



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACION**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**“EFECTOS DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR EN LA LIQUIDEZ  
DE LA EMPRESA CORPORACIÓN DE ALIMENTOS LEO SRL. 2020”**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:**

**“BACH. REYNA PRISCELA MAMANI VARGAS”**

**ASESOR**

**DR. RAMIRO RODRIGUEZ RODRIGUEZ**

**JULIACA, FEBRERO**

**2020**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo de investigación a mi señor dios, por darme fuerzas para continuar con este proceso de lograr uno de mis objetivos decaados.

A mis padres, por su amor, trabajo y sacrificio todos estos años, gracias a ellos he podido cumplir mis objetivos y llegar tan lejos y convertirme en los que soy. Ha sido un orgullo y un privilegio ser parte de la Universidad Alas Peruanas

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por la vida que me da, por ser mi fuerza espiritual en todos los momentos, brindarme la salud para cumplir mis objetivos.

Agradezco también a la Universidad Alas Peruanas por haberme aceptado a ser parte de ella.

Agradezco también a mi madre por ser la que me brinda buenos valores, y a mi padre guiándome siempre para ser mejor persona.

A mis docentes por Haber tenido mucha paciencia conmigo y al enseñarme con mucha pasión.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación que lleva por título. “Efectos de la Gestión de Cuentas por Cobrar en la Liquidez de la empresa Corporación de Alimentos Leo SRL. 2020”, se desarrolló al identificarse la situación en la que se encontraba la empresa en el deficiente manejo de su sistema de cobranza, tanto de crédito como de contado por parte de los vendedores.

De acuerdo a las políticas establecidas por la empresa, un crédito tiene que ser cobrado en 15 días y se cuenta al momento de la entrega del producto, pero está sucediendo lo contrario, también se han detectado problemas con los responsables de otorgar los créditos, quienes han otorgado a los clientes que se retrasaron en el pago, la línea de crédito se ha incrementado, esto se debe a la falta de control del supervisor de ventas y a la mala comunicación entre los responsables.

También hay casos de clientes que cierran su negocio, mueren, etc. y otros en los que el vendedor simula créditos inexistentes, lo que provoca pérdidas de dinero; lo que afecta a la liquidez de la entidad, en los casos en los que el cliente muere, los documentos se vuelven incobrables.

Por todos estos problemas encontrados en la empresa, es necesario mejorar la gestión de las cuentas por cobrar mediante la aplicación de políticas de venta y cobro en las áreas adecuadas.

También mejorar el control de las ventas y los cobros de las cuentas por cobrar con las áreas correspondientes y que estas políticas implementadas deben ser cumplidas. bajo responsabilidad del funcionario encargado de estas áreas que involucran las ventas y cobranzas.

La presente investigación cobra importancia porque permite analizar las debilidades y deficiencias en Obtención de efectivo para cubrir los consumos y gastos corrientes de la empresa, como el pago mensual de las nóminas de los trabajadores: el pago de las nóminas de los trabajadores, el pago a los proveedores, el pago de las amortizaciones de los préstamos bancarios, el pago de los impuestos y otros pagos producidos por el ciclo de compromisos que requieren préstamos de emergencia, poniendo en riesgo otros préstamos bancarios, teniendo que firmar pagarés, hipotecas y otros mecanismos para obtener efectivo.

Esta investigación es importante porque permite encontrar soluciones al problema financiero de la empresa, ya que la gestión contable ayudará al empresario prestándole servicios para ayudarlo a cobrar la contraprestación concedida por él.

La estructura de esta investigación es la siguiente:

En el Capítulo I, se presenta el problema de investigación de la empresa Corporación de Alimentos Leo SRL, el planteamiento del problema, la formulación del problema y el caso de estudio según el problema planteado.

En el capítulo II, en esta casa de estado, presentamos los razonamientos del caso y las teorías avanzadas por varios autores, en los que nos basamos para llevar a cabo esta investigación.

En el capítulo III. En este capítulo se presenta el caso práctico que permita dar respuesta a la problemática planteada; destacando los inconvenientes encontrados para la obtención de una solución que permita a la liquidez de la empresa mejorar.

En el capítulo IV, las conclusiones y sugerencias del estudio; también se muestra la bibliografía y sus respectivos anexos.

## RESUMEN

La presente investigación titulada “Efectos de la Gestión de Cuentas por Cobrar en la Liquidez de la Empresa Corporación De Alimentos Leo SRL. 2020”. Su objetivo fue determinar la incidencia del efecto de la gestión de ctas por cobrar en la liquidez de la entidad Corporación de Alimentos Leo SRL. 2020.

La investigación es del nivel descriptivo de diseño no experimental, la información se obtuvo a través de los análisis de los reportes contables que la empresa realizó respecto al componente Cuentas por cobrar, aplicado al área de contabilidad de la empresa.

De acuerdo a los resultados obtenidos de la empresa, concluimos que. El nivel donde esta el activo circulante es la mas correcta en la empresa Corporación de Alimentos LEO SRL, a pesar de las cuentas por cobrar pendientes de cobro que tienen origen al cierre de cada periodo, lo cual no perjudica en su liquidez. Una buena gestión de cuentas por cobrar incide fundamentalmente en las finanzas de la empresa para obtener mayor liquidez, para el cumplimiento de sus obligaciones, tanto en prestamos no revolventes como una línea de crédito, o compras que se realiza en efectivo y así poder extender toda su actividad económica. El sistema para acceder a un crédito son muy flexibles puesto que no son ejecutadas eficientemente en cuando se realiza la repucperación de los prestamos y su ejecución de políticas de cobranza de créditos establecidos por la entidad financiera.

# ÍNDICE

<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>ii</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>iii</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>iv</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>vii</b>
<b>ÍNDICE.....</b>	<b>11</b>
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>14</b>
<b>ASPECTOS GENERALES .....</b>	<b>14</b>
<b>1.1. OBJETIVO DE ESTUDIO .....</b>	<b>14</b>
1.1.1. OBJETIVO GENERAL.....	14
<b>1.2. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO .....</b>	<b>14</b>
1.2.1. POR SU RELEVANCIA SOCIAL.....	15
1.2.2. POR SU UTILIDAD METODOLÓGICA .....	15
1.2.3. POR SU IMPLICANCIA PRÁCTICA.....	16
1.2.4. POR SU VALOR TEÓRICO .....	16
<b>1.3. ANTECEDENTES.....</b>	<b>16</b>



1.3.1. A NIVEL INTERNACIONAL.....	16
1.3.2. A NIVEL NACIONAL .....	20
1.3.3. A NIVEL LOCAL.....	24
<b>1.4. MARCO HISTÓRICO DE LA EMPRESA.....</b>	<b>29</b>
1.4.1. RESEÑA HISTÓRICA .....	29
1.4.2. MISIÓN DE LA EMPRESA.....	30
1.4.3. VISIÓN DE LA EMPRESA .....	30
1.4.4. ORGANIGRAMA LEO SRL.....	30
<b>CAPITULO II .....</b>	<b>31</b>
<b>MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>31</b>
<b>2.1. BASES TEORICAS .....</b>	<b>31</b>
2.1.1. CUENTAS POR COBRAR .....	31
2.1.2. IMPORTANCIA DE LA CUENTAS POR COBRAR .....	32
2.1.3. TIPOS DE CUENTAS POR COBRAR.....	33
2.1.4. POLÍTICAS DE CRÉDITO.....	33
2.1.5. EVALUACIÓN DE CRÉDITO. ....	34
2.1.6. POLÍTICAS DE COBRANZA.....	35
2.1.7. DOCUMENTO UTILIZADO EN LA COBRANZA .....	36
<b>2.2. TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA .....</b>	<b>38</b>

2.2.1. ESTIMACIÓN Y MANEJO DE LAS CUENTAS INCOBRABLES.....	39
2.2.2. LIQUIDEZ	40
2.2.3. RATIOS O INDICADORES DE LIQUIDEZ.....	41
2.2.4. EVALUACIÓN DE LA LIQUIDEZ .....	42
<b>2.3. DEFINICION CONCEPTUAL DE TERMINOS.....</b>	<b>43</b>
2.3.1. MÉTODO	43
2.3.3. GERENCIA	43
2.3.4. SISTEMA DE INFORMACIÓN .....	44
2.3.5. MÉTODO DE INFORMACIÓN GERENCIAL.....	44
2.3.6. MÉTODO REGISTRABLE.....	45
<b>2.4. TECNOLOGÍA DE INDAGACIÓN Y COMUNICACIONES .....</b>	<b>47</b>
<b>CAPÍTULO III .....</b>	<b>49</b>
<b>3.1. METODOLOGÍA.....</b>	<b>49</b>
3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	49
3.1.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	49
<b>3.2. DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO.....</b>	<b>49</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>69</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>70</b>
<b>REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA .....</b>	<b>71</b>

# **CAPÍTULO I**

## **ASPECTOS GENERALES**

### **1.1. OBJETIVO DE ESTUDIO**

#### **1.1.1. OBJETIVO GENERAL.**

Determinar la incidencia del efecto de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Corporación de Alimentos Leo SRL. 2020.

#### **1.1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- a) Analizar las incidencias de las cuentas por cobrar de la empresa Corporación de Alimentos Leo SRL. 2020.
- b) Evaluar las políticas de créditos y cobranzas de las cuentas por cobrar de la empresa Corporación de Alimentos Leo SRL. 2020.

### **1.2. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO**

Esta investigación tiene como fundamento principal la evaluación de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Corporación de Alimentos Leo SRL, con la finalidad de Identificar el impacto de la gestión de la deuda en la liquidez de la empresa.

Ñaupas y Mejía (2014) expresan que la justificación implica justificar las razones para realizar la investigación. Por lo tanto, un estudio puede

justificarse fundamentalmente bajo los siguientes aspectos: práctico, teórico, social y metodológico. (p. 126).

#### 1.2.1. POR SU RELEVANCIA SOCIAL

El objetivo es aplicar las medidas correctoras necesarias en el momento oportuno para que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones tanto comerciales como financieras sin tener que sobreendeudarse., de tal manera que la empresa contribuya a incrementar los impuestos en beneficio de la sociedad.

#### 1.2.2. POR SU UTILIDAD METODOLÓGICA

Se trata de optimizar el flujo de caja de la empresa, alinear los costes asociados a las ventas a crédito, reconocer el riesgo de impago, cubrir el coste de las cuentas por cobrar manteniendo un equilibrio entre los beneficios del aumento de las ventas y los costes de la concesión de créditos, establecer políticas y procedimientos para lograr la eficiencia y la eficacia en los procesos de gestión de créditos y cobros, proteger o cubrir cualquier eventualidad de impago y proporcionar información fiable para la toma de decisiones por parte de los directivos.

### 1.2.3. POR SU IMPLICANCIA PRÁCTICA

Desde un punto de vista práctico, esta investigación propone una estrategia de actuación para el problema planteado, teniendo en cuenta que su aplicación contribuirá a resolverlo de forma más óptima.

### 1.2.4. POR SU VALOR TEÓRICO

La importancia de esta investigación permitirá a otras empresas en situaciones similares al problema en estudio que sirva como un marco referencial para dar solución a inconvenientes que se presenten a futuro.

## 1.3. ANTECEDENTES

### 1.3.1. A NIVEL INTERNACIONAL

- a) Benitez (2020). En su tesis titulada, "Cuentas por cobrar y liquidez de la institución y Diseños Berriot S.A. Provincia Santa Elena, año 2018", En la institución Espacios y Diseños Berriot S.A, se encontró que hubo procedimientos inadecuados en el manejo de las cuentas por cobrar, debido a los préstamos que se otorgaron a los clientes, los cuales no fueron recuperados en su totalidad, lo que llevó a que la liquidez de la entidad se ve perjudicada de alguna manera y no ejecuta sus operaciones adecuadamente y no cumple con sus obligaciones, esto se debe a la falta de políticas de préstamo y cobro. Por lo tanto, el objetivo de esta investigación es evaluar las cuentas por cobrar a través de

procedimientos de contabilidad crediticia e indicadores financieros para mejorar la liquidez de Espacios y Diseños Berriot S.A. En el presente trabajo se utilizó el tipo de investigación descriptiva, que permitió la observación, análisis y recolección de información, aunado a un enfoque cuantitativo en el que se detectaron las causas y efectos, y un enfoque cualitativo que determinó las características del objeto de estudio, mientras que en el método de investigación se aplicó el método deductivo e inductivo, utilizando la técnica de la entrevista, La misma que permitió adquirir información sobre el centro de estudio, basada en fuentes confiables, que indica que las políticas de crédito y cobranza con procedimientos individuales de cobro de deudas, permitirán de alguna manera lograr el objetivo propuesto, lo que conlleva a la correcta gestión de los procesos por parte de la empresa y mejorar la liquidez de la organización.

**CONCLUSIONES** en su estudio de investigación, concluye que:

- El razonamiento preliminar efectuado al comercio permitió la identificación de todos los métodos de créditos y cobros que realiza la organización para la recaudación de valores por cartera vencida, mismos que se desarrollan empíricamente, lo cual causa que dichos procesos no se ejecuten de la mejor forma

y exista retrasos en las ocupaciones de crédito y cobranzas.

b) Guale (2019). En su trabajo de investigación titulado: “Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Empresa Corpasso S.A., Cantón La Libertad, año 2018”, El objetivo fue evaluar la gestión de las cuentas por cobrar, mediante el análisis de los procedimientos aplicados al proceso crediticio y la evaluación de los índices de gestión de cartera para contribuir al mejoramiento de la liquidez de Corpasso S.A., Cantón La Libertad, año 2018, investigación que se basó en la revisión bibliográfica para el desarrollo de teorías y conceptos, utilizando una metodología descriptiva para definir las características de las variables de estudio, aplicando el método deductivo y analítico para el procesamiento de datos. La recopilación de datos se estableció a través de una entrevista con el jefe del Departamento de Créditos y Cobros, el contable y mediante el estudio de los estados financieros de la cerveza de la entidad, lo que dio lugar a una gestión deficitaria de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. El cobro de los créditos se debe a la insuficiencia de las políticas de préstamo y cobro, que influyen negativamente en la liquidez de la empresa, lo que hace que la entidad recurra a la financiación externa para hacer frente a sus obligaciones a

corto plazo. Por ello, se propone diseñar un manual de políticas y procedimientos de préstamo y cobro, que ayude a mejorar el proceso de préstamo, generando movimiento de caja y mejorando la liquidez de la entidad.

**CONCLUSIONES** Respecto al estudio, se concluye que:

- No cuenta con políticas de crédito y cobranza debidamente estructuradas, por esta razón, la gestión de la deuda no es eficiente, el proceso de aprobación del crédito no está sujeto a un análisis exhaustivo de la capacidad financiera del cliente, otorgando créditos a personas no elegibles y generando problemas en la recuperación de la cartera conmovida por la falta de una verificación estricta del domicilio del prestatario, además, el proceso de cobranza no es el más adecuado al no implementar límites que orienten las actividades a realizar.
- c) Tomalá (2018). En su tesis de investigación, “Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la compañía de Transportes Transcisa S.A., Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena. Año 2017”. De la Universidad Estatal Peninsular de Noise Santa Elena, Facultad de Ciencias Administrativas, Carrera de Contabilidad y Auditoría, trabajo realizado para obtener el título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría, en la ciudad de La Libertad - Ecuador 2018. La presente investigación describe las debilidades encontradas en los procesos relacionados con la cobranza de las cuentas por cobrar en la Empresa Transcisa S.A. la cual se



encuentra ubicada en el Cantón de Salinas, la cual tiene como objetivo de estudio demostrar en qué medida la morosidad de las cuotas de cerveza a los accionistas, afecta las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa, estableciendo así soluciones electivas de consideración para fortalecer los procesos de esta cuenta, así mismo esta investigación se realizó a través de entrevistas con el personal administrativo para ser desarrolladas con datos reales de la empresa.

**CONCLUSIONES** Respecto al estudio, se concluye que:

- Con la ayuda de la información encontrada en la cooperativa Transportes TRANSCISA S.A., se obtuvo como consecuencia que no cuentan con métodos de recuperación de la cartera vencida y se concluyó que no existe un departamento de ejecutivos de recuperación en la cooperativa, lo que influye en la liquidez de la empresa.

### 1.3.2. A NIVEL NACIONAL

- a) Gil (2018). En su estudio “Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en las empresas comerciales de venta de ropa, distrito San Juan de Lurigancho, 2018”. Para optar el grado profesional de contador público de la Universidad César Vallejo – Se planteó el siguiente objetivo general para determinar la relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comerciales de venta de prendas de vestir, distrito de San Juan de Lurigancho,

2018. Se plantea la hipótesis general si existe relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez en las empresas comerciales de venta de prendas de vestir, distrito de San Juan de Lurigancho, 2018. Para lo cual se utilizó la metodología de investigación cuantitativa con finalidad descriptiva correlacional, con un diseño de investigación no experimental cruzado, con una población de 89 empresas comerciales teniendo una muestra de 72 personas ruidos el ámbito contable de las empresas comerciales que venden prendas de vestir, Con un resultado descriptivo que el 26,4% es un adecuado los ejecutivos y el 73,6% expresó un inadecuado el consejo de cuentas por cobrar en las empresas comerciales que venden prendas de vestir. Asimismo, el 33,3% tiene una liquidez alta y el 66,7% dijo tener una liquidez baja, lo que significa que las 57 entidades que se dedican al comercio de prendas de vestir en 2018 tienen problemas de liquidez. En cuanto a la correlación, si existe una relación entre la gestión de los créditos y la liquidez. Recomienda la creación de una junta de reclamaciones adecuada, el establecimiento de políticas de préstamo y cobro y la aplicación de estas políticas a los clientes en general, lo que permitirá a las empresas recuperar sus deudas lo más rápidamente posible y proseguir con su actividad y servir a

sus clientes de la manera más eficiente y con gran liquidez.

**CONCLUSIONES** Respecto al estudio, se concluye que:

La indagación terminada, hace concebir la cooperación existente entre la variable administración de registros por cobrar y la variable liquidez en las asociaciones promotoras de ropa, región San Juan de Lurigancho, 2018, esta conexión es de ( $r=0.847$ ) siendo una relación alta, adicionalmente vale decir que suponiendo que la variable 1 aumenta la variable 2 igualmente se incrementará, aparte de agregar que suponiendo que la variable 1 disminuye la variable 2 igualmente disminuye; aparte de que la conexión es alta y enorme en razón de que el costo de importancia es.

b) (2019). En su trabajo titulado “planeamiento para disminuir las cuentas por cobrar en una empresa de servicios, Lima 2018, desarrolladas en la ciudad de Lima”, propone implementar procesos y un manual de políticas de cobranza para mejorar la gestión para reducir la tasa de morosidad, en respuesta a los resultados del análisis horizontal y vertical que muestran un margen negativo en 2016; se observó una mejora en 2017. Se recomendó considerar una proyección de transición de caja en base al porcentaje que se necesita, esto permitirá tener una visión

más clara para el cumplimiento de las obligaciones e implicará tener una mayor liquidez, se recomienda a la administración implementar rápidamente las propuestas para mejorar significativamente la proyección clamorosa de los próximos años, tomando en cuenta que es una empresa de servicios y que la liquidez es vital para cumplir con los compromisos internos y externos.

**CONCLUSIONES** Respecto al estudio, se concluye que:

- se detectó que no se emplea tácticas para la administración de cobranzas que apoyen a mejorar los procesos de cobranzas, puesto que el personal que efectúa la capacidad de cobro además hace las ventas de los paquetes turísticos.
- c) Franco (2018). En su trabajo la “relación de la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez de la empresa Arriola Electric Service SAC, Lima, 2017”. El cual lo realizó para optar el título profesional de contador público de la Universidad César Vallejo – Lima. Llego a plantarse como objetivo general “determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez de la empresa Arriola Electric Service SAC, Lima, 2017”. La metodología utilizada fue correlacional cuantitativa no-exploratoria. Con una población de 32 personas y responsable de la información de la empresa de

falsificación, el muestreo es poco probable. Como resultado de la investigación, el coeficiente de correlación Rho Spearman = 0,601, indica que la relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez en Arriola Servicio Eléctrico SAC, Lima, 2017 es buena; por lo tanto, existe una relación entre ambos factores. Como recomendación "cumplir con los procedimientos de crédito y cobranza para que las cuentas por cobrar se vuelvan rápidas y se obtenga el efectivo en un menor tiempo. Mediante un cuadro de mando óptimo, los créditos a corto plazo se convertirán en efectivo".

**CONCLUSIONES** Respecto al estudio, se concluye que:

- Respecto a la primera hipótesis específica, se validó que los procedimientos de préstamo están relacionados con la liquidez de Arriola Electric Service SAC, Lima, 2017.
- En cuanto a la segunda hipótesis específica planteada y validada, se concluye que los procedimientos de cobranza están relacionados con la liquidez de Arriola Electric Service SAC, Lima, 2017.

### 1.3.3. A NIVEL LOCAL

- a) Ramos (2020). En su tesis titulada "Gestión de cuentas por

cobrar y la liquidez de las Instituciones Educativas de la Asociación Educativa Adventista de Puno, 2019”, El propósito de la investigación trato de conocer la relación entre la gestión de la deuda y la liquidez de las instituciones educativas cerveza Asociación Educativa Adventista raqueta Puno 2019. El tipo de investigación es correlacional, en el que se sigue la relación entre la gestión de la deuda y la liquidez, de diseño no experimental, porque no hubo manipulación de variables, y cruzado, porque se recogieron datos en un segundo y un determinado periodo, siendo la población estudiada la parte administrativa de las 13 entidades clamorosas de la AEAP. La correlación de Spearman entre la variable de gestión de la deuda y la liquidez actual es la siguiente: ( $r = - 0,516$  y  $p=0,071$ ), dado que el nivel de significación es  $>0,05$ , se concluye que no existe relación entre las dos variables de estudio. La correlación de Spearman entre la variable de gestión de la deuda y la liquidez inmediata es la siguiente: ( $r = - 0,150$  y  $p=0,624$ ) y dado que el nivel de significación es  $>0,05$ , se concluye que no hay relación entre las dos variables de estudio. Por último, la correlación de Spearman entre la variable de gestión de la deuda y el capital circulante es la siguiente: ( $r= - 0,467$  y  $p=0,108$ ) y dado que el nivel de significación es  $>0,05$ . Se concluye que no hay relación

entre ambas variables de estudio.

**CONCLUSIONES** Respecto al estudio, se concluye que:

- después de una buena gestión de los créditos mostrados por las instituciones de APIA, no hay suficiente liquidez de capital de trabajo actual, instantánea y afectiva en las instituciones, debido a los exámenes de raqueta de esta investigación, por lo que los resultados muestran que no hay correlación entre los dos cambios, es decir, los créditos no intervienen en la liquidez de las instituciones de APIA y en el capital de trabajo de las instituciones, y los créditos no intervienen en la liquidez de las instituciones de APIA., AEAP.

b) Valeriano (2017). En su trabajo, "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en los resultados económicos de Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes S.A. Ayaviri, periodo 2014-2015". tuvo como objetivo general "Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en los resultados económicos de la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes S.A." Se evaluó el nivel de conocimiento, aplicación, cumplimiento y control; también se evaluó la recopilación de información que enmarca el marco teórico, apoyándose en el uso de citas bibliográficas que dan validez

a la investigación; los métodos utilizados fueron investigación (deductivo y analítico), enfoque de investigación (mixto cualitativo cuantitativo), diseño de investigación (trasversal no experimental), tipo de investigación (descriptivo), técnicas e instrumentos de recolección (observación directa, encuesta, análisis de contenido), población y muestra (población Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes S.A. Llegando a la siguiente conclusión: Normas y políticas de evaluación del crédito (Manual de Políticas y Procedimientos de Préstamo) de acuerdo con el análisis y la presentación de los resultados. El resultado es un bajo nivel de ponderación ajustada del 43,84% (Anexo 08). No se siguieron los procedimientos de evaluación de los créditos, lo que provocó una aplicación inadecuada que afectó directamente los resultados económicos de la CRAC Los Andes durante 2014 y 2015.

**CONCLUSIONES** Respecto al estudio, se concluye que:

Las normas y políticas de evaluación de créditos (Manual de Políticas y Procedimientos de Crédito) se ajustan (cuadros y gráficos 01 a 10) en los que se analiza la importancia, el conocimiento, la aplicación, el cumplimiento, la frecuencia de las capacitaciones, el control, (seguimiento, supervisión y control del desempeño de las funciones por parte de los asesores jefes de negocios). El resultado es un bajo nivel del



43,84% (anexo 08), lo que se traduce en una mala evaluación de los créditos, lo que conlleva a un aumento de la cartera de incobrables. Ajustando el gráfico 10, anexo 09 y 10, la evolución de la ratio de morosidad se puede ver en la evolución de las colocaciones y el aumento del saldo de capital, el capital pendiente también está aumentando, por lo que la ratio de morosidad es cada vez mayor.

- c) Choquehuanca (2017). Tesis titulada, “Análisis de las causas de Morosidad para disminuir el riesgo crediticio en la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Artesano CIAP – Puno 2010”, Tesis para optar el grado de Contador Público. Universidad Nacional del Altiplano, Puno. Concluye: – En la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Artesano CIAP – Puno, a través del estudio y análisis realizado, donde se observa claramente que las causas de la morosidad se deben al incumplimiento de la Directiva de Préstamos, de ahí el mal comportamiento en el año de la evaluación del préstamo; esto hace que el porcentaje de morosidad sea alto y las recuperaciones sean menores, dado que corresponden al trimestre y períodos anteriores.

**CONCLUSIONES** El estudio concluye que:

Racket debido al incumplimiento y a la lentitud de la

recuperación, la Cooperativa de Ahorro y Crédito del Artesano CIAP- Puno se encuentra con un alto nivel de morosidad, el mismo que conlleva al riesgo crediticio, sin embargo, se concluye que, con la realización de un adecuado análisis de crédito e irrestricta observación de la directiva, los niveles de riesgos crediticios disminuyen.

#### **1.4. MARCO HISTÓRICO DE LA EMPRESA.**

##### **1.4.1. RESEÑA HISTÓRICA**

La empresa corporación de alimentos Leo SRL. fue constituida en la Ciudad de Juliaca, provincia de San Román, departamento de Puno el 01 de agosto de 2008, con domicilio fiscal en la urbanización san francisco 2da. Etapa, Jr. 31 de marzo manzana F lote 18, se encuentra registrado en SUNAT con RUC. N° 20447931304, tiene el estado de Activo y condición de Domicilio Habido, empadronada en el Registro Nacional de Proveedores para hacer contrataciones con el estado, dedicada a la actividad de Venta por mayor de alimentos, bebidas y tabaco, cuenta con 12 trabajadores, registrada en el libro de sociedades mercantiles y comerciales como una sociedad comercial de responsabilidad limitada en los registros públicos de la provincia de San Román.

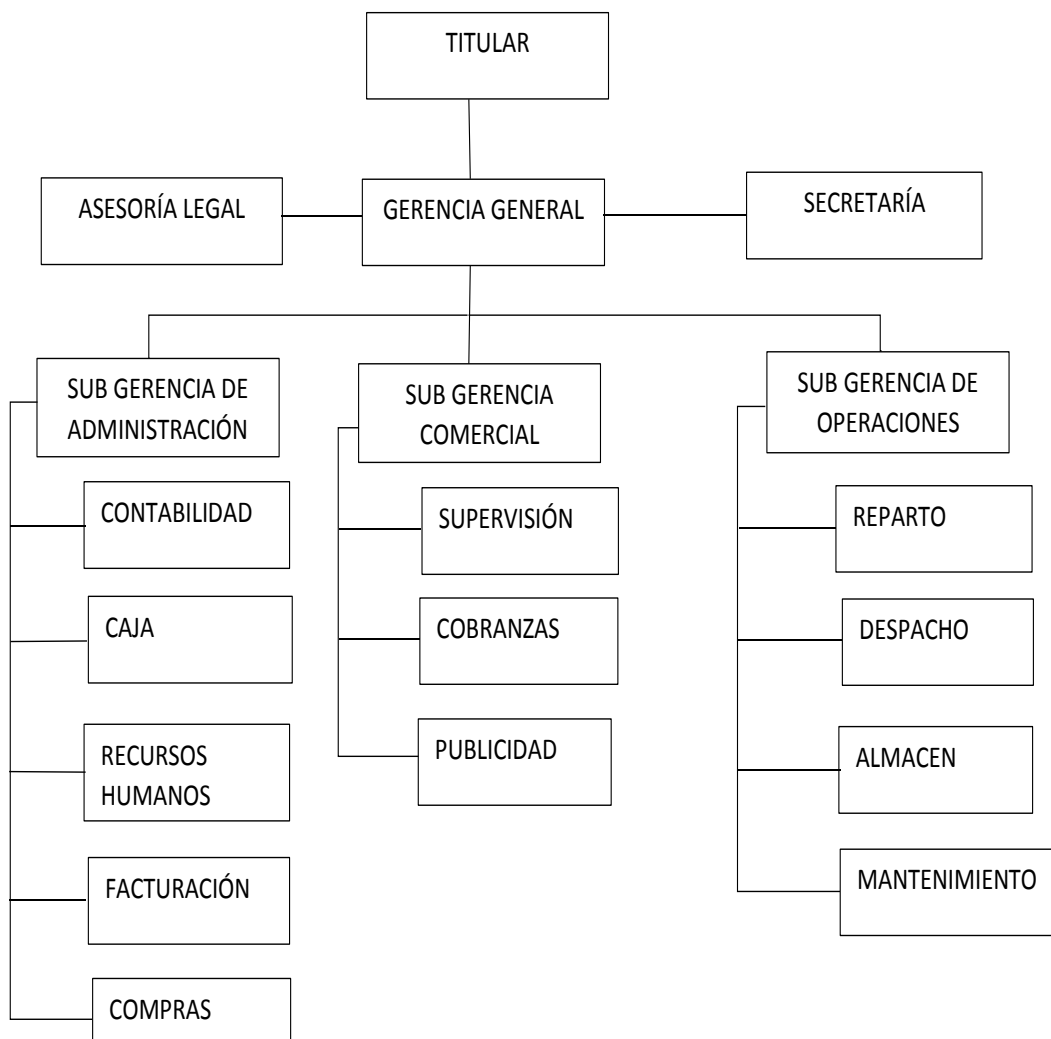
#### 1.4.2. MISIÓN DE LA EMPRESA

Somos una organización líder en la comercialización y distribución de productos de consumo masivo comprometida en alcanzar los niveles más altos de competitividad y excelencia en nuestros servicios.

#### 1.4.3. VISIÓN DE LA EMPRESA

Alcanzar el liderazgo sostenible del mercado local en la comercialización, distribución y servicio de productos de consumo masivo.

#### 1.4.4. ORGANIGRAMA LEO SRL.



## **CAPITULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. BASES TEORICAS**

##### **2.1.1. CUENTAS POR COBRAR**

Estas son definidas ciertos autores como derechos de la empresa obtenidos con legitimidad y que, al ejercer y ejecutar este derecho, obtendrá a cambio de dinero o como tambien otro tipo de bienes o en su defecto algún servicio. (Brito,1999, p.337).

Los créditos son los que una empresa concede a sus clientes a través de una cuenta abierta en el curso típico de los negocios al entregarles los productos o servicios resultantes de una venta. Para aumentar el número de clientes y mantener la relación con los existentes, la mayoría de las empresas recurren a ofrecer créditos o financiación. (Castro, 2014).

Al respecto Holmes (1994, p.23-24) afirma lo siguiente: Las cuentas por cobrar son los importes que los clientes deben a la empresa. Las cuentas por cobrar surgen cuando se venden bienes o servicios, pero su importe no se recibe inmediatamente. Los clientes también son conocidos como deudores. La honestidad comercial, reforzada por una investigación crediticia, proporciona una base suficiente para suponer que el cliente realiza determinados pagos, los créditos pueden proceder de más de un cliente y en el balance se acumulan en una sola cifra. Ajustado a lo anterior, puede decirse que,

para una empresa comercial, los créditos constituyen fuentes de financiación de las operaciones que realiza, permitiéndole obtener bienes y servicios de terceros, al tiempo que se beneficia de las facilidades crediticias que éstos pueden ofrecer. En relación con esto, se deduce que es importante tener un control adecuado y una contabilidad correcta de los créditos.

#### 2.1.2. IMPORTANCIA DE LA CUENTAS POR COBRAR

La cuenta de cobro es un componente muy importante en todo tipo de empresa, independientemente de el rubro o giro que realiza, puesto que de acuerdo a lo fundamentado por Ugando, Sabando, Miranda y Andrade (2019), estos corresponden a los derechos que pueden ser exigibles a los clientes por parte de la empresa, para lo cual es necesario aplicar procesos de cobranza en función a las condiciones pactadas para llevar a cabo la compra de un bien o servicio al crédito; en función a ello, resulta relevante mencionar que para administrar o gestionar estas cuentas es necesario que se ejecuten acciones de manera efectiva a fin de evitar la aparición de falencias que podrían originar un incremento considerable de las cuentas incobrables, afectando a su vez los indicadores de liquidez.

### 2.1.3. TIPOS DE CUENTAS POR COBRAR.

Desde la perspectiva de los autores Ponce, Morejón, Salazar y Baque (2019), se reconoce la existencia de dos principales tipos de cuentas por cobrar las mismas que varían según sus características y/o periodo en el cual se efectuará el respectivo cobro de acuerdo a las pautas que son plasmadas de acuerdo con todas las políticas de crédito y como también todos los pasos de cobranza, y es así que se tiene:

- Los créditos a corto plazo, que básicamente se refiere a las cuentas por cobrar que requieren de disponibilidad inmediata cuyo periodo de cobro no excede ni supera a un año, asimismo son contabilizadas como activos corrientes dentro de los estados financieros.
- Cuentas por cobrar a largo plazo, los cuales están consideradas como aquellos activos cuyo periodo de cobranza generalmente es más de un año, donde las condiciones del crédito y cobranza se establecen según la rigurosidad que corresponde.

### 2.1.4. POLÍTICAS DE CRÉDITO.

Según Lawrence, J. (2003), "son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder". Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son

indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

#### 2.1.5. EVALUACIÓN DE CRÉDITO.

Las cinco "C" Inteligencia crediticia simulada Técnica comúnmente utilizada para determinar la concesión o no de un crédito, que proporciona un marco para un análisis crediticio detallado. (Lawrence y Chad, 2012, p. 558).

Las cinco C's Gestión del crédito con inteligencia artificial:

1. Características del solicitante: se refiere al historial de cumplimiento de obligaciones anteriores del solicitante.
2. Capacidad: la capacidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, determinada por un análisis de los estados financieros que se centra en los flujos de caja disponibles para cumplir con las obligaciones de pago.
3. Capital: La relación entre la deuda y los fondos propios del solicitante.
4. Garantía: La cantidad de activos de que dispone el solicitante para garantizar el crédito. Cuanto más femenino sea el valor de los activos disponibles, mayor será la probabilidad de que una empresa recupere sus fondos en caso de impago del solicitante.
5. Condiciones: es decir, las condiciones económicas generales y específicas del sector que existen y cualquier condición especial que acompañe a una transacción concreta.

El análisis a través de las cinco C de la inteligencia crediticia artificial no genera una el uso de esta trama requiere un analista experimentado para revisar y aceptar las solicitudes de crédito. La aplicación de este sistema garantiza que los clientes acreedores de inteligencia simulada de la empresa pagarán, sin tener que ser presionados, en los términos y plazos establecidos. (Lawrence & Chad, 2012, pág. 558).

#### 2.1.6. POLÍTICAS DE COBRANZA.

Las políticas de cobro son los procedimientos seguidos por la empresa para cobrar los créditos concedidos a sus clientes con el fin de recuperar los créditos cuando llegan a su fecha de vencimiento o cuando ya han expirado. Las políticas de cobranza no suelen ser utilizadas en el otorgamiento de créditos, de esta manera se genera un incremento constante en el grado de incobrabilidad, así como mayores gastos en la gestión de la cobranza, Gitman (2003) citado por (Aguilar Pinedo, 2013).

Comparativamente, Levy, L. (2009), afirma que se refieren a "los procedimientos que sigue la empresa para recuperar la cartera actual y pasada". Es fundamental diseñarlos teniendo en cuenta las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes que tiene la organización y sus objetivos y políticas.

Para tener éxito, un sistema de recaudación debe recoger el dinero entregado al cliente en forma de préstamos de conmovión de



ingresos. Conmoción de vez en Cuando hay que utilizar métodos de cobro estrictos, es significativo que también existan métodos suaves e incluso frágiles para mantener la razón de un crédito para generar ventas. Las políticas de cobro deben revisarse de forma intermitente, en función de las necesidades de la empresa. Existen varios procedimientos que nos permitirán consolidar los criterios y determinar las reglas a seguir por quienes gestionarán los cobros en caso de incumplimiento (Morales Castro y Morales Castro, 2014, pág. 164).

#### 2.1.7. DOCUMENTO UTILIZADO EN LA COBRANZA

(Briones Moran & García Rodríguez, 2017) menciona que: “Los documentos utilizados en el área de crédito y cobranza deberán registrarse bajo una política, aplicado a los requerimientos de la empresa”, los cuales son:

- Las letras de cambio.
- La factura negociable
- también la transferencia bancaria
- los deposito en cuenta
- y finalmente la tarjeta de crédito

En el caso de un crédito o préstamo de una entidad u otra institución, únicamente, se debe pedir al cliente que firme un acta de compromiso en la que se detallen los datos y el importe del préstamo, Guajardo y Andrade (2017) citado por (Solano Duran,

2018, pág. 19).

#### 2.1.8. CONTROL Y MONITOREO DE LAS CUENTAS POR COBRAR.

Según lo mencionado por Effio (2020), es uno de los principales procesos de la gestión de siniestros, que consiste en realizar todas aquellas actividades que permitan obtener información real sobre los siniestros existentes que la empresa tiene como derecho exigible. Registro de créditos: etapa en la que se lleva a cabo el correcto registro de cada uno de los créditos que la empresa tiene por la prestación de servicios de trato, con el fin de tener una base de datos real y veraz.

- Archivo de la documentación: En esta etapa, el personal de facturación debe archivar en un lugar adecuado toda la documentación que acredite los cobros para mantener la congruencia con la información que comporta el sistema que la empresa utiliza para cobrar.

- Seguimiento de la fecha de vencimiento de las cuentas por cobrar: El personal responsable debe controlar la fecha de vencimiento de las cuentas por cobrar del servicio prestado con frecuencia a través de un sistema para evitar posibles incumplimientos o retrasos en el pago por parte de los clientes.

- Control de la rotación de los créditos: Etapa en la que se evalúa continuamente la rotación de los créditos. de las cuentas por cobrar, constatando con ello si los clientes están cumpliendo con el pago del

servicio bridado en los plazos o fechas establecidas en el contrato.

## 2.2. TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA

Las técnicas de cobro que se pueden utilizar para recuperar las cuentas atrasadas son las cartas, las llamadas telefónicas, las visitas domiciliarias y, como última alternativa, la vía judicial, de esta forma se dará a conocer el impago en la información acordada. La técnica a utilizar en la cobranza debe ser una que evite conflictos con el cliente, buscando procedimientos que ameriten una buena actitud hacia la cobranza, evitando la cobranza agresiva (Morales Castro y Morales Castro, 2014, p. 173).

Estas técnicas son:

- **Cartas:** Una carta tiene por objeto notificar formalmente a una persona el incumplimiento de un plazo acordado.
- **LLAMADAS TELEFÓNICAS:** A la hora de realizar una llamada telefónica, hay que conocer bien la situación para hacer las preguntas adecuadas, procurando que se haga de forma agradable, evitando la confrontación.
- **VISITAS PERSONALES:** Para la realización de la visita se debe realizar una investigación previa en el domicilio o local del cliente deudor para confrontar individualmente el motivo de la morosidad.
- **AGENCIAS DE COBRO:** Es posible trabajar con una agencia que se dedique exclusivamente a la gestión de cobro.
- **Acción judicial:** Una alternativa muy drástica, la acción judicial no sólo es costosa, sino que otro factor es que no garantiza el pago de la deuda.

### 2.2.1. ESTIMACIÓN Y MANEJO DE LAS CUENTAS INCOBRABLES

Según Effio (2020), la estimación y la gestión de las cuentas incobrables son generalmente acomodadas como de alta importancia y relevancia, dado que su no cobro podría tener un impacto negativo en la liquidez de la empresa. Por lo tanto, son indicadores obligatorios:

- **ANÁLISIS DE LA ANTIGÜEDAD DE LOS TÍTULOS DE CRÉDITO:** Es esencial conocer y evaluar de forma constante la antigüedad de los títulos de crédito que no se han recuperado para garantizar que el tratamiento contable sea correcto.
- **CLASIFICACIÓN DEL RIESGO POR CLIENTE:** Este paso consiste en cabeza en clasificar el nivel de riesgo de impago de cada cliente, que vendrá determinado por el periodo de retraso e impago de los créditos.
- **PROCEDIMIENTO DE RECUPERACIÓN DE DEUDAS:** En el caso de las cuentas incobrables, la empresa aplica diferentes estrategias, como las constantes llamadas telefónicas, las visitas a domicilio, los mensajes de correo electrónico o, en muchos casos, el uso del sistema de sanciones, que le permiten recuperar estas deudas de una u otra manera, para no afectar los resultados económicos de la empresa.
- **ESTIMACIÓN DE LAS CUENTAS INCOBRABLES:** Para la estimación de una cuenta incobrable en primera instancia la empresa establece un plazo dentro del cual puede recuperar dichas deudas vencidas, que generalmente puede ser de 3 meses a un año, sin embargo, cuando dichas deudas ya no pueden ser recuperadas automáticamente se ajustan las políticas de la empresa dichas deudas o cuenta incobrables

pasan a ser consideradas como gastos administrativos.

### 2.2.2. LIQUIDEZ

Según Koemann (2005, p. 561), la liquidez es la facilidad y la recuperación de los créditos. La falta de gestión de la liquidez conduce a dificultades financieras. Básicamente, puede definirse como la capacidad de pago a corto plazo de una empresa o la capacidad de convertir activos e inversiones en efectivo o instrumentos líquidos, lo que se conoce como movimiento de efectivo.

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo a medida que van venciendo. La liquidez se refiere a la solidez de la posición financiera global de la empresa, es decir, a la facilidad con la que puede pagar sus facturas utilizando dos medidas básicas de liquidez, a saber, la liquidez corriente y la prueba de corrosión. (Lawrence y Chad, 2012, p. 65) Zúñiga-Pérez, Pincheira-Lucas, Aguilar-Cárcamo y Silva-Briceño (2020), afirman que:

La liquidez es uno de los elementos cuya determinación facilita la medición de la capacidad de una organización, la que permite asegurar el cumplimiento de los compromisos u obligaciones operativas o financieras en un corto período de tiempo mediante la obtención de dinero a través de la venta de dinámicas ofrecidas por la misma.

Gutiérrez y Tapia (2016), aluden que: La importancia de la liquidez radica en su objetivo principal, que es demostrar que una empresa tiene capacidad suficiente para cumplir con cada una de sus obligaciones a

corto plazo, pero también porque permitirá a los futuros inversores e incluso a los proveedores conocer la eficiencia administrativa y financiera de una empresa para cumplir sus objetivos sin problemas ni riesgos.

### 2.2.3. RATIOS O INDICADORES DE LIQUIDEZ.

Se refieren a la disponibilidad de fondos suficientes para hacer frente a los compromisos financieros más importantes de una entidad a medida que van venciendo. Se asocia a la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo para una entidad, sea o no factible su venta en el mercado. Sirve al usuario para medir la adecuación de los recursos de la entidad para hacer frente a los compromisos de la operación de tesorería a corto plazo y a los niveles de capital circulante. (Juárez, 2013, p. 7). En cuanto a los indicadores de liquidez, Apaza y Barrantes (2020) mencionan que los principales indicadores de liquidez a considerar son:

- **RATIO DE RAZON CORRIENTE:** Que es un indicador que determina el grado de capacidad que tiene una empresa para poder atender sus obligaciones de pago de forma inmediata, en este sentido, se debe utilizar la siguiente fórmula para calcular este marcador:

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

- **RATIO PRUEBA ÁCIDA:** Este indicador muestra la capacidad de una empresa para atender el servicio de cada unidad de deuda a corto plazo que tiene, pero excluyendo el valor de las acciones de la operación; por lo tanto, se utiliza la siguiente fórmula para calcular este marcador:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- **CAPITAL DE TRABAJO:** Es el indicador que muestra la capacidad de tesorería de una empresa para operar de forma constante después de haber cumplido con todas sus obligaciones a corto plazo, calculado mediante la siguiente fórmula:

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

#### 2.2.4. EVALUACIÓN DE LA LIQUIDEZ

Maguiño (2013), señala que la evaluación de la liquidez se basa en el manejo de dos tasas o índices, a saber, la tasa de activos corrientes y la tasa de pruebas corrosivas.

- **RATIO DEL ACTIVO CORRIENTE:** Esta ratio mide la proporción del activo corriente con respecto al pasivo corriente.

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

La utilización de esta ratio permite demostrar la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo. En este sentido, cuando el ratio es mayor que uno, se entiende que la empresa puede cubrir sus obligaciones a corto plazo, pero si es menor que uno, la capacidad de pago de la organización es deficiente.

- **Razon prueba de acidez:** Maguiño (2013) mide la capacidad de una empresa para cubrir la deuda a corto plazo en la dinámica actual con una mayor liquidez.

**Prueba ácida = Activo corriente – inventarios – gastos pagados por anticipado / Pasivo no corriente.**

Por cada unidad monetaria de deuda, se interpreta que se dispone de "X" unidades monetarias para cubrir la obligación.

## **2.3. DEFINICION CONCEPTUAL DE TERMINOS**

### **2.3.1. EL MÉTODO**

Un método es cualquier conjunto de partes, como elementos organizados de forma coherente, que interactúan entre sí para lograr un objetivo. Estos métodos reciben datos (entrada) y proporcionan una consulta (salida).

### **2.3.2. LA INFORMACIÓN**

“Es el conjunto constituido por datos que se componen por un encargo de un cierto fenómeno. Esta información consiente en resolver dificultades y tomar providencias, ya que por su uso racional es la base del discernimiento”.

### **2.3.3. LA GERENCIA**

Siendo utilizado para así poder designar como un conjunto de empleados de alta apreciación encargándose de dirigir y tramitar los diversos asuntos de una compañía. Este término permite relatar el



cargo que ocupa este conductor general (gerente) de la compañía, quien cumple con diferentes desempeños tales como: coordinar las finanzas internas, representa a la empresa ante terceros, interviene en las tangto en las metas y objetivos trazados.

#### 2.3.4. SISTEMA DE INFORMACIÓN

López. (2006) en su libro “Información Contable” especifica que el método de información, siendo un conjunto de dispositivos interconectados, permite capturar, agregar, procesar y distribuir información para apoyar el proceso de examen en una instalación.

- **Datos**

Son emblemas que relacionan hechos, contextos, circunstancias o valores y están determinados por el hecho de que no contienen ninguna investigación. Estos datos pueden representar una letra, un número, una grafía y un símbolo que personifican una determinada cantidad de medida y una palabra.

#### 2.3.5. MÉTODO DE INFORMACIÓN GERENCIAL

Keneth C. Laudon, Jane P. Laudon en su libro “métodos de información gerencial, métodos como colección de sistema de información que interactúa entre sí suministrando averiguación tanto para miserias de operación como dirección: Facilidad con que se puede lograr esta información de consecuencia.

### 2.3.6. MÉTODO REGISTRABLE

Los métodos, mecanismos y disposiciones utilizados por una entidad para seguir y resumir las actividades de la operación de préstamo en una forma que resulte útil para quienes la realizan.

- **La teneduría**

Sarmiento, R. Contabilidad (2004, p.5), “expresa que teneduría es la pericia que reconoce, examina y descifra ordenadamente los pensamientos o avenencias productivas de una compañía”.

- **Claridad**

Es el grado en que la investigación está libre o despejada de recuerdos confusos. La claridad está garantizada con una cantidad muy precisa de capital.

- **Flexibilidad.**

Adaptabilidad de la encuesta, no sólo a múltiples disposiciones, sino también a múltiples responsables.

- **Verificabilidad.**

La condición de que varios beneficiarios puedan ver la encuesta y llegar a la misma conclusión.

- **Control.**

“Siendo un dispositivo correctivo y preventivo adoptado por la dirección de una subordinación o una entidad que consiente en los descubrimientos de extravíos, ineficiencias en el recorrido de la enunciación, ejecución, instrumentación y evaluación de operaciones, con el propósito de gestionar el desempeño de la

normatividad que tutela habilitando políticas, objetivos y metas de recursos”.

**- La gestión.**

La gestión es el manejo cortés del capital de los que colocan una colocación establecida.

**- Implementar.**

Se trata de poner en marcha la maniobra, aplicar los métodos y hacer los cálculos los cuales son necesarios para poder llevar algo ala cúspide.

**- Gestión registrable.**

Abarca aquellos conocimientos de los directivos coherentes con el Plan General de Contabilidad, así como los registros, informes y controles.

**- Procedimientos de control.**

Se trata de mandos y competencias agregadas, realizadas por la administración actual para poder avalar y dar seguridad sensata sobre la sistematización de toda la existencia.

**• Inspección Interno Registrable:**

Se refiere al plan de colocación que contiene los métodos, cálculos y disposiciones que se refieren en cabeza a la protección de los ingresos y la confidencialidad de las confirmaciones del banco.

1. Métodos para obtener el permiso y el consentimiento,

2. Donde se separa de las ocupaciones apropiadas con la delimitación de las investigaciones y los informes que pueden registrarse.
3. Exámenes que conducen a la protección de los ingresos.
4. Exámenes materiales de los ingresos.

## 2.4. TECNOLOGÍA DE INDAGACIÓN Y COMUNICACIONES

El conocimiento de la tecnología de la información se refiere al uso de dispositivos de telecomunicación, ordenadores para diversas transferencias, procesamiento de recopilación de datos. Esto incorpora aspectos de confort informático, así como de electrónica y telecomunicaciones.

- **Flujo de caja:** el flujo de caja es uno de los extractos más importantes del estudio de un proyecto, debido a las consecuencias obtenidas a través del flujo de caja que evalúa la ejecución del plan.
- **Ratios financieros:** Las ratios financieras son itinerarios elaborados a partir de los valores derivados de los estados contables (balances, cuentas de pérdidas y ganancias y otros) y se utilizan para calcular la fluidez, la capacidad y los ingresos de las empresas.

**Razón corriente:** Es la correspondencia entre los activos normales y los pasivos normales. Este resultado se descifra como un "número de veces", es decir, por cada peso que se cancela al pasivo normal, tener en el activo corriente "X" pesos para reconocer estos pasivos, según las consecuencias.

**Capital de Trabajo:** “Tiene como resultado de poder restarle a los activos corrientes, pasivos corrientes y así poder determinar estos excedentes de activos corrientes que le quedan a la empresa permitiendo poder trabajar y desarrollar con sus diversas actividades normales. Es decir que este capital de trabajo pertenece al valor de los activos corrientes ya sean necesarios para que la empresa pueda desarrollar sus actividades económicas eficientemente”.

- **La prueba acida:** Indica la capacidad de la empresa para pagar las deudas a corto plazo sin enumerar los catálogos. Esto permite que la contingencia nos informe sobre la capacidad de la empresa para convertir sus activos normales en efectivo sin tener que enumerar los catálogos de operaciones.
- **Ratio de activo corriente:** Aunque no es un índice para determinar la capacidad de pago de la empresa, es útil cuando se compara con la media de actividades y comportamientos de períodos anteriores. Se calcula de la siguiente manera.

**CAPÍTULO III**

**EFFECTOS DE GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR EN LA  
LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CORPORACIÓN DE ALIMENTOS  
LEO S.R.L. 2020.**

**3.1. METODOLOGÍA**

**3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

El tipo de investigación es Descriptivo.

Hernández (2014, p.92). Con los estudios descriptivos se pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o variables. Describe tendencias de un grupo o población.

**3.1.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

El diseño de la investigación es No Experimental.

Hernández Fernández, y Baptista (2014). No Experimental porque la investigación se efectúa sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables.

**3.2. DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO**

La empresa “CORPORACION DE ALIMENTOS LEO SRL.” La actividad principal es el comercio de alimentos, bebidas no alcohólicas tales como (caramelos, chocolates, galletas, conservas, papel higiénico confitería en

general así mismo néctares, yogurt, refrescos y toros), es decir a la compra venta de productos de consumo masivo.

- ✓ la empresa realiza la compra de mercaderías al proveedor según sus necesidades, y esta es autorizada por el gerente.
- ✓ La empresa almacena la mercadería recibida con una guía de remisión del proveedor en los almacenes y que estas son revisadas por el almacenero las condiciones de calidad y da su conformidad.
- ✓ La empresa realiza la venta de mercaderías a través de un sistema de ventas por mayor o menor que puede ser por preventa o auto venta en tienda.
- ✓ Las ventas pueden ser al crédito o contado de pende de la autorización del departamento de créditos y cobranzas.
- ✓ La empresa emite el comprobante de pago a los clientes y entrega la mercadería con una guía de remisión.

Al estar trabajando en el departamento de contabilidad de la entidad CORPORACION DE ALIMENTOS LEO SRL. que se ocupa del registro de los respectivos pagos a los proveedores y de los cobros a los respectivos clientes; se constató que hubo fechas en las que se programaron pagos de facturas y cobros a proveedores que no se pudieron realizar por falta de liquidez para hacer frente a las obligaciones contraídas, requiriendo préstamos financieros inmediatos, lo que supuso el pago de intereses muy elevados.

También parte de la falta de liquidez para cubrir las obligaciones financieras a corto plazo, ya que una parte importante de la tesorería de la empresa está en los créditos a clientes con más de 90 días de retraso.

- **APLICACIÓN PRACTICA.**

En abril de 2020, se emite un comprobante de pago (factura) por un monto de S/. 23,925.00 o más de IVA, a pesar de que la mercancía fue entregada al cliente en el mismo mes. Además, se sabe que el costo de los bienes entregados en febrero asciende a S/. 21,750.00. Se solicita el tratamiento contable a aplicar, si se sabe que se trata de una operación de venta a crédito.

Solución Para el caso en cuestión, en principio, debe tenerse en cuenta lo dispuesto en el apartado 22 del marco teórico para la elaboración de los estados financieros. La NIC 18 (modificada por la NIC 18 (1993): Presentación de la información financiera) regula el supuesto fundamental de la contabilidad de ejercicio, que supone que las transacciones se reconocen cuando se producen los hechos y no cuando se recibe o paga el efectivo. De acuerdo con el párrafo 14 de la NIC 18 (modificada en 1993): Ingresos, en el caso de la venta de bienes, los ingresos se reconocen cuando se cumplen todas las condiciones establecidas en dicha NIC, lo que ocurre porque los riesgos y beneficios significativos de la propiedad de los bienes entregados se han transferido al comprador y el coste de la venta de dichos bienes debe reconocerse también en ese mes. En virtud de lo anterior y aplicando el principio



contable de devengo, la empresa debería contabilizar la operación en abril. De acuerdo con esto, los PCGA han regulado en el subapartado 2.2 el clamor numérico 2. Los sistemas y registros contables claman en la sección B. Disposiciones generales, que el asiento contable no está sujeto a la existencia de un registro formal. En los casos en los que el fondo de la transacción se haya realizado de acuerdo con el Marco de Cálculo (...), debe realizarse el asiento contable correspondiente, aunque no exista ningún registro justificativo. Por esta razón, la cuenta 12: Créditos comerciales - terceros ha incorporado la subcuenta 121 facturas, efectos y otros créditos, división 1212 emitidos. Dentro del marco normativo funcional descrito anteriormente, se realiza el asiento contable correspondiente.

- **REGISTRO CONTABLE**

Todas las ventas y/o transacciones realizadas se registrarán de esta manera en el diario, cuando la cuenta 12 no tenga anulaciones, entonces estos saldos aparecerán en el estado de situación financiera como se ilustra a continuación.

- **POLITICAS DE VENTAS DE LA EMPRESA.**

<b>REGISTRO CONTABLE</b>					
<b>12</b>			<b>CUENTAS POR</b>	<b>28,231.50</b>	
	121		<b>COBRAR</b>		
			<b>COMERCIALES-</b>		
<b>40</b>		1212	<b>TERCEROS</b>		
			FACTURAS		
	4011		BOLETAS Y OTROS		<b>4,306.50</b>
			COMPROBANTES		
<b>70</b>		40111	POR COBRAR		
			EMITIDAS		<b>23,925.00</b>
	701		<b>TRIBUTOS POR</b>		
		7011	<b>PAGAR</b>		
			IMPUESTO		
			GENERAL A LAS		
			VENTAS.		
			IGV-CUENTA		
			PROPIA		
			VENTAS		
			MERCADERIAS		
			TERCEROS		
			<b>Por las ventas</b>		
			<b>efectuadas en el mes</b>		
			<b>según registro de</b>		
			<b>ventas.</b>		

1. Para todos los nuevos clientes, el vendedor debe registrar una solicitud de crédito con todos los datos que figuran en ella sin excepción. El vendedor propone el plazo y la forma de pago, que son distintos del Comité de Crédito.

Los requisitos que tienen que adjuntarse a la solicitud de crédito se detalla a continuación:

**A. PARA PERSONAS NATURALES**

1. Fotocopia del RUC del negocio.
2. Fotocopia de DNI del dueño del negocio.
3. Fotocopia de las 3 últimas boletas
4. Dos personas como referencias de la actividad económica.

**B. PARA EMPRESAS.**

1. Fotocopia de la ficha ruc.
2. Fotocopia de DNI del dueño del negocio.
3. Fotocopia de las tres últimas boletas de compras
4. Dos referencias.

Esta etapa es muy importante, ya que nos da idea de la capacidad de pago del futuro cliente, como también de su comportamiento, su conducta financiera y sus referencias en el aspecto comercial.

2. en cuanto a los los nuevos clientes ellos tienen que realizar sus dos primeras compras necesariamente al contado y en efectivo, luego de esto, el área de crédito puede considerar mediante evaluación si se les puede dar el beneficio de pagar a crédito.

En esta fase, será posible analizar el volumen de negocios de los bienes adquiridos por el cliente, así como hacerse una idea de su capacidad económica y su comportamiento de pago.

3. Las condiciones de abono de las ventas realizadas por los mayoristas, así como la aceptación de los cheques aplazados, deben prever la siguiente condición:

Su pago tendrá un plazo de 30 días, siempre y cuando no tengan problemas de cheques sin fondos. Los vendedores serán responsables de comunicarse con los clientes para que respeten los intervalos acordados con ellos y no superen estas fechas.

4. El límite de días de crédito para los supermercados será de 45 días.

5. La autorización del crédito se hará a través del área de crédito, revisando toda la información solicitada en una reunión ordinaria y si se justifica por el monto o las condiciones especiales.

Todas las investigaciones las lleva a cabo el departamento de crédito, presentando los resultados en un informe que se envía al organismo correspondiente para su autorización.

6. El plazo de recuperación de un crédito vencido por parte de los proveedores será de OPTOS (8) días para los clientes, a partir del día en que se notifique al responsable, lo que se hace mediante la entrega por parte del departamento de crédito de las facturas a recuperar.

7. Los límites de crédito se revisarán una vez al año para evaluar su aumento.

8. No se harán reducciones en el importe del crédito concedido, sino que sólo se modificará la forma de pago para los clientes que lo merezcan, como los que tengan atrasos recurrentes o cheques sin fondos.

9. En el caso de un cheque rechazado, se debe solicitar el pago en efectivo o con cheque de caja y se debe seguir lo siguiente:

(a) El mayorista dispondrá de 8 días hábiles a partir de la fecha de recepción de la notificación del cheque impagado por parte del departamento de crédito y cobro para su recuperación.

(b) El minorista dispone de 8 días a partir del día en que recibe la notificación del cheque impagado por parte del departamento de crédito y cobro para su recuperación.

c) El departamento de crédito y cobros debe determinar, en función del importe del cheque impagado, qué cheques serán impugnados, para lo cual dispone de 15 días naturales para realizar la impugnación en el punto de atención del banco emisor.

d) Se aceptarán las reposiciones, y si se comprueba que el cheque tiene nuevos problemas, se cortará la línea de crédito del cliente, obligándole a pagar sólo en efectivo, cheque de caja o en metálico.

10. No es aceptable que el vendedor liquide una venta con un anticipo de una venta anterior (esto también se aplica a la liquidación de una venta con una factura enviada por correo electrónico, ya que también es una forma de pago).

malversación de fondos y se tomarán medidas a nivel de Recursos Humanos.

11. Se aceptará la devolución de la mercancía para el pago de la deuda pendiente, siempre que la mercancía esté en condiciones de ser revendida.

12. Se aceptarán pagos parciales de las deudas que superen el límite de crédito previa autorización del Departamento de Gestión Financiera y del Departamento de Créditos y Cobros, que podrá exigir el pago de intereses, calculados a los tipos bancarios vigentes en el mercado, si se considera oportuno. Para ello, evaluarán el comportamiento de pago y las condiciones para las que se solicita un acuerdo de pago.
13. Los cheques de pago deben proceder exclusivamente de cuentas de raquetas a nombre de la empresa o a nombre del propietario. En ningún caso se aceptará que otro cliente tome prestados cheques para cubrir las deudas de una empresa concreta que no sea la del cliente.
14. A partir de la fecha de entrada en vigor de estas políticas y previa notificación por carta a todos los clientes que nos paguen con cheque, los cheques rechazados que no estén cubiertos por los términos descritos anteriormente tendrán un interés diario basado en el tipo del sistema bancario vigente o en una escala basada en el importe del rechazo.
15. No se concederá ningún crédito si el cliente ha tenido tres cheques rechazados por compras anteriores a la concesión del crédito durante el periodo en el que el cliente podía pagar con un cheque al día. Posteriormente, en función del comportamiento del cliente y del volumen de compras, el comité de crédito volverá a evaluar la concesión de nuevos créditos.
16. No se autorizarán pedidos a clientes que hayan alcanzado el monto de crédito autorizado por el área de crédito o, en caso de ser morosos, que

tengan antecedentes de morosidad al momento de la autorización de estas Políticas de Crédito y Cobranza.

17. Basándose en el comportamiento y el crecimiento del cliente, el comité de crédito evaluará una ampliación del crédito en valor a petición del cliente.

18. Queda a discreción del área de crédito autorizar una financiación adicional, que puede concederse en las siguientes condiciones:

a) Temporada de aumento de ventas. b) Promociones que merecen la compra de más productos.

c) Presentar informes que indiquen un aumento de la demanda de productos en determinadas zonas.

d) Solicitud de ruido por parte del gestor de la promoción.

19. En el caso de cheques perdidos bajo la responsabilidad del vendedor, el cliente debe ser notificado de la pérdida para que el banco pueda ser notificado.

En este caso, el vendedor debe solicitar un nuevo cheque al cliente en un plazo de 8 días desde la notificación de la pérdida.

20. No se cobrará al vendedor una comisión de cobro por todas las cuentas con más de 90 días de retraso.

#### **A. PROCEDIMIENTOS A FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITOS Y COBROS**

1. Proporcionar soluciones oportunas a cada uno de nuestros clientes internos y externos con asuntos directamente relacionados con el área de Crédito y Cobros.

2. Gestionar toda la correspondencia relacionada con el tinglado de créditos y cobros de la empresa.

#### **B. AUTORIZACIÓN DE CRÉDITO A CLIENTES NUEVOS.**

1. Analiza los requisitos de información y seguridad que deben cumplirse para la concesión de créditos. Los requisitos mínimos a tener en cuenta para abrir un crédito están claros en las Políticas de Crédito.

La información del cliente será revisada mediante la comunicación con las referencias personales y empresariales que deben estar debidamente identificadas en la Solicitud de Crédito, así como con el Protector de Crédito Comercial.

2. Revisa la integración del expediente con informes, análisis e información financiera y la evaluación del riesgo del crédito que se va a conceder.
3. Los límites de crédito para los nuevos clientes se autorizarán en función de lo que el cliente pida en la solicitud de crédito, con la información recopilada raket sus referencias comerciales de cerveza y teniendo en cuenta las dos compras en efectivo anteriores requeridas para la concesión del crédito.

#### **C. CONFIRMACIÓN DE REFERENCIAS CREDITICIAS.**

1. Se llamará a cada uno de las Referencias de los negocios del informe que dio el nuevo cliente en la Solicitud de Crédito.
2. Se evaluarán respectivamente.



3. Se elaborará el expediente final por parte de la entidad créditos y Cobros, para su aprobación o denegación del préstamo solicitado y examinar si tiene capacidad de pago para otorgarle el crédito.

#### **D. MANTENIMIENTO DE LOS LÍMITES DE CRÉDITO.**

1. Una vez al año se realizará una revisión de los límites de crédito, en función de la inflación, la evolución de los precios y cualquier otra situación que requiera un aumento de los límites de crédito, que se realizará fijando un porcentaje de aumento definido por la entidad de Crédito y que afectará a todos los clientes.
2. Los clientes que no utilicen la totalidad de su límite de crédito no estarán sujetos a una reducción de la tasa, siempre que su comportamiento de comprobación no justifique un cambio en la forma de pago, su límite se mantendrá.

#### **E. FUNCIONES DE COBROS.**

1. La Sección de Crédito y Cobro, junto con el Departamento de Ventas, planifica y mantiene un programa de cobro sistemático que incorpora la revisión semanal de las cartas de comoción de cuentas corrientes a los clientes que solicitan el pago. Tiene la opción de transar la deuda en cuotas mensuales con interés bancario vigente en el mercado.
2. A efectos de elaborar el presupuesto anual, preparará las previsiones y comprobará los ingresos y los períodos de tiempo en que deben efectuarse. Informará de ello a la dirección financiera.

3. Realiza un seguimiento del comportamiento de las distintas cuentas por cobrar para determinar la acción de cobro a realizar y, en comunicación con el proveedor, determina si se completa el cobro por vía administrativa y evalúa el cobro por vía judicial.
4. Determina, junto con la dirección de ventas y financiera, los casos de cobros difíciles en los que debe utilizarse un método especial o judicial.
5. Tomar decisiones sobre las diferencias resultantes de la comparación de los estados de cuenta de la empresa con la información proporcionada por el cliente, que pueden deberse a descuentos no aplicados, bonificaciones no gastadas, etc.
6. Supervisar y resolver las reclamaciones de los clientes que estén directamente relacionadas con el crédito y el cobro.
7. Seguimiento de los casos recogidos por vía judicial.

## **F. CUENTA CORRIENTE.**

Las cuentas corrientes afectan las siguientes dependencias:

1. **FACTURACION:** Cuando se realizan los pedidos y se emiten las facturas, se carga automáticamente en su cuenta corriente.
2. **FINANZAS:** Todas las facturas emitidas por los proveedores del clamor del capital y del chanchullo del interior son contabilizadas individualmente en la cuenta corriente por los liquidadores.
3. **CAJA:** Registrar todos los pagos realizados por las facturas emitidas por la empresa o los proveedores, así como por los pagos de notas de cargo

internas y fiscales y cualquier otro registro que afecte a las cuentas por cobrar.

**4. CREDITOS:** Departamento encargado de la emisión de notas de crédito y cargos internos y fiscales.

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

(expresado en soles)

<u>I ACTIVO</u>		<u>II PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO</b>	
CAJA	22,500.00	IGV POR PAGAR	0.00
BANCOS	1,250.74	IMPUESTOS Y TRIBUTOS POR PAGAR	2,350.00
DEPOSITOS A PLAZO	0.00	FACTURAS POR PAGAR COMERCIALES	98,375.00
FACTURAS, BOL. DE VENTA POR COBRAR	85,650.00	LETRAS POR PAGAR	0.00
MERCADERIAS	453,953.00	CTAS POR PAGAR AL PERSONAL	5,375.00
PROVISION DESVALORIZACION DE INVENT.	0.00	DIVIDENDOS	0.00
PROVISION PARA COBRANZA DUDOSA	0.00	LETRAS EN CANJE	0.00
PRESTAMOS A TERCEROS	0.00	RECLAMACIONES DE TERCEROS	0.00
OTRAS CUENTAS DEL ACTIVO CTE.	7,562.00	BENEF. SOC DE LOS TRABAJAD.	1,250.00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>S/. 570,915.74</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/. 107,350.00</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
ACCIONES DE LA EMPRESA OCROS	0.00	CAPITAL	500,000.00
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	215,985.00	RESERVAS	0.00
DEPRECIACION ACUMULADA	-25,952.00	RESULTADOS ACUMULADOS	65,275.00
SEGUROS PAGADOS POR ADELANTADO	0.00	UTILIDAD DEL PERIODO	88,323.74
OTRAS CTAS. DEL ACTIVO NO CTE.	0.00	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>S/. 653,598.74</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>S/. 190,033.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>S/. 760,948.74</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/. 760,948.74</b>		

0.00

CORPORACION DE ALIMENTOS LEO SRL.  
  
 LUIS CHIRIA CHALCO  
 C.I. 14156

  
  
 Teodoro Humberto Galarrube Peres  
 C.O.P.A. 14156  
 C.O.P.A. 14156

Juliaca, Febrero de 2021

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

(expresado en soles)

**I ACTIVO****ACTIVO CORRIENTE**

CAJA	22,500.00	
BANCOS	1,250.74	
DEPOSITOS A PLAZO	0.00	
FACTURAS, BOL. DE VENTA POR COBRAR	85,650.00	
MERCADERIAS	453,953.00	
CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL.	4,500.00	
PROVISION PARA COBRANZA DUDOSA	0.00	
PRESTAMOS DE TERCEROS	0.00	
OTRAS CUENTAS DEL ACTIVO CTE.	3,062.00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 570,915.74	

**ACTIVO NO CORRIENTE**

ACCIONES DE LA EMPRESA OCROS	0.00	
INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO	215,985.00	
DEPRECIACION ACUMULADA	-25,952.00	
SEGUROS PAGADOS POR ADELANTADO	0.00	
OTRAS CTAS. DEL ACTIVO NO CTE.	0.00	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 190,033.00	

TOTAL ACTIVO	S/. 760,948.74	
--------------	----------------	--

**II PASIVO Y PATRIMONIO****PASIVO**

IGV POR PAGAR	0.00	
IMPUESTOS Y TRIBUTOS POR PAGAR	2,350.00	
FACTURAS POR PAGAR COMERCIALES	98,375.00	
LETRAS POR PAGAR	0.00	
CTAS POR PAGAR AL PERSONAL	5,375.00	
DIVIDENDOS	0.00	
LETRAS EN CANJE	0.00	
RECLAMACIONES DE TERCEROS	0.00	
BENEF. SOC DE LOS TRABAJAD.	1,250.00	
TOTAL PASIVO	S/. 107,350.00	

**PATRIMONIO**

CAPITAL	500,000.00	
RESERVAS	0.00	
RESULTADOS ACUMULADOS	65,275.00	
UTILIDAD DEL PERIODO	88,323.74	
TOTAL PATRIMONIO	S/. 653,598.74	

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/. 760,948.74	
---------------------------	----------------	--

0.00

Juliaca, Febrero de 2021

**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES**

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

( expresado en soles)

Ventas Netas terceros	S/	1,453,375.00
Total ventas netas	S/	<u>1,453,375.00</u>
Costo de Ventas	S/	1,263,804.35
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	S/	<u>189,570.65</u>
Gastos de Administracion	S/	49,288.37
Gastos de Venta	S/	41,705.54
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	S/	<u>98,576.74</u>
Otros Ingresos (Egresos)		0.00
Ingresos Financieros		0.00
Ingresos extraordinarios		0.00
Gastos Financieros		10,253.00
Diversos neto		<u>0.00</u>
Total Otros Ingresos (Egresos)		0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMP.</b>	S/	<u>88,323.74</u>
Impuesto a la Renta		0.00
<b>UTILIDAD NETA</b>		<u>88,323.74</u>

Julaca, Febrero de 2021

  
 CORPORACION DE ALIMENTOS LEO S.R.L.  
 LEONIDAS CHIRRA EHRICH  
 GERENTE.

  
 Sociedad Huancayo S.R.L.  
 Huancayo, 15 de febrero de 2021

*CORPORACION DE ALIMENTOS LEO SRL.*

**ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES**

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

( expresado en soles)

Ventas Netas terceros	S/.	1,453,375.00
Total ventas netas	S/.	<u>1,453,375.00</u>
Costo de Ventas	S/.	1,263,804.35
	UTILIDAD BRUTA	<u>S/.</u> 189,570.65
Gastos de Administración	S/.	49,288.37
Gastos de Venta	S/.	41,705.54
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	<u>S/.</u> 98,576.74
Otros Ingresos (Egresos)		0.00
Ingresos Financieros		0.00
Ingresos extraordinarios		0.00
Gastos Financieros		10,253.00
Diversos neto		<u>0.00</u>
Total Otros Ingresos (Egresos)		0.00
	UTILIDAD ANTES DE PART. E IMP.	<u>S/.</u> 88,323.74
Impuesto a la Renta		0.00
	UTILIDAD NETA	<u>88,323.74</u> =====

Juliaca, Febrero de 2021

**a) Razón Corriente:** Según (Torres, 2011) dicho indicador analiza la capacidad de pago que tiene la persona natural o en su caso la jurídica; en otras palabras, se refiere al dinero en efectivo que tiene para poder amortizar todas sus cuotas en el corto plazo (que es considerado menor a 12 meses).

$$\text{Razon corriente} = \frac{\text{active corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Razon corriente} = \frac{570,915.74}{106,100.00} = 5.38$$

## 1. INTERPRETACIÓN

Muestra el número de unidades financieras de dinero o pensamiento dinámico que puede reconocerse en dinero momentáneo por cada unidad de dinero relacionada con los pasivos transitorios que tenemos. En consecuencia, la proporción entre nuestra accesibilidad de dinero momentáneo y las necesidades de dinero para cumplir con los pasivos transitorios es de 5,38, lo que podría ser visto como grande, entonces habría una razón convincente necesidad de recurrir a la obligación externa.

**b) Capital Neto de Trabajo:** Según (Ortiz, 2011) muy distinto de los indicadores referidos párrafos anteriores, no hace referencia como un marcador, sino como una forma de estimar cuantitativamente los resultados del presente informe. En otros terminos, es el saldode dinero el cual es igual la resta entre los activos corrientes y con los pasivos corrientes.

$$\text{Capital trabajo} = \text{active corriente} - \text{pasivo corriente}$$

$$\text{Capital trabajo} = 570,915.74 - 106,100.00 = 464,815.74$$



- **INTERPRETACIÓN.**

El capital de trabajo de la empresa es de S/ 464,815.74 que se encuentra muy bien y que puede pagar las deudas a corto plazo.

**c) Prueba Acida:** Lawrence y Chad, (2012) señalan que es comparable a la ratio corriente, pero la diferencia es que se excluyen los inventarios, lo que lleva a que la dinámica de circulación sea menos líquida con dos intenciones: hay existencias en el inventario que no se pueden vender o se suelen vender a crédito y se convierten en cuentas por cobrar en lugar de efectivo.

$$P. A = \frac{(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

*Pasivo Corriente*

$$P. A = \frac{(570,915.74 - 453,953.00)}{106,100.00} . A = 1.10$$

- **INTERPRETACIÓN.**

indica la cantidad de unidades de dinero en efectivo o pago de obligaciones dinámicas se pueden hacer en efectivo a corto plazo por cada unidad de dinero de pasivos y obligaciones a corto plazo el cual se tiene. Por lo tanto, la asociación entre las existencias propias de efectivo a corto plazo y el efectivo necesario para hacer frente a las obligaciones a corto plazo es la siguiente 1.10 que está dentro del margen de bueno y que puede responder frente a sus obligaciones a corto plazo

## CONCLUSIONES

1. El nivel de activo circulante es adecuado en la empresa Corporación de Alimentos LEO SRL, a pesar de la existencia de créditos pendientes de pago al final del periodo, lo que no influye negativamente en la liquidez de la operación.
2. Una buena gestión de cuentas por cobrar incide fundamentalmente en las finanzas de la empresa Corporación de Alimentos LEO SRL. permitiendo que disponer de liquidez para hacer frente a sus obligaciones, líneas de crédito, compras en efectivo y, por tanto, ampliar su actividad económica.
3. Los procedimientos del préstamo de crédito son muy flexibles ya que no se ejecuta eficientemente el cumplimiento de las Políticas de la entidad de créditos establecidos por la entidad.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la empresa Corporación de Alimentos LEO SRL. La implementación de un plan financiero sobre cuentas por cobrar, teniendo en cuenta la competencia y las condiciones del mercado, de tal modo que los créditos que se entreguen, se realicen a través del análisis exhaustivo de los clientes, verificando la capacidad de su endeudamiento, la exigencia de garantías de tal forma que permitan a la empresa lograr la obtención de liquidez garantizando de esta manera las obligaciones con los trabajadores y acreedores a fin de incrementar la rentabilidad empresarial.
2. Se recomienda a la empresa Corporación de Alimentos LEO SRL realizar una eficiente gestión de cuentas por cobrar para permitir la recuperación de su liquidez de tal manera se pueda cumplir con las obligaciones corrientes, lo cual permitirá evitar futuras pérdidas que ocasione descrédito financiero, morosidad o problemas con los clientes, con el fin de lograr la expansión de la empresa.
3. Se recomienda a la empresa Corporación de Alimentos LEO SRL. Realizar la implementación del procedimiento de gestión y sus políticas pertinentes sobre las cuentas por cobrar para no tener problemas de liquidez y evitar que la entidad corra riesgo de quiebra o pérdida.

## REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Benitez Mejia, I. (2020). "Cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Espacios y Diseños Berriot S.A. Provincia de Santa Elena, año 2018" (Trabajo de titulación). Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad Ecuador.
- Guale González, M. Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Empresa Corpasso S.A., Cantón La Libertad, año 2018. (Trabajo de titulación). Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad Ecuador. 2019
- Gil Peña, F. (2018). "Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en las empresas comerciales de venta de ropa, distrito San Juan de Lurigancho, 2018" (Tesis Pregrado). Universidad César Vallejo, Lima.
- Ortiz, Irma. «Estrategia para reducir las cuentas por cobrar en la empresa de servicios, Lima 2018.» Universidad Norbert Wiener. Tesis para optar al título profesional de Contador público. Lima, 2019.
- Franco Bendezu, B. C. (2018). Relación de la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez de la empresa Arriola Electric Service SAC, Lima, 2017 (Tesis Pregrado). Universidad César Vallejo, Lima.
- Ramos Mamani, A., & Sucapuca Apaza, J. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de las Instituciones Educativas de la Asociación Educativa Adventista de Puno, 2019. Universidad Peruana Unión, Juliaca- Puno.
- Valeriano Tuni, D. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en los resultados económicos de Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes

- S.A. Ayaviri, periodo 2014-2015. Universidad Nacional del Altiplano - Puno.
- Brito Martin, J. A. (1999). Contabilidad, Básica e Intermedia. Distrito Capital, Venezuela: Editores Individuales 3.
- Castro, J. (09 de marzo de 2014). Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar [mensaje en un blog]. Blog Corponet. Recuperado de <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Holmes. A. (1994). Contabilidad básica. Venezuela: Editorial musa.
- Ugando Peñate, M., Miranda Reyes, R., Sabando García, A., & Andrade Espinoza, Y. (2019). Administración, gestión y modelación de políticas de cuentas por cobrar en pymes. Revista mktDescubre - ESPOCH FADE, 97-109. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Lawrence, J. (2003). Principios de administración financiera. México: Pearson.
- Levy, L. (2009). Planeación financiera en la empresa moderna. México. Editorial Fiscales ISEF.
- Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (2014). Crédito y Cobranza (Primera Edición EBOOK ed.). México: Grupo Editorial Patria S.A. de C.V.
- Briones Moran, L. J. & García Rodríguez, M. Á., Diseñar Políticas De Crédito Y Cobranzas Para El Comercial “Hnos. Moran González”. Universidad de Guayaquil. Tesis para optar al título profesional de Contador público Autorizado. Guayaquil, 2017.

- Effio, F. (2019). Nuevo Plan Contable General Empresarial (PCGE): Análisis e implicancias financieras y tributarias de su aplicación. Instituto Pacífico.
- Gutiérrez Janampa, J. A., & tapia, jhonatan. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. Revista De Investigación Valor Contable, 3(1), 9 - 30. <https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229>.
- Juárez, M. (Mayo de 2013). Razones Financieras. México.
- MAGUIÑO MOLINA, Mario. (2013) ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS, Lima-Perú: Editorial Edigraber S.A.C., Cuarta Edición.

## **ANEXO**





