

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**



**Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas**

**Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas**

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA  
LIQUIDEZ DE LA EMPRESA COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA  
EIRL 2018-2019**

**Autor:**

**Bach. Julián Banda Calderón**

**Asesor:**

**Mg. Guillermo Alfredo Rojas Chavez**

**CAJAMARCA – PERÚ 2021**

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**



**Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas**

**Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas**

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA  
LIQUIDEZ DE LA EMPRESA COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA  
EIRL 2018-2019**

Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar el  
Título Profesional de Contador Público

**Autor:**

**Bach. Julián Banda Calderón**

**Asesor:**

**Mg. Guillermo Alfredo Rojas Chavez**

Cajamarca – Perú 2021

Abril - 2021

**COPYRIGHT © 2013 by  
JULIAN BANDA CALDERON  
Todos los derechos reservados**

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL

TITULO DE LA TESIS

Presidente: \_\_\_\_\_

Secretario: \_\_\_\_\_

Vocal: \_\_\_\_\_

Asesor: **Mg. Guillermo Alfredo Rojas Chavez**

## **DEDICATORIA**

A:

Dios, a mis padres, Juan Banda Cortez y Juana Calderón Ilman por su apoyo incondicional y esfuerzo para poder ser un profesional, a mi hermano Julio César Banda Calderón por la constante motivación de seguir adelante y cumplir con mis metas, y a todas aquellas personas que de alguna manera permitieron que esta investigación se realice

*Bach. Julián Banda Calderón*

## **AGRADECIMIENTO**

Primeramente, agradecer a Dios por darme salud, vida y por permitir que se cumpla una de mis metas, posteriormente agradecer a mis padres y hermano que en todo momento me apoyaron moralmente y económicamente, así mismo agradecer a mi asesor por todo el apoyo brindado para realizar este trabajo de investigación.

A la empresa comercio y transportes JIBA EIRL, por habernos brindado la confianza y el apoyo con su información necesaria para la realización de la investigación.

*Bach. Julián Banda Calderón*

## **RESUMEN**

La investigación tiene como objetivo determinar como la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez en la empresa COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA E.I.R.L en los años 2018 y 2019. Para el estudio de investigación está constituida por la empresa COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA E.I.R.L. El instrumento que se empleó fue una entrevista y el análisis documental de los estados financieros de los años 2018 y 2019.

Se analizó la influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez, es importante un análisis financiero nos ayuda a la eficacia y eficiencia con los que cuenta la empresa para el desarrollo de sus actividades

Además, se tuvo como hipótesis si la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez en la empresa TRANSPORTES Y COMERCIO JIBA E.I.R.L

Los resultados obtenidos nos permitieron afirmar que existe incidencia en la liquidez de la empresa, por lo que se refleja que es importante el manejo de las de los índices financieros para tener un mayor control en la gestión de las cuentas por cobrar.

**Palabras claves:** Gestión, Cuentas por cobrar, Liquidez.

## **ABSTRACT**

The research aims to determine how accounts receivable management influences liquidity in the company COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA E.I.R.L in 2018 and 2019. For the research study is constituted by the company COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA E.I.R.L. The instrument used was a interview and documentary analysis of the financial statements for 2018 and 2019.

We analyzed the influence of receivables on liquidity, it is important a financial analysis helps us to the efficiency and efficiency that the company has for the development of its activities in addition, it was hypothesized if the management of receivables influences the liquidity in the company COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA E.I.R.L

The results obtained allowed us to affirm that there is an impact on the liquidity of the company, so it is reflected that it is important to manage those of financial indices to have greater control in the management of accounts receivable.

**Keywords:** Management, Accounts Receivable, Liquidity.



## ÍNDICE

DEDICATORIA .....	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
RESUMEN.....	VII
ABSTRACT .....	VIII
ÍNDICE DE TABLAS .....	XI
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	XI
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN .....	12
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	12
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA .....	12
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	14
1.2.1. Problema general.....	14
1.2.2. Problemas específicos .....	14
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	14
1.3.1. Objetivo general.....	14
1.3.2. Objetivos específicos.....	15
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	15
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO .....	17
2. ANTECEDENTES TEÓRICOS.....	17
2.1. ANTECEDENTES INTERNACIONALES .....	17
2.2. ANTECEDENTES NACIONALES .....	19
2.3. ANTECEDENTES LOCALES.....	24
2.4. BASES TEÓRICAS .....	27
2.4.1. La gestión de cuentas por cobrar .....	27
A. Definición de gestión.....	27
B. Definición de cuentas por cobrar.....	27
C. Gestión de cuentas por cobrar.....	28
D. Composición de las cuentas por cobrar .....	29
E. Políticas de crédito.....	30
a. Componentes de la política de crédito.....	31
b. Efectos de la política de crédito .....	32
F. Políticas de cobranza .....	33
G. Fases de la cobranza .....	34
2.4.2. Liquidez.....	35
A. Definición.....	35
B. La importancia de la liquidez en las empresas.....	35
C. Las medidas de liquidez o solvencia a corto plazo.....	36
D. Razón corriente o ratio de liquidez general .....	37

E. Ratio o razón de prueba ácida .....	37
F. Capital de trabajo neto .....	38
2.4.3 Ratios de gestión .....	39
A. Rotación de cuentas por cobrar .....	40
B. Periodo promedio de cobro .....	40
C. Rotación de cuentas por pagar .....	41
2.4.4. Estados financieros.....	41
2.5. DISCUSIÓN TEÓRICA .....	42
2.6. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.....	43
2.6.1. Liquidez.....	43
2.6.2. Activo corriente .....	43
2.6.3. Cuentas por cobrar .....	43
2.6.4. Pasivo corriente.....	43
2.6.5. Inventarios .....	44
2.6.6. Razones financieras.....	44
2.6. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	44
2.7. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	45
<b>CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>48</b>
<b>3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>48</b>
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	48
3.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	48
3.3. ÁREA DE INVESTIGACIÓN.....	49
3.4. POBLACIÓN, MUESTRA Y UNIDAD DE ANÁLISIS .....	49
3.4.1. POBLACIÓN.....	49
3.4.2. MUESTRA .....	49
3.4.3. UNIDAD DE ANÁLISIS.....	49
3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	50
3.5.1. Técnicas .....	50
3.5.2. Instrumentos.....	50
3.6. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE DATOS Y ANÁLISIS DE DATOS .....	51
<b>CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....</b>	<b>52</b>
<b>4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....</b>	<b>52</b>
4.1. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS .....	52
4.1.1. Análisis e interpretación de las ratios.....	52
4.2. RESULTADO DE LA ENTREVISTA REALIZADA.....	62
4.3. DISCUSIÓN.....	65
<b>CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>70</b>
5.1. CONCLUSIONES .....	70
5.2. RECOMENDACIONES.....	74
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>77</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>80</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Operacionalización de la variable 1 .....	46
<b>Tabla 2</b> Operacionalización de variable 2 .....	47
<b>Tabla 3</b> Índice de liquidez corriente .....	53
<b>Tabla 4</b> Índice de prueba ácida.....	55
<b>Tabla 5</b> Capital de trabajo .....	57
<b>Tabla 6</b> Rotación de cuentas por cobrar .....	59
<b>Tabla 7</b> Periodo de cobro promedio .....	61

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b> Índice de liquidez general .....	53
<b>Gráfico 2</b> Índice de prueba ácida.....	55
<b>Gráfico 4</b> Rotación de cuentas por cobrar .....	60
<b>Gráfico 5</b> Periodo de cobro promedio .....	61

## **CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN**

### **1. Planteamiento del problema**

#### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

En la actualidad las empresas se han visto forzadas a adaptarse a un constante cambio, en este sentido y debido a la coyuntura las empresas son obligadas a adoptar acciones que les propicie a seguir en marcha y en un entorno competitivo. Y parte de ello la situación de ventas al crédito y el cobro de estas mismas se ha convertido en parte indispensable de las empresas, como instrumentos de financiamiento y utilización de estos para su inversión.

Según Flores (2019) “Toda empresa que omite llevar un procedimiento correcto de la información está expuesta a riesgos, generando una constante incertidumbre, siendo una herramienta de apoyo los presupuestos lo que permitirá saber cuánto necesita en ingresos para invertir en lo necesario” (p.2).

Por lo tanto, la gestión de cobranza efectiva producto de las ventas al crédito ayudará a la empresa comercio y trasportes JIBA EIRL a equilibrar su liquidez y que pueda afrontar sus responsabilidades a corto y largo plazo.

El no llevar una correcta gestión de cobranza conlleva a tener dificultades con el efectivo y por ende afectaría la liquidez tal puede ser el caso de la empresa de Comercio y transportes JIBA EIRL.

La empresa **COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA EIRL** dedicada al alquiler de maquinaria pesada, inició sus actividades el 01 de noviembre de 2004. Alquila a proveedores mineros en especial alquila a minera Gold Fields y está pendiente que los equipos estén en buenas condiciones, por lo que su mantenimiento es continuo.

Tiene personal en planilla, pero solo administrativos, toda vez que la maquinaria es alquilada máquina seca, las empresas mineras a las que da sus servicios, ponen el personal.

Sobre los ingresos y egresos, mensualmente lo obtiene del alquiler de sus unidades, no realiza proyecciones y cuando no le alcanza el dinero por falta de liquidez, el Gerente recurre a préstamos familiares, o de ahorros personales, ya que la mayoría de ellos son comuneros y se apoyan en cada vez que necesitan dinero, tal como lo efectuó a finales del 2019 recurriendo, además, a leasing para la compra de unidades.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema general**

¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en el nivel de liquidez de la Empresa comercio y transportes JIBA EIRL en los periodos 2018 - 2019?

### **1.2.2. Problemas específicos**

- a) ¿De qué forma las políticas de cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa comercio y transportes JIBA EIRL en los periodos 2018-2019?
- b) ¿Cuál es el índice de liquidez de la empresa comercio y transportes JIBA EIRL en los periodos 2018-2019?
- c) ¿En qué medida las técnicas de cuentas por cobrar influyen en la liquidez en la empresa comercio y transportes JIBA EIRL en los periodos 2018-2019?

## **1.3. Objetivos de la investigación**

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar cómo la gestión de cuentas por cobrar influye en el nivel de liquidez de la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Establecer de qué forma las políticas de cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la Empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018-2019
- Conocer el índice de liquidez de la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018-2019
- Determinar si los procedimientos de cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018 - 2019.
- Determinar la incidencia de las políticas de créditos en la liquidez en la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018- 2019.

## **1.4. Justificación de la investigación**

### **1.4.1. Justificación teórica**

La presente investigación se justifica porque permitirá estudiar la gestión de las cuentas por cobrar producto de las ventas al crédito y conocer como incide en el efectivo y su repercusión en el nivel de liquidez; así mismo la investigación servirá como soporte para futuras investigaciones proporcionando aportes teóricos.

#### **1.4.2. Justificación práctica**

La presente investigación permitirá identificar de manera concreta sobre la variable gestión de cuentas por cobrar y la liquidez en la empresa.

Es indispensable tener conocimiento de la gestión de las cuentas por cobrar si apoya a la realización de sus objetivos de la entidad y si el nivel de liquidez cumple apropiadamente con sus responsabilidades a corto plazo.

#### **1.4.3. Justificación metodológica**

Esta investigación trata de contribuir al potenciamiento intelectual de los lectores, estudiantes universitarios, investigadores y dar un aporte a esta casa de estudios.

Así mismo ayudará como guía para las futuras investigaciones y para todo aquel que desee enfocar sus actividades como obtención de información dentro del ámbito de gestión de cuentas por cobrar; además contribuirá a la empresa a mejorar la efectividad de su liquidez mediante la gestión de las cuentas por cobrar.



## CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

### 2. Antecedentes teóricos

#### 2.1. Antecedentes internacionales

(De La Cruz, 2018) en su investigación “Las cuentas por cobrar y liquidez de la compañía de transporte de taxis convencional COSTAMÓVIL & SERVICIOS S.A., del Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, Año 2017” (tesis de licenciatura ) en la carrera profesional de contabilidad y auditoría en su presente investigación se utilizó el método inductivo, concluye que debido a la ausencia de políticas de cobro se incrementan las cuentas por cobrar de un periodo a otro, afectando así a la liquidez de la empresa, además que la gestión de políticas de cobro contribuyen notablemente en el restablecimiento de la cuentas por cobrar vencidas, ya que al encontrarse con reglamentos que regula las operaciones que se ejecutan en el campo de las cuentas por cobrar.

Villón, (2018) en su investigación “Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Transporte de Carga por Carretera, en la Provincia del Guayas del Cantón General Villamil Playas Año 2016”, para el grado de licenciado en contabilidad y auditoría, en esta investigación de tipo descriptiva se utilizó el método deductivo, concluye que una empresa a falta de políticas de otorgamiento de créditos, afecta el nivel de liquidez porque no cuenta con estrategias para la consecución de cobros oportunos y controles adecuados; además que un análisis de indicadores financieros dan

la veracidad sobre los resultados del activo corriente y así permite la toma de decisiones para inversiones futuras.

Así mismo Quimí (2017) en su investigación “Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía WURTH ECUADOR S.A”, (tesis de pregrado) en ingeniería en contable y auditoría, utilizo el método cualitativo, concluye en lo siguiente:

Al analizar las cuentas por cobrar permitirá tener un mayor control de la gestión de otorgamientos de ventas al crédito y la cobranza de las ventas al crédito y en efecto la liquidez implantará cultura de calidad y así implementando un sistema informático permitirá tener un mayor control de los clientes existentes y nuevos.

Que la omisión de políticas operacionales de la gestión de cuentas por cobrar afecta los indicadores financieros, los cuales se ven reflejados en el nivel de liquidez de la empresa

Gaona (2016) en su investigación: “Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca Núcleo de Loja período comprendido entre 2008-2014” (*tesis de pregrado*) en ingeniería contable y auditoría, utilizó el método inductivo, empleando técnicas de análisis de observación y aplicando la entrevista a directora financiera y contadora de la institución concluye que:

El uso de herramientas que permiten el estudio de indicadores financieros conlleva a un adecuado control de los estados financieros de la empresa que se presentan al final de cada periodo, lo cual permite conocer

la situación financiera de la empresa y de esa forma poder determinar el impacto de la gestión de cuentas por cobrar en el nivel de liquidez y rentabilidad de la empresa, así mismo se puede decir que al no ser recuperadas las cuentas por cobrar no se dispone de efectivo para hacer frente a las obligaciones a corto plazo y esto afecta el nivel de liquidez y rentabilidad de la empresa de manera que esta dispone de otras fuentes de ingresos lo cual le ha posibilitado tener posibilidad para solventar sus gastos de manera que no se vean afectados económicamente y financieramente

## **2.2. Antecedentes nacionales**

Vásquez & Vega (2016) en su trabajo de investigación: “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C en el distrito de Huanchaco en el año 2016” cuyo objetivo principal es determinar como la gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C, teniendo como muestra de estudio el área de ventas y de cobranzas.

El resultado del trabajo empleando el análisis mediante la técnica estadística en las cuentas por cobrar, aplicando instrumentos de encuestas al personal que labora en el área de cobranzas, con una indagación en los reportes de ventas y estados de situación financiera de la empresa se llega a que existe un carente control de las cuentas por cobrar ; por el contrario, gracias a una apropiada gestión de las cuentas por cobrar se puede precaver situaciones que afecten a la empresa, contribuyendo favorablemente a sus logros y le permitirá generar activo circulante para así solventar sus gastos

y responsabilidades a corto plazo además concluye que la evaluación de los datos obtenidos permitieron establecer que tener un buen manejo de las políticas de crédito influyen en el nivel de liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C, de modo que esto se debe a que no se emplearon métodos de análisis financieros, ya que estos análisis son primordiales para lograr un adecuada administración eficiente de las cuentas por cobrar.

Además Brenda (2018) en su trabajo de investigación: “Relación de la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez de la empresa Arriola Electric Service S.A.C, Lima en el año 2017”; cuyo objetivo principal es determinar como la gestión de cuentas por cobrar se vincula con la liquidez en Electric Service S.A.C, para tal efecto se han utilizado técnicas de recopilación de datos y llega a concluir que acorde a su hipótesis general que plantea, se contrastó y verificó, que existe conexión de la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez de la empresa Arriola Electric Service S.A.C en la ciudad de Lima, 2017. Parte fundamental de lograr una gestión de las cuentas por cobrar perfecta, es cumplir con los procedimientos que la empresa dispone para cobro y recaudación del crédito otorgado, para que de esa manera las cuentas por cobrar roten rápidamente y puedan lograr un eficiente manejo de efectivo en un periodo menor de tiempo. Si se realiza una óptima gestión, se logrará cambiar en efectivo los créditos otorgados a corto plazo. Logrando así que la empresa se encuentre líquida, y por ende logre cumplir con sus obligaciones con proveedores, laborales, pago de tributos y obligaciones financieras.

Gonzales & Verona, (2018) en su estudio de investigación: “Propuesta de estrategias en las cuentas por cobrar para mejorar la liquidez de la empresa representaciones MALCA EIRL Utcubamba en el año 2017”; cuyo objetivo principal es elaborar una propuesta de estrategias en las cuentas por cobrar para mejorar la liquidez con un estudio de tipo descriptivo en el cual se utilizaron instrumentos recopilación de datos realizándose entrevistas al gerente del área contable, hoja del registro de información de los datos, con el cual se registró la información respecto a la documentación contable para estudiar la razón de liquidez, concluyo en los siguiente:

En el análisis de la razón de liquidez de la entidad REPRESENTACIONES MALCA E.I.R.L en los periodos 2016 y 2017 se logró evidenciar que durante el año 2016 existió un mayor nivel de liquidez en confrontación con el año 2017, demuestra la tendencia negativa de la empresa en el control de sus recursos financieros y económicos, así como la disminución de sus ingresos en comparación con sus obligaciones internas y externas, por lo contrario se logró determinar que la entidad en el periodo económico 2017 no logra cubrir sus deudas, pues por un sol generado dispone de S/. 0.38 para pagarlo, es decir, no está en condiciones de pagar la totalidad de obligaciones a corto plazo.

El diseño de una propuesta que permita que las cuentas por cobrar intervengan y mejoren la liquidez de la empresa MALCA E.I.R.L; se determinó que es necesaria pues actualmente se mejore y tome en cuenta la planificación que hacen, y buscar una serie de acciones estratégicas que se enfoquen en recuperar las cartera de clientes morosos y así se mejore la

gestión de las cuentas por cobrar el estudio demuestra que la empresa dispone con políticas de cobro para que se otorgue créditos, no dispone de personal suficiente para el sector de recuperación de la ventas otorgadas a crédito que son las cuentas por cobrar, carece de una planificación y responsables que estas puedan gestionar el cobro respectivo de sus ventas al crédito, lo que influye en su bajo nivel de razón de liquidez.

Mentor (2019) en su investigación “Análisis de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa GRUPO AGROBIEN S.A.C Jaén”; cuyo objetivo principal es determinar cómo es el nivel de influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez con un tipo de investigación empírica no experimental, se utilizó instrumentos de recopilación de información, como son las encuestas, análisis documental, en lo cual se recopiló datos e información contable de la entidad con el fin de tener un mayor alcance de la situación de las cuentas por cobrar y su nivel de liquidez, que como resultado se consiguió que las cuentas por cobrar inciden en el nivel de liquidez de la empresa grupo AGROBIEN S.A.C , al realizar los análisis financieros se logró obtener que la empresa tarda 220 días en recuperar sus cuentas por cobrar..

Rojas (2018) en su estudio de investigación: “Gestión de cobranza y su incidencia en la liquidez de la empresa de Transportes MORENO HUERTA S.A. en Cátac en el año 2018” tiene por finalidad establecer como incide la gestión de cobranza en la Liquidez de la empresa HUERTA S.A, La metodología aplicada fue de enfoque mixto, alcance explicativo, de diseño no experimental-transversal y tipo causal. Asimismo, se tuvo como

unidad de análisis censal considerando a 18 trabajadores de la empresa en estudio, en ello los instrumentos de recopilación de datos que se emplearon fueron el cuestionario y el análisis documental. Los resultados permitieron mostrar como incide la gestión de la cobranza en la razón de liquidez de la empresa, en donde la gran parte de encuestados indican que no es óptima, determinando de esta manera que la Gestión de Cobranza repercute en la reducción del nivel de liquidez de la organización.

Soto (2017) en su investigación: “Control de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de las empresas comerciales, distrito San Juan de Lurigancho en el año 2017” cuyo objetivo principal es determinar cuál es el nivel de relación que hay entre el control de las cuentas por cobrar y la liquidez, cuya investigación es pura básica de nivel descriptivo correlacional cuyo diseño es no experimental de corte transversal en el periodo 2017, en su estudio de investigación concluye que.

Se determinó que existe una relación en de las cuentas por cobrar en la liquidez de las empresas comerciales del distrito de San Juan de Lurigancho en el periodo 2017, conforme al resultado obtenido con el coeficiente de Spearman ( $\rho = 0,499$ ; Sig. = 0,000) con relación al instrumento aplicado de encuesta a la muestra de 56, con 32 ítems estos resultados quieren decir que las ventas al crédito y gestión de las cuentas por cobrar y el nivel de liquidez guardan relación debido a que, las cuentas por cobrar al efectuarse el cobro esto es liquidez para la empresa, por lo tanto la empresa tiene la condición de cumplir con sus responsabilidades a corto plazo, se requiere tener un control más exhaustivo en sus ventas y

políticas de crédito, políticas de cobro las cuales ayudan a conseguir una mayor estabilidad de la liquidez que estas se consiguen en las cuentas por cobrar.

### **2.3. Antecedentes locales**

El estudio de investigación realizada por Ayala (2019) en su tesis titulada: “La gestión de cobranzas y su influencia en la liquidez de la empresa CLÍNICA LIMATAMBO Cajamarca S.A.C en el año 2016”. Tesis para obtener el título profesional de contador público Cajamarca, Perú: Universidad Privada del Norte, carrera de contabilidad y finanzas, tiene como objetivo primordial la determinación de como la gestión de cobranzas influye en la liquidez de la empresa CLINICA LIMATAMBO S.A.C en el periodo 2016 cuyo método de investigación es inductivo, con un instrumento de recopilación de datos aplicando la encuesta y el análisis documental; en donde se elabora una encuesta aplicado a la zona de cobranzas cuya finalidad es la de obtener información conjuntamente con un análisis documental que permita tener información sobre la situación financiera y contable de la empresa.

Los resultados muestran que al momento de analizar el índice de liquidez de la empresa; el 80% asegura que mayormente la falta de liquidez que presenta la empresa afecta las obligaciones que esta tiene a corto plazo, esto generalmente se da a que la empresa no da una correcta ejecución de sus procesos de cobro y políticas de crédito que estas posponen los días de cobro en las cuentas por cobrar, y así imposibilitando que se cumplan con los objetivos que la empresa tiene dentro del área de



cobro y por este motivo buscan financiamiento de entidades financieras solicitando prestamos, de los cuales 60% de encuestados afirma que frecuentemente solicitan el préstamo de entidades financieras el cual genera mayores pagos de interés y gastos de la empresa; además concluye que al analizar los procesos de cobro obtuvo un cumplimiento de 50% que esto es deficiente para la empresa ya que afecta los activos corrientes y por ende a la ratio de liquidez .

Bazán (2018) en su investigación titulada “Los ratios de liquidez y solvencia como instrumento para la toma de decisiones de financiamiento en la empresa Transportes YOSELY SRL en los periodo 2016-2017”, tesis para la obtener título profesional de contador público Cajamarca, Perú: Universidad Nacional de Cajamarca, escuela académico profesional de contabilidad; cuyo objetivo principal es explicar cómo los ratios de liquidez y la solvencia se desempeña como instrumento para la toma de decisiones de la empresa; cuya investigación es aplicada de tal manera que se pueda solucionar los problemas que la empresa presente en el desarrollo de sus actividades, los instrumentos que se utilizan son el análisis documental de los estados financieros de la empresa; Concluyen que la razón de liquidez corriente se desempeña como indicador para la toma de decisiones de la empresa transportes YOVELY S.R.L, por lo tanto al comprender sobre los recursos que la empresa tiene se tomara una adecuada decisión para solventar sus responsabilidades a corto y mediano plazo que tenga con terceros, dicho esto se puede observar a que la empresa cuenta con una liquidez alta no utilizada teniendo un alto índice de

obligaciones esto se da porque la empresa adquiere activos fijos mediante leasing . además, concluye que los ratios de liquidez son de mucha importancia para la empresa ya que ayuda a la empresa a tomar decisiones para solventar y realizar sus responsabilidades a corto y mediano plazo con terceros.

Rojas & Vásquez (2017) en su investigación titulada “La gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de la EPS SEDACAJ S.A. en la ciudad de Cajamarca, año 2016”. Tesis para obtener el título profesional de contador público Cajamarca, Perú: Universidad Privada del Norte, carrera de contabilidad y finanzas; cuyo objetivo principal es identificar como la gestión de las cuentas por cobrar comerciales inciden en la liquidez de la empresa. Este estudio tiene una investigación no experimental de corte transversal, explicativo.

Los instrumentos empleados es la recopilación de dato en el cual se han utilizado las fichas documentales en los niveles de cumplimiento en la gestión de las cuentas por cobrar comerciales de la empresa y así mismo también en los estados de situación financiera en el periodo 2016 en los cuales se aplicaron los indicadores de liquidez , la razón corriente, ratio de prueba acida y prueba defensiva y al medir el proceso de facturación, tiene un grado de cumplimiento de 39 % en el proceso de la gestión de cuentas por cobrar comerciales de la empresa además , se observó que los procedimientos no se están cumpliendo de manera eficiente adecuada; ya que, no existe un control adecuado de la información para la realización del recibo en relación al primer proceso y no existe un control en el reporte

de deudas de meses anteriores por categorías, teniendo una influencia en el nivel de liquidez corriente de 1.73, prueba Ácida 1.54 y prueba defensiva 1.32 que son ratios relacionados con los estados financieros de la empresa en los referente al activo corriente; relacionándose directamente con éste proceso.

## **2.4. Bases teóricas**

### **2.4.1. La gestión de cuentas por cobrar**

#### **A. Definición de gestión**

Son procedentes para lograr alcanzar un fin común “La gestión es un proceso a través del cual se coordinan y optimizan los recursos de un grupo social con el fin de lograr la máxima eficacia, calidad, productividad y competitividad en la consecución de sus objetivos”. (Münch, 2010, p.10 citado por Flores, 2017,p.23)

#### **B. Definición de cuentas por cobrar**

“Son derechos de cobro exigibles producto de las ventas, esto representa los créditos que otorga la empresa a sus clientes, con la condición de que el pago sea en un plazo y tiempo determinado, en donde se denomina crédito comercial” (Gálvez, 2008 citado por Flores, 2019, p.6).

Los activos circulantes son de mucha importancia para las organizaciones “las cuentas por cobrar son fundamentales

para el activo circulante de los cuales el otorgamiento de ventas al crédito a los clientes en un tiempo prudencial con el propósito de mantenerlos y atraer a otros nuevos. En muchas de las organizaciones, la administración económica y financiera ejercen un control sobre las cuentas por cobrar que lo utiliza como instrumento de la mercadotecnia promoviendo sus ventas y utilidades” (Higuerey, 2007, p. 3 citado por Rojas, 2018, p.).

### **C. Gestión de cuentas por cobrar**

Son los métodos que esta presenta para el cobro de sus cuentas a su fecha de vencimiento siendo estas las políticas de cobro la empresa. “Se debe distinguir el ciclo de ventas y cobranzas, que abarca desde la recepción del pedido hasta la cobranza, pasando por la entrega de mercadería, la entrega del comprobante de pago, y la generación de cuentas por cobrar, en cual interviene diferentes áreas de la empresa. La empresa debe asegurar un flujo de dinero adecuado, mediante sus políticas de créditos y cobranzas” (Herz, 2016 citado por Flores, 2019, p.13).

Según Bravo (2003) en su libro “Introducción a las Finanzas”, hace referencia que una gestión de cuentas por cobrar se basa en “Representar derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo; representan aplicaciones de

recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo”. (Citado por Flores, 2017, p.26).

#### **D. Composición de las cuentas por cobrar**

Según (Vizcarra, 2007, p.167 citado por Fiestas, 2018, p.25),

La composición de las cuentas de cobro están compuesta por:

- a. *“las Cuentas por cobrar comerciales a terceros (facturas y letras); son aquellas que se dan por las mismas operaciones propias del rubro económico de la entidad” (p.26).*
- b. *Las cuentas por cobrar no comerciales (al personal, terceros, afiliados): corresponden a operaciones distintas de la actividad económicas de la entidad (p.25)*

“Las cuentas por cobrar son, al igual que cualquier activo, recursos económicos propiedad de una organización, los cuales generarán un beneficio en el futuro que además forman parte de la clasificación del activo circulante” (Guajardo & Andrade, 2008, p.327).

Las cuentas más principales dentro de las empresas son las siguientes:

**Cientes:** Son las cuentas pendientes de cobro producto de las ventas al crédito de mercaderías o prestación de servicios que la empresa desarrolla al transcurso de sus actividades diarias.

Documentos por cobrar: Está compuesta por todos aquellos documentos que se generan debido a la venta de mercaderías o prestación de servicios que realiza la empresa en sus operaciones.

funcionarios y empleados: Son todas aquellas cuentas que se da a causa del otorgamiento de préstamos al personal, funcionarios y accionista que pertenecen a la empresa.

Deudores diversos: Son todas aquellas cuentas o documentos que se dan por actividades diferentes al rubro a las que realiza la empresa en el desarrollo de sus actividades (p.327).

## **E. Políticas de crédito**

A su vez, las políticas de créditos deben establecer claramente dos elementos: (Peñaloza, 2008, p. 166)

- Selección de crédito, es decir los requisitos mínimos obligatorios que deben tener los clientes para aprobar al crédito.
- Condiciones de crédito, es decir determinar los requisitos de reembolso exigidos a todos los clientes que compran a crédito

### **a. Componentes de la política de crédito**

“Si una empresa decide otorgar crédito en sus ventas a sus clientes, debe establecer procedimientos para hacerlo y luego cobrar”; de manera que se debe tomar en cuenta los componentes de las políticas de crédito que estas son los siguientes: (Ross, 2012, p. 846).

**Términos de venta.** Los términos de venta establecen cómo se propone la empresa vender sus bienes y servicios. Una decisión básica es si requerirá efectivo o dará crédito. Si otorga crédito a un cliente, los términos de venta especificarán (quizá de manera implícita) el plazo del crédito, el descuento por pronto pago y el periodo de descuento, así como el tipo de instrumento de crédito. (Ross, 2012, p. 846)

**Análisis de crédito.** Cuando una compañía entrega crédito, determina cuánto esfuerzo debe invertir en tratar de distinguir entre los clientes que pagarán y los que no lo harán. Las empresas usan varios mecanismos y procedimientos para determinar la probabilidad de que los clientes no paguen; en conjunto, se conocen como análisis de crédito. (Ross, 2012, p. 847)

**Política de cobranza.** Después de haber concedido el crédito la firma tiene el problema potencial de cobrar el

efectivo, para lo cual debe establecer una política de cobranza. (Ross, 2012, p. 847)

#### **b. Efectos de la política de crédito**

Cuando se evalúa la política de crédito se debe tener en consideración los cinco factores básicos según: (Ross, 2012, p. 852)

**Efectos sobre los ingresos.** Si la empresa otorga créditos, habrá una demora en la gestión de cobro y por ende un retraso en los ingresos, pues algunos clientes aprovecharán el otorgamiento de ventas de mercaderías al crédito y pagarán después. Sin embargo, es probable que la empresa tenga que cobrar un precio más elevado si da crédito y quizá deba incrementar la cantidad de ventas. Y es así que los ingresos totales pueden aumentar. (Ross, 2012, p. 852)

**Efectos sobre los costos.** Si la empresa presenta retrasos en los ingresos producto de las ventas de mercaderías al crédito es decir de todas maneras, incurrirá en los costos de venta de inmediato. Independientemente de que la empresa venda al contado o a crédito, tendrá que adquirir o producir la mercadería y pagarla. (Ross, 2012, p. 852)

**El costo de la deuda.** Cuando una compañía otorga ventas de mercaderías o servicios al crédito, debe tener en



consideración fuentes de financiamiento para las cuentas por cobrar resultantes. En consecuencia, el costo del endeudamiento a corto plazo de la empresa es un factor clave e importante que se debe tener en cuenta al momento del otorgamiento del crédito. (Ross, 2012, p. 852)

**La probabilidad de incumplimiento de pago.** Se dice que “Si la empresa confiere crédito, cierto porcentaje de los compradores a crédito no pagarán” (Ross, 2012, p. 852).

De cierta manera esto no pasaría si la empresa no otorga créditos y solamente vende al contado.

**El descuento por pronto pago.** Es cuando la empresa otorga ventas al crédito a un determinado tiempo y el cliente paga antes de la fecha establecida. Así mismo” (Ross, 2012), Hace mención que “Cuando la empresa ofrece un descuento por pronto pago como parte de sus términos de crédito, algunos clientes optarán por pagar antes para aprovechar el descuento” (p.852).

## **F. Políticas de cobranza**

Las políticas de cobranza son los procedimientos que sigue toda empresa que vende mercaderías o da prestación de servicios para cobrar los créditos que ha otorgado a sus consumidores.

“Cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero. Este objetivo se vuelve menos obvio y bastante menos probable de lograr cuando se agregan los requerimientos adicionales de retención del buen nombre, la rehabilitación del deudor, la prontitud en el pago y la operación económica”. (Morales & Morales, 2014, p. 166)

### **G. Fases de la cobranza**

Las fases de cobranzas según (Morales & Morales , 2014, p. 146)

**Prevención:** son las acciones encaminadas a evitar el incumplimiento del pago de un cliente, disminuir el riesgo de mora en los portafolios de las cuentas por cobrar y asegurar los elementos necesarios para actuar en caso de aumento de riesgo por el incremento de los clientes que no pagan, como es el caso de las acciones legales, ya sea con los abogados de la empresa o a través de un despacho especializado en la recuperación de clientes morosos. (Morales Castro & Morales Castro, 2014, p. 146)

**Cobranza:** se dice que las cobranzas “son las acciones encaminadas a recobrar adeudos en tempranas instancias de mora, donde aún la empresa desea continuar su relación de negocio con el cliente, dado que aún existe la posibilidad de hacer negocios de manera rentable”. (Morales & Morales, 2014, p. 146)

**Recuperación:** acciones encaminadas a recuperar adeudos de créditos en mora con bastante tiempo, probablemente la empresa no desea continuar la relación de negocio con el cliente, porque considera que no le pagarán los clientes los adeudos, y es como echarle dinero bueno al malo. (Morales & Morales, 2014, p. 146)

**Extinción:** Para la extinción se siguen procedimientos que estas “son las acciones que encaminadas a registrar contablemente las cuentas por cobrar como saldadas cuando los clientes han pagado los adeudos correspondientes”. (Morales & Morales, 2014, p. 146)

## **2.4.2. Liquidez**

### **A. Definición**

La capacidad que tienen las empresas para cumplir con sus responsabilidades a corto y mediano plazo producto del desarrollo de sus actividades diarias “*La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas*” (Gitman & Chad, 2012, p.65 citado por Herrera, 2016, p.157).

“Las ratios de liquidez son utilizadas con la finalidad de determinar la capacidad que tiene la empresa para pagar sus respectivas obligaciones de corto plazo” (Vela & Caro, 2015, p. 82).

### **B. La importancia de la liquidez en las empresas**

“No contar con liquidez en una empresa es como ir a una guerra sin armamento, ya que esta genera moras, intereses, atrasos, problemas tributarios, embargos, multas por incumplimiento, entre otros. Contar con liquidez es de vital importancia para seguir la marcha de una empresa” (Encinas, 2019, p. 24).

Las opciones que se genera para toda empresa que vende o presta servicios es buscar financiamiento que les permita sobresalir y amortiguar sus deudas, pero es tan cierto que esto no es tan simple, ya que las entidades financieras no dan préstamos a empresas que no tengan un historial crediticio y no respalden un buen posicionamiento en el mercado y en el desarrollo de sus actividades diarias, otra opción es pedir efectivo a los accionistas de la empresa y esto indicaría que la empresa no está en una crecimiento óptimo .

### **C. Las medidas de liquidez o solvencia a corto plazo**

“En relación a su nombre, las razones de solvencia a corto plazo, como grupo, tienen la finalidad de proporcionar información sobre la liquidez de una empresa, por lo que algunas veces se denominan medidas de liquidez, la parte fundamental de análisis es la capacidad de la empresa para pagar sus cuentas en el corto plazo sin presiones excesivas” (Ross, 2012, p. 49).

En consecuencia, estas razones se centran en el activo circulante y el pasivo circulante.

Las ratios de liquidez incluyen las siguientes ratios: ratio corriente, ratio de prueba ácida.

#### **D. Razón corriente o ratio de liquidez general**

“Es uno de las principales ratios de liquidez, también se le conoce como ratio circulante, expresa la capacidad que tiene la empresa de pagar sus obligaciones de corto plazo” (Vela & Caro, 2015, p. 82).

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

Este indicador financiero establece “la condición que tiene la empresa para cubrir sus responsabilidades de deudas a corto plazo con sus activos de corto plazo; para que se determine que el negocio tiene liquidez el resultado tiene que ser mayor a 1, y mientras este resultado sea cada vez mayor, significa que la organización goza de una saludable liquidez” (Soto et al., 2017, p. 36).

#### **E. Ratio o razón de prueba ácida**

Según (Gutiérrez & Tapia, 2016, p. 12) “La razón ácida es un indicador financiero, utilizado para medir la liquidez de una

empresa e indicar su capacidad para asumir compromisos a corto plazo, haciendo uso de sus activos de mayor liquidez”

Es un indicador financiero que expresa la condición que tiene toda empresa para pagar sus responsabilidades a corto plazo hacia terceros, sin embargo y a diferencia de la ratio corriente, la razón o ratio de prueba ácida no incluye los inventarios u otros activos menos líquidos, es por ese motivo que lleva el nombre de “prueba ácida”.

En ese sentido, “la ratio de prueba ácida es más riguroso que la ratio corriente a la hora de evaluar la capacidad de pago de la empresa sobre sus obligaciones de corto plazo” (Vela & Caro, 2015, p. 83).

Para la prueba de la razón corriente se tiene la siguiente formula:

$$\text{Ratio de Prueba Acida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

#### **F. Capital de trabajo neto**

El capital de trabajo neto “determina la capacidad que tiene la empresa para poder operar con sus activos de corto plazo, es decir comprende, el efectivo y equivalentes, cuentas por cobrar,

existencias y los pasivos de corto plazo” (Soto et al., 2017, p. 34).

“Indica el importe monetario excedente de la empresa, después de cumplir con las deudas a corto plazo utilizando los activos corrientes” (García, 2015, p. 268 citado por Bazán, 2018, p. 26).

Entonces podemos decir que el capital de trabajo neto es la diferencia del valor de activo corriente menos el valor del pasivo.

*capital de trabajo*

$$= \textit{Activo corriente} - \textit{Pasivo corriente}$$

### **2.4.3 Ratios de gestión**

Las ratios de gestión también conocidos como ratios de actividad, son utilizados con la finalidad de determinar la eficiencia que tiene la empresa para administrar sus recursos.

Nos permiten evaluar la calidad de actividad, la eficiencia y eficacia de utilización de sus recursos, además de calcular la estructura de las inversiones y la importancia referente a las cuentas de gasto, sobre los ingresos de cada entidad. (Apaza, 2011, p. 571-572 citado por Bazán, 2018, p. 27)

También conocido como índices de actividad (Gitman & Zutter, 2012, págs. 68-70) “puntualizan que estos índices determinan la rapidez de las cuentas para convertirse en efectivo, es decir miden las entradas y salidas de dinero. También mencionan que evalúan la eficiencia de la utilización de activos”.

### **A. Rotación de cuentas por cobrar**

Es una ratio de actividad, expresa la eficiencia con que la empresa ha convertido las cuentas por cobrar en efectivo durante un ciclo operativo o lo que es lo mismo decir, dentro de un año (Ross, 2012, p.52)

“La ratio de rotación de cuentas por cobrar nos muestra las veces que genera liquidez la empresa” (Flores, 2013, p. 191 citado por Bazán , 2018, p. 27).

$$\text{Rotacion de cuentas por cobrar} = \frac{\text{ventas}}{\text{cuentas por cobrar}}$$

### **B. Periodo promedio de cobro**

“El periodo promedio de cobro, o antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro” (Lawrence & Chad, 2012, p. 68).

Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre las ventas diarias promedio

$$\begin{aligned} \text{Periodo de cobro promedio} &= \frac{\text{cuentas por cobrar}}{\text{ventas diarias promedio}} \\ &= \frac{\text{cuentas por cobrar}}{\frac{\text{venta anuales}}{365}} \end{aligned}$$



### C. Rotación de cuentas por pagar

La rotación de cuentas por cobrar según (Vela y Caro, 2015) en su libro *Herramientas financieras en la evaluación del riesgo de crédito* “es una ratio de actividad, que expresa el número promedio de días que se toma la empresa en pagar sus cuentas a sus respectivos acreedores, por concepto de materias primas, mano de obras y otros” (p.88).

(Lawrence & Chad, 2012) en su libro *Principios de administración financiera* hace mención que “La dificultad para calcular esta razón se debe a la necesidad de calcular las compras anuales, un valor que no está disponible en los estados financieros publicados. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje específico del costo de los bienes vendidos” (p.79).

$$\begin{aligned} \text{Periodo promedio de pago} &= \frac{\text{cuentas por pagar}}{\text{compras diarias promedio}} \\ &= \frac{\text{cuentas por pagar}}{\frac{\text{compras anuales}}{365}} \end{aligned}$$

#### 2.4.4. Estados financieros

Para (Guajardo & Andrade, 2008) los estados de situación financiera “son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y, en general, de cualquier organización económica que dichos informes constituyen

el producto final del llamado ciclo contable. Los estados financieros básicos informan sobre el desempeño financiero del negocio, su rentabilidad y liquidez” (P.148).

Para (Soto, Ramón, Solórzano, Sarmiento, & Mite, 2017) los informes financieros “Son el reflejo de la gestión administrativa y financiera de una empresa; en los cuales se presentan los resultados de la información financiera y económica, producto de todo un proceso contable de un determinado ejercicio económico” (p.11).

## **2.5. Discusión teórica**

En el presente estudio de investigación, se busca determinar cómo es que la gestión de cuentas por cobrar interviene en el nivel de liquidez de la empresa comercio y transportes JIBA E.I.R.L con las diferentes citas de investigaciones previas.

Es así que Flores Sarco precisa que la empresa debe asegurar un flujo de dinero adecuado, mediante sus políticas de otorgamiento de créditos y sus procedimientos de cobranzas, de igual forma según investigaciones de Ramírez, Muñoz & Plasencia, Chilón, concluyen que en la mayor parte de las empresas carecen de políticas de ventas al crédito y control carente de las cuentas por cobrar y de esta manera estas afectan su liquidez.

Por otra parte, Ross afirma que es de mucha importancia tener específicas consideraciones al momento de dar créditos productos de las ventas que estas puedan afectar los ingresos de la empresa.

## **2.6. Definición de términos básicos**

### **2.6.1. Liquidez**

“f. Com. Relación entre el conjunto de dinero en caja y de bienes fácilmente convertibles en dinero, y el total del activo, de un banco u otra entidad”. (Real Academia Española, 2019)

“La liquidez tiene una base conceptual a partir de los criterios de facilidad de conversión, es una propiedad de medición de los activos circulantes que ayuda en la toma de decisiones de inversión y financieras” (Gutiérrez & Tapia, 2016)

### **2.6.2. Activo corriente**

“El activo corriente son bienes y derechos aplicados para la cancelación de un pasivo corriente, pueden convertirse con facilidad en efectivo, recuperándose en un ciclo corto de explotación, es necesaria para llevar el ciclo normal y generar beneficios para la empresa”. (Gutiérrez & Tapia, 2016)

### **2.6.3. Cuentas por cobrar**

Ross (2012) “Las cuentas por cobrar son los montos aún no cobrados a los clientes por los bienes o servicios que se les vendieron después de un ajuste debido a las cuentas potencialmente incobrables” p. 21.

### **2.6.4. Pasivo corriente**

“Las características de estos pasivos es que se deben pagarse en un plazo máximo de un año o del ciclo normal de las operaciones de la empresa” (Rodríguez, 2012, p. 40)

### **2.6.5. Inventarios**

“Los inventarios son activos: *a*) poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación; *b*) en proceso de producción con vistas a esa venta, y *c*) en forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios” (Guajardo & Andrade, 2008, p. 366).

### **2.6.6. Razones financieras**

Según (Herrera, 2016) “Las razones financieras también llamados ratios financieras o indicadores financieros, son cifras o razones que facilitan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, admiten examinar el estado actual o pasado de una empresa, en función a niveles óptimos delimitados para ella “(p.156).

## **2.6. Hipótesis de la investigación**

La gestión de las cuentas por cobrar incide de manera directa en la liquidez de la empresa comercio y transportes JIBA EIRL en los años 2018 – 2019.

Según (Espinoza,2016 citado en Izcara, 2014) “Las hipótesis son explicaciones tentativas de un fenómeno investigado, formuladas a manera de proposiciones. Una hipótesis debe desarrollarse con una mente abierta y dispuesta a aprender, pues de lo contrario se estaría tratando de imponer ideas, lo cual es completamente erróneo” (p.125).

## **2.7. Operacionalización de las variables**

**Tabla 1** Operacionalización de la variable 1

Variables	Definición	Indicador (es)	Ítems	Instrumentos
<b>Variable 1</b> Gestión de cuentas por cobrar	Son los procedimientos que ésta sigue para cobrar sus cuentas por cobrar a su vencimiento siendo estas las políticas de cobro de la empresa. La empresa debe asegurar un flujo de dinero adecuado, mediante sus políticas de créditos y cobranzas (Herz, 2016 citado por Flores Sarco, 2019).	Políticas de cuentas por cobrar	1. ¿Considera más importante a las ventas que la propia liquidez de la empresa?	Guía de entrevista
			2. ¿Se tienen en consideración criterios al evaluar el otorgamiento de una venta al crédito?	
			3. ¿Qué criterios tiene en consideración la empresa al evaluar el otorgamiento de crédito?	
			4. ¿La empresa tiene definido un procedimiento en caso que, el cliente se retrase en el pago?	
			5. ¿La empresa es constante en la recuperación de las cuentas por cobrar a sus clientes?	
			6. ¿Las estrategias de cobranzas implementadas contribuyen con la recuperación de las cuentas por cobrar?	
			7. ¿Considera que las políticas de cobranza que emplea la empresa son eficientes?	
			8. ¿Realiza usted alguna estrategia para aumentar los ingresos de la empresa? ¿Si es así puede describirla?	
		Control de los procedimientos de las cuentas por cobrar	9. ¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?	
			10. ¿Cree usted que la política de cobranza debería ser revisada?	
			11. ¿Cuenta con un registro en relación de sus clientes a los que otorga venta al crédito?	
			12. ¿Existe una frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar a los clientes?	
			13. ¿Cuál es la frecuencia de la recuperación de las cuentas por cobrar a sus clientes?	
			14. ¿Qué criterios realiza la empresa para evaluar las cuentas por cobrar?	
			15. ¿La empresa cuenta con un procedimiento para analizar las cuentas por cobrar a los clientes?	
			16. ¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas a la empresa comercio y transportes JIBA E.I.R. L?	
		Políticas de crédito	17. ¿Se evalúa la condición financiera del cliente antes de aprobar una venta al crédito?	
			18. ¿Tiene usted claro las políticas de crédito de la empresa?	
			19. ¿Se tiene establecida y documentada las políticas para otorgar una venta al crédito?	
			20. ¿Los medios de cobranza que emplea la empresa generan resultados óptimos?	

**Tabla 2**

Operacionalización de variable 2

Variables	Definición	Indicador (es)	Ítems	Instrumentos
Variable 2 Liquidez	La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas (Gitman & Chad, 2012, p.65 citado por Herrera, 2016)	Razón Corriente	$Ratio\ Corriente = \frac{Activo\ corriente}{Pasivo\ corriente}$	
		Razón Ácida	$Ratio\ de\ Prueba\ Acida = \frac{Activo\ corriente - Inventario}{Pasivo\ corriente}$	Análisis
		Capital de trabajo neto	$capital\ de\ trabajo = Activo\ corriente - Pasivo\ corriente$	documental
		Rotación de cuentas por cobrar	$Rotacion\ de\ cuentas\ por\ cobrar = \frac{ventas}{cuentras\ por\ cobrar}$	

## **CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3. Metodología de la investigación**

#### **3.1. Tipo de Investigación**

Según el propósito, la investigación es básica, de alcance descriptiva explicativa, relación de causalidad y según la secuencia temporal es de carácter transversal.

#### **3.2. Diseño de la investigación**

Esta investigación tiene diseño no experimental de tipo transversal, porque se recopiló datos en los periodos 2018-2019, además se analizó y describió su interrelación, la información que se recolecta está referida a la gestión de las cuentas por cobrar y el nivel de liquidez de la empresa comercio y transportes JIBA EIRL en cual las variables serán estudiadas tal como se presentan en su contexto natural para que sean analizadas.

(Hernández, Fernández, & Baptista, 2006, p. 208) “La investigación de diseño no experimental de tipo transversal recolecta datos en un solo momento, en un tiempo único su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado”.

En donde permite obtener un diagnóstico actual y de allí sugerir que mejoren la gestión de las cuentas por cobrar y el nivel de la liquidez de la empresa COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA EIRL



### **3.3. Área de investigación.**

El área de investigación es contable, porque se busca indicar la forma de como la gestión de las cuentas por cobrar incide en nivel de la liquidez de la empresa comercio y transportes JIBA EIRL, de acuerdo al desempeño de sus operaciones que hace la empresa.

### **3.4. Población, muestra y unidad de análisis**

#### **3.4.1. Población**

La población está constituida por la empresa comercio y transportes JIBA EIRL.

#### **3.4.2. Muestra**

La muestra está constituida por la empresa comercio y transportes JIBA EIRL.

#### **3.4.3. Unidad de análisis**

Para la presente investigación, dentro del sector transportes y alquiler de maquinaria pesada se consideró como unidad de análisis se constituye en la empresa comercio y transportes JIBA EIRL 2018 -2019, Cajamarca.

### **3.5. Técnicas e Instrumento de recolección de datos**

#### **3.5.1. Técnicas**

**Entrevista.** Técnica aplicada al gerente de la empresa comercio y transportes JIBA EIRL a fin de poner en su conocimiento el objeto de nuestra investigación.

Diaz y Torruco (2013) Es un instrumento técnico que adopta la forma de un diálogo coloquial. Canales la define como “la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio.

**Análisis documental.** Esta técnica se desarrollará mediante la revisión y la observación de los reportes de ventas al crédito, documentos por cobrar y los estados contables financieros de la empresa comercio y transportes JIBA EIRL en los periodos 2018-2019.

#### **3.5.2. Instrumentos**

**Guía de entrevista.** Se aplicó una entrevista al gerente de la empresa a fin de poner en conocimiento el objeto de nuestra investigación sobre la gestión de las cuentas por cobrar.

**Guía de análisis documentario** Se aplicó a la revisión un análisis de los estados de situación financiera de la empresa comercio y transporte JIBA EIRL de los periodos 2018 y 2019.

### **3.6. Técnicas para el procesamiento de datos y análisis de datos**

Para la recolección de datos se utilizó, la guía de entrevista y el análisis de documentos; en donde se elaboró una secuencia de preguntas con el propósito de obtener información y además un análisis financiero contable de la empresa de transportes JIBA EIRL en los periodos 2018-2019.

Los métodos que se emplearon para el procesamiento de datos, se utilizó el Excel de Microsoft.

## CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4. Resultados y discusión

#### 4.1. Análisis e interpretación y presentación de resultados

##### 4.1.1. Análisis e interpretación de las ratios

###### A. Liquidez general

A medida que los activos aumenten y los pasivos disminuyan, se obtendrá un mayor capital de trabajo para un normal funcionamiento de la empresa.

$$\text{Ratio Corriente 2018} = \frac{250,830.00}{185,492.00} = 1.35$$

$$\text{Ratio Corriente 2019} = \frac{354,789.00}{954,608.00} = 0.37$$

En función a los resultados obtenidos de los estados financieros de la empresa en el periodo 2018, se interpreta que la empresa tiene 1.35 soles por cada sol de deuda a corto plazo, a diferencia del periodo 2019 que solamente cuenta con 0.37 soles para cubrir un sol de deuda, lo que significa que a mayor sea el valor de la razón corriente la empresa tiene la capacidad de afrontar sus obligaciones, entonces, la disminución de este ratio es por el incremento de sus pasivos específicamente sus obligaciones que adquiere con propios, terceros y también por el rubro de tributos por pagar los cuales se

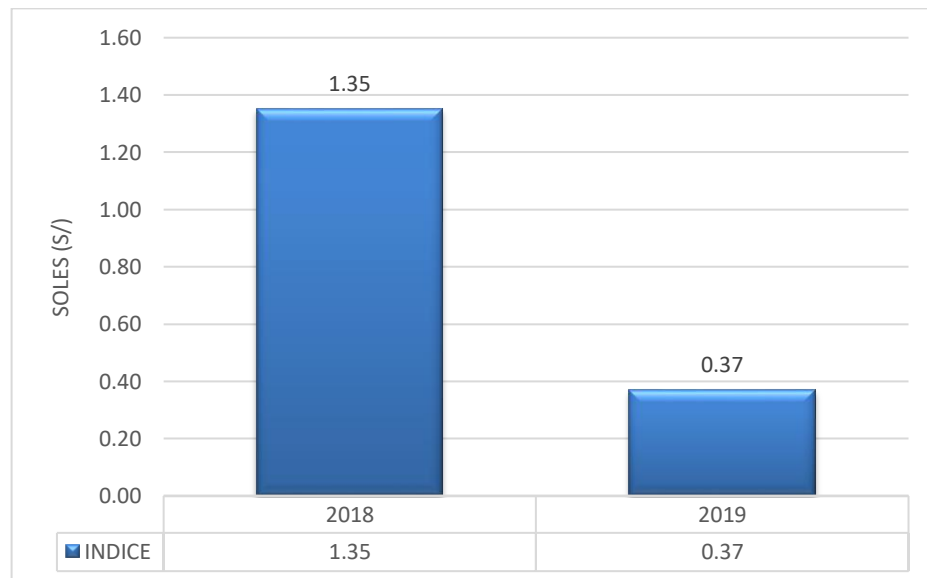
incrementaron a diferencia del año anterior; por lo tanto, la empresa en estos momentos no tiene la capacidad para afrontar sus obligaciones a corto plazo para mejorar esta capacidad de pago la empresa debe mejorar sus procedimientos en sus cuentas por cobrar a terceros.

**Tabla 3** Índice de liquidez corriente

Año	Monto	Índice
2018	$\frac{250,830.00}{185,492.00}$	1.35
2019	$\frac{354,789.00}{954,608.00}$	0.37

**Fuente:** Estados financieros Comercio y Transporte JIBA EIRL.

**Gráfico 1** Índice de liquidez general



**Fuente:** resumen de índices financieros. (tabla 3)

La liquidez de la empresa Comercio y transportes JIBA EIRL, disminuyó porque no se tiene mucha consideración en la importancia de las cuentas por cobrar, además lo que priorizan es renovar maquinaria y que los equipos se encuentren en óptimas condiciones y no tener un procedimiento de sus cuentas por cobrar; por lo tanto, este es un factor que disminuyó la liquidez (anexo 2).

### **B. Ratio de prueba ácida**

$$\text{Ratio de prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente.}}$$

Esta ratio permite analizar la liquidez neta utilizando los activos de mayor liquidez de la empresa ya que no considera el inventario además permite medir de una forma más rigurosa la liquidez y la capacidad de afrontar sus deudas a corto plazo que tiene la empresa.

$$\text{Ratio de prueba ácida 2018} = \frac{250,830.00 - 26,780.00}{185,492.00} = 1.21$$

$$\text{Ratio de prueba ácida 2019} = \frac{354,789.00 - 0}{954,608.00} = 0.37$$

En función a los resultados obtenidos de los estados financieros en el periodo 2018 se interpreta que la empresa tiene 1.21 soles para cubrir un sol de deuda, a diferencia del periodo 2019 que tiene 0.37 soles para cubrir un sol de deuda, para hacer frentes a sus

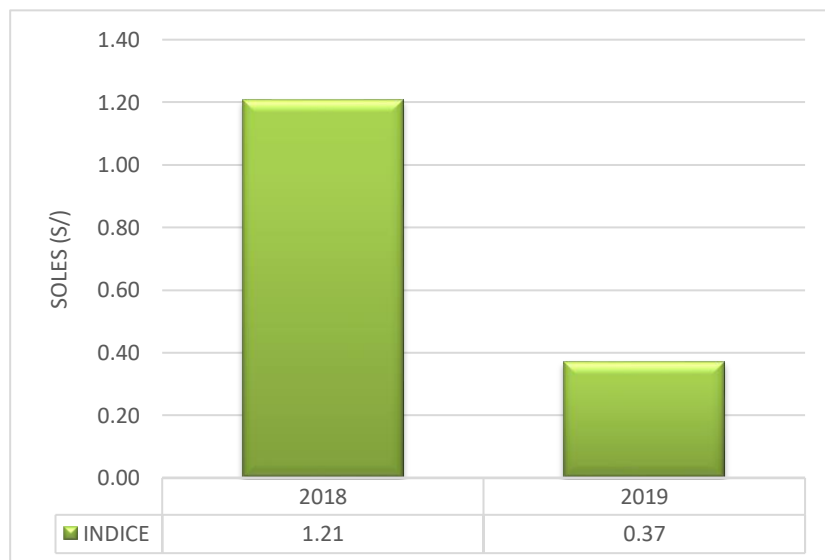
obligaciones. Por lo tanto, la empresa en el año 2018 tuvo un valor favorable, pero para el año 2019 no dispone de lo suficiente para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, y para mejorar esta capacidad debe tener un mayor control y rotación de sus cuentas por cobrar.

**Tabla 4** Índice de prueba ácida

Año	Monto	Índice
2018	$\frac{250,830.00 - 26,780.00}{185,492.00}$	1.21
2019	$\frac{354,789.00 - 0}{954,608.00}$	0.37

**Fuente:** Estados financieros Comercio y Transporte JIBA EIRL

**Gráfico 2** Índice de prueba ácida



**Fuente:** resumen de índices financieros. (tabla 4)

### **C. Capital de trabajo**

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

El capital de trabajo determina la capacidad que tiene la empresa con sus recursos de corto plazo para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Esta ratio permite más que medir nos expresa un saldo monetario de la diferencia de activo corriente menos el pasivo corriente de la empresa para así hacer frente a sus obligaciones.

$$\text{Capital de trabajo 2018} = 250,830.00 - 185,492.00 = 65,338.00$$

$$\text{Capital de trabajo 2019} = 354,789.00 - 954,608.00 = -599,819.00$$

De los resultados obtenido de los periodos 2018 y 2019 podemos decir que en el periodo 2019 la empresa ha tenido mayor disponibilidad de recursos necesarios para desarrollar sus actividades.

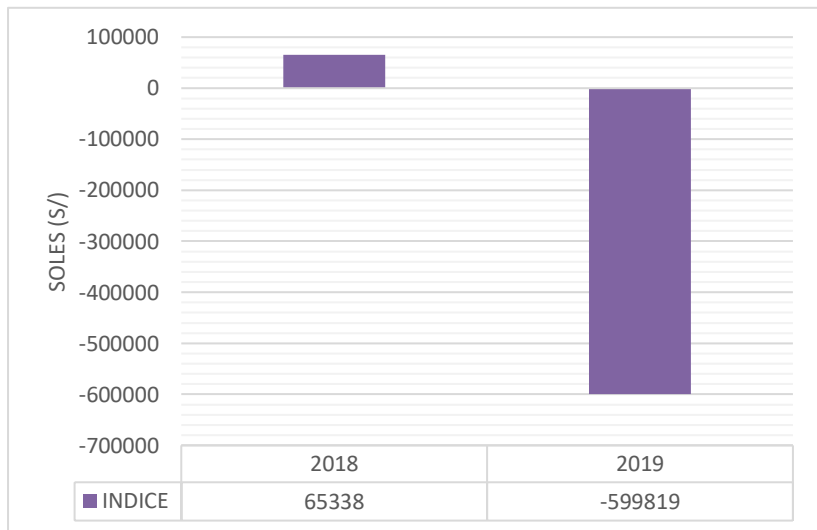


**Tabla 5** Capital de trabajo

Año	Monto	Índice
2018	250,830	65,338
	185,492	
2019	354,789	-599,819
	954,608	

**Fuente:** Estados financieros de la empresa comercio JIBA EIRL

**Gráfico 3** Capital de trabajo



**Fuente:** resumen de índices financieros. (tabla 5)

#### D. Rotación de cuentas por cobrar

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

Esta ratio nos permite medir cuan eficientemente es la empresa al utilizar sus activos para generar utilidad cuando mayor es la rotación mayor es su eficiencia de sus activos.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar 2018} = \frac{2,210,805.00}{206,490.00} = 10.71$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar 2019} = \frac{2,131,520.00}{349,007.00} = 6.11$$

De los resultados obtenidos de la empresa transportes y comercio JIBA EIRL se puede observar que su rotación de cuentas por cobrar para el año 2018 es 10.71 veces y para el año 2019 es de 6.11 veces. Esto demuestra las veces que la empresa genera liquidez además la rapidez y la capacidad que tiene la empresa para transformarlas en efectivo; por lo tanto, podemos determinar que hay una disminución para el año 2019 es decir que sus cuentas por cobrar no están rotando adecuadamente y esto se puede contrarrestar con el estado de situación financiera en efectivos y equivalentes de efectivo; de manera que para mejorar esta situación se debe tener un mayor

control en sus ventas al crédito y el cobro de estas mismas para así tener una mayor rotación de sus activos.

**Tabla 6**

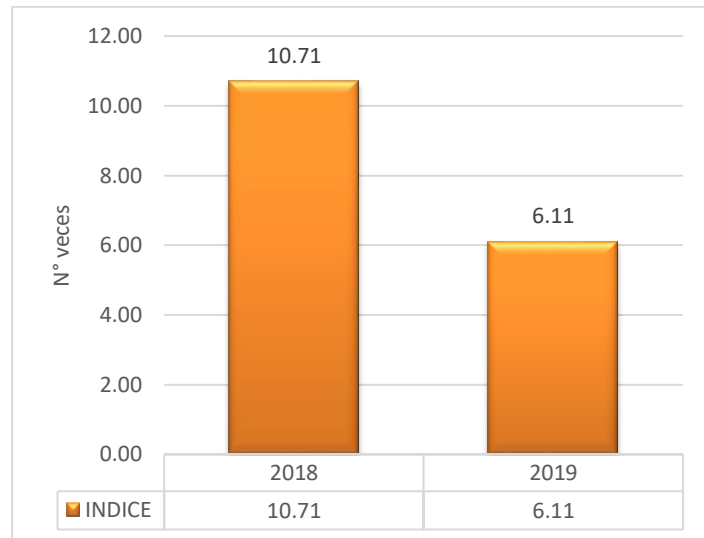
Rotación de cuentas por cobrar

<b>Año</b>	<b>Monto</b>	<b>Índice</b>
2018	$\frac{2,210,805.00}{206,490.00}$	10.71
2019	$\frac{2,131,520.00}{349,007.00}$	6.11

**Fuente:** Estados financieros de la empresa comercio JIBA EIRL

### Gráfico 3

#### Rotación de cuentas por cobrar



**Fuente:** resumen de índices financieros. (tabla 6)

#### E. Periodo promedio de cobro

El periodo promedio de cobro tiene significado cuando hay relación con las políticas de cobro, la empresa comercio y transportes JIBA EIRL otorga crédito a 30 días de acuerdo al gerente, como se puede observar para el año 2018 su política de cobro es de 34 días a diferencia del periodo 2019 que cuenta con 58 días en cobrar una cuenta.

$$\text{Periodo de cobro promedio 2018} = \frac{206,490.00}{6,057.00} = 34$$

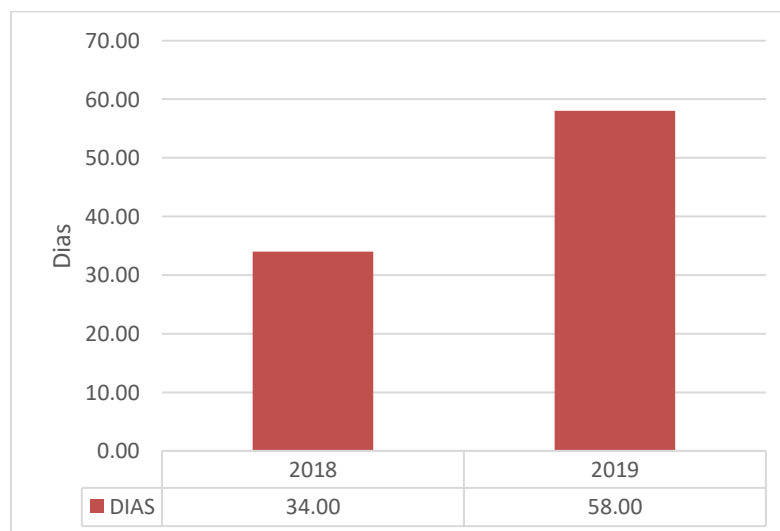
$$\text{Periodo de cobro promedio 2019} = \frac{349,007.00}{5,987.00} = 58$$

**Tabla 7** Periodo de cobro promedio

Año	Monto	Índice
2018	$\frac{206,490.00}{6,057.00}$	34
2019	$\frac{349,007.00}{5,987.00}$	58

**Fuente:** Estados financieros de la empresa comercio JIBA EIRL.

**Gráfico 4** Periodo de cobro promedio



**Fuente:** resumen de índices financieros. (tabla 7)

## **F. Rotación de cuentas por pagar**

$$\text{Periodo promedio de pago 2019} = \frac{89,236.00}{\frac{1,262,180.00 * 70\%}{365}} = 37 \text{ dias}$$

De acuerdo al resultado obtenido se expresa el número promedio de días que se toma la empresa comercio y transportes JIBA EIRL en pagar sus cuentas a sus respectivos acreedores, por concepto de materias primas, mano de obras y otros.

## **4.2. Resultado de la entrevista realizada**

### **4.2.1. Resumen de la entrevista al gerente de la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL**

Como resultado de la entrevista realizada al gerente de la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL, este manifestó que en toda la administración de todas las áreas está a su cargo así mismo haciéndose cargo del otorgamiento de los créditos y ventas que la empresa realiza.

A continuación, el detalle:

## **A. Resultados de Gestión de Cuentas por Cobrar**

### **a. Políticas de las Cuentas por cobrar.**

El empresario es consciente que al tener más ventas mejorará su liquidez.

La estrategia de emplea la empresa para aumentar los ingresos es solamente que los equipos se encuentren en óptimas condiciones o renovar maquinaria, no tiene una estrategia de incrementar sus potenciales clientes.

Las políticas de ventas al crédito que aplica la empresa JIBA EIRL se ciñen únicamente al acuerdo que tienen con la mina Gold Fields y que está en que las cancelaciones de sus facturas la realizan a los 30 días.

El único criterio a evaluar para el otorgamiento de una venta al crédito, es el acuerdo de pago con la minera, no hay establecidos otros criterios. La empresa al evaluar la condición financiera del cliente solamente está basándose en el contrato que tiene, más no así hace una evaluación.

Respecto a las políticas de crédito de la empresa JIBA EIRL solamente indica que presta servicios a la mina o las contratistas, eventualmente. No tiene criterios establecidos para evaluar el otorgamiento de crédito ni políticas para ello.

## **b. Control de los procedimientos de las cuentas por cobrar**

No hay seguimiento al incumplimiento del pago del cliente, se confían en los 30 días. Esto genera un desfinanciamiento puesto que existen oportunidades en que por estar mal emitidas las facturas o no lo dejan para trámite en los plazos establecidos, les pagan a los 60 días; también esto sucede cuando no se cumple las órdenes administrativas o no cumplen las valorizaciones de comprobantes de pago.

La frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar está en relación a la oportunidad de presentación de los comprobantes de pago y las valorizaciones.

Esta frecuencia en el mejor de los casos es a 30 días

La política de cobranza no es revisada para el horizonte de proyección de la empresa.

El gerente desconoce que cuando una empresa que no tiene liquidez, corre el riesgo de desaparecer y sobre todo si su concentración de ventas está en un solo cliente.

La principal debilidad de la empresa se concentra en que los empleados que tiene no son profesionales (el titular, el gerente, el de logística y el de mantenimiento).



### **c. Políticas de crédito**

La empresa no tiene ningún criterio para evaluar las cuentas por cobrar, no se tiene definido ningún procedimiento en caso de que el cliente se retrase. El gerente es consciente que la falta de liquidez perjudica a la empresa.

El no contar con un procedimiento para analizar las cuentas por cobrar y no tener estrategias para recuperar las cuentas por cobrar, pone en riesgo la liquidez de la empresa, a ello se suma que no tiene políticas de cobranza para poder aplicarlas cuando incrementa su número de clientes.

### **4.3. Discusión**

De La Cruz, (2018), explica que a causa de la ausencia de políticas de cobro se incrementan las cuentas por cobrar de un periodo a otro, afectando así a la liquidez de la empresa, coincido con el autor ya que es importante realizar un análisis de las cuentas por cobrar y a la misma vez tener un control adecuado para así tener una mayor liquidez en la empresa transportes y comercio JIBA EIRL dado que al observar el análisis de los instrumentos financieros para el año 2019 hubo una disminución en la velocidad de rotación de sus cuentas por cobrar y así afectando la liquidez. De manera que les informamos que lleven un adecuado control en la gestión de sus cuentas

por cobrar ya que esto permitirá que la empresa tenga una mayor disposición y control de su liquidez además de disponer de su efectivo para sus futuras inversiones.

Villón (2018), indica que un análisis de indicadores financieros da la veracidad sobre los resultados del activo corriente y así permite la toma de decisiones para inversiones futuras. estoy de acuerdo con el autor ya que en nuestra investigación de la empresa comercio y transportes JIBA EIRL de acuerdo a sus estados financieros de los años 2018 y 2019; Se analizó las ratios de liquidez en donde se encontró que para el año 2019 ha tenido un descenso en su liquidez de modo que para mejorar esto la empresa debe tener un buen manejo de sus ventas al crédito y el cobro de estas mismas de manera que así pueda generar más liquidez para inversiones futuras y de esta manera también poder pagar sus obligaciones financieras a corto plazo.

Quimí (2017) expresa que al analizar las cuentas por cobrar permitirá tener un mayor control de la gestión de otorgamientos de ventas al crédito y la cobranza de las ventas al crédito además que la omisión de políticas operacionales de la gestión de cuentas por cobrar afecta los indicadores financieros, los cuales se ven reflejados en el nivel de liquidez de la empresa estoy de acuerdo con el autor ya que en nuestra investigación de la empresa comercio y transportes JIBA EIRL en los años 2018 y 2019 se analizó si la

gestión de cuentas por cobrar inciden en la liquidez en donde se encontró que para el año 2019 su estado de liquidez fue de 0.37 es decir que por cada sol de deuda él tenía 0.37 para hacer frente a sus obligaciones además una disminución en la velocidad de la rotación de sus cuentas por cobrar.

Gaona, (2016) indica que el uso de herramientas que permiten el estudio de indicadores financieros conlleva a un adecuado control de los estados financieros, lo cual permite conocer la situación financiera de la empresa y de esa forma poder determinar el impacto de la gestión de cuentas por cobrar en el nivel de liquidez y rentabilidad de la empresa; estoy de acuerdo con el autor ya que nuestra investigación según los análisis de ratios financieros aplicados y además en la entrevista no se evalúa las cuentas por cobrar que tiene la empresa ya que la ratio de gestión de rotación de cuentas por cobrar para el año 2019 fue menor con 6.11 a diferencia del año anterior de 10,71.

Vásquez & Vega, (2016) indican que el no emplear métodos de análisis financieros afecta la liquidez, ya que estos análisis son primordiales para lograr una adecuada administración eficiente de las cuentas por cobrar. Estoy de acuerdo con el autor ya que se determinó que hay una desestimación en la aplicación de instrumentos financieros y en gestión de sus cuentas por cobrar además de la información que nos brinda el análisis por lo tanto estos hechos limitan una buena gestión en las cuentas por cobrar y dificultan la liquidez de la empresa.

Soto, (2017) se requiere tener un control más exhaustivo en sus ventas y políticas de crédito, políticas de cobro las cuales ayudan a conseguir una mayor estabilidad de la liquidez que estas se consiguen en las cuentas por cobrar. Conuerdo con el autor de tal manera que se debe tener un mayor control en sus ventas al crédito que le empresa otorga además de un control adecuado en el procedimiento de cobro de estas mismas ya que tener un incremento en la cartera de clientes no ayuda a la empresa a tener la liquidez para hacer frente a sus obligaciones.

Ayala, (2019) expresa que la falta de liquidez que presenta una empresa afecta las obligaciones que esta tiene a corto plazo, esto generalmente se da a que la empresa no da una correcta ejecución de sus procesos de cobro y políticas de crédito, estoy de acuerdo con el autor ya que en la empresa comercio y transportes JIBA EIRL 2018 y 2019 se determinó que no se hace un seguimiento constante y no se tiene una frecuencia en la recuperación de sus cuentas por cobrar.

Bazán, (2018) expresa que las ratios de liquidez son de mucha importancia para la empresa ya que ayuda a la empresa a tomar decisiones para solventar y realizar sus responsabilidades a corto y mediano plazo con terceros, estoy de acuerdo con el autor en la empresa comercio y transportes JIBA EIRL en los años 2018 y 2019 se determinó que la empresa no considera

que sea un criterio importante evaluar ratio los índices de liquidez además de no considerar su importancia.

Rojas & Vásquez, (2017) explica que, al no existir un control en el reporte de deudas de meses anteriores por categorías, esto tiene una influencia en el nivel de liquidez corriente, estoy de acuerdo con el autor ya que en le empresa comercio y transportes JIBA EIRL se determinó que no dan seguimiento a sus clientes al momento de otorgar una venta al crédito además que no cuenta con personal para cobranzas. Y esto afectando la liquidez corriente para el año 2019 es de 0.37 para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Todo lo analizado anteriormente indica que se acepta la hipótesis de investigación la gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa comercio y transportes JIBA EIRL en los años 2018 y 2019, por lo que podemos decir que esto se debe en el control que se tiene en las ventas al crédito y estas deben estar rígidas por procedimientos además se debe tener una política de crédito y a una política de cobranza; así mismo estas deben llevarse a acabo.

## **CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1. Conclusiones**

El objetivo general fue determinar cómo la gestión de cuentas por cobrar influye en el nivel de liquidez de la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL.

Se concluye que, la gestión de las cuentas por cobrar, influyen en la liquidez de la Empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL, de manera directa; en el estado de situación financiera 2018, este rubro muestra los importes de S/. 206,490.00 y en el ejercicio económico 2019, el importe de S/. 122,250.00, siendo en ambos casos de mayor cuantía en el activo corriente, además, Este activo exigible, al efectuarse la cobranza se convierte en un activo líquido, lo que permitirá a la empresa a afrontar sus obligaciones en el corto plazo, es decir, no tendrá problemas de liquidez, teniendo en cuenta una adecuada gestión para efectivizar dicho recaudo.

De acuerdo a los resultados, se acredita la hipótesis de la investigación, puesto que la gestión de las cuentas por cobrar comerciales, tiene una influencia directa en la liquidez de la Empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL

El primer objetivo específico ha sido establecer de qué forma las políticas de cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la Empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018-2019.

En mérito a los resultados, observamos que en el ejercicio 2018 la rotación de cuentas por cobrar es de 10.71 veces en el 2018, disminuyendo a 6.11 veces en el periodo 2019, significa, entonces, que, en este último ejercicio, materia de análisis, la gestión basada en las políticas de cobranza, no han sido las más favorable en comparación con el año anterior, generando, obviamente problemas severos de liquidez en la empresa.

El segundo objetivo específico fue conocer el índice de liquidez de la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018-2019.

La liquidez general del ejercicio 2018 es de 1.35, decreciendo significativamente en el periodo 2019 a 0.37, y es en este periodo, donde la empresa presenta problemas de liquidez, originados, principalmente por el incremento de sus obligaciones a terceros y a instituciones financieras, incrementando significativamente su pasivo; referente a la prueba ácida, siendo este ratio más riguroso que el anterior, los resultados han sido de 1.21 para el 2018 y 0.37 durante el 2019, afirmando lo anteriormente expresado, se concluye que en este último periodo la falta de liquidez ha sido muy difícil para la empresa, en relación a sus obligaciones de corto plazo; referente al

capital de trabajo, es un panorama más favorable para la empresa, puesto que, en el periodo 2018, la empresa ha dispuesto de S/ 65,338.00 durante el periodo 2018 y para el ejercicio económico 2019 la suma de S/ 599,819.00, sin embargo, cabe recalcar que este incremento ha sido producto de créditos financieros, siendo lo ideal que este incremento sea ocasionado con recursos propios y no de terceros.

El tercer objetivo específico ha sido determinar si los procedimientos de cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018 - 2019.

El comportamiento creditico de los clientes, al carecer de control, existiendo normas administrativas expresas para hacer el seguimiento y análisis de las cuentas por cobrar comerciales, el personal encargado, no cumple con su rol establecido dentro de la organización ocasionando problemas de liquidez, incumpliendo con sus obligaciones de corto plazo.

El cuarto objetivo específico fue determinar la incidencia de las políticas de créditos en la liquidez en la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018- 2019.



La empresa no tiene expresamente los procedimientos sobre como otorgar créditos y como realizar las cobranzas, sobre todo de aquellas que han transcurrido más de treinta días, que es el plazo razonable en la mayoría de negocios de nuestro medio.

## **5.2. Recomendaciones**

El objetivo general: determinar cómo la gestión de cuentas por cobrar influye en el nivel de liquidez de la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL.

Se recomienda la coordinación dinámica entre los directivos y el personal de la empresa, para lograr optimizar el patrimonio y minimizar el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, a través de políticas de crédito adecuadamente definidas.

El objetivo específico: establecer de qué forma las políticas de cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la Empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018-2019.

Se recomienda el establecimiento claro y expreso de los lineamientos y términos de procedimiento para el otorgamiento de créditos y posterior cobranza de los mismos, concientizando al personal sobre la importancia e impacto en la liquidez de la organización.

El objetivo específico: conocer el índice de liquidez de la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018-2019.

Siendo la liquidez un concepto esencial en las finanzas empresariales, recomendamos que se debe diversificar la cartera de clientes, como una

técnica clave para la supervivencia dentro del mercado, es decir, no concentrar nuestros ingresos en un pequeño grupo o a veces unitario de consumidores, recordando que no podemos colocar todos los huevos en la misma canasta.

El objetivo específico: determinar si los procedimientos de cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018 - 2019.

Para lograr esta meta, se recomienda que la empresa debe mantener una base de datos con la información necesaria sobre que clientes deben, cuánto deben y cómo será el plan de pago, para ello se debe analizar sobre las posibilidades de continuar otorgando créditos. Además, se debe verificar la situación crediticia de potenciales clientes, establecer el tiempo de espera para recibir el pago, detallar las condiciones de pago, ofrecer planes de pago y su correspondiente seguimiento

El objetivo específico: determinar la incidencia de las políticas de créditos en la liquidez en la empresa Comercio y Transportes JIBA EIRL en los periodos 2018- 2019.

Debe contar con lineamientos técnicos, que la empresa utilice con la finalidad de otorgar facilidades de pago a determinados clientes, es decir, selección de

crédito, normas de crédito y condiciones de crédito; para asegurar la recuperación de las cuentas que han vencido antes de litigio por vía judicial.

Es decir, para no llegar a esos extremos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Flores Sarco, J. (2019). Gestión de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez en la Estación de Servicios PETROLCENTER SAC - Arequipa 2017. (Tesis de titulación). Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, Arequipa, Perú.
- Quimí Sigcho, M. S. (2017). Gestión Financiera De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Efecto En La Liquidez De La Compañía WURTH Ecuador. (*Tesis de titulación*). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Soto Machaca, L. I. (2017). Control de Cuentas por Cobrar y su Relación con la Liquidez de las Empresas Comerciales, Distrito San Juan de Lurigancho, 2017. (*Tesis de titulación*). Universidad César Vallejo, Lima, Perú.
- Ayala Chilón, S. F. (2019). Gestión De Cobranzas Y Su Influencia En La Liquidez De La Empresa Clínica Limatambo Cajamarca S.A.C. En El Año 2017. (*Tesis de titulación*). Universidad Nacional de Cajamarca, Cajamarca, Perú.
- Bazán Gutiérrez, E. R. (2018). Ratios de liquidez y solvencia como instrumento para la toma de decisiones de financiamiento en la empresa Transportes YOSELY SRL 2016-2017. (*tesis de titulación*). Universidad Nacional de Cajamarca, Cajamarca, Perú.
- Brenda Celeste, F. B. (2018). Relación de la gestión de cuentas por cobrar con la liquidez de la empresa Arriola Electric Service SAC, Lima, 2017. (*Tesis de titulación*). Universidad Cesar vallejo, Lima, Perú.
- Castro Tinoco, L. A. (2018). Gestion de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en la empresa Exa Service Mining EIRL, 2017. (*Tesis de titulación*). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
- De La Cruz Tomalá, M. B. (2018). Las Cuentas Por Cobrar Y Liquidez De La Compañía De Transportes De Taxis Convencional Costamóvil & Servicios S.A., Del Cantón Salinas, Provincia De Santa Elena, Año 2017. (*tesis de licenciatura*). Universidad estatal península de santa elena, La libertad, Ecuador.
- Encinas Bustinza, C. M. (2019). Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Efecto En La Liquidez De La Empresa Distribuidora OIL SAC 2017. (*Tesis de Titulación*). Universidad Nacional De San Agustín De Arequipa, Arequipa, Perú.
- Espinoza Freire, E. E. (2018). La hipótesis en la investigación. *Mendive. Revista de Educación*, 122-139. Recuperado el 30 de Noviembre de 2020, de

[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1815-76962018000100122&lng=es&tlng=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-76962018000100122&lng=es&tlng=es).

- Fiestas Curo, B. J. (2018). Evaluación Del Proceso De Facturación Para Determinar El Impacto En Las Cuentas Por Cobrar Y La Liquidez De La Empresa Transportes PAKATNAMU SAC, 2017. (*Tesis de titulación*). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú. Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe/>
- Flores Valdez, M. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en el nivel de liquidez de la empresa unipersonal transportista distribuidor de combustible y lubricantes en la ciudad de Tacna , año 2015. (*tesis de titulación*). Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, Tacna, Perú. Obtenido de <http://repositorio.unjbg.edu.pe/>
- Gaona Rentería, K. C. (2016). Análisis De La Gestión De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez Y Rentabilidad De Solca Núcleo De Loja Período Comprendido Entre 2008-2014. (*Tesis de titulación*). Universidad Nacional de Loja, Loja, Ecuador.
- Gonzales Calvay , M. A., & Verona Cueva , C. I. (2018). propuesta de estrategias en las cuentas por cobrar para mejorar la liquidez de la empresa representaciones malca E.I.R.L. utcubamba 2017. (*Tesis de titulación*). Universidad Cesar vallejo, Chiclayo, Perú.
- Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. (2008). *Contabilidad Financiera* (Vol. V). Colonia Desarrollo Santa Fe: MCGRAW HILL INTERAMERICANA.
- Gutiérrez Janampa, J. A., & Tapia Reyes, J. P. (2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Valor Contable*, 9-30.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la investigación* (Vol. IV). Colonia Desarrollo Santa Fe, Mexico: Mc Graw Hill Interamericana.
- Herrera Freir, G. A. (2016). Razones Financieras De Liquidez En La Gestión. *QUIPUKAMAYOC*, 151-160. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/>
- Mentor Vílchez, D. A. (2019). Análisis de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Grupo Agrobien SAC, Jaen. (*Tesis para titulación*). Universidad César Vallejo, Chiclayo, Perú.
- Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (2014). *Crédito y Cobranza*. Mexico: Grupo Editorial Patria.

- Peñaloza, P. M. (2008). Administración De Capital De Trabajo. *REDALYC.ORG*, 161-172. Recuperado el 29 de Octubre de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942157009.pdf>
- Real Academia Española. (2019). *Liquidez* (23.<sup>a</sup> ed.). Diccionario de la lengua española. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://dle.rae.es>
- Rodríguez Morales, L. (2012). *Análisis de Estados Financieros un enfoque en la toma de decisiones*. Santa Fe, Mexico: MC GRAW HILL.
- Rojas Idrogo, J. k., & Vásquez Leiva, Y. J. (2017). Gestión De Cuentas Por Cobrar Comerciales Y Su Incidencia En La Liquidez De La Eps Sedacaj S.A. En La Ciudad De Cajamarca, Año 2016. (*Tesis de titulación*). Universidad Privada del Norte, Cajamarca, Perú.
- Rojas Moreno , J. A. (2018). Gestión de Cobranza y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa de Transportes Moreno. (*Tesis de titulacion*). Universidad César Vallejo, Huaraz, Perú.
- Ross, S. (2012). *Finanzas Corporativas* (Novena edición ed.). Mexico: Mc Graw Hill.
- Soto Gonzáles , C., Ramón Guanuche , R., Solorzano Gonzales , A., Sarmiento Chugcho, C., & Mite Alban , M. T. (2017). *Análisis de estados financieros "la clave del equilibrio gerencial"*. Guayaquil, Ecuador: Grupo COMPAS.
- Tomalá Gómez, G. S. (2018). Cuentas Por Cobrar Y La Liquidez De La Compañía De Transportes Transcisa S.A., Cantón Salinas, Provincia De Santa Elena. Año 2017. (*Título de licenciada*). Universidad Estatal Península De Santa Elena, La libertad, Ecuador.
- Vásquez Muñoz , L. E., & Vega Plasencia, E. M. (2016). Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Influencia En La Liquidez De La Empresa Consermet S.A.C., Distrito De Huanchaco, Año 2016. (*Tesis de titulación*). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Vela Zavala, S., & Caro Anchay, A. (2015). *Herramientas Financieras en la Evaluacion del Riesgo de Credito*. Lima: Fondo Editorial Universidad Inca Garcilazo de la Vega.
- Villón Ramírez, E. D. (2018). Gestión De Cuentas Por Cobrar Y La Liquidez De La Empresa Transporte De Carga Por Carretera, En La Provincia Del Guayas Del Cantón General Villamil Playas Año 2016. (*Tesis de licenciatura*). Universidad Estatal Península De Santa Elena, La libertad, Ecuador.

## **ANEXOS**





**REPORTE  
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL  
TERCERA CATEGORIA E ITF  
ESTADOS FINANCIEROS**

Número de RUC:	20495625606	Razón Social:	COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA EIRL
Periodo Tributario:	2019	Rectificatoria:	SI
Número de Formulario:	0710		



Detalle en archivo



Detalle en archivo

**Balance General**

Balance General(Valor Histórico al 31 de dic. 2019)					
Activo			Pasivo		
Caja y bancos	359	578	Sobregiros bancarios	401	
Inv valor razonable y disp para la vta	360		Trib y aport sist pens y salud por pagar	402	514
Ctas por cobrar comerciales - terc	361	22675	Remuneraciones y particip por pagar	403	348
Ctas por cobrar comerciales - relac	362	12225	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	8933
Ctas por cob per, acc, soc, dir y ger	363		Ctas por pagar comerciales - relac	405	
Ctas por cobrar diversas - terceros	364		Ctas por pagar acción, directores y ger	406	
Ctas por cobrar diversas - relacionados	365		Ctas por pagar diversas - terceros	407	
Serv y otros contratados por anticipado	366		Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	
Estimación ctas de cobranza dudosa	367		Obligaciones financieras	409	85664
Mercaderías	368		Provisiones	410	
Productos terminados	369		Pasivo diferido	411	
Subproductos, desechos y desperdicios	370		<b>TOTAL PASIVO</b>	412	95460
Productos en proceso	371		PATRIMONIO		
Materias primas	372		Capital	414	45419
Materiales aux, suministros y repuestos	373		Acciones de inversión	415	
Envases y embalajes	374		Capital adicional positivo	416	145184
Existencias por recibir	375		Capital adicional negativo	417	
Desvalorización de existencias	376		Resultados no realizados	418	
Activos no clas mantenidos para la vta	377		Excedente de revaluación	419	
Otro activos corrientes	378		Reservas	420	
Inversiones mobiliarias	379		Resultados acumulados positivos	421	8123
Inversiones inmobiliarias ( 1 )	380		Resultados acumulados negativos	422	
Ctiv adq en arrendamiento finan. ( 2 )	381	323719	Utilidad de ejercicio	423	210514
Inmuebles, maquinaria y equipo	382		Pérdida de ejercicio	424	
Depreciación de 1,2 e IME acumulado	383	43936	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	425	219800
Intangibles	384		<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	426	3152614
Activos biológicos	385				
Deprec act biol, amort y agota acum	386				
Desvalorización de activo inmovilizado	387				
Activo diferido	388				
Otros activos no corrientes	389				
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	390	3152614			



Estado de Resultados

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del 2019		
Ventas netas o ing por servicios		2131520
Desc , rebajas y bonif concedidas	462	
Ventas netas	463	2131520
Costo de ventas	464	
Resultado bruto Utilidad	466	2131520
Resultado bruto Pérdida	467	0
Gastos de ventas	468	-1262180
Gastos de administración	469	-658826
Resultado de operación utilidad	470	210514
Resultado de operación pérdida	471	0
Gastos financieros	472	
Ingresos financieros gravados	473	
Otros ingresos gravados	475	
Otros ingresos no gravados	476	
Enajen de val y bienes del act F	477	
Costo enajen de val y bienes a f	478	
Gastos diversos	480	
REI del ejercicio positivo	481	
REI del ejercicio negativo	483	
Resultado antes de part - Utilidad	484	210514
Resultado antes de part - Pérdida	485	0
Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del imp - Utilidad	487	210514
Resultados antes del imp - Pérdida	489	0
Impuesto a la renta	490	
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	210514
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	0

**REPORTE  
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2019**

**Impuestos y Determinación de Deuda**

Número de Ruc:	20495625606	Razón Social:	COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA EIRL
Periodo Tributario:	2019		
Número de Formulario:	0710	Rectificatoria:	SI

 [Detalle en archivo excel](#)     [Detalle en archivo PDF](#)

**Impuesto a la Renta de Tercera Categoría y Determinación de la Deuda**

IMPUESTO A LA RENTA		IMPORTE
Impuesto a la Renta	Utilidades antes de adiciones y deducciones	210514
	Pérdida antes de adiciones y deducciones	0
	Adiciones para determinar la renta imponible	
	Deducciones para determinar la renta imponible	
	Renta neta del ejercicio casilla(100 ó 101) + casilla 103 - casilla 105	210514
	Pérdida del ejercicio casilla(100 ó 101) + casilla 103 - casilla 105	0
	Ingresos exonerados	
	Pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores	
	Renta neta imponible casilla 106 - casilla 108	210514
	<b>TOTAL IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>62102</b>
	Saldo de pérdidas no compensadas	0
	Coefficiente o porcentaje para el cálculo del pago a cuenta	2.91
	Coefficiente	0.0291
Créditos sin devolución	Crédito por impuesto a la renta de fuente extranjera	123
	Crédito por reinversiones	136
	Crédito por inversión y/o reinversión - Ley del Libro	134
	Pagos a cuenta del Impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126
	Otros créditos sin derecho a devolución	125
	Sub Total (Cas. 113 - (123 + 136 + 134 + 126 + 125))	504
	Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127
Créditos con devolución	Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	-31973
	Retenciones renta de tercera categoría	130
	Ley 28843 (no incluir monto compensado contra pagos a cta de rta)	124
	Otros créditos con derecho a devolución	129
	Sub Total (Cas. 504 - Cas. (127 + 128 + 130 + 124 + 129))	30129
Pagos del ITAN (no incluir monto compensado contra pagos a cta de Rta.)	250	
Otros	279	
	Saldo del ITAN no aplicado como crédito	0



Determinación de la Deuda						
SALDO POR REGLARIZAR	A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	1. Devolución 2. Aplicación contra futuros pagos a cuenta y/o regularización	137		138	0
	A FAVOR DEL FISCO				139	29879
Actualización del Saldo				142		
<b>TOTAL DEUDA TRIBUTARIA</b>				<b>505</b>		<b>29879</b>
Saldo a favor del exportador				141		
Pagos realizados con anterioridad a la presentación de este formulario				144		
Interés moratorio				145		
<b>SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA</b>				<b>146</b>		<b>29879</b>
<b>IMPORTE A PAGAR</b>				<b>180</b>		

**Impuesto a las Transacciones Financieras - ITF y Determinación de la Deuda**

IMPUESTO A LA RENTA			IMPORTE
Impuesto a las Transacciones Financieras	Monto total de pagos realizados en el ejercicio gravable		155
	Monto de pagos realizados en el ejercicio gravable - utilizando dinero en efectivo o Medios de pago		156
	Pagos efectuados sin utilizar dinero en efectivo ni Medios de pago		157
	15% sobre el total de pagos realizados en el ejercicio gravable (15% de la Cas 155)		158
	Base imponible - Alicuota del ejercicio - exceso del 15% del Total de pagos (Cas 157 - Cas 158)		159
	ITF - Impuesto a pagar - Base Imponible x 0.0005% x2		160
Determinación de la Deuda			
SALDO POR REGLARIZAR	A FAVOR DEL FISCO		161
<b>TOTAL DEUDA TRIBUTARIA</b>			<b>565</b>
Saldo a favor del exportador			143
Pagos realizados con anterioridad a la presentación de este formulario			163
Interés moratorio			164
<b>SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA</b>			<b>165</b>
<b>IMPORTE A PAGAR</b>			<b>181</b>

CONSTANCIA DE PRESENTACIÓN

Identificación de la Transacción

Número de orden: 750537189-80  
Fecha: 2019-04-02 22:46:11

Datos de la Declaración

RUC: 20495625606  
Nombre o Razón Social: COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA EIRL  
Formulario: 0708-PDT RENTA ANUAL TERCERA CATEGORIA 2018  
Periodo: 13/2018  
Rectificatoria: No

Detalle de Tributos		Deuda	Pago
Tributos		0	0
RENDA - REGULAR. - 3RA. CATEG.		S/. 0	S/. 0
Totales			

Scanned by Easy Scanner

NC: 12725514

PDTvs: 1.0

PDTvp:

<b>ONAT</b> DECLARACIÓN	<b>DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA</b> <b>TERCERA CATEGORIA</b> Ejercicio gravable 2018		Copia para el Contribuyente
	PAGO	RUC	
	<b>708</b>	<b>20495625606</b>	
	RAZON SOCIAL	<b>COMERCIO Y TRANSPORTES JIBA EIRL.</b>	

**1.- ESTADOS FINANCIEROS**
**I.-Balance General**

ACTIVO	Valor Histórico Al 31 Dic. de 2018	
Caja y Bancos	359	17,560
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360	
Cuentas por cobrar com.- terceros	361	206,490
Ctas por cobrar com - relacionadas	362	
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363	
Cuentas por cobrar div. - terceros	364	
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365	
Serv. y otros contratad. p anticip.	366	
Estimación de ctas cobranza dudosa	367	
Mercaderías	368	
Productos terminados	369	
Productos, desechos y desperdic.	370	
Productos en proceso	371	
Materias primas	372	
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373	26,780
Envases y embalajes	374	
Existencias por recibir	375	
Desvalorización de existencias	376	
Activos no ctes manten. p la venta	377	
Otros activos corrientes	378	
Inversiones mobiliarias	379	
Inversiones inmobiliarias	380	
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381	
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	778,791
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	383	(97,476)
Intangibles	384	
Activos biológicos	385	
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386	
Desvalorización de activo inmoviliz	387	
Activo diferido	388	64,737
Otros activos no corrientes	389	
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>996,882</b>
PASIVO	V.Histórico 31 Dic 2018	
Sobregiros bancarios	401	
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	6,845
Remuneraciones y participaciones por pagar	403	
Ctas p pagar comercial - terceros	404	
Ctas p pagar comer - relacionadas	405	
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406	
Ctas por pagar diversas - terceros	407	
Ctas p pagar divers - relacionadas	408	
Obligaciones financieras	409	178,647
Provisiones	410	
Pasivo diferido	411	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>185,492</b>

PATRIMONIO		Valor Histórico Al 31 Dic. de 2018	
Capital	414	454,419	
Acciones de Inversión	415		
Capital adicional positivo	416	275,741	
Capital adicional negativo	417		
Resultados no realizados	418		
Excedente de revaluación	419		
Reservas	420		
Resultados acumulados positivo	421		
Resultados acumulados negativo	422		
Utilidad de ejercicio	423	81,230	
Pérdida del ejercicio	424		
TOTAL PATRIMONIO	425	811,390	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	996,882	

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos			
		Importe Al 31 Dic. de 2018	
Ventas Netas o ingresos por servicios		461	2,210,805
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas		462	
Ventas Netas		463	2,210,805
(-) Costo de Ventas		464	
Resultado Bruto	Utilidad	466	2,210,805
	Pérdida	467	0
(-) Gastos de venta		468	(1,663,055)
(-) Gastos de administración		469	(466,520)
Resultado de operación	Utilidad	470	81,230
	Pérdida	471	0
(-) Gastos financieros		472	
(+) Ingresos financieros gravados		473	0
(+) Otros ingresos gravados		475	0
(+) Otros ingresos no gravados		476	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo		477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo		478	
(-) Gastos diversos		480	
REI Positivo		481	
REI Negativo		483	
Resultado antes de participaciones	Utilidad	484	81,230
	Pérdida	485	0
(-) Distribución legal de la renta		486	
Resultado antes del impuesto	Utilidad	487	81,230
	Pérdida	489	0
(-) Impuesto a la Renta		490	
Resultado del ejercicio	Utilidad	492	81,230
	Pérdida	493	0

### Guía de entrevista

La presente entrevista tiene como finalidad recabar información relacionada con la investigación titulada: *Gestión de las Cuentas por Cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa comercio y transportes JIBA EIRL 2018- 2019*, marque con un aspa (X) la alternativa de su elección.

1. ¿Considera más importante a las ventas que la propia liquidez de la empresa?  
a) Si  
b) No

2. ¿Realiza usted alguna estrategia para aumentar los ingresos de la empresa? ¿Si es así puede describirla? a) Si  
b) No  
Describe:

---

—

---

—

---

—

3. ¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas a la empresa comercio y transportes JIBA E.I.R. L? a) Si  
b) No

4. ¿Se tienen en consideración criterios al evaluar el otorgamiento de una venta al crédito? a) Si  
b) No

5. ¿Se evalúa la condición financiera del cliente antes de aprobar una venta al crédito? a) Si  
b) No  
¿Con que frecuencia? \_\_\_\_\_

6. ¿Tiene usted claro las políticas de crédito de la empresa?



- a) Si
  - b) No
  - c) Regular
7. ¿Qué criterios tiene en consideración la empresa al evaluar el otorgamiento de crédito?
- a) Impuestos
  - b) Referencia de proveedores
  - c) Referencia de Bancos
  - d) Historial Crediticio
  - e) Ninguna
8. ¿Se tiene establecida y documentada las políticas para otorgar una venta al crédito? a) Si
- b) No
9. ¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?
- a) Si
  - b) No
10. ¿Cree usted que la política de cobranza debería ser revisada?
- a) Si
  - b) No
  - c) Talvez
11. ¿Cuenta con un registro en relación de sus clientes a los que otorga venta al crédito? a) SI
- b) No
12. ¿Sabía usted que una empresa que no es líquida puede correr el riesgo de desaparecer? a) Si
- b) No
  - c) Puede ser
13. ¿Cuál siente que es la debilidad de la empresa?
- a) Venta
  - b) La cobranza
  - c) El personal
  - d) otros
14. ¿Existe una frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar a los clientes?
- a) Si

b) No

15. ¿Cuál es la frecuencia de la recuperación de las cuentas por cobrar a sus clientes?
- a) Hasta 30 días
  - b) 31 días – 90 días
  - c) más de 90 días
16. ¿Qué criterios realiza la empresa para evaluar las cuentas por cobrar?
- a) Índices y /o ratios
  - b) antigüedad de las cuentas por cobrar
  - c) Importe de la venta
  - d) Ninguno
17. ¿La empresa tiene definido un procedimiento en caso que, el cliente se retrase en el pago? a) Si  
b) No
18. ¿Considera usted que la falta de liquidez perjudica en gran medida a la empresa? a) Si  
b) No
19. ¿Se consideran aspectos en la empresa para gestionar el riesgo de liquidez? a) Si  
b) No
20. ¿La empresa cuenta con un procedimiento para analizar las cuentas por cobrar a los clientes? a) Si  
b) No
21. ¿La empresa es constante en la recuperación de las cuentas por cobrar a sus clientes? a) Si  
b) No
22. ¿Las estrategias de cobranzas implementadas contribuyen con la recuperación de las cuentas por cobrar a) Si  
b) No
23. ¿Existe un área de llevar el control de las ventas al crédito que otorga la empresa? a) Si  
b) No
24. ¿Los medios de cobranza que emplea la empresa generan resultados óptimos? a) Si  
b) No

25. ¿Considera que las políticas de cobranza que emplea la empresa son eficientes?
- a) Si
  - b) No