FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS

CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AVICOLA ELITA EIRL, TRUJILLO 2015

PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

AUTORAS:

BACH. IVONNE CAROL SUAREZ CASTILLO

BACH. MILAGROS MARICIELO BECERRA LINARES

ASESORA:

DRA. CARMEN ELVIRA ROSAS PRADO

PIMENTEL - PERÙ

2017

CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AVICOLA ELITA EIRL, TRUJILLO 2015

Aprobación de la tesis

Grado académico. Apellidos y nombres
Asesor metodólogo

Grado académico. Apellidos y nombres
Asesor especialista

Grado académico. Apellidos y nombres
Presidente del jurado de tesis

Grado académico. Apellidos y nombres
Secretario del jurado de tesis

Grado académico. Apellidos y nombres
Vocal del jurado de tesis

ANEXO N°5

DECLARACION JURADA

[ ] Proyecto [X] Desarrollo de Tesis

Yo Milagros Maricielo Becerra Linares, con DNI N° 71435814 Con código N° 2141811559; Y Ivonne Carol Suarez Castillo con DNI N° 46853359 con código N°2141819870, estudiantes de la modalidad de Programa Académico de Segunda Titulación; del ciclo X de la escuela Académica Profesional de Contabilidad y la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Señor de Sipán.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

1. Somos autoras del proyecto e informe de investigación titulada:
   Cuentas por Cobrar y su Efecto en la Liquidez de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015, la misma que se presentó para optar por el Título Profesional De Contador Público.
2. Que, el título de investigación es auténtico y original.
3. Que, el proyecto e informe de investigación presentado no ha sido plagiada ni de forma total o parcialmente.
4. He respetado las normas de citas y referencias para las fuentes consultadas.
5. Que, el proyecto e informe de investigación presentada no atenta contra los derechos del autor.
6. Los datos presentados en los resultados reales, no han sido falsificados, ni duplicados, ni copiados.
7. El proyecto e informe de investigación no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener ningún grado académico previo o título profesional.

Asumo frente UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN cualquier responsabilidad y cargas económicas que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la tesis. En consecuencia, me hago responsable frente a la UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN y frente a terceros, de cualquier daño que pudiera ocasionar ya sea fraude, Plagio, autoplagio, piratería o falsificación, asumiendo las consecuencias, sanciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumpliendo de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido de la tesis. Bajo el sosteniéndome a la normatividad vigente de la UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN.

Becerra Linares Milagros Maricielo
DNI N°71435814

Suarez Castillo Ivonne Carol
DNI N°46853359

A mis padres, que con dedicación y esfuerzo me brindan su apoyo incondicional permitiéndome seguir con éxito mi carrera profesional.

Ivonne

A nuestro padre Celestial por brindarme la fortaleza espiritual y por estar siempre a mi lado ofreciéndome todo lo necesario en esta vida para seguir por el mejor camino.

Milagros

AGRADECIMIENTO

A Dios, por permitirnos llegar hasta esta etapa de nuestras vidas, por los triunfos y también por los momentos difíciles que afrontamos los cuales nos han enseñado a superarnos cada día más.

A nuestra Universidad Señor de Sipán por haber aceptado ser parte de ella y por haber abierto las puertas de su seno académico científico para poder seguir con nuestros estudios, así como también a los diferentes docentes que brindan sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante día a día.

A nuestra Asesora de Tesis la Dra. Carmen Elvira Rosas Prado por habernos brindado la oportunidad de acercarnos y brindarnos a su capacidad y conocimiento científico, así como también habernos tenido toda la paciencia del mundo para guiarnos durante todo el desarrollo de la tesis.

Nuestro agradecimiento también va dirigida al Gerente Propietario de la Empresa "Avícola Elita EIRL" la señora Marianella Vásquez Gutiérrez por haber aceptado que se realice nuestra tesis en su prestigiosa empresa.

Y para finalizar, también agradezco a todos los que fueron mis compañeros de clase durante todos los niveles de la Universidad ya que gracias al compañerismo, amistad y apoyo moral han aportado en un alto porcentaje a nuestras ganas de salir adelante en nuestra carrera profesional.

Ivonne Suarez C. Milagros Becerra L.

RESUMEN

El trabajo de Investigación titulado Cuentas por cobrar y su efecto en la Liquidez de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015, tiene como objetivo principal Determinar el efecto de las estrategias de cobranza de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa AVICOLA Elita EIRL, Trujillo 2015.

La población objeto de estudio en la investigación estará conformada por todos los trabajadores de LA EMPRESA AVICOLA ELITA EIRL, lo cual, según el registro de planilla de la empresa indica que tiene laborando actualmente 07 trabajadores.
Como la muestra poblacional es menor a 30, se trabajara con el total de la población a estudiar, lo cual estará conformado todos los trabajadores activos de LA EMPRESA AVICOLA ELITA EIRL, que según el registro de planilla menciona que cuenta con 07 trabajadores. El tipo de investigación es Descriptiva – Aplicativa debido a que veremos el efecto que causa la V1 en la V2.

En cuanto al análisis de la información y datos obtenidas se concluyó que existe un efecto significativo y directo de la liquidez de la empresa en donde las inadecuadas acciones existentes no son aplicadas de manera óptima, se observa además que el nivel alto de morosidad, en ese sentido se plantea una propuesta para mejorar estos aspectos, donde además se evidenció que tanto a nivel internacional la realidad es muy similar en cuanto al estudio de estas variables.

Palabras claves: Cuentas por cobrar – Liquidez – Rentabilidad

ASTRACT

In this research will identify problems in the company and at the same time propose solutions that directly improve the accounting system and the solvency of the accounts. Achieving this goal contributes to solid bases to control and streamline administrative activity.

The study population research will consist of all company employees ELITA AVICOLA EIRL, which, according to the registration form indicates that the company is currently working 07 workers.

As the population sample is less than 30, it will work with the total study population, which will comprise all active workers of the company AVICOLA EIRL ELITA, which the payroll record mentions that has 07 workers. The research is descriptive - Applicative because we will see the effect that causes the V1 V2.

in analyzing information and data obtained it was concluded that there is a significant and direct effect on the liquidity of the company where inadequate existing measures are not applied optimally, it is further noted that the high level of delinquency, in that meaning arises a proposal to improve these aspects, where he also became clear that both international reality is very similar in the study of these variables.

Key Word: Accounts receivable - Liquidity - Profitability

INTRODUCCION

La presente tesis titulada Cuentas por Cobrar y su efecto en la Liquidez de la empresa Avícola Elita EIRL, ha sido desarrollada sobre la base de información documental, descriptiva

En la actualidad las empresas del sector avícola constituyen un aporte importante en la economía de nuestra Región,

Sin embargo la situación social que atraviesa la economía nacional y la imposibilidad de efectuar pagos al contado obliga a muchas empresas a efectuar ventas al crédito que forman parte de las políticas diseñada para llegar a una mayor cantidad de clientes.

Entonces las políticas crediticias se encuentran principalmente conformadas por las normas y análisis de crédito como fuente de financiamiento a corto plazo, estas comprenden el descuento, periodo por pronto pago y periodo de crédito, que sirven como guía para determinar cómo manejar diferentes tipos de problemas.

Es así que esto nos lleva a establecer que los procedimientos de cobranza deben estar acordes con las políticas, tomando en consideración las diferentes modalidades de cobranza que deberá adoptarse, para evitar índices de morosidad muy alto.

Los problemas de gran parte de las empresas empiezan con los créditos mal otorgados, que al tiempo se convierten en problemas de cobranza, dando por consecuencia que las cuentas no cobradas le empiecen a disminuir sus utilidades y afectar de este modo su liquidez.

Ahora bien la liquidez de una empresa es parte integral de las proyecciones financieras y presupuestales de acuerdo al negocio, puesto que sin el

conocimiento de la capacidad de la empresa para generar un determinado flujo de efectivo, es imposible hacer cualquier proyección, o de iniciar cualquier proyecto futuro y en esas condiciones sería arriesgado e irresponsable asumir compromisos sin tener la certeza de poder cumplirlos.

Por otro lado la morosidad se ha convertido en uno de los principales problemas para las empresas, la cuales se centran principalmente en problemas de liquidez, en tener que utilizar el beneficio acumulado para cubrir impagos o retrasos; la negoción de plazos más largos con los proveedores; reducción del personal e incluso al cierre de la empresa por este motivo.

En este sentido las ventas que se llevan a cabo presentan beneficio pero también provocan riesgos, por ello, se debe considerar la aplicación de una política efectiva de la administración de crédito. Asimismo la eficacia de las políticas de crédito de una empresa puede ejercer un impacto significativo en su desempeño general, y para que una empresa esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes debe: establecer políticas de crédito y cobranza, y de igual modo evaluar cada solicitante de crédito en particular. (Aguilar, p2)

INDICE

DEDICATORIA iii
AGRADECIMIENTO v
RESUMEN vi
ASTRACT vii
INTRODUCCION viii
CAPITULO I 13
I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 14
1.1. Situación Problemática 14
1.2. Formulación del problema 17
1.3. Delimitación de la investigación 17
1.4. Justificación e importancia de la investigación 17
1.5. Limitaciones de la investigación: 18
1.6. Objetivos de la investigación 18
1.6.1. Objetivo general. 19
1.6.2. Objetivos específicos. 19
CAPITULO II 20
II. MARCO TEORICO 21
2.1. Antecedentes de Estudios 21
2.2. Estado del Arte 25
2.3. Sistemas teórico conceptuales 26
2.4. Definición de la terminología 37
CAPITULO III 39
III. MARCO METODOLÓGICO 40
3.1. Tipo y diseño de la investigación 40
3.2. Población y Muestra 40
3.3. Hipótesis 40
3.4. Variables 41
3.5. Operacionalización 41
3.6. Abordaje metodológico, técnicas e instrumentos de recolección de datos 42

3.7. Procedimientos para la recolección de datos 43
3.8. Análisis Estadísticos e interpretación de los datos 43
3.9. Principios éticos 43
3.10. Criterios de rigor científico 44
CAPITULO IV 46
IV. ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS 47
4.1. Resultados en tablas y gráficos 47
4.2. Discusión de resultados 55
CAPITULO V 56
V. PROPUESTA 57
CAPITULO VI 63
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 64
6.1. Conclusiones 64
6.2. Recomendaciones 65
REFERENCIAS 66
ANEXOS 68

Índice de gráficos

Gráfico 1 Resumen de la Lista de Cotejo 47
Gráfico 2 Politicas de Cobranza 48
Gráfico 3 Percepciòn de Morosidad 49
Gráfico 4 Tecnicas de Cobranza 50
Gráfico 5 Informe del Analista de Credito 51
Gráfico 6 Solicitud de Credito 52
Gráfico 7 Liquidez 54

Índice de Tablas

Tabla 1 Operacionalización cuentas por cobrar 41
Tabla 2 Operacionalización cuentas por cobrar 42
Tabla 3 Resumen de la lista de cotejo..... 47
Tabla 4 Políticas de cobranza 48
Tabla 5 Percepción de morosidad 49
Tabla 6 Técnicas de cobranza..... 50
Tabla 7 Informe del analista del crédito 51
Tabla 8 Solitud de crédito 51
Tabla 9 Liquidez 53
Tabla 10 Estudio de factibilidad..... 58
Tabla 11 Vencimiento de las cuentas por cobrar..... 60
Tabla 12 tratamiento de las cuentas por cobrar por vencerse..... 61
Tabla 13 Formato de relación de cobranza 62

Índice de anexos

Anexo 1 Lista de Cotejo de Cuentas por Cobrar 69
Anexo 2 Estados Financieros..... 71
Anexo 3 Resultados de la Encuesta..... 75
Anexo 4 Formato de Página de Presentación de la Aprobación……78
Anexo 5 Declaración Jurada……..79
Anexo 6 Fichas de Validación de Instrumentos……80

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACION

I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Situación Problemática

Según actualidad empresarial (2010) “explica que una empresa la liquidez es uno de los puntos más importantes, los indicadores de liquidez son parte los indicadores financieros y son importantes ya que determinan si es que la empresa puede cubrir sus obligaciones a corto plazo, en otras palaras que si el pago de sus proveedores así como los gastos de la empresa, entre otros. Es importante que exista liquidez ya que nos a ayuda a afrontar el pago de las deudas contraídas, es decir pago de proveedores, mano de obra y dividendos, y también nos ayuda a saber a afrontar situaciones inesperadas o considerar otros negocios que se consideran rentables”.

A Nivel Internacional

“En la actualidad las empresas desarrollan diferentes criterios de cuentas por cobrar en el cual la liquidez se desarrolla de acuerdo a su manejo y evolución. Es decir las empresas avícolas realizan documentos de compromiso de pago al establecerse créditos a los clientes, de esa manera se tendrá la seguridad de recibir, así mismo la liquides de la empresa aumentar”. (Faxas, 2011)

“Tal es el caso de Asia que en los 11 años desde el año 2000, la industria de carne de pollo creció en 4.3% por año en comparación con una cifra global menor a 4%. En consecuencia, la participación de Asia del total mundial creció de un poco menos de 32% a un poco más de 33%, a lo que la producción subió de 18.7 millones de toneladas a 29.6 millones de toneladas. La tendencia alcista ha continuado de tal manera que este año 2013 la producción de carne de pollo en Asia estará cerca de las 31 millones de toneladas, mientras que para el año 2014 la producción superará esto, y mantendrá su cuota de 33% del pronóstico global total, donde en el 2011 los nueve países asiáticos produjeron más de 1 millón de toneladas de carne de pollo con una producción combinada de casi 24.5 millones de toneladas, representando más de 82% del total regional. Siendo China el mayor productor en la cual su producción estimada fue de 12,3 millones de

toneladas representando más de 41% de la producción” (Avícola, 2013)
“En donde numerosas empresas que se dedican a la venta de carne de pollo han aumentado su crecimiento tal es el caso de la empresa Sisters Food Group, uno de los productores de alimentos más grandes de Gran Bretaña y una de las 10 empresas privadas más grandes del Reino Unido, el cual suministra cerca de un tercio de todos los productos avícolas que se consumen en el Reino Unido, a principios de 2014 , la compañía anunció una de varios millones de libras la expansión de su planta de procesamiento de cerca de Glasgow.Según expansión CNN (2009) explica que Pilgrim's Pride Corporation, se encontró en bancarrota la mayoría del año 2008, la cual estaba afectada por los altos costos de alimentación y de animales y de combustibles”

A nivel nacional:

“Las empresas avícolas en nuestro país han ido incrementando, siendo esta actividad considerada de mayor aceptación por ser de rubro alimenticio, sin embargo con respecto a los créditos que se ofrecen a los clientes existen grandes deficiencias, debido al incumplimiento de los mismos, afectando así la liquidez de la empresa”.

“En el estudio APOYO Consultoría, elaborado por la ***Asociación Peruana de Avicultura (APA)***, nos muestra que nuestro país se encuentra dentro de los 20 principales productores avícolas del mundo con un total de 1,172 miles de toneladas métricas en el 2012, e incluso supera a países sudamericanos tales como Venezuela y Colombia y a otros países tales como Australia, Canadá, Sudáfrica y Corea del Sur, quienes según la data de ventas por ese rubro obtuvieron 11 millones en el 2012”.

“Sabemos que la avicultura tiene una importante participación en el país ya que el índice per cápita muestra que el consumo es de 60 kilos en la capital y de 39 kilos a nivel nacional. Lo que indica que hubo una participación del 23% y con respecto a su exportación en el año 2012 fue de US$2.694 millones según aseveraciones de Vera (2012) manifestado en el diario El Comercio. Es así que en el 2014 el consumo en nuestro país ha

incrementado a 53%”. (Diario El Comercio, 2012).

A nivel local:

En este marco, la empresa AVICOLA ELITA EIRL, ubicada en nuestro medio, Trujillo, también dedicada al rubro avícola, viene atravesando serios problemas en su liquidez. Este ente, en el cual se basa nuestro estudio, traspasa por inconvenientes para responder a sus compromisos de pago, es decir la empresa no tiene la capacidad para asumir sus deudas en el plazo que ha pactado, lo cual está generando grandes molestias a sus proveedores de financiamiento, tanto con los terceros y socios. Esta problemática, es principalmente porque no existe un buen control en sus políticas de crédito y por ende en sus cobranzas, ya que no se cuenta con el personal preparado para hacer el seguimiento de los clientes que mantienen deuda con la empresa, ello ha llevado a ocasionar lentitud en la rotación de mercaderías, pues no se cuenta con efectivo para adquirir con prontitud los requerimientos de nuestros clientes. Además, tiene un efecto de contrapartida, pues si los clientes no pagan, la empresa no tiene efectivo para pagar sus deudas.

Esto indica que la empresa no realiza una exhaustiva evaluación de riesgos, en su afán obtener mayor rotación en su giro de negocio, brinda créditos, sin medir la capacidad de pago de sus clientes, y analizar si estos están en la capacidad de responder con responsabilidad el mencionado compromiso. A su vez, no ejercer evaluación de riesgos, lo cual implica que el ente debería detectar fraudes y contar con una estrategia para enfrentar dicha contingencia así como monitorear los cambios. Así mismo, la empresa AVÍCOLA ELITA EIRL, en la actualidad no viene llevando a cabo un sistema de control de las actividades, es decir no inspecciona la labor de la aplicación de créditos. Estas complicaciones se ven acrecidos por la ausencia de información que los trabajadores necesitan cuando estos son solicitados por los clientes.

En tal sentido, resulta de mucha importancia, analizar esta temática y hacer los ajustes necesarios a fin de dinamizar la actividad económica de la empresa sin ser tan contemplativo con nuestros clientes, sino incentivando a

su pronta cancelación de deuda que permita a la entidad asumir los suyos también.

Por ello, el presente trabajo de investigación pretende determinar el efecto del control de la política de crédito y cobranza en la liquidez de la empresa Elita EIRL, Trujillo 2015.

1.2. Formulación del problema

¿Cuál es el efecto del control de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015?

1.3. Delimitación de la investigación

La empresa Avícola Elita EIRL, 2015, ubicada en Av. Túpac Amaru N°632 Urb. Las Quintanas - Trujillo.

1.4. Justificación e importancia de la investigación

La presente investigación será de mucha ayuda para la empresa Avícola Elita EIRL a bien de poder enriquecer su mecanismo de control de la política de crédito, cobranza y su efecto en la liquidez. Así mismo, servirá de material didáctico para estudiantes e interesados en el tema en fortalecimiento e incremento del conocimiento.

Es de gran inquietud la manera como está afectada la empresa Avícola Elita EIRL por el procedimiento de cobro de cuentas a los clientes, de esta manera se retarda el flujo de dinero afectando al departamento contable y arrastrando los saldos incorrectos que tienen las cuentas por cobrar.

La investigación determina los problemas en dicha empresa y al mismo tiempo plantea soluciones que mejorarán directamente el sistema contable y la solvencia de las cuentas. Alcanzar este objetivo contribuye a generar bases sólidas que permitan controlar y agilizar la actividad administrativa.

Con la aplicación de estrategias de cobranza se pretende contribuir con el cumplimiento de objetivos deseados, mediante el establecimiento favorable

a la ejecución por personas que operan en las funciones de un departamento, así como también el desarrollo de la organización y obtener satisfactoriamente un estado elevado de excelencia de manera que logrando la esperada rentabilidad en la cobranza se logra un éxito y mejor funcionamiento en la organización.

El planteamiento inicial de nuestra investigación se debe a la importancia en conocer las herramientas de una eficiente y adecuada gestión de las cuentas por cobrar, que permita una administración favorable del capital de trabajo.

En el presente trabajo de investigación, se han identificado los distintos problemas planteados, cuyos resultados pueden ser útiles para las empresas industriales del rubro de fabricación de plástico, a través de la solución de los problemas más acuciantes y explicar los fenómenos relevantes que se presenten.

Conociendo los conceptos de la gestión de las cuentas por cobrar, se podrá entender la importancia de la aplicación de herramientas y técnicas adecuadas para su eficiente gestión, de forma que se permitan lograr los objetivos y planes trazados durante un determinado período.

Asimismo, permitirá conocer los efectos o desfases que podrían ocurrir, sino se aplican las herramientas, técnicas y conceptos adecuados en la gestión de cuentas por cobrar en una organización o empresa del rubro investigado.

La investigación servirá como fuente de consulta y de referencia para futuras investigaciones del mismo rubro.

1.5. Limitaciones de la investigación:

Los accesos a la información de los estados financieros no fueron de manera inmediata el mismo que se solucionó a los pocos días de haberse solicitado.

1.6. Objetivos de la investigación

1.6.1. Objetivo general.

Determinar el efecto de las estrategias de cobranza de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa AVICOLA Elita EIRL, Trujillo 2015.

1.6.2. Objetivos específicos.

1. Diagnosticar el control de la política de cobranza de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015.

2. Determinar la liquidez de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015.

3. Comprobar que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015.

4. Proponer nuevas estrategias de cobranza en la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

II. MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de Estudios

2.1.1. A nivel internacional

(Elsevier. S., 2014) “Liquidez y cotización respecto al valor neto de los activos de los REIT españoles (las SOCIMI)”. Concluyó que una opción eficaz para la obtención de liquidez es la constitución de una SOCIMI si se quisiera capitalizar sus activos inmobiliarios así mismo esta liquidez de SOCIMI en la actualidad es moderada y se busca en medio plazo mejorar aumentando el tamaño de SOCIMI y así disponer de series históricas de rentabilidades más amplias”.

(Amaral C. & Kramel J., 2015) “Liquidez del mercado secundario obligaciones: la dinámica de los últimos, factores determinantes y las iniciativas. Concluyo que la liquidez del mercado secundario un alto aporte de obligaciones a pesar de ser bajo y en los mercados internacionales se observa que la liquidez de bonos es mejor que los bonos soberanos”.

(Castillo & B, 2012) “Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo. Concluyo que realizó la propuesta para que, en los próximos tres años, la administración de los inventarios y la recuperación de las cuentas por cobrar se realizarán con mayor eficiencia, y una mejor negociación con los proveedores con lo cual se estima la compañía tendrá la capacidad para poder realizar inversiones de corto plazo, lo cual representará ingresos por concepto de intereses por estas inversiones. La administración de la liquidez depende de la planificación estratégica de cada compañía, lo cual debe incluir la administración eficiente de todos los recursos, pero en el tema de liquidez se debe poner mayor énfasis en el rubro de inventarios y cuentas por cobrar”.

(Parada J. V., 2015) “Modelos de Riesgo de Liquidez, concluye que La estrategia para realizar este trabajo de investigación fue recopilar y reunir en un solo documento la información más importante durante la crisis suprime.

Después de detectar la problemática se propusieron objetivos que fueron desarrollados con una investigación extensa sobre la administración de riesgos, riesgos financieros y sobre todo para el riesgo de liquidez y los modelos que lo cuantifiquen. En esta investigación se resuelve la problemática principal que tienen las instituciones financieras por no contar con modelos que les ayuden a cuantificar el riesgo de liquidez. Esto se logra a través de la aportación de tres modelos de riesgo de liquidez para la cuantificación de riesgo de liquidez de mercado y riesgo de liquidez estructural. Los primeros dos modelos ayudan a cuantificar el primer tipo de riesgo y el tercer modelo ayuda a medir el riesgo de liquidez estructural".

(Lazo, 2014) "Caracterización de las herramientas de control de liquidez de los sistemas bancarios de Ecuador, Colombia y Perú, concluye que la comparación de las herramientas de medición de la liquidez entre sistemas bancarios privados de economías dolarizadas con las no dolarizadas ha sido una labor bastante compleja y, en algunos casos improcedente, dado que sus estructuras, objetivos y niveles son diversos porque responden a la naturaleza del sistema monetario vigente en cada economía; en Ecuador, la ausencia de un banco central con funciones de prestamista de última instancia, es fundamental en la cobertura de riesgo de liquidez de sus instituciones financieras".

(Noriega Castro , 2011) "Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la forma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala concluye que es de vital importancia aplicar políticas, procedimientos y períodos de crédito que se adecuen al giro del negocio, proyectando beneficios económicos a las empresas; además de aplicar medidas de control y seguimiento a dichas políticas conforme las necesidades y evolución del negocio".

(Uceda, 2014) "Las políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L en la ciudad de lima periodo 2013, concluye que Se determinó que las políticas de ventas al crédito si influyen en la morosidad de los clientes de la empresa

Import Export Yomar E.I.R.L. del año 2013, según evaluación y análisis a una muestra de 100 clientes, se determinó que la morosidad, es a consecuencia del incumplimiento de los requisitos normados en las tres políticas de créditos establecidas por la empresa".

(Castañeda, 2013)"La morosidad y su impacto en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la agencia real plaza de la caja municipal de ahorro y crédito de Trujillo 2010-2012, concluye que la morosidad tuvo un impacto negativo en el alcance de los objetivos, pues el incremento de la morosidad provoca menos colocaciones; deterioro de la cartera; provisiones; rotación de los colaboradores y por ende poca rentabilidad; gastos y pérdidas en la Ag. Real Plaza lo cual se corroboró en la encuesta y entrevista realizada a los colaboradores y administradora de la agencia en estudio".

2.1.2. A nivel nacional.

(Suarez Torres E. , 2014) "El sistema de detracciones y su influencia en la liquidez de la empresa Castilian Enterprise unión sucursal Perú de la ciudad de Trujillo año – 2013. Es de tipo inductivo - deductivo donde tuvo como muestra a 30 trabajadores del área de contabilidad, administración y finanzas de la empresa Castilian Enterprise Unión, utilizo como técnica de investigación una encuesta y como instrumento una guía de análisis documental, cuestionario, videos, discos para la recopilación de datos. Concluyo que en la empresa Castilian Enterprise Unión las detracciones tienen influencia en la liquidez porque en el banco de la nación tienen un capital de trabajo paralizado por consiguiente para el cumplimiento de sus obligaciones comerciales no pueden disponer de ello".

(Vásquez Pacheco, 2015) "El impuesto a la renta y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas industriales de Chimbote, 2014. El estudio es no experimental, retrospectivo, correlacional y de nivel cuantitativo. Tuvo como muestra a 50 MYPES. Para obtener información utilizo como técnica de investigación la encuesta. Se concluyó que el pago del impuesto a la renta recude la liquidez de sus empresas asimismo reduce el capital de trabajo, del mismo modo se puede apreciar que existe una

relación significativa entre el pago del impuesto a la renta por parte de las MYPES encuestadas".

(Sanchez Roncal E., 2014) "Impacto Fiscal Tributario y Sus Efectos En La Rentabilidad Y Liquidez Para La Empresa Constructora ABC, Lambayeque 2013, concluye que: El sector construcción ha crecido, pero ello no ha significado reducción de la informalidad, por el contrario, los niveles de ésta muestran alarmantes. Las últimas estadísticas nos ubican como un país con una las tasas de informalidad más altas del mundo. Por la cual debe ser un motivo de preocupación debido que refleja una ineficiente distribución de recursos, y una ineficiente utilización de los servicios del estado, por consecuencia pone en riesgo el crecimiento del país, es evidente que la informalidad surge por la combinación de malos servicios públicos y un marco normativo que no beneficia a las personas naturales y jurídicas trasladarse al lado formal".

(Rubio C. & Salazar S. , 2013) "Diagnóstico económico - financiero para la gestión del riesgo de endeudamiento en la empresa Lactea S.A. de Trujillo 2011– 2012 concluyeron que para lograr una mejor gestión de riesgo de endeudamiento de una empresa es necesaria la aplicación adecuada y oportuna de los diferentes diagnósticos económicos y financieros tal es el caso de la empresa Láctea S.A".

(Oliveira G., 2011) "Plan de Mejora en la gestión de Créditos y cobranzas en las Tiendas Leoncito, concluye que un adecuado manejo que las políticas de crédito y cobranza se está logrando minimizar la morosidad y las pérdidas de las cuentas por cobrar, permitiendo así el crecimiento de la mencionada empresa".

(Vargas Rojas, 2013) "Factores macroeconómicos y de mercado de la iliquidez en el mercado bursátil peruano. Concluye que La contribución de este trabajo radica en su novedad dentro del mercado local y supone pasos iniciales a la profundización del análisis de liquidez del mercado bursátil local. De los resultados obtenidos, es interesante resaltar sobretodo en el mercado bursátil peruano que es manejado por órdenes de negociación y

donde no hay creadores de mercado, la relación significativa entre la iliquidez del mercado bursátil y la estructura temporal de tasas de interés que incorpora información de las primas por liquidez del mercado de deuda, obteniendo evidencia preliminar que existen sinergias por explotar entre la liquidez del mercado de renta variable y el de renta fija, por lo que las políticas deberían estar enfocadas a promover el desarrollo de este último, con la finalidad de generar la liquidez necesaria que permita forma una curva de rendimientos de mercado, y así profundizar y aprovechar la sinergia entre los mercados peruanos de renta fija y variable".

(Aguilar P., 2013) "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C. - año 2012, concluye que carece de una política de crédito eficiente, pues en la evaluación de los posibles clientes solo toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado, más no se hace un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento, que tienen los posibles clientes, en el cumplimiento con sus obligaciones con otros contratistas. Esto conlleva a que muchas veces Corporación Petrolera SAC, contrate a empresas, para que realicen esta labor, lo cual genera más gastos y esto afecta a la liquidez de la empresa".

(Manrique Anaya, 2012) "El factoring y su impacto en la liquidez de la mediana empresa en la actividad comercial en el Departamento de Lima, concluye que es un tema relacionado con la operatividad, las condiciones que deben prevalecer para la ejecución de este contrato, aspectos importantes como es el caso del análisis del bien o servicio prestado por el cliente, el estudio del mercado y de sus 5 posibilidades de éxito, la revisión del estado de situación económica y financiera de la empresa, y el estudio de la solvencia de los clientes del futuro contratante".

2.2. Estado del Arte

"Las cuentas por cobrar de una manera u otra representan las demandas monetarias de los deudores, En general, el manejo de las cuentas por cobrar exige a la empresa equilibrar el costo de otorgar el crédito y el beneficio

derivado de ellos. Como cada empresa tiene características de operación únicas que afectan su política de crédito no existe un modelo universal de optimización para determinar la política de crédito correcta para todas las empresas si hay varias técnicas generales de control de crédito. Evalúa las cuentas por cobrar mediante las siguientes dimensiones políticas de crédito y cobranza, percepción de morosidad, técnicas de cobranza, informe del analista del crédito y solicitud de crédito".

"Con respecto a la liquidez mide la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas, estas Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente. Para llevar a cabo las operaciones es importante mantener un nivel de capital de trabajo que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo. Para una adecuada evaluación flores mide la liquidez mediante los ratios de liquidez general, el ratio de prueba acida, y ratio capital de trabajo".

2.3. Sistemas teórico conceptuales

2.3.1. Cuentas por cobrar

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, Principios de administración financiera, 12va Edición , 2012) "indican que las cuentas por cobrar representan todas las demandas monetarias contra los deudores de cuentas abiertas (aquellas no justificadas por una promesa de pago firmada). Con frecuencia el término cuentas por cobrar queda limitado a las cuentas de clientes a cobrar (cantidades que deben los clientes en concepto de ventas de producto o servicios prestados en el curso normal del negocio). Son los activos que posee una empresa como consecuencia de hacer otorgado créditos a sus clientes; estas deben incluir en este rubro los documentos y cuentas por cobrar provenientes de operaciones relacionadas con el giro del negocio".

"En general, el manejo de las cuentas por cobrar exige a la empresa equilibrar el costo de otorgar el crédito y el beneficio derivado de ellos. Como

cada empresa tiene características de operación únicas que afectan su política de crédito no existe un modelo universal de optimización para determinar la política de crédito correcta para todas las empresas si hay varias técnicas generales de control de crédito". (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, Principios de administración financiera, 12va Edición , 2012, pág. 213)

Objetivos de las cuentas por cobrar

"El objetivo primordial de las cuentas por cobrar en las empresas consiste en fortalecer las ventas y ganar más clientes otorgándoles créditos, además de ello es fundamental como parte del proceso registrar todas las operaciones originadas por adeudos de clientes, de terceros o de funcionarios y empleados de la organización en general".

Importancia de las cuentas por cobrar

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "las cuentas por cobrar generalmente representan una de las partidas del activo más importantes en la empresa. Las cuentas por cobrar de clientes vencidas correspondientes a productos vendidos o servicios prestados constituyen las más significativas. No es de extrañar que las cuentas de comerciales terceros, represente un % significativo del activo circulante de una empresa".

Evaluación de las cuentas por cobrar

"Para la evaluación de las cuentas por cobrar se toma en consideración lo planteado por (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), quien menciona que se dimensionan en 5 factores, siendo estos las políticas de cobranza, percepción de morosidad, técnicas de cobranza, informe del analista del crédito y la solitud de crédito, estos se detallan a continuación":

Políticas de crédito y cobranza

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "indica que las condiciones económicas, los precios asignados a los productos y la calidad de los mismos, además de las políticas de crédito de las empresas son los factores más importantes que influyen en las cuentas por cobrar de una

empresa. Todas, excepto la última, escapan en gran medida al control de los directores de finanzas. (p.558) Entre los componentes de la misma se considera los indicadores descritos a continuación":

Estándares de créditos

"Las políticas de crédito pueden influir de manera importante en las ventas. El crédito es uno de los muchos factores que influyen en la demanda del producto de una empresa. Así, el grado en que el crédito puede favorecer la demanda depende de los demás factores implícitos, en ese sentido los estándares de crédito de la empresa definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente, estos estándares son fijados por La Gerencia, área de finanzas, área de ventas y cobranzas. Asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias en otras empresas, periodos promedio de pago y ciertos índices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito". (pág. 559)

Términos de crédito

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012) , "indica que los términos de crédito especifican el tiempo que se concede el crédito a un cliente y el descuento (si es el caso) que se le hará por pronto pago. Si bien la clientela de la industria a menudo determina los plazos del crédito. Es decir, son las condiciones de crédito de una empresa especifican los términos de pagos requeridos para todos los clientes que operan el crédito. Las condiciones del crédito cubren aspectos: descuento sobre pronto pago, período del crédito, período de descuento sobre pronto pago y fechas temporales. Una vez fijadas las condiciones del crédito, la dirección de finanzas, a través del departamento de crédito y cobranza, es la encargada de administrar las políticas". (pág. 261).

Periodo de crédito

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "el periodo de crédito es la forma en que una empresa puede incrementar la demanda de sus productos. El equilibrio radica entre la rentabilidad de las ventas adicionales y el rendimiento requerido sobre la inversión adicional en las cuentas por

cobrar.

Es decir, el Periodo del Crédito son decisiones básicas para determinar el número de días o de longitud del crédito comercial que se concederá a los clientes, pagar totalmente el valor de sus compras, sin pérdida de las utilidades o rentabilidad de la empresa. Los periodos de crédito generalmente se otorgan de acuerdo a la capacidad de pago de los clientes, se dan plazo de 30 a 45 días y en términos de longitud de 12 a 18 meses". (pág. 265)

Periodo de descuento por pronto pago y descuento por pronto pago

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012) L, "el periodo de descuento por pronto pago es el tiempo durante el cual puede recibirse un descuento por pagar de manera oportuna, Si bien técnicamente es una variable de las políticas de crédito, al igual que el periodo de crédito a menudo se mantiene en un lapso normal. Para muchas empresas el tiempo mínimo aproximado que podrían esperar entre el momento del envió de la factura al cliente y el momento en que este remita el cheque. Es decir, es el tiempo establecido por la empresa para conceder el descuento por pronto pago, si la deuda contraída es pagada en dos periodos establecidos: a los 10 días o 15 días de haber emitido la factura. El descuento por pronto pago implica un intento por acelerar el pago de las cuentas por cobrar. Aquí se debe determinar si una aceleración en las cobranzas compensaría una medida del costo del incremento del descuento".

(Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "lo deducen como un incentivo que concede la empresa a un comprador por pagos realizados con anterioridad al vencimiento programado de las deudas contraídas. Tienen como objetivo estimular a los clientes a que realicen el pago de sus deudas en un plazo de tiempo acordado previamente. Si una factura se debe en 30 días, una empresa puede ofrecer al comprador un descuento de, digamos, un 1% (15 días) y 2% (10 días)".

Fechas temporales

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "menciona que durante

los periodos flojos de venta, en ocasiones las empresas venden a los clientes sin exigir el pago durante un cierto tiempo. Es posible que esta fecha temporal se adapte al flujo de efectivo del cliente y estimule a la demanda entre consumidores que no pueden pagar si no es hasta más adelante de la temporada. De nuevo tenemos que comparar la rentabilidad de las ventas adicionales para determinar si las fechas son condiciones apropiadas por medio de las cuales estimular a la demanda. Las fechas temporales se deben dar en base a la realidad del mercado tomando en cuenta en base a la capacidad de pago de cada cliente y además se debe realizar un análisis de los sectores: agrícola (actividades de campo y ganadería), evaluar las temporadas adecuadas del cliente y en base a eso otorgar el crédito con términos de pago de acuerdo a su capacidad".

Incumplimiento de pago

(Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "se analiza no solo la demora en la cobranza, sino también la porción de las cuentas por cobrar que no se recuperan. Las distintas políticas de estándares de crédito incluirán varios factores. Las políticas óptimas de estándares de crédito no son por fuerza las que reducen al mínimo las pérdidas derivadas de cuentas incobrables".

"Es decir el riesgo de incumplimiento de pago lo podemos determinar con la razón de cartera vencida, que es la proporción del volumen total de cuentas por cobrar que una compañía nunca cobra, por lo tanto, a mayor sea el indicador de cartera vencida, mayores serán los costos de otorgamiento de crédito. El riesgo de incumplimiento de pago significa que el cliente no realizó los pagos de su crédito tal como estaban programados según los términos del pagaré, el documento legal vinculante que firmó en el momento en el que obtuvo el crédito".

Percepción de la morosidad

Para ello (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), considera los indicadores siguientes:

Morosidad

(Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), “define qué es el retraso en el cumplimiento de una obligación o deber. Un retraso en el cumplimiento de una obligación supone un incumplimiento parcial, que puede provocar perjuicios más o menos graves en el acreedor, y como tal incumplimiento es tratado en los diferentes ordenamientos jurídicos. Requisitos de la mora. - El deudor está en mora”:

“Cuando no ha cumplido la obligación dentro del término estipulado y salvo que la ley exija que el acreedor deba requerir primero al deudor el cumplimento para constituirlo en mora. Cuando la deuda no ha podido ser dada o ejecutada sino dentro de cierto tiempo y el deudor lo ha dejado pasar sin darla o ejecutarla”. (p.270)

Políticas y procedimientos de cobro

(Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), “las empresas determinan sus políticas generales de cobro mediante la combinación de los procedimientos que llevan a cabo. Estos incluyen el envío de cartas, llamadas telefónicas, visitas personales y demandas judiciales. Una de las principales variables de las políticas de cobro es la cantidad de dinero dedicado a los procedimientos de cobro. En cierta medida, cuanto mayor sea el monto relativo gastado, menor será la proporción de pérdidas derivadas de las cuentas incobrables y más breve el periodo de cobranza, siempre y cuando todo lo demás se mantenga constante”. (p.273)

Técnicas de cobranza

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), “se dispone de diversas técnicas y cobranza. Conforme se vence y atrasa una cuenta por cobrar, el cobro se hace más personal y estricto. Es decir, son las actividades que se ha establecido en la empresa y que direccionaran el cobro de la cuenta por cobrar. En condiciones normales: En la primera semana de vencida la factura su le hace un llamado al cliente”.

“A los 15 días se le envía un recordatorio amable. A los 30 días un nuevo

recordatorio más enérgico. Durante el mes siguiente se puede gestionar la cobranza a través de un representante de la empresa. Si el cliente no liquida su adeudo, éste debe turnarse al departamento legal para su cobro. Las técnicas básicas son presentadas en el orden normalmente seguido".

Notificación por escrito

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "después de que una cuenta por cobrar se atrasa cierto número de días la empresa enviar un escrito cortes, en el cual le recuerda al cliente de su compromiso. Si la cuenta no es pagada dentro de un cierto límite después de la primera notificación por escrito, se envía una segunda más exigente, Esta carta podrá ser seguida por otra si fuese necesario. Las notificaciones de cobranza por escrito son el primer paso en el proceso de cobro de cuentas vencidas".

Llamadas Telefónicas

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "si las notificaciones por escrito resultan infructuosas, se pueden hacer una llamada personal al cliente para exigirle el pago inmediato. So este aduce una excusa razonable, se puede convenir en extender el periodo de pago. Una llamada del abogado de la empresa también puede ser útil si los demás recursos no han funcionado".

Visitas personales

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "esta técnica es mucho más común en el caso de crédito a consumidores, pero puede también utilizarse si se trata en caso de proveedores industriales. Una visita del vendedor local o del cobrador para enfrentar al cliente, puede ser un procedimiento de cobranza muy efectivo. El pago podría efectuarse en el acto".

Mediante agencias de cobranza

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "la empresa puede recurrir a una agencia de cobranzas o a un abogado para que se encarguen

de las cuentas por cobrar. Normalmente los honorarios por este servicio son altos; la empresa puede recibir menos de 50% del importe de las cuentas cobradas de esta manera".

Recurso legal

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "el recurso legal es el paso más extremo en el proceso de cobranza, Es la alternativa al uso de la agencia de cobros. No sólo es caro este recurso, sino también podría forzar al deudor a declarase en liquidación, reduciéndose así la posibilidad de negocios con él en el futuro, sin que garantice el pago final de las deudas vencidas".

Informe del análisis del crédito

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "para el informe del análisis del crédito se toma en consideración dos aspectos fundamentales, uno de ello el **informe de crédito** en si donde se verifica cual es el resultado inicial que el analista lo da, y las **investigaciones bancarias** correspondientes":

Clasificadores e informes de créditos

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "además de los estados financieros, algunas agencias ofrecen servicios de calificación crediticia. Brindan informes de crédito que contienen una breve historia de la empresa y la clasificación de un negocio determinado".

Investigaciones bancarias

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), "otra fuente de información para la empresa es la verificación da través de un banco. Muchos bancos tienen grandes departamentos de crédito que llevan a cabo verificaciones de crédito como un servicio a sus clientes. Al llamar o escribir a un banco en el que el solicitante de crédito mantenga una cuenta, el banco de la empresa está en posibilidad de obtener información sobre el saldo promedio de efectivo que mantiene, los convenios de préstamos, la experiencia y en ocasiones información financiera".

Análisis de las solicitudes de crédito

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), “la empresa tiene que evaluar a los solicitantes individuales de crédito y considerar posibilidades de una cuenta incobrable o de un pago lento. Es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente tanto como cliente de la misma institución como de las demás instituciones, la decisión crediticia se debe tomar en base a antecedentes históricos o presentes, es necesario considerar en los análisis de crédito diferentes consideraciones que se pueden dar con el fin de anticipar los problemas. Varias fuentes suministran información de crédito acerca de clientes, pero para ciertas cuentas, en particular las pequeñas, el costo de obtenerla puede exceder la rentabilidad potencial de la cuenta. La empresa que otorga el crédito puede verse en la necesidad de darse por satisfecha con una cantidad limitada de información sobre la cual tomar su decisión. Además del costo, la empresa tiene que tomar en cuenta el tiempo que necesita para investigar una solicitud de crédito. Un embarque a un respectivo cliente no puede demorar en forma innecesaria mientras se realiza la investigación de crédito amplia. Por tanto, es necesario tomar en cuenta la cantidad de información recopilada para que se considere en relación al tiempo y al gasto requerido”.

Estados financieros:

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), “al momento de la posible venta el vendedor puede solicitar un estado financiero, que es una de las fuentes de información más deseables para el análisis del crédito. Con frecuencia existe una correlación entre la negativa de una empresa para entregar un estado y su posición financiera débil. Son preferibles los estados auditados y resultan útiles los estados provisionales además de los de final de los de final de año en particular para empresas que tengan patrones de ventas estacionales”.

Referencias comerciales:

Según (Lawrence J. Gitman & Chad J. Zutter, 2012), “la información de crédito se intercambia entre empresas que la venden al mismo cliente. A

través de diversas organizaciones de crédito, el personal de crédito de un área en particular se convierte en un grupo estrechamente vinculado. Una empresa puede preguntar a otros proveedores sobre sus experiencias con un cliente".

2.3.2. Liquidez

Maguiño (2013), "se utiliza para determinar la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo. Es decir, consiste en la factibilidad que la empresa tiene para convertir sus activos es dinero en efectivo, sin incurrir en pérdidas significativas de su valor". (p. 341)

Según Bernstein (2011), "la liquidez es la facilidad, el grado de merma y la velocidad de convertir los activos circulantes en dinero, siendo un problema la falta de liquidez. Como propone el autor se puede conceptualizar como la capacidad de transformar los activos e inversiones para poder dar solvencia y flexibilidad a la empresa. Otra manera de medir la liquidez de un activo es saber cuán rápido se puede vender sin incurrir en una perdida".

Así mismo **Besley y Brigham (2012),** "La liquidez tiene como fin medir el riesgo vinculado a los pasivos circulantes, este riesgo es saber la capacidad de pago sobre estos pasivos. La liquidez cubre necesidades cíclicas y necesidades acíclicas, las primeras están ligadas al ciclo de explotación (compra, fabricación y venta); en contraparte las necesidades acíclicas, refiere a los activos reales o medios de producción".

De igual manera **Monzón (2014)**, "menciona que "La liquidez está relacionada con la capacidad de pagar las obligaciones que la empresa ha contraído en momentos concretos de vencimiento. La empresa se encuentra en situación permanente de liquidez si es capaz de satisfacer todos los pagos a que está obligada y además dispone de unos saldos adecuados de dinero disponible en el activo del balance".

Soria (2011), "indica que es el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas

totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes". (p. 87).

Moreno (2011), **"**la liquidez de los activos financieros es una característica fundamental en la definición de los costos en los que incurren los inversores a la hora de realizar una operación en cualquier mercado financiero. La búsqueda de una medida los más completo posible de la misma sigue hoy una de los aspectos más debatidos por los expertos y académicos que escrutan los mercados. En la cual indica que un mercado será liquido si se cumple que "casi cualquier cantidad de un valor puede ser comprado o vendida inmediatamente y, un mercado es eficiente en el sentido de que pequeñas cantidades de acciones pueden en cualquier momento ser compradas o vendidas a precios muy cercanos a los precios de mercado, y que grandes cantidades de acciones pueden ser compradas o vendidas en largos periodos de tiempo a precios muy cercanos a los precios de mercado". (p. 78)

Apaza (2012), "la liquidez es la capacidad de una empresa para atender a sus obligaciones de pago a corto plazo. La liquidez puede tener diferentes niveles en función de las posibilidades y volumen de la organización para convertir los activos en dinero en cualquiera de sus formas: en caja, en bancos o en títulos monetarios exigibles a corto plazo". (p.46)

Evaluación de la liquidez

Maguiño (2013), "la evaluación de la liquidez viene dada por el manejo de dos ratios o razones, **Razón del Activo Circulante y Razón de la Prueba Acida".**

Razón del Activo Circulante

Mide en qué proporción los activos circulantes cubren a los pasivos circulantes.

Razón Circulante =	**Activos Circulante** / **Pasivo Circulante**

Siendo:

Activos corrientes o circulantes: Efectivo o equivalente de efectivo, Valores negociables, cuentas por cobrar, inventarios.

Pasivos Corrientes o Circulantes: Cuentas por pagar, Documentos por Pagar, vencimiento de deuda, impuestos por pagar, otros gastos devengados.

Este ratio muestra la capacidad de pago de la empresa con sus deudas en un momento dado. A mayor ratio, mayor capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones. En cambio, para ratios bajos, existe gran probabilidad de la suspensión de pagos a terceros. De esta manera se tiene:

1 > Buena capacidad de pago.

1 = Cubre apenas los pagos.

1 < Mala Capacidad de pago.

Razón de Prueba Acida

Maguiño (2013), “mide la capacidad de una empresa para cubrir las deudas a corto plazo con los activos circulantes en mayor liquidez”.

Prueba Acida =	**Activo Circulante – Inventarios Gastos Pagados por Anticipado** / **Pasivo Circulante**	**= X**

El ratio de Prueba Acida, nos indica que por cada unidad monetaria de deuda, se tiene “X” unidades monetarias de activo con alta liquides para cubrirlos. Es recomendable que el indicador tome un valor mayor a 1. (p. 128)

2.4. Definición de la terminología

Liquidez: Capacidad que tiene una persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones financieras.

Ratio: Relación cuantitativa entre dos fenómenos que refleja una situación concreta de rentabilidad, de nivel de inversiones, etc.

Inventarios: Es una relación detallada, ordenada y valorada de los elementos que componen el patrimonio de una empresa o persona en un momento determinado. Antes, los inventarios se realizaban por medio físico.

Cobranza: Proceso mediante el cual se hace efectiva la percepción de un pago en concepto de una compra, de la prestación de un servicio, de la cancelación de una deuda.

Activo: Es un bien que la empresa posee y que pueden convertirse en dinero u otros medios líquidos equivalentes.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

III. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo y diseño de la investigación

Tipo de investigación:

"La investigación se puede clasificar como no experimental, debido a que la información requerida que necesitamos para la investigación no será nueva ni creada. Según la naturaleza de la información que se recoge para dar solución a la investigación es de tipo mixta, es decir cuantitativa y cualitativa".

Diseño de investigación:

"El tipo de investigación es Descriptiva – Aplicativa debido a que se estableció el efecto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa".

3.2. Población y Muestra

Población:

La población objeto de estudio en la investigación estuvo conformada por todos los trabajadores de LA EMPRESA AVICOLA ELITA EIRL, lo cual, según el registro de planilla de la empresa indica que tiene laborando actualmente 07 trabajadores.

Muestra

Como la muestra poblacional es menor a 30, se trabajó con el total de la población a estudiar, lo cual estará conformado por todos los trabajadores activos de LA EMPRESA AVICOLA ELITA EIRL, que según el registro de planilla menciona que cuenta con 07 trabajadores.

3.3. Hipótesis

Hi: El control de las cuentas por cobrar causa efecto en la liquidez de la empresa Elita EIRL, Trujillo 2015.

Ho: El control de las cuentas por cobrar no causa efecto en la liquidez de la empresa Elita EIRL, Trujillo 2015.

3.4. Variables

Variable Independiente: Cuentas por cobrar

Variable Dependiente: Liquidez

3.5. Operacionalización

Tabla 1 ***Operacionalización cuentas por cobrar***

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escalas de medición
Cuentas por cobrar	Lawrence (2012), las cuentas por cobrar generalmente representan una de las partidas del activo más importantes en la empresa	Para la evaluación de la variable se utilizó el levantamiento de información que contribuirá a la detección de las deficiencias.	Políticas de cobranza	Estándar de crédito	**Ordinal**
				Términos de crédito	
				Periodo de crédito	
				Fechas temporales	
				Incumplimiento de pago	
			Percepción de morosidad	Morosidad	
				Políticas y procedimiento de cobro	
			Técnicas de cobranza	Notificación por escrito	
				Llamada telefónica	
				Visitas personales	
				Agencias de cobranza	
				Recurso legal	
			Informe del analista del crédito	Informes de crédito	
				Investigaciones bancarias	
			Solitud de crédito	Estados financieros del cliente	
				Referencias comerciales	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2 Operacionalización cuentas por cobrar

Variable Dependiente	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Liquidez	La liquidez es la capacidad que posee una entidad de hacer frente a sus deudas en el corto plazo, atendiendo al grado de liquidez del activo circulante.	Capacidad de una empresa de poder pagar todas sus deudas y compromisos a corto plazo. Se evaluará mediante el análisis documental de la empresa, es decir, los Estados Financieros de la empresa.	**Ratios de Liquidez**	Liquidez General	**Razón.**
				Prueba Ácida	
				Razón de efectivo	

Fuente: Elaboración propia

3.6. Abordaje metodológico, técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Abordaje metodológico

El presente estudio aborda un enfoque cuantitativo, debido a que se usa la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico.

3.6.2. Técnicas de recolección de datos

Para el presente estudio se hiso uso de las siguientes técnicas.

a) Observación: Es un proceso donde se observa procesos y documentos que contiene información sobre lo que se va a trabajar. Gracias a la observación podremos saber el efecto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015

b) Análisis de documentos: se analizar los estados financieros para recabar información sobre la liquidez de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015

3.6.3. Instrumentos de recolección de datos

En la investigación que se han utilizado instrumentos que nos van a permitir cumplir con el objeto principal de la investigación. Los cuales son:

Revisión de datos históricos: este instrumento se refiere a la minuciosa revisión de los datos de la empresa en años anteriores tales como estados financieros, libros contables, documentos de contabilidad, contratos, etc.

Guía de análisis de documentos: gracias a que este instrumento nos va a facultar para revisar la información valorativa de la empresa con documentos que estén relacionados con el objeto de investigación

3.7. Procedimientos para la recolección de datos

Para el procedimiento de la investigación, se visitó la empresa Avícola Elita E.I.R.L. para la observación de los documentos requeridos, en el área de contabilidad de la empresa.

3.8. Análisis Estadísticos e interpretación de los datos

Los datos obtenidos fueron procesados a través del programa computarizado Microsoft Excel, del cual se han obtenido tablas y gráficos que son mostrados en los resultados, además permiten analizar y comprender los datos de manera sencilla.

3.9. Principios éticos

Para la investigación se ha solicitado permiso a la empresa Avícola Elita E.I.R.L., para lograr obtener la información necesaria, la cual será tratada con total discreción y confidencialidad, solamente para fines de la investigación,

brindándole así a la empresa seguridad y protección de la información proporcionada para la realización de la investigación.

Asimismo, se h obtenido información de libros, blog, tesis, revistas, entre otros que son respetadas por el derecho de autor, para lo cual serán debidamente citadas según las normas APA.

3.10. Criterios de rigor científico

Este estudio busca que los datos sean confiables y de calidad, más que todo que sean fáciles de comprender y de organizar, para lo cual se ha obtenido los siguientes criterios de rigor:

Consistencia:

Para que se pueda lograr la consistencia de datos, se van a tener resultados a través de la investigación no experimental, se va a detallar el proceso de recolección de datos, así también como el análisis e interpretación de los datos.

Credibilidad:

Los resultados que se obtienen de la investigación, están reconocidos como verdaderos por los participantes, por lo tanto, existe un criterio de credibilidad, que permite confirmar a los investigadores y confirmar que los resultados de los datos proporcionados por la empresa avícola Elita E.I.R.L. realmente son verdaderamente fehacientes.

Transferibilidad y aplicabilidad:

Después de que se han obtenido los datos de la investigación, se pudo divulgar la informar a otras poblaciones, para ello se describe el escenario donde se realizó el estudio, incluyendo a quienes participaron de tal manera que la persona que lean esta tesis puedan establecer hallazgos en un contexto diferente al de esta investigación, para poder realizar un mejor control de liquidez

Confiabilidad:

Los resultados que se han obtenido de la investigación, servirá como punto de partida para las próximas investigaciones, puesto que los datos obtenidos

serán constatados con la literatura existente, cuya finalidad será permitir que otros analizadores investiguen y generen propuestas para mejora de la liquidez en las avícolas.

Relevancia:

Se investigó con el propósito de alcanzar los objetivos planteados para tener la obtención de un mejor estudio de las variables y su amplia comprensión.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

IV. ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

4.1. Resultados en tablas y gráficos

4.1.1. Control de la política de cobranza de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015.

Para el desarrollo del objetivo siguiente se toma en consideración la lista de cotejo en función a las dimensiones e indicadores:

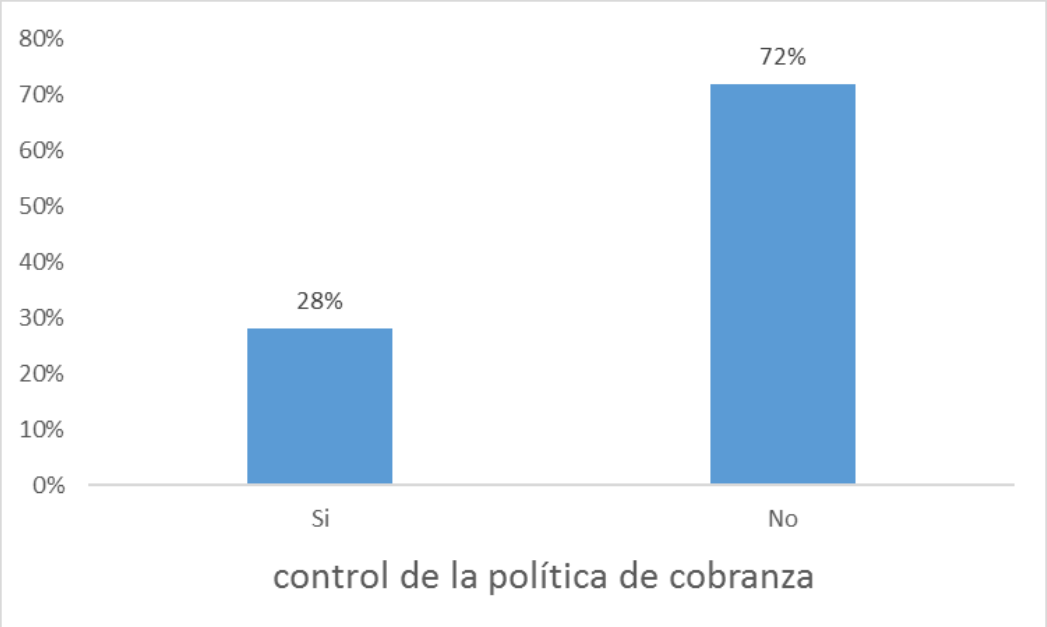
En un análisis a la gerencia general e evidencia que se tiene los problemas siguientes en función a la lista de cotejo aplicada al mismo:

Tabla 3 Resumen de la lista de cotejo

control de la política de cobranza	N°	%
Si	9	28%
No	23	72%
Total	**32**	**100%**

Fuente: Anexo 3

Gráfico 1



En la empresa se ha evidenciado que el 70% de las actividades de control no se han venido efectuando los cuales han generado atraso en las cobranzas, recuperación dineraria y sobre todo un alto índice de morosidad que a la fecha es irrecuperable, debido a que no se tiene establecido correctamente cada uno de los procedimientos de recuperación, en ese sentido se observa un deficiente proceso de control en la organización.

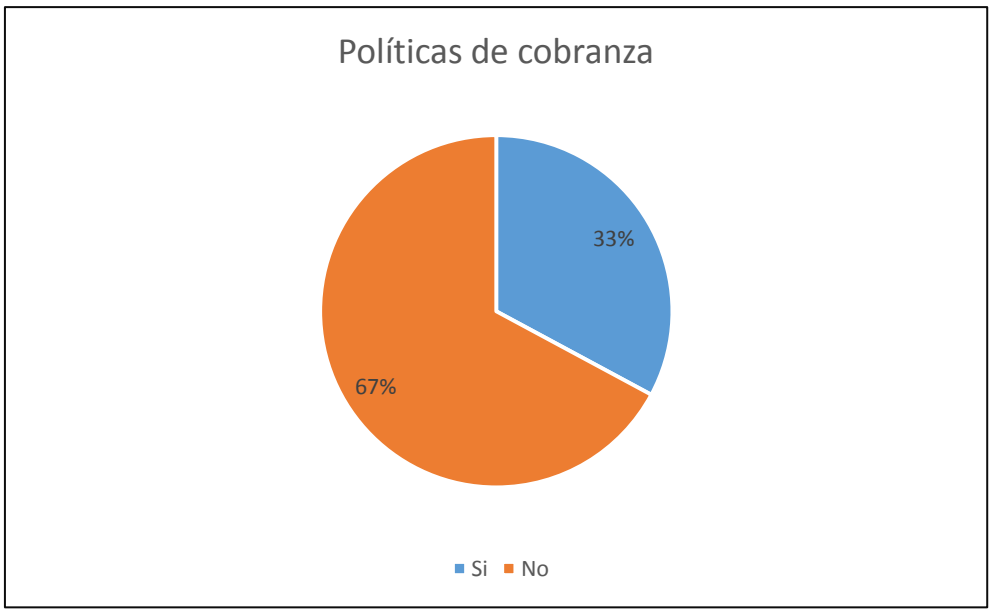
Es importante conocer también la percepción alcanzado por los colaboradores acerca del control de créditos que se efectúen dentro la organización para recuperar las deudas existentes, lo que genera los datos siguientes:

Tabla 4 Políticas de cobranza

	N°	%
Si	23	33%
No	47	67%
Total	**70**	**100%**

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2



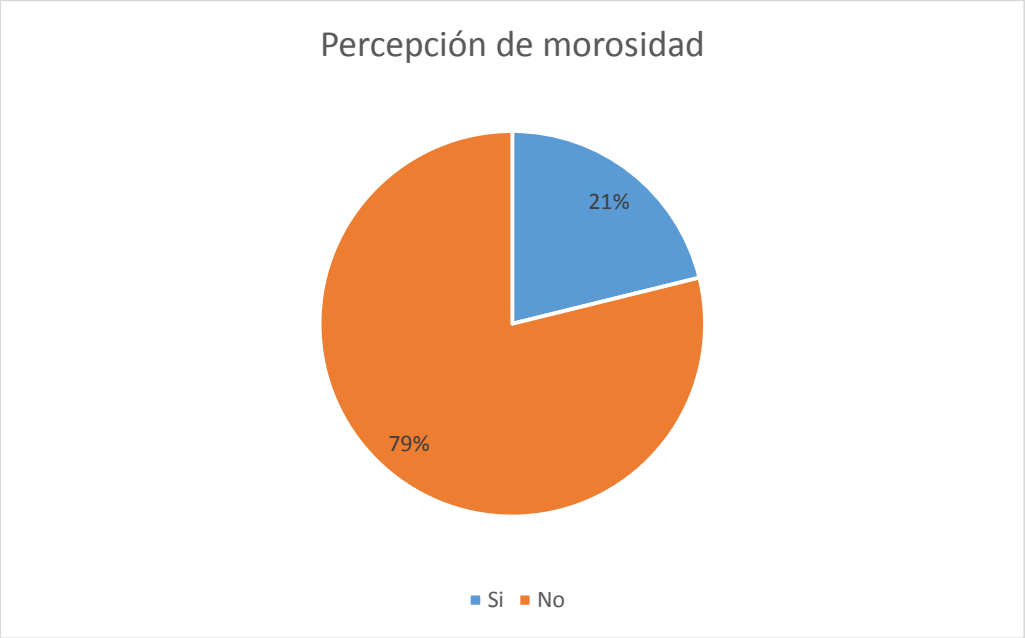
El personal de la organización percibe que solo se cumplen el 33% de las actividades en cuanto al control de las políticas de cobranzas, en ese sentido el 67% que no se efectúan afecta directamente en el cumplimiento de la recuperación de créditos que se vienen manteniendo de hace 2 años siendo estos considerados irrecuperables.

Tabla 5 Percepción de morosidad

	N°	%
Si	11	21%
No	41	79%
Total	**52**	**100%**

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3



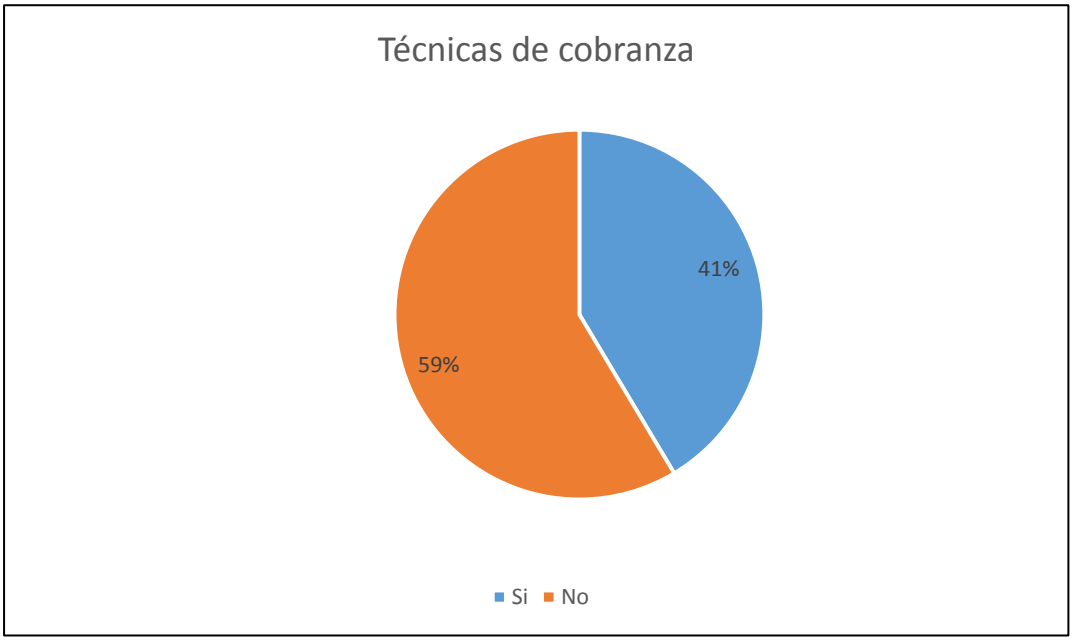
Se ha enviciado que el 79% de las respuestas de los 7 colaboradores indican que no se cumplen con las actividades para verificación de la morosidad existente ya que no se tienen establecidos mediante documentación los procesos y métodos de cobros tanto para los clientes nuevos y frecuentes.

Tabla 6 Técnicas de cobranza

	N°	%
Si	29	41%
No	41	59%
Total	**70**	**100%**

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4



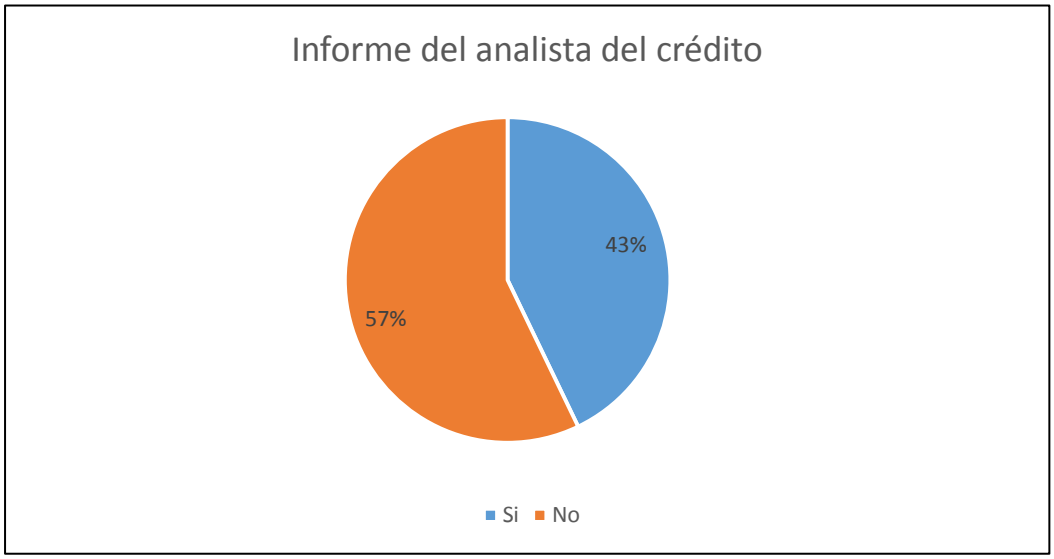
En cuanto a las técnicas de cobranzas percibidos por parte los colaboradores encuestados podemos determinar que se encuentran en total insatisfacción frente a la aplicación de los mismos, esto debido a que no se cuentan con un formato de control.

Tabla 7 Informe del analista del crédito

	N°	%
Si	12	43%
No	16	57%
Total	**28**	**100%**

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5



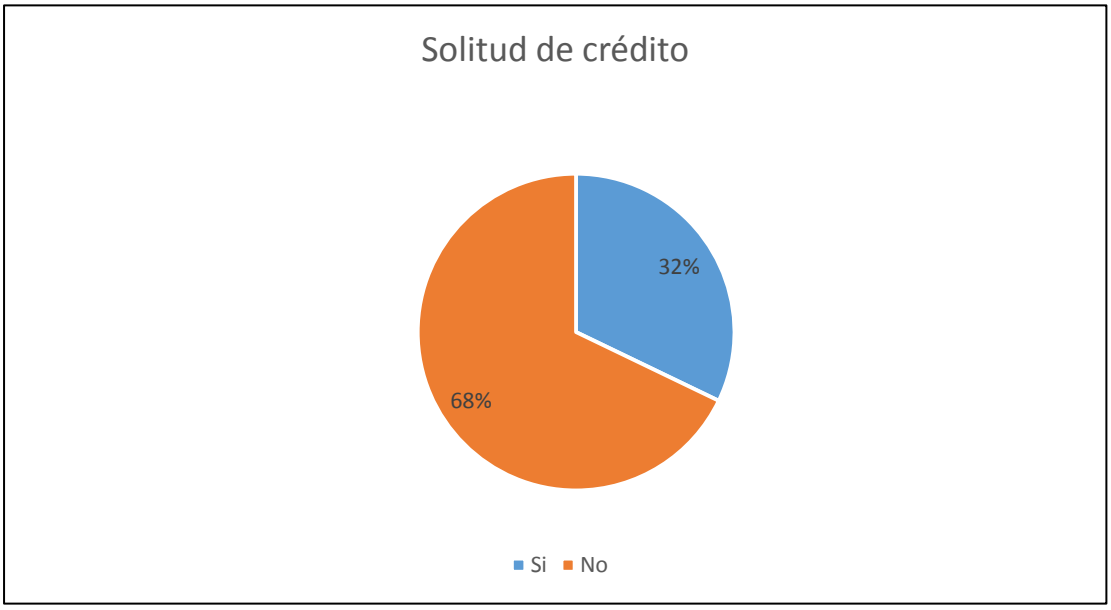
En la investigación se tiene evidencias que el 57% de los colaboradores perciben que no se está alcanzando las metas de las actividades de control a efectuar, esto debido a que el personal no hace un seguimiento previo antes del otorgamiento de crédito a los mayoristas que se distribuyen en todo el departamento.

Tabla 8 Solitud de crédito

	N°	%
Si	9	32%
No	19	68%
Total	**28**	**100%**

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6



En el grafico se evidencia que el 68% de las respuestas de los colaboradores encuestados consideran que no se cumplen con las actividades que se tiene programadas debido a que no se controlan la situación crediticia del cliente antes de otorgarle un crédito lo cual genera un alto nivel de pasivos o cuentas por cobrar que no se hacen efectivo por un inadecuado proceso de cobranza.

4.1.2. Liquidez de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015.

Para el desarrollo del objetivo siguiente se efectuó el análisis de los estados financieros obteniendo la información siguiente:

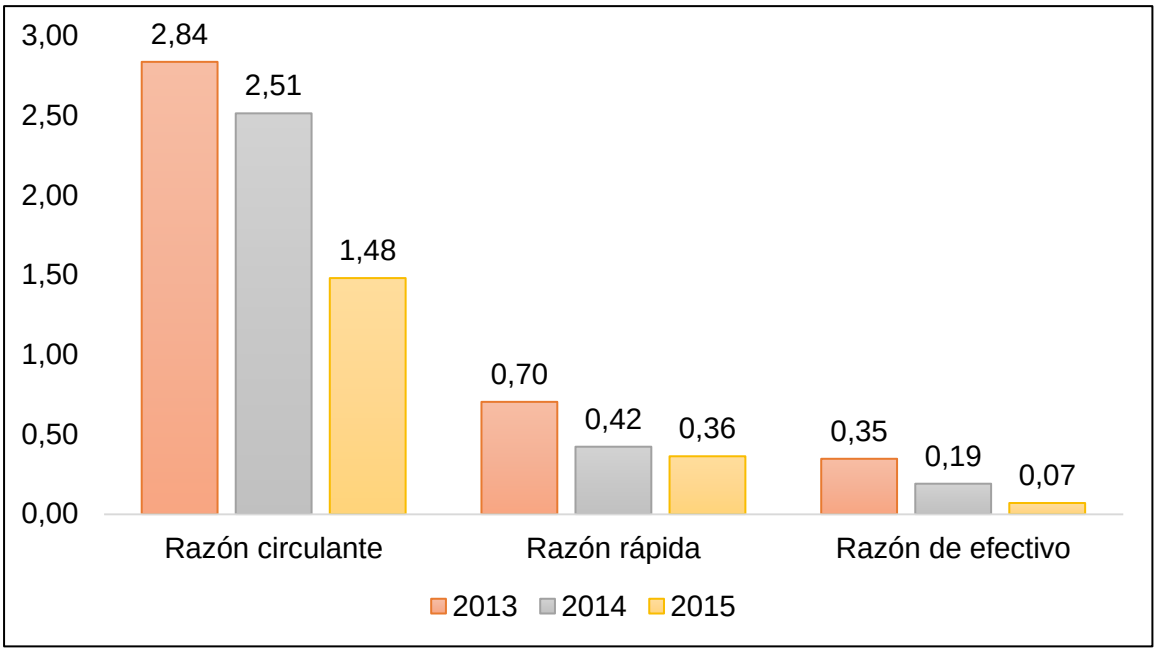
Tabla 3 Liquidez

	Razón circulante			Razón rápida o Prueba Acida			Razón de efectivo		
PERIODOS	**Activo circulante**	**Pasivo circulante**	**%**	**Activo circulante – Inventario**	**Pasivo circulante**	**%**	**Efectivo**	**Pasivo circulante**	**%**
2012	134,611.76	47,450.00	2.84	33,397.76	47,450.00	0.70	16,452.30	47,450.00	0.35
2013	138,641.16	55,150.00	2.51	23,300.00	55,150.00	0.42	10,500.00	55,150.00	0.19
2014	103,524.16	69,930.00	1.48	25,350.00	69,930.00	0.36	4,850.00	69,930.00	0.07

Fuente: análisis de los estados financieros

O

Gráfico 7



Fuente: Tabla 3

El análisis de la tabla y gráfico indica que en la empresa a partir de los años 2014 y 2015 los índices de liquidez que se han alcanzado son bajos debido a que se viene efectuando un mal proceso de cobranza en la empresa, esto está generando pérdidas onerosas e irrecuperables además del ato endeudamiento por las entidades financieras por conceptos de apalancamiento financiero.

4.2. Discusión de resultados

Es importante analizar las teorías o conceptos de los diferentes autores a fin de que se pueda conocer como están las diversas variables objeto de estudio dentro de la organización, en ese sentido se toma lo mencionado por Lawrence Y Zutter (2012), donde indica que las cuentas por cobrar representan todas las demandas monetarias contra los deudores de cuentas abiertas (aquellas no justificadas por una promesa de pago firmada). Con frecuencia el término “cuentas por cobrar” queda limitado a las cuentas de clientes a cobrar (cantidades que deben los clientes en concepto de ventas de producto o servicios prestados en el curso normal del negocio).

Son los activos que posee una empresa como consecuencia de hacer otorgados créditos a sus clientes; estas deben incluir en este rubro los documentos y cuentas por cobrar provenientes de operaciones relacionadas con el giro del negocio, en tanto la liquidez Maguiño (2013), se utiliza para determinar la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo. Es decir, consiste en la factibilidad que la empresa tiene para convertir sus activos es dinero en efectivo, sin incurrir en pérdidas significativas de su valor, en función a lo mencionado Uceda (2014) plantea en su investigación políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa donde determinó que las políticas de ventas al crédito si influyen en la morosidad de los clientes de la empresa Import ExportYomar E.I.R.L., según evaluación y análisis a una muestra de 100 clientes, se determinó que la morosidad, es a consecuencia del incumplimiento de los requisitos normados en las tres políticas de créditos establecidas por la empresa, en cuanto a los resultados obtenidos en la investigación tomando en consideración lo planteado por diversos autores y la investigación de Uceda, se ha identificado que guarda una relación significativa con la realidad de la empresa, donde se evidencian bajos índices de liquidez a consecuencia de los altos índices de cuentas por cobrar, es decir irrecuperables que ha generado altos costos financieros en cuanto al nivel de endeudamiento, esto debido a que hicieron efectivos préstamos para capital de trabajo como apalancamiento financieros sin retorno inmediato por las elevadas moras del cliente que para ello se planteó estrategias de cobranza de manera inmediata.

CAPITULO V

PROPUESTA

V. PROPUESTA

5.1 Descripción de la propuesta:

Esta propuesta tiene como objetivo principal elaborar estrategias que ayuden al mejoramiento de las cuentas por cobrar de la empresa Avícola Elita E.I.R.L., cuyo fin es minimizar el efecto de las cuentas por cobrar a la liquidez de la empresa.

Por tal sentido, se han diseñado estrategias que van dirigidas a un mejor manejo de las cuentas por cobrar, la elaboración del análisis del termino de las cuentas por cobrar, para que puedan servir de asistencia, para la elaboración de relacionados con la gestión de cobranzas

5.2 Objetivos de la propuesta

5.2.1 Objetivo general

Elaborar un plan que permita aplicar estrategias de cobranza para la empresa Avícola Elita E.I.R.L.

5.2.2 Objetivos específicos

Determinar la factibilidad de nuestra propuesta

Desarrollar os objetivos estratégicos que abarca nuestra propuesta.

5.3 Justificación de la propuesta

El progreso de esta propuesta se justifica y que existe una necesidad que posee la empresa avícola Elita E.I.R.L., diseñar tácticas que posibilite la regeneración de las cuentas por cobrar, ya que falta de control es una de la influencias negativas que afecta a la empresa en la liquidez.

Al respecto, las estrategias definidas ayudaran a un mejor manejo de las cuentas por cobrar y a las cobranzas en avícola ELITA E.I.R.L., con el fin de definir las políticas de las cuentas por cobrar, así como los formatos y procedimientos que se van a requerir para el mejor funcionamiento de las cuentas por cobrar

5.4 Estudio de la factibilidad de la propuesta

Según soto (2003) indica que la factibilidad técnica “se refiere a los recursos necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto” (p.25). Por lo tanto, se especifica los materiales que se van a requerir para elaborar la propuesta

Tabla 4 Estudio de factibilidad

MATERIAL	CANTIDAD A NECESITAR
Resmas Papel bond	2
Tinta negra para impresora	1
Tinta de color para impresora	1

Del cuadro expuesto se puede iniciar el proyecto es técnicamente factible por los recursos requeridos para su ejecución son de fácil adquisición de la empresa.

5.5 Elaboración de un plan estratégico que permita aplicar estrategias de cobranza

Misión del plan:

La misión de este plan es regular las estrategias que permitan realizar un mejoramiento en la cobranza de las cuentas por pagar en la empresa Avicola Elita E.I.R.L. ubicada en Trujillo

Visión del plan:

Con las estrategias que se han planteado anteriormente en esta propuesta se va a poder mantener un control constante de las cuentas por cobrar en la empresa Avícola Elita E.I.R.L. ubicada en Trujillo.

Objetivos del plan estratégico:

1. Definir las funciones del área de contabilidad en cuanto a cuentas por cobrar
2. Elaborar políticas que rigen las cuentas por cobrar

3. Realizar un análisis de vencimiento de las cuentas por cobrar
4. Elaborar un procedimiento para las cobranzas

Objetivo estratégico 1: Definir las funciones del área de contabilidad en cuanto a cuentas por cobrar

Este objetivo es realizado con la finalidad de definir las actividades que van a realizar los encargados de la gestión de las cuentas por cobrar.

Funciones del personal encargado de cuentas por cobrar

a. Asegurar efectuar el seguimiento de las cobranzas en el caso de entas realizadas al crédito
b. Supervisar y suministrar la cartera de clientes de la empresa AVICOLA ELITA E.I.R.L.
c. Analizar los montos y la antigüedad de los credos que se han otorgado.
d. Elaborar recibos de ingresos para la contabilización teniendo en cuenta las disposiciones legales tributarias como el IGV , percepciones, retenciones, entre otros
e. Realizar proyecciones de cobranzas mensuales

Objetivo estratégico 2: Elaborar políticas que rigen las cuentas por cobrar

Es indispensable la realización de este objetivo ya que nos indica que no todo el personal domina las políticas existentes para la cobranza de cuentas por cobrar, por lo tanto, se muestran a continuación:

1. Se debe de evaluar la capacidad de pago del cliente antes de otorgarle el crédito
2. Las condiciones de crédito deben ser explicadas al cliente al momento que se le otorgue el crédito.
3. Pretender que las facturas cumplan con la ley de comprobantes de pago de Perú.
4. se debe realizar el registro de los estados de cuenta de cada cliente.
5. Una vez realizados los cobros respectivos, los comprobantes deben ser devueltos.
6. Las cobranzas se realizarán los martes.

7. Para la realización de la cobranza el encargado debe presentar la factura del cliente.

Objetivo estratégico 3: Realizar un análisis de vencimiento de las cuentas por cobrar

Este punto contribuye a la generación de morosidad de las deudas de los clientes con la empresa, por lo tanto, debe seguirse este procedimiento

1. El encargado de las cuentas por cobrar debe llenar en cada factura, un formato de análisis de vencimiento que se encuentra en la figura 1

   Este formato deberá ser agregado al sistema contable como parte de las cuentas por cobrar

Tabla 5 Vencimiento de las cuentas por cobrar

ANALISIS DE VENCIMIENTO DE LAS CUENTAS POR COBRAR

NONBRE DEL CLIENTE._____

DIRECION DEL CLIENTE:_____

TELEFONO DE CONTACTO DEL CLIENTE:_____ **CEL:**_____

REPRESENTE LEGAL (EN CASO DE SER PERSONA JURIDICA):_____

N° DE FACTURA	CONCEPTO	FECHA	DEUDA S/.	PLAZO DE 10 DIAS	PLAZO DE 20 DIAS	PLAZO DE 30 DIAS	DESCUENTO POR PRONTO PAGO

FIGURA 1: *Análisis De Vencimiento De Cuentas Por Cobrar*

FUENTE: *Sevilla Y Silva (2012*

2. El encargado de cuentas por cobrar debe entrar al sistema contable e identificar las cuentas por vencerse (ver figura 1).
3. Se emite un listado de las dudas para que el encargado de cobranzas realice los cobros respectivos. El esquema se presenta a continuación

Tabla 6 tratamiento de las cuentas por cobrar por vencerse

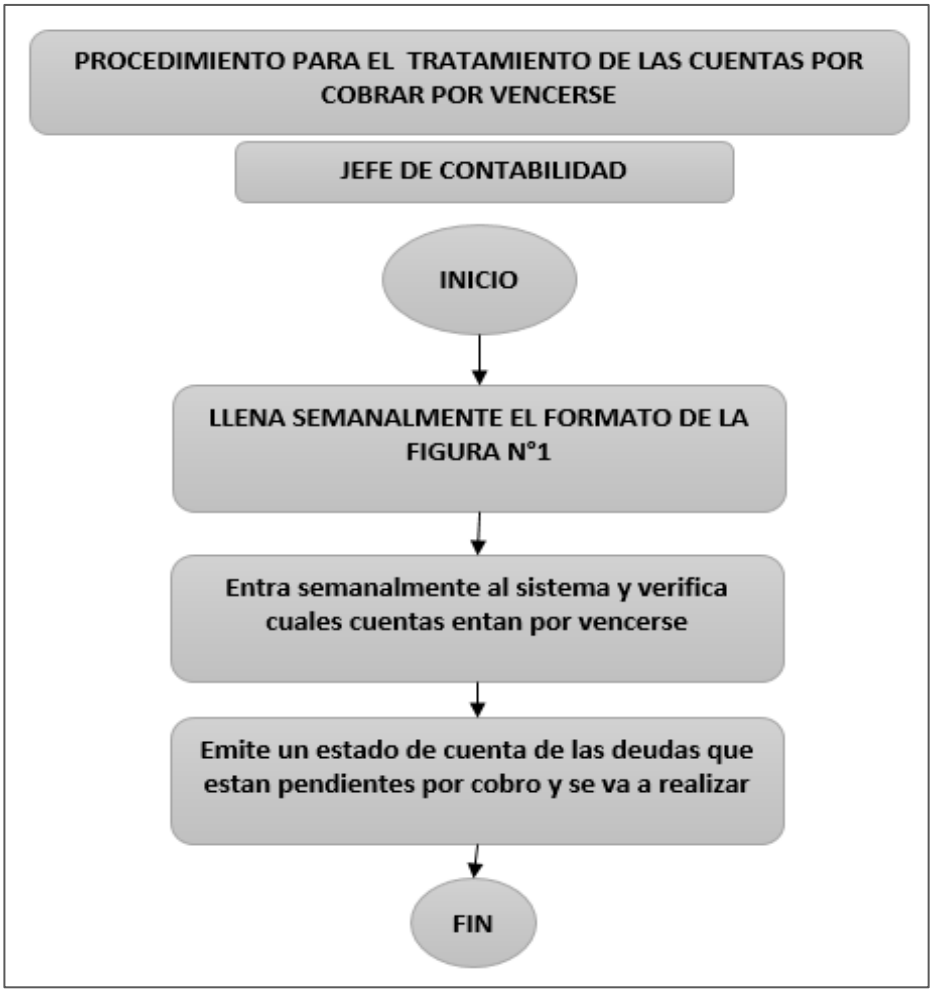


FIGURA 2: *Diagrama De Flujo Tratamiento De Cuentas Por Cobrar Por Vencerse*
FUENTE: *Sevilla Y Silva (2002)*

Objetivo estratégico 4: Elaborar un procedimiento para las cobranzas

Este objetivo se origina debido a que es necesario que se elabore un proceso de cobranzas

1. el encargado de las cuentas por cobrar recibe la factura de la venta realizad al crédito.
2. Se registra la factura en el formato (ver figura 3)
3. El jefe de contabilidad, realiza semanalmente un análisis de vencimiento de las cuentas por cobrar (ver figura 2)
4. elaborar el día lunes la lista de los clientes que se vence su deuda en la semana
5. entregar las cobranzas de estado de cuenta, y la copia de facturas.
6. El encargado de cobranzas recibe la lista de los clientes.
7. Elabora la planificación de cobranzas
8. Los días martes asiste a realizar el cobro
9. Entrega al cliente la copia de la factura
10. Elabora un cuadro de relación de cobranzas
11. Entrega cheque o comprobantes al encarado de caja
12. Luego de realizada la cobranza se registra el movimiento en el sistema contable

Tabla 7 Formato de relación de cobranza

FORMATO DE RELACIÓN DE COBRANZAS									
Cliente:		RIF:				Domicilio de Cobro			
Fecha	Importe a Cobrar (Bs)	Factura N°	Cancelación con Cheques			Cancelación en Depósito Bancario			
			N° Cheque	Banco	Cantidad	N° Depósito	Banco	Fecha	Cantidad
Elaborado Por					Recibido Por				

FIGURA 3: *Relación de cobranzas*

FUENTE: *Sevilla Y Silva (2012)*

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

1. El control de las cuentas por cobrar no se alcanza de manera adecuada esto debido a que las actividades solo se están cumpliendo en un 28% es decir solo se hacen 9 actividades de los 32 existentes antes durante y después del otorgamiento de crédito, el cual representa un alto índice de morosidad no cubierto o recuperable.

2. En cuanto a los índices de liquidez alcanzados por la empresa en los dos últimos años son bajos el mismo que no permite cumplir con las metas y objetivos planteados, además de ello para el último año se obtuvo una perdida que se recuperó con un pago en efectivo de un cliente que adeudo hace 6 meses por un monto de s/. 10,000.00.

3. En ese sentido se puede mencionar que las cuentas por cobrar inciden de manera directa y significativa hacia la liquidez de las organizaciones, más aún si es que no se posee con un área de créditos y cobranzas, donde solo contabilidad o administración hace las acciones de áreas diferentes.

4. En cuanto a la aplicación de las estrategias el resultado a obtener se evidencia en el segundo semestre del 2016, se ha podido percibir mediante observación que las limitaciones de créditos a algunos clientes, han permitido que se pueda distribuir de manera más oportuna a otros con pagos al contado.

6.2. Recomendaciones

1. Se recomienda que cada trimestre se enfatice en las actividades de control de las cuentas por cobrar a fin de identificar en que aspectos tiene que efectuar mayor presión o compromiso, a fin de que se alcancen los resultados esperados en los diferentes periodos.

2. Es importante que la organización realice el control preventivo de las cuentas por cobrar al finalizar la semana a fin de que se pueda efectuar llamadas o vistas de 3 a 5 días previos a su vencimiento y permitir tomar acciones correctivas o legales para su pronto pago o la sanción en función a porcentajes del valor de la cuota.

3. Se recomienda tener un mayor manejo de la información.

4. La propuesta tiene que abarcar no solo los factores de cobranza sino también establecer un mejor proceso de evaluación de los clientes, es decir con respecto a su historial con otras entidades ya sean bancarias o comerciales.

REFERENCIAS

Elsevier. S. (2014). *"Liquidez y cotizacion respecto con el valor neto de los activos de los reit españoles (Las SOCIMI)".*

(2012). *Diario El Comercio*.

Aguilar P., V. H. (2013). *“Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C. - año 2012”.*

Amaral C., & Kramel J. (2015). *"Liquides del mercado secundario obligaciones: la dinámica de los últimos, factores determinantes y las iniciativas".*

Avícola, E. S. (2013). Tendencias Avícolas Mundiales 2013: América, número uno en exportaciones de pollo.

Castañeda. (2013). *“La morosidad y su impacto en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la agencia real plaza de la caja municipal de ahorro y crédito de Trujillo 2010-2012”,.*

Castañeda. (2013). *“La morosidad y su impacto en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la agencia real plaza de la caja municipal de ahorro y crédito de Trujillo 2010-2012”, .*

Castillo , & B. (2012). *"Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo".*

Faxas, D. T. (2011).

J, H. (Seis de Julio de 2013). *http://www.expansion.com/2013/07/06/entorno1373118945.ttml*. Obtenido de http://www.expansion.com/2013/07/06/entorno1373118945.ttml: http://www.expansion.com/2013/07/06/entorno1373118945.ttml

Lawrence J. Gitman , & Chad J. Zutter. (2012). *Principios de administración financiera, 12va Edición.*

Lawrence J. Gitman , & Chad J. Zutter. (2012). *Principios de administración financiera, 12va Edición .*

Lazo, B. (2014). *"Caracterización de las herramientas del control de liquidez de los sistemas bancarios de Ecuador, Colombia y Perú".*

Manrique Anaya, J. (2012). *“El factoring y su impacto en la liquidez de la mediana empresa en la actividad comercial en el Departamento de Lima.”,.*

Noriega Castro , J. (2011). *Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la forma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en*

Guatemala".

Oliveira G. (2011). *"Plan de Mejora en la gestión de Créditos y cobranzas en las Tiendas Leoncito".*

Parada J. V. (2015). *"Modelos de Riesgo de Liquidez".*

Rubio C., & Salazar S. . (2013). *"Diagnóstico económico - financiero para la gestión del riesgo de endeudamiento en la empresa Lactea S.A. de Trujillo 2011– 2012" .*

Sanchez Roncal E. (2014). *"Impacto Fiscal Tributario y Sus Efectos En La Rentabilidad Y Liquidez Para La Empresa Constructora ABC, Lambayeque 2013".*

Suarez Torres, E. (2014). *"El sistema de detracciones y su influencia en la liquidez de la empresa Castilian Enterprise unión sucursal Perú de la ciudad de Trujillo año – 2013".*

Suarez Torres, E. F. (2014). *"El sistema de detracciones y su influencia en la liquidez de la empresa Castilian Enterprise unión sucursal Perú de la ciudad de Trujillo año – 2013".*

toro, F. d. (2011).

Uceda. (2014). *"Las políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L en la ciudad de lima periodo 2013", .*

Vargas Rojas, V. (2013). *"Factores macroeconómicos y de mercado de la iliquidez en el mercado bursátil peruano".*

Vásquez Pacheco, F. (2015). *"El impuesto a la renta y su influencia en la liquidez de las micro y pequeñas empresas industriales de Chimbote, 2014".*

ANEXOS

Anexo 1

Lista de cotejo de Cuentas por cobrar

Ítem	Políticas de cobranza	Escala	
		Si	**No**
	Estándar de crédito		
1	La empresa tiene un estándar de crédito para los clientes.		
2	En la empresa el cliente decide el monto del crédito a obtener.		
	Términos de crédito		
3	En la empresa se tiene estipulado correctamente los términos de créditos.		
4	La empresa hace de conocimiento los términos de créditos al cliente.		
	Periodo de crédito		
5	La empresa tiene periodos de créditos limite		
6	Se tiene un control de los créditos o fechas de vencimiento de cada uno de ellos.		
	Fechas temporales		
7	Se tiene programado un límite de tiempo para los atrasos a los clientes.		
8	Los atrasos se sancionan con el 5% de valor adicional		
	Incumplimiento de pago		
9	Las políticas de pago son expuestas al cliente.		
10	Se firman contratos por el servicio o la venta del arroz a crédito.		
Ítem	**Percepción de morosidad**	**Si**	**No**
	Morosidad		
11	Considero que la empresa se tiene programado acciones para evitar el retraso de pagos.		
12	La empresa cuenta con un área de créditos.		
	Políticas y procedimiento de cobro		
13	La empresa tiene establecido un manual de créditos tanto para clientes frecuentes y los nuevos.		
14	El proceso de cobranza esta establecido en los documentos de gestión.		
Ítem	**Técnicas de cobranza**	**Si**	**No**
	Notificación por escrito		
15	La empresa efectúa notificaciones por escrito y correo electrónico.		
16	Se tiene registro de la revisión de respuestas de correos electrónicos.		
	Llamada telefónica		
17	En la empresa constantemente se hace las llamadas al cliente.		
18	Las llamadas telefónicas se realizan 3 días previos al vencimiento de la cuota.		
	Visitas personales		

19	La empresa efectúa visitas al cliente.		
20	Se tiene programado costos para las visitas a los clientes.		
	Agencias de cobranza		
21	En la empresa se contrata un estudio jurídico para las cobranzas		
22	Se tiene establecido dentro de los contratos cobranzas por terceros.		
	Recurso legal		
23	La empresa ha tenido litigios con sus clientes.		
24	En la empresa no se mantiene el seguimiento de los procesos legales.		
Ítem	**Informe del analista del crédito**	**Si**	**No**
	Informes de crédito		
25	Se pide las ultimas boletas de pago de créditos existentes.		
26	El cliente presenta todos los informes necesarios para la obtención del crédito.		
	Investigaciones bancarias		
27	En los requisitos de créditos se solicitan los reportes bancarios.		
28	Los reportes bancarios se presentan en las fechas establecidas.		
Ítem	**Solitud de crédito**	**Si**	**No**
	Estados financieros del cliente		
29	El cliente para solicitar créditos presenta sus estados financieros		
30	Se toma el tiempo de revisar los estados financieros con los presentados a la SUNAT.		
	Referencias comerciales		
31	Se tiene entidades anexas para saber la información financiera del cliente.		
32	Se analiza los reportes de créditos en entidades financieras por parte el cliente.		

Anexo 2

Estados financieros

AVICOLA ELITA EIRL

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2012
(EXPRESADO EN NUEVO SOLES)

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y Bancos		S/.	16,452.30
Dinero en Efectivo	16,452.30		
Cuentas Por Cobrar Comerciales		S/.	16,945.46
Cuentas Por Cobrar Comerciales	16,945.46		
Existencias		S/.	101,214.00
Mercaderías	101,214.00		
Envases y Embalajes	0.00		
Cargas Diferidas			0.00
TOTAL, ACTIVO CORRIENTE			**134,611.76**
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmueble Maquinaria y Equipos (Neto)		S/.	86,707.29
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		S/.	**86,707.29**
TOTAL, ACTIVO		S/.	**221,319.05**

PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Tributos Por Pagar	S/.	0.00
Cta. Por Pagar Comerciales	S/.	12,450.00
Obligaciones Financieras		35,000.00
TOTAL, PASIVO CORRIENTE	S/.	**47,450.00**
PASIVO NO CORRIENTE		
Obligaciones Financieras	S/.	0.00
TOTAL, PASIVO NO CORRIENTE	S/.	**0.00**
TOTAL, PASIVO		**47,450.00**
PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
Capital	S/.	8,000.00
Resultados Acumulados	S/.	130,202.40
Resultado del Ejercicio	S/.	35,666.65
TOTAL, PATRIMONIO	S/.	**173,869.05**
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	S/.	**221,319.05**

AVICOLA ELITA EIRL

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2013
(EXPRESADO EN NUEVO SOLES)

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y Bancos		S/.	10,500.00
Dinero en Efectivo	10,500.00		
Cuentas Por Cobrar Comerciales		S/.	12,800.00
Cuentas Por Cobrar Comerciales	12,800.00		
Existencias		S/.	115,341.16
Mercaderias	115,341.16		
Envases y Embalajes	0.00		
Cargas Diferidas			0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			**138,641.16**
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmueble Maquinaria y Equipos (Neto)		S/.	112,129.27
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		S/.	**112,129.27**
TOTAL ACTIVO		S/.	**250,770.43**

PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Tributos Por Pagar	S/.	0
Cta. Por Pagar Comerciales	S/.	10,200.00
Obligaciones Financieras		44,950.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/.	**55,150.00**
PASIVO NO CORRIENTE		
Obligaciones Financieras	S/.	0.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/.	**0.00**
TOTAL PASIVO		**55,150.00**
PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
Capital	S/.	8,000.00
Resultados Acumulados	S/.	165,869.05
Resultado del Ejercicio	S/.	21,751.38
TOTAL PATRIMONIO	S/.	**195,620.43**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/.	**250,770.43**

AVICOLA ELITA EIRL

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE 2015
(EXPRESADO EN NUEVO SOLES)

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y Bancos		S/.	4,850.00
Dinero en Efectivo	4,850.00		
Cuentas Por Cobrar Comerciales		S/.	20,500.00
Cuentas Por Cobrar Comerciales	20,500.00		
Existencias		S/.	78,174.16
Mercaderias	78,174.16		
Envases y Embalajes	0.00		
Cargas Diferidas			0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			**103,524.16**
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmueble Maquinaria y Equipos (Neto)		S/.	159,559.47
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		S/.	**159,559.47**
TOTAL ACTIVO		S/.	**263,083.63**

PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Tributos Por Pagar	S/.	0.00
Cta. Por Pagar Comerciales	S/.	24,500.00
Obligaciones Financieras		45,430.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/.	**69,930.00**
PASIVO NO CORRIENTE		
Obligaciones Financieras	S/.	0.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/.	**0.00**
TOTAL PASIVO		**69,930.00**
PATRIMONIO		
PATRIMONIO		
Capital	S/.	8,000.00
Resultados Acumulados	S/.	187,620.43
Resultado del Ejercicio	S/.	-2,466.80
TOTAL PATRIMONIO	S/.	**193,153.63**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/.	**263,083.63**

AVICOLA ELITA EIRL

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES

AL 31 DE DICIEMBRE 2014
(Expresado en Nuevos Soles)

Ventas Netas		S./	344,182.00
Costos de Ventas			249,071.64
UTILIDAD BRUTA			**95,110.36**
Gastos de Operación			41,500.00
Gastos de Administración	20,750.00		
Gastos de Ventas	20,750.00		
UTILIDAD DE OPERACIÓN			**53,610.36**
Otras Cargas e Ingresos del Ejercicio			2,658.00
Gastos diversos	0.00		
Gastos Financieros	2,658.00		
Cargas Excepcionales	0.00		
Ingresos Financieros	0.00		
UTILIDAD ANTES DEL IMP. A LA RENTA			**50,952.36**
(-) IMPUESTO A LA RENTA			15,285.71
UTILIDAD NETA			**35,666.65**

Anexo 3

Resultados de lista de cotejo

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32
Sujeto 1	1	2	2	2	1	2	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2
Sujeto 2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	1	2	2
Sujeto 3	2	2	2	1	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	1	1	2	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	2	1
Sujeto 4	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2
Sujeto 5	1	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	1
Sujeto 6	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2
Sujeto 7	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	2	2	1	2	2

Resultado de la lista de cotejo control de la política de cobranza

Ítem	Políticas de cobranza	Escala	
		Si	**No**
	Estándar de crédito		
1	La empresa tiene un estándar de crédito para los clientes.		X
2	La empresa asigna los montos de créditos a otorgar al cliente.	X	
	Términos de crédito		
3	En la empresa se tiene estipulado correctamente los términos de créditos.		X
4	La empresa hace de conocimiento los términos de créditos al cliente.		X
	Periodo de crédito		
5	La empresa tiene periodos de créditos limite	X	
6	Se tiene un control de los créditos o fechas de vencimiento de cada uno de ellos.		X
	Fechas temporales		
7	Se tiene programado un límite de tiempo para los atrasos a los clientes.	X	
8	Los atrasos se sancionan con el 5% de valor adicional		X
	Incumplimiento de pago		
9	Las políticas de pago son expuestas al cliente.		X
10	Se firman contratos por el servicio o la venta del arroz a crédito.	X	
Ítem	**Percepción de morosidad**	**Si**	**No**
	Morosidad		
11	Considero que la empresa se tiene programado acciones para evitar el retraso de pagos.		X
12	La empresa cuenta con un área de créditos.		X
	Políticas y procedimiento de cobro		
13	La empresa tiene establecido un manual de créditos tanto para clientes frecuentes y los nuevos.		X
14	El proceso de cobranza está establecido en los documentos de gestión.		X
Ítem	**Técnicas de cobranza**	**Si**	**No**
	Notificación por escrito		
15	La empresa efectúa notificaciones por escrito y correo electrónico.		X
16	Se tiene registro de la revisión de respuestas de correos electrónicos.		X
	Llamada telefónica		
17	En la empresa constantemente se hace las llamadas al cliente.	X	
18	Las llamadas telefónicas se realizan 3 días previos al vencimiento de la cuota.		X
	Visitas personales		
19	La empresa efectúa visitas al cliente.	X	

20	Se tiene programado costos para las visitas a los clientes.		X
	Agencias de cobranza		
21	En la empresa se contrata un estudio jurídico para las cobranzas		X
22	Se tiene establecido dentro de los contratos cobranzas por terceros.		X
	Recurso legal		
23	La empresa ha tenido litigios con sus clientes.	X	
24	La empresa mantiene el seguimiento de los procesos legales.		X
Ítem	**Informe del analista del crédito**	**Si**	**No**
	Informes de crédito		
25	Se pide las ultimas boletas de pago de créditos existentes.		X
26	El cliente presenta todos los informes necesarios para la obtención del crédito.		X
	Investigaciones bancarias		
27	En los requisitos de créditos se solicitan los reportes bancarios.	X	
28	Los reportes bancarios se presentan en las fechas establecidas.		X
Ítem	**Solitud de crédito**	**Si**	**No**
	Estados financieros del cliente		
29	El cliente para solicitar créditos presenta sus estados financieros	X	
30	Se toma el tiempo de revisar los estados financieros con los presentados a la SUNAT.		X
	Referencias comerciales		
31	Se tiene entidades anexas para saber la información financiera del cliente.		X
32	Se analiza los reportes de créditos en entidades financieras por parte el cliente.		X

Fuente: Elaboración propia

CUENTAS POR COBRAR Y SU EFECTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA AVICOLA ELITA EIRL, TRUJILLO 2015

Aprobación de la tesis

_____

Grado académico. Apellidos y nombres

Asesor metodólogo

_____

Grado académico. Apellidos y nombres

Asesor especialista

_____

Grado académico. Apellidos y nombres

Presidente del jurado de tesis

_____

Grado académico. Apellidos y nombres

Secretario del jurado de tesis

_____

Grado académico. Apellidos y nombres

Vocal del jurado de tesis

ANEXO N°5

DECLARACION JURADA

☐ Proyecto ☒ Desarrollo de Tesis

Yo Milagros Maricielo Becerra Linares, con DNI N° 71435814 Con código N° 2141811559; Y Ivonne Carol Suarez Castillo con DNI N° 46853359 con código N°2141819870, estudiantes de la modalidad de Programa Académico de Segunda Titulación; del ciclo X de la escuela Académica Profesional de Contabilidad y la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Señor de Sipán.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

8. Somos autoras del proyecto e informe de investigación titulada:
   Cuentas por Cobrar y su Efecto en la Liquidez de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015, la misma que se presentó para optar por el Título Profesional De Contador Público.
9. Que, el título de investigación es auténtico y original.
10. Que, el proyecto e informe de investigación presentado no ha sido plagiada ni de forma total o parcialmente.
11. He respetado las normas de citas y referencias para las fuentes consultadas.
12. Que, el proyecto e informe de investigación presentada no atenta contra los derechos del autor.
13. Los datos presentados en los resultados reales, no han sido falsificados, ni duplicados, ni copiados.
14. El proyecto e informe de investigación no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener ningún grado académico previo o título profesional.

Asumo frente UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN cualquier responsabilidad y cargas económicas que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido de la tesis. En consecuencia, me hago responsable frente a la UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN y frente a terceros, de cualquier daño que pudiera ocasionar ya sea fraude, Plagio, autoplagio, piratería o falsificación, asumiendo las consecuencias, sanciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumpliendo de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido de la tesis. Bajo el sosteniéndome a la normatividad vigente de la UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN.

Becerra Linares Milagros Maricielo
DNI N°71435814

Suarez Castillo Ivonne Carol
DNI N°46853359

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- Apellidos y Nombres del experto: OLORTIGA LEYVA REINERIO ANTONIO
- Grado Académico: CONTADOR PUBLICO COLEGIADO MAT. N° 02-4482
- Institución donde labora: EMPRESA PRIVADA – ESTUDIO CONTABLE CHEREN.
- Dirección: AVDA. EXEQUIEL GONZALES C. N° 740 – CHER. Teléfono: 580030 Email: rey.2008@hotmail.com.
- Autor (es) del Instrumento: IVONNE C. SUAREZ CASTILLO – MILAGROS M. BECERRA LINARES.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

Nº	INDICADORES	Deficiente	Bajo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1	El instrumento considera la definición conceptual de la variable				X	
2	El instrumento considera la definición procedimental de la variable				X	
3	El instrumento tiene en cuenta la operacionalización de la variable					X
4	Las dimensiones e indicadores corresponden a la variable				X	
5	Las preguntas o ítems derivan de las dimensiones e indicadores				X	
6	El instrumento persigue los fines del objetivo general					X
7	El instrumento persigue los fines de los objetivos específicos				X	
8	Las preguntas o ítems miden realmente la variable				X	
9	Las preguntas o ítems están redactadas claramente				X	
10	Las preguntas siguen un orden lógico			X		
11	El N° de ítems que cubre cada indicador es el correcto				X	
12	La estructura del instrumento es la correcta			X		
13	Los puntajes de calificación son adecuados				X	
14	La escala de medición del instrumento utilizado es la correcta				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: BUENO Fecha: 04/08/2016.

IV. Promedio de Valoración: 4

REINERIO ANTONIO OLORTIGA LEYVA
Contador Público Colegiado
Mat. N° 02-4482

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS
JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- Apellidos y Nombres del experto: Popayán Torres Mery Esther
- Grado Académico: Magister C.P.C.
- Institución donde labora: Municipalidad Distrital de Pacasmayo
- Dirección: Calle Cesar Vallejo #48-Pacasmayo Teléfono: 044-522211 Email: meritazu@hotmail.com
- Autor (es) del Instrumento: Suarez Castillo Joanne C - Becerra Linares Milagros M.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

Nº	INDICADORES	Deficiente	Bajo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1	El instrumento considera la definición conceptual de la variable				X	
2	El instrumento considera la definición procedimental de la variable					X
3	El instrumento tiene en cuenta la operacionalización de la variable				X	
4	Las dimensiones e indicadores corresponden a la variable				X	
5	Las preguntas o ítems derivan de las dimensiones e indicadores				X	
6	El instrumento persigue los fines del objetivo general			X		
7	El instrumento persigue los fines de los objetivos específicos					X
8	Las preguntas o ítems miden realmente la variable				X	
9	Las preguntas o ítems están redactadas claramente			X		
10	Las preguntas siguen un orden lógico				X	
11	El Nº de ítems que cubre cada indicador es el correcto				X	
12	La estructura del instrumento es la correcta			X		
13	Los puntajes de calificación son adecuados				X	
14	La escala de medición del instrumento utilizado es la correcta				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Regular Fecha: 02/08/2016

IV. Promedio de Valoración: 3.93

CPC. MERY POPAYAN TORRES
MAT. 02 - 4323

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

JUICIO DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- Apellidos y Nombres del experto: Chavez Cabanillas Marco Mauro
- Grado Académico: Contador Público Colegiado
- Institución donde labora: Estudio Contable "Chavez"
- Dirección: Atahualpa #58 - Pocosmayo Teléfono: 974904906 Email: zuifran2@hotmail.com
- Autor (es) del Instrumento: Suarez Castillo Ivonne C. - Becerra Linares Milagros M.

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

Nº	INDICADORES	Deficiente	Bajo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1	El instrumento considera la definición conceptual de la variable				X	
2	El instrumento considera la definición procedimental de la variable					X
3	El instrumento tiene en cuenta la operacionalización de la variable					X
4	Las dimensiones e indicadores corresponden a la variable				X	
5	Las preguntas o ítems derivan de las dimensiones e indicadores			X		
6	El instrumento persigue los fines del objetivo general				X	
7	El instrumento persigue los fines de los objetivos especificos				X	
8	Las preguntas o ítems miden realmente la variable				X	
9	Las preguntas o ítems están redactadas claramente			X		
10	Las preguntas siguen un orden lógico				X	
11	El Nº de ítems que cubre cada indicador es el correcto				X	
12	La estructura del instrumento es la correcta				X	
13	Los puntajes de calificación son adecuados				X	
14	La escala de medición del instrumento utilizado es la correcta				X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Bueno Fecha: 03/08/2016

IV. Promedio de Valoración: 4

C.P.C. Marco M. Chávez Cabanillas
Mat. 02-4324