
4	¿La empresa evalúa al cliente por su capacidad de pago?	✓		✓		✓		
5	¿La empresa evalúa si el cliente es nuevo?	✓		✓		✓		
6	¿La evaluación del cliente influye en la liquidez de la empresa?	✓		✓		✓		
INDICADOR - CONDICIONES DE VENTA								
7	¿La empresa vende frecuentemente al contado?	✓		✓		✓		
8	¿La empresa vende frecuentemente al crédito?	✓		✓		✓		
9	¿Las condiciones de venta influyen en la liquidez de la empresa?	✓		✓		✓		
INDICADOR - CLASIFICACION DEL CLIENTE								
10	¿La empresa clasifica al cliente por su volumen de compra?	✓		✓		✓		
11	¿La empresa clasifica al cliente por la antigüedad del cliente?	✓		✓		✓		
12	¿La clasificación del cliente influye en la liquidez de la empresa?	✓		✓		✓		
INDICADOR - TIPO DE COBRANZA								
13	¿La empresa realiza la cobranza formal?	✓		✓		✓		
14	¿La empresa realiza cobranza judicial al cliente que no quiere pagar?	✓		✓		✓		
15	¿El tipo de cobranza influye en la liquidez de la empresa?	✓		✓		✓		
INDICADOR - FORMA DE PAGO								
16	¿El cliente cumple la condición de venta pactada efectivo-cheque?	✓		✓		✓		
17	¿Las cobranzas cumplen con la norma de bancarización?	✓		✓		✓		
18	¿La venta al crédito influye en la liquidez de la empresa?	✓		✓		✓		

INDICADOR - SEGUIMIENTO Y CONTROL DE COBRANZA							
19	¿La empresa hace seguimiento a los créditos otorgados?	✓		✓		✓	
20	¿La empresa realiza el proceso de llamadas telefónicas, envió de e-mail y correspondencia y otros a los clientes por cobrar?	✓		✓		✓	
21	¿Qué modelo o sistema de registro lleva la empresa para el control de cuentas por cobrar, vencidas e incobrables?	✓		✓		✓	
22	¿La empresa cuenta con una política de cobranza?	✓		✓		✓	
INDICADOR - DE DESCUENTO							
23	¿La empresa realiza descuento por pronto pago?	✓		✓		✓	
24	¿La empresa realiza descuento como estrategia en caso de morosidad?	✓		✓		✓	
DIMENSION: PLAZO DE COBRANZA							
INDICADOR - PERIODO CREDITICIO							
25	¿El cliente cumple con el plazo otorgado?	✓		✓		✓	
26	¿Las letras con mayor plazo de vencimiento afecta la liquidez en la empresa?	✓		✓		✓	
27	¿Se le informa al cliente su programa de vencimiento y números únicos de letras aceptadas?	✓		✓		✓	
28	¿El periodo crediticio influye en la liquidez de la empresa?	✓		✓		✓	
INDICADOR – FINANCIAMIENTO DE LETRAS POR COBRAR							
29	¿La empresa usa los servicios del banco para la cobranza de letras?	✓		✓		✓	
30	¿La empresa realiza la operación de descuento en letras para obtener rápida liquidez?	✓		✓		✓	
31	¿El financiamiento de letras por cobrar influye en la liquidez de la empresa?	✓		✓		✓	
DIMENSION: RIESGO DE MOROSIDAD EN COBRANZA							
INDICADOR- RIESGO DE COBRANZA POR DIAS DE IMPAGO							
32	¿La empresa corre riesgo al otorgar crédito a más de 60?	✓		✓		✓	
33	¿La empresa cuenta con estrategias para el recobro de morosidad?	✓		✓		✓	
34	¿La empresa toma medidas legales para recuperar la cartera morosa?	✓		✓		✓	
35	¿El incumplimiento al pago de las letras a su vencimiento influye en la liquidez de la	✓		✓		✓	

	empresa?	✓		✓		✓		
Variable 2 : ESTADOS FINANCIEROS								
DIMENSION: RATIOS DE LIQUIDEZ								
INDICADOR - LIQUIDEZ CORRIENTE								
36	¿El tiempo de crédito otorgado influye en la liquidez de la empresa?	✓		✓		✓		
INDICADOR - PUEBA ACIDA								
37	¿Los activos líquidos a corto plazo influyen en la liquidez de la empresa?	✓		✓		✓		
DIMENSION: RATIOS DE GESTION								
INDICADOR - ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES								
38	¿La rotación de cuentas por cobrar influye en la gestión de la empresa?	✓		✓		✓		
INDICADOR - PLAZO PROMEDIO DE COBRANZA								
39	¿El plazo promedio de cobranza influye en la gestión de la empresa?	✓		✓		✓		
DIMENSION: RATIOS DE RENTABILIDAD								
INDICADOR - RENTABILIDAD NETA SOBRE LAS VENTAS NETAS								
40	¿Las ventas netas influyen en la rentabilidad de la empresa?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez evaluador. Dr. /Mg:

C. Hirinos Casteló, Teresa Giavanna

DNI: 07971242

Especialidad del evaluador:

Metabologa



Firma del Experto Informante.

Especialidad

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Variable: Política de Cobranza								
Dimensión Cuentas por Cobrar								
1	¿La empresa dispone de Políticas de crédito para optimizar sus ventas?	X		X		X		
2	¿La política de crédito es importante para administración las cuentas por cobrar?	X		X		X		
3	¿La política de créditos influye en la liquidez de la empresa?	X		X		X		
4	¿La empresa evalúa al cliente por su capacidad de pago?	X		X		X		
5	¿La empresa evalúa si el cliente es nuevo?	X		X		X		
6	¿La evaluación del cliente influye en la liquidez de la empresa?	X		X		X		
7	¿La empresa vende frecuentemente al contado?	X		X		X		
8	¿La empresa vende frecuentemente al crédito?	X		X		X		
9	¿Las condiciones de venta influye en la liquidez de la empresa?	X		X		X		
10	¿La empresa clasifica al cliente por su volumen de compra?	X		X		X		
11	¿La empresa clasifica al cliente por la antigüedad del cliente?	X		X		X		
12	¿La clasificación del cliente influye en la liquidez de la empresa?	X		X		X		
13	¿La empresa realiza la cobranza formal?	X		X		X		
14	¿La empresa realiza cobranza judicial al cliente que no quiere pagar?	X		X		X		
15	¿El tipo de cobranza influye en la liquidez de la empresa?	X		X		X		
16	¿El cliente cumple la condición de venta pactada efectivo-cheque?	X		X		X		
17	¿Las cobranzas cumplen con la norma de bancarización?	X		X		X		
18	¿La venta al crédito influye en la liquidez de la empresa?	X		X		X		
19	¿La empresa hace seguimiento a los créditos otorgados?	X		X		X		
20	¿La empresa realiza el proceso de llamadas telefónicas, envió de e-mail y correspondencia y otros a los clientes por cobrar?	X		X		X		

Nº	DIMENSIONES / ITEMS	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
21	¿Qué modelo o sistema de registro lleva la empresa para el control de cuentas por cobrar, vencidas e incobrables?	X		X		X		
22	¿La empresa cuenta con una política de cobranza?	X		X		X		
23	¿La empresa realiza descuento por pronto pago?	X		X		X		
24	¿La empresa realiza descuento como estrategia en caso de morosidad?	X		X		X		
Dimensión Plazo de Cobranza								
25	¿El cliente cumple con el plazo otorgado?	X		X		X		
26	¿Las letras con mayor plazo de vencimiento afecta la liquidez en la empresa?	X		X		X		
27	¿Se le informa al cliente su programa de vencimiento y números únicos de letras aceptadas?	X		X		X		
28	¿El periodo crediticio influye en la liquidez de la empresa?	X		X		X		
29	¿La empresa usa los servicios del banco para la cobranza de letras?	X		X		X		
30	¿La empresa realiza la operación de descuento en letras para obtener rápida liquidez?	X		X		X		
31	¿El financiamiento de letras por cobrar influye en la liquidez de la empresa?	X		X		X		
Dimensión Riesgo de Morosidad en Cobranza								
32	¿La empresa corre riesgo al otorgar crédito a más de 60?	X		X		X		
33	¿La empresa cuenta con estrategias para el recobro de morosidad?	X		X		X		
34	¿La empresa toma medidas legales para recuperar la cartera morosa?	X		X		X		
35	¿El incumplimiento al pago de las letras a su vencimiento influye en la liquidez de la empresa?	X		X		X		
Variable: Estados Financieros								
Dimensión Ratios de Liquidez								
36	¿El tiempo de crédito otorgado influye en la liquidez de la empresa?	X		X		X		
37	¿Los activos líquidos a corto plazo influyen en la liquidez de la empresa?	X		X		X		

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Dimensión Ratios de Gestión								
38	¿La rotación de cuentas por cobrar influyen en la gestión de la empresa?	X		X		X		
39	¿El plazo promedio de cobranza influye en la gestión de la empresa?	X		X		X		
Dimensión Ratios de Rentabilidad								
40	¿Las ventas netas influyen en la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

EXISTE SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir ()

No aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez evaluador. Dr. /Mg:

Cruz Umerez Mician Liliana

DNI: 09747376

Especialidad del evaluador:

Mg. GESTION EMPRESARIAL

Firma del Experto Informante.

Especialidad

Lima, 27 de noviembre, 2020

Señores
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Universidad Privada TELESUP
Presente-

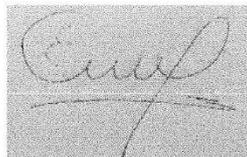
Por la presente, doy por válida la confiabilidad del instrumento y validez, presentado por la srta. Bachiller:

Apellidos y Nombres: Olinda Flores Chugnas

Título del Tema: INFLUENCIA DE LA POLÍTICA DE COBRANZAS EN
LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA
GESTORA DE ARTE EN CUERO S.A.C., LIMA 2019

Con la finalidad de la alumna en mención continúe con trabajo de Tesis-

Cordialmente,



Mg. Ing. Eduardo Cifuentes de los Ríos
CIP 49876

Validación del instrumento según Alpha de Cronbach

Teniendo en cuenta que todo instrumento de recolección de datos debe reunir tres requisitos esenciales, que son la validez, la confiabilidad y la objetividad, en este punto a través del cálculo de una muestra de nuestro instrumento aplicado a nuestro estudio: Método de fiabilidad del instrumento a través del Alpha de Cronbach, (*Políticas de cobranzas y Estados Financieros*). Para el nivel de confiabilidad del instrumento con el estadístico, se aplicó una prueba piloto, tomando como muestra individuos al azar, para demostrar la fiabilidad del instrumento se utilizó el Alfa de Cronbach.

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	17	94,4
	Excluido ^a	1	5,6
	Total	18	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,813	40

Coefficiente de correlación intraclase

	Correlación intraclase ^b	95% de intervalo de confianza		Prueba F con valor verdadero 0			
		Límite inferior	Límite superior	Valor	df1	df2	Sig
Medidas únicas	,098 ^a	,046	,222	5,343	16	624	,000
Medidas promedio	,813 ^c	,659	,920	5,343	16	624	,000

Modelo de efectos combinados bidireccionales donde los efectos de personas son aleatorios y los efectos de medidas son fijos.

- El estimador es el mismo, esté presente o no el efecto de interacción.
- Coefficientes de correlaciones entre clases del tipo C utilizando una definición de coherencia. La varianza de medida intermedia se excluye de la varianza del denominador.
- Esta estimación se calcula suponiendo que el efecto de interacción está ausente, porque de lo contrario no se puede estimar.

Índice promedio alcanzado por ítem: 0.813, validando de esta manera los 40 ítems evaluados en el instrumento aplicado a una muestra de 18 individuos.

RESULTADOS OLINDA.spv [Documento4] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

ritmo
Idad
Títulos
Notas
Conjunto de datos activo
Escala: ALL VARIABLES
Títulos
Resumen de procesamiento de
Estadísticas de fiabilidad
Coeficiente de correlación intra
ritmo

[Conjunto_de_datos0] C:\Users\usuario\Desktop\TESIS OLINDA\BASE DE DATOS OLINDA.sav

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

Casos	Válido	N	%
	Válido	17	94,4
	Excluido ^a	1	5,6
	Total	18	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.813	40

Coeficiente de correlación intraclassa

	Correlación intraclassa ^b	95% de intervalo de confianza		Prueba F con valor verdadero 0			
		Límite inferior	Límite superior	Valor	df1	df2	Sig.
Medidas únicas	.098 ^a	.046	.222	5,343	16	624	.000
Medidas promedio	.813 ^a	.659	.920	5,343	16	624	.000

Modelo de efectos combinados bidireccionales donde los efectos de personas son aleatorios y los efectos de medidas son fijos.

a. El estimador es el mismo, esté presente o no el efecto de interacción.

b. Coeficientes de correlaciones entre clases del tipo C utilizando una definición de coherencia. La varianza de medida intermedia se excluye de la varianza del denominador.

c. Esta estimación se calcula suponiendo que el efecto de interacción está ausente, porque de lo contrario no se puede estimar.

DATASET ACTIVATE Conjunto_de_datos0.

IBM SPSS Statistics - Procesamiento estático

27/11/2020 09:27 p.m.

Anexo 5: Matriz de datos

*BASE DE DATOS OLINDA.sav [Conjunto_de_datos2] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

29 - PC Visible: 48 de 48 variables

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	E1	E2	E3	E4	E5	P	
1	1	5	5	2	3	5	3	5	5	3	3	5	5	1	5	3	5	5	3	3	3	2	2	2	2	4	3	5	5	5	5	4	3	1	5	5	5	5	5	5		
2	5	5	5	4	4	4	3	4	5	4	3	5	5	1	5	3	5	5	4	4	4	1	2	1	3	4	4	5	5	5	5	4	3	1	5	5	5	5	5	5		
3	3	5	5	3	3	5	3	4	5	3	3	5	5	1	5	3	5	5	3	4	3	1	2	3	3	5	2	5	5	5	5	5	1	1	5	5	5	5	5	5		
4	1	5	5	3	3	5	3	4	5	3	3	5	5	1	5	3	5	5	3	4	3	1	2	1	3	4	4	4	4	4	5	4	3	2	5	5	4	3	4	4		
5	3	5	5	3	3	5	4	5	5	3	2	5	5	1	5	4	5	5	5	3	4	2	5	2	3	5	4	5	5	5	5	3	2	1	5	5	5	5	5	5		
6	3	5	5	2	2	5	3	4	5	2	2	5	5	1	5	3	5	5	5	3	3	3	2	3	3	5	3	5	5	5	4	3	2	1	5	3	5	4	5	5		
7	3	5	5	4	4	5	3	5	5	3	5	5	5	1	5	3	5	5	4	3	4	2	3	4	4	5	5	5	5	5	4	3	1	5	5	5	5	5	5	5		
8	3	5	5	3	3	5	3	4	5	4	3	5	5	1	5	2	5	5	4	4	4	3	3	3	2	5	3	5	5	5	5	4	4	1	5	5	5	5	5	5		
9	4	5	5	5	4	5	3	5	5	5	4	5	5	1	5	3	5	5	4	4	4	5	3	2	3	5	5	5	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5		
10	3	5	5	4	4	5	4	4	5	3	3	5	5	1	5	3	5	5	3	5	3	3	4	3	3	5	4	5	5	5	5	3	4	1	5	5	5	5	5	5		
11	3	5	5	4	3	5	3	4	5	2	3	5	5	1	5	3	5	5	5	4	3	3	3	3	5	4	5	5	5	5	5	1	1	5	5	5	5	5	5	5		
12	1	3	5	2	3	4	3	4	5	1	2	5	5	1	5	3	5	5	4	4	3	1	2	1	3	2	2	5	5	5	5	4	1	1	5	5	5	5	5	5		
13	2	5	5	2	2	5	3	5	5	2	2	5	5	1	5	5	5	5	4	4	2	3	2	5	3	5	5	5	5	5	4	3	1	5	5	5	5	5	5	5	5	
14	1	4	5	2	1	5	3	4	5	2	1	5	5	1	5	4	5	5	4	3	3	1	1	1	3	5	2	5	5	5	5	4	1	1	5	5	4	5	5	5		
15	2	5	5	2	1	5	3	5	5	1	3	5	5	1	5	3	5	5	3	3	4	2	3	2	4	3	5	4	5	4	2	1	4	4	5	4	5	4	5	5		
16	3	5	5	4	4	5	3	5	5	3	3	5	5	1	4	3	5	4	3	4	4	2	3	3	2	5	4	5	5	5	4	3	1	5	5	5	5	5	5	5		
17	2	5	5	4	4	5	3	5	5	4	4	5	5	1	5	4	5	5	5	4	4	3	3	3	5	4	5	5	5	5	4	1	5	5	5	5	5	5	5	5		
18	3	5	5	2	1	5	2	4	5	2	4	5	5	1	5	4	2	4	4	2	2	2	3	5	4	5	5	5	5	4	3	1	5	5	5	5	5	5	5	5		
19																																										
20																																										
21																																										
22																																										
23																																										
24																																										
25																																										
26																																										
27																																										
28																																										
29																																										

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicoide ON

09:14 p.m. 27/11/2020

RESULTADO OLINDA FINAL.spv [Documento3] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

/MISSING=PAIRWISE.

Correlaciones

Correlaciones		CUENTAS POR COBRAR	ESTADOS FINANCIEROS
CUENTAS POR COBRAR	Correlación de Pearson	1	,848**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	18	18
ESTADOS FINANCIEROS	Correlación de Pearson	,848**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	18	18

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

```

CORRELATIONS
/VARIABLES=PC2 EP
/PRINT=TWO TAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
    
```

Correlaciones

Correlaciones		PLAZO DE COBRANZA	ESTADOS FINANCIEROS
PLAZO DE COBRANZA	Correlación de Pearson	1	,964**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	18	18
ESTADOS FINANCIEROS	Correlación de Pearson	,964**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	18	18

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicoide ON

09:16 p.m. 27/11/2020

RESULTADO OLINDA FINAL.spv [Documento3] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Resultado
 Logaritmo
 Frecuencias
 Títulos
 Notas
 Conjunto de da
 Estadísticos
 Tabla de frecue
 Títulos
 P1
 P2
 P3
 P4
 P5
 P6
 P7
 P8
 P9
 P10
 P11
 P12
 P13
 P14
 P15
 P16
 P17
 P18
 P19
 P20
 P21
 P22
 P23
 P24
 P25
 P26
 P27
 P28
 P29
 P30
 P31
 P32
 P33
 P34

Correlaciones

Correlaciones		PLAZO DE COBRANZA	ESTADOS FINANCIEROS
PLAZO DE COBRANZA	Correlación de Pearson	1	,964**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	18	18
ESTADOS FINANCIEROS	Correlación de Pearson	,964**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	18	18

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

```

CORRELATIONS
/VARIABLES=PC3 EP
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=FAIRWISE.

```

Correlaciones

Correlaciones		RIESGO DE MOROSIDAD	ESTADOS FINANCIEROS
RIESGO DE MOROSIDAD	Correlación de Pearson	1	,779**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	18	18
ESTADOS FINANCIEROS	Correlación de Pearson	,779**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	18	18

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicoide ON

09:16 p.m. 27/11/2020

Anexo 6: Propuesta de valor

La empresa Gestora de Arte en Cuero SAC, Lima 2019.

Empresa dedicada a la fabricación y comercialización de calzado de caballero y dama a nivel nacional (Lima y provincias). Nuestros productos están ubicados en las mejores tiendas del mercado nacional.

La fabricación de zapatos se dirige a satisfacer a todas las personas de 18 años a más.

Por otro lado, la marca del calzado se comercializa en caballero con la marca Lenox y calzado de dama con la marca Rossalyn.

Ofrecer a nuestros clientes calzados puro cuero 100%, super confort, con diseños actuales y hechos con productos de calidad, precios muy similares al del mercado.

Los tipos de calzado en caballero son: vestir, sport. En dama son de tipo mocasín, casual.

Los modelos de calzado están adaptados a las nuevas tendencias de moda como: España, Italia, México y Brasil.

La imagen del negocio, nuestros productos se exhiben en las mejores tiendas, la ubicación del local es esencial en este tipo de negocio.

La atención a los clientes es un aspecto clave para el éxito del negocio, es muy importante que las personas estén motivadas y capaces de mejorar cada día la calidad de atención y servicio.

La empresa cubre el abastecimiento de compra de nuestros clientes, planificando la atención de su pedido para conseguir que llegue a tiempo y así pueda tener surtidos modelos de calzado, garantizando su stock y calidad del artículo.

**Anexo 8: Estado financiero de la empresa
Gestora de Arte en Cuero S.A.C**

GESTORA DE ARTE EN CUERO SAC, Lima 2019

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

(Expresado en soles)

	Valor Histórico	Porcentual
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	225,638	15.47%
Cuentas por cobrar comerciales -Terceros	578,334	39.64%
Cuentas por cobrar diversas - Terceros	9,610	0.66%
Existencia, neto	593,011	40.65%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1'406,593	96.42%
ACTIVO NO CORRIENTE		
Intangibles (Neto)	8,540	0.58%
Inmuebles, Maquinaria y equipo (Neto)	43,656	3.00%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	52,196	3.58%
TOTAL ACTIVO	1'458,789	100%
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE		
Sobre giro bancario	26	0.01%
Tributo y Aportes al Sistema de pensiones y de Salud	475	0.03%
Cuentas por Pagar Comerciales -Terceros	259,507	17.79%
Pasivo diferido	1,757	0.12%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	261,765	17.95%
PASIVO NO CORRIENTE		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		
PATRIMONIO NETO		
Capital Social	200,000	13.71%
Resultados Acumulados	930,294	63.77%
Utilidad al 31.12.2019	66,730	4.57%
TOTAL PATRIMONIO	1'197,024	82.05%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	1'458,789	100%

Fuente: Gestora de Arte en Cuero SAC

Elaboración propia

GESTORA DE ARTE EN CUERO SAC, Lima 2019

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

(Expresado en Soles)

VENTAS NETAS	1'274,893	100%
COSTO DE VENTAS	-1'067.120	-83.70%
UTILIDAD BRUTA	207,773	16.30%
GASTOS DE OPERACIÓN		
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-22,634	-1.77%
GASTOS DE VENTA	-108.663	-8.53%
UTILIDAD OPERATIVA	76,476	6.00%
OTROS INGRESOS	1,732	0.13%
GASTOS FINANCIEROS	-981	-0.08%
RESULTADOS ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	77,227	6.05%
IMPUESTO A LA RENTA	10,497	-0.82%
UTILIDAD O PERDIDA NETA AL 31.12.2019	66,730	5.23%

Fuente: Gestora de Arte en Cuero SAC

Elaboración propia.

Análisis de los Estados Financieros

INDICES DE LIQUIDEZ

$$\begin{aligned} \text{Ratios de Liquidez} &= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \\ &= \frac{1'406,593}{261,765} = 5.37 \end{aligned}$$

El ratio indica que la empresa ha tenido un desarrollo favorable durante el año ya que se puede contar con el activo corriente de 5.37 para cubrir las deudas del pasivo corriente. Se tiene una elevada existencia para la venta, su efectivo relativamente baja en relación a sus obligaciones y sus cuentas por cobrar es alta porque tiene por cobrar a 60, 90 días a más. Aparentemente su liquidez es buena, pero es un riesgo que tenga un elevado importe por cuentas por cobrar.

$$\begin{aligned} \text{Razón de prueba ácida} &= \frac{\text{Activo corriente} - (\text{Inventario} + \text{G. p. x adelantado})}{\text{Pasivo Corriente}} \\ &= \frac{1'406,593 - 593,011}{261,765} = 3.10 \end{aligned}$$

El ratio nos indica que la empresa tiene una buena cobertura de 3.10 para cubrir las obligaciones a corto plazo. Sin embargo hay que tener presente que no todos los clientes pagan sus letras al vencimiento, algunos no pagan y las letras se protestan afectando la liquidez de la empresa.

$$\begin{aligned} \text{Razón de Liquidez absoluta} &= \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}} \\ &= \frac{225,638}{261,765} = 0.86 \end{aligned}$$

Se tiene una ratio de 0.86, se podría decir que por cada sol que la empresa adeuda en pasivos corrientes dispone de s/ 0.86 se soles en efectivo y equivalente de efectivo para pagarlos. Sin embargo, es importante tener un valor suficiente para cubrir los pagos que están próximos a vencer. Esto depende la efectividad de las cobranzas.

INDICES DE GESTION

Rotación de Cuentas por Cobrar = $\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$

Cuentas por Cobrar

$$\frac{1'274,893}{578,334} = 2.20$$

578,334

La rotación de cuentas por cobrar indica 2.20 nos muestra las veces que rotan las cuentas por cobrar en el año.

Plazo promedio de cobranza = $\frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} \times 360 \text{ días}}{\text{Ventas Netas}}$

Ventas Netas

$$\frac{578,334 \times 360}{1'274,893} = 163$$

1'274,893

La rotación de cuentas por cobrar indica 163 días, esto expresa el número de días promedio que tardan los clientes en cancelar sus cuentas. Sin embargo, los créditos otorgados son a 30, 60 no se cumple, a través de este índice se puede evaluar la política de crédito y su gestión de cobros es deficiente, no hay una política de cobranza establecida. Esta deficiencia afecta la liquidez de la empresa.

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen de = $\frac{\text{Ganancia Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{66,730}{1'274,893} = 5.23\%$

Ganancia neta Ventas Netas 1'274,893

Este ratio nos indica que la empresa ha tenido tan solo un 5.23% de utilidad en relación a sus Ventas Netas.

Cuentas por cobrar a ventas = $\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{578,334}{1'274,893} = 45\%$

Ventas Netas 1'274,893

Este índice nos permite conocer que el porcentaje que se ha cobrado de las ventas que se han efectuado, siendo el 45% esto sería consecuencia de una rotación lenta de las cuentas por cobrar y el efecto en la rentabilidad.