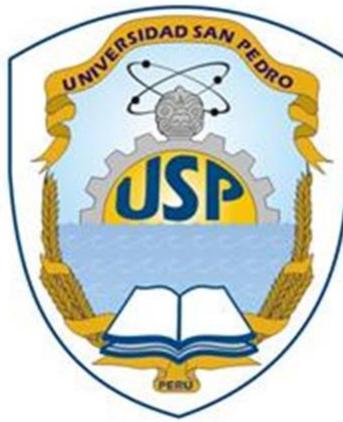


UNIVERSIDAD SAN PEDRO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD



El crédito comercial y su incidencia financiera de la empresa
Representaciones Gamarra S.A.C Trujillo

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OBTENER EL TITULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

Autor:

Varas Revilla, Alexander Moisés

Asesor:

Rodríguez Marcelo, José Raúl

Trujillo – Perú

2020

PALABRAS CLAVE

ESPAÑOL

TEMA	CRÉDITO COMERCIAL Y INCIDENCIA FINANCIERA
ESPECIALIDAD	CONTABILIDAD

INGLES

THEME	COMMERCIAL CREDIT AND FINANCIAL INCIDENCE
SPECIALTY	ACCOUNTING

Línea de Investigación

- 5. Ciencias Sociales
- 5.2 Economía y Negocios
- 5.2.1 Economía

TITULO

EL CRÉDITO COMERCIAL Y SU INCIDENCIA FINANCIERA DE LA
EMPRESA REPRESENTACIONES GAMARRA S.A.C TRUJILLO

TITLE

THE COMMERCIAL CREDIT AND ITS FINANCIAL IMPACT OF THE
COMPANY REPRESENTATIONS GAMARRA SAC TRUJILLO

RESUMEN

La presente investigación tendrá.

Para esto he aplicado el método descriptivo básico, a través de la recolección de datos, ya sea ésta en forma documentaria o proporcionada por la gerencia y el área de contabilidad. A la vez esta investigación presenta un diseño no experimental, puesto que solo se procede a observar, describir y explicar el crédito comercial y su incidencia financiera de la empresa Representaciones Gamarra S.A.C Trujillo.

Para elaboración de esta investigación se tenía que comprobar como crédito comercial en la empresa influye, en las cuentas por cobrar y que resultados a corto plazo afectarían, y también su incidencia financiera en proceso de la misma.

La empresa las ventas que realizaba a sus clientes extendían el plazo establecido por las demás empresas que es 60 días, daban entender que no disponía a tiempo de liquidez y la empresa recurría al préstamo a entidades prestadoras de crédito, para pagar sus gastos fijos y sus proveedores.

ABSTRACT

For this I have applied the basic descriptive method, through the collection of data, either in documentary form or provided by management and the accounting area. At the same time, this research presents a non-experimental design, since it only proceeds to observe, describe and explain the commercial credit and its financial impact of the company representations Gamarra S.A.C Trujillo.

For the preparation of this investigation, it was necessary to verify how commercial credit in the company influences, in the accounts receivable and what short-term results would affect, and also its financial impact in the process of the same.

The company, the sales it made to its clients, extended the term established by the other companies, which is 60 days, indicated that it did not have liquidity time and the company resorted to the loan to lending entities, to pay their fixed expenses and their costs. suppliers.

INDICE

PALABRAS CLAVES	ii
TITULO DE LA INVESTIGACION	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
INDICE	vi
DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
1.INTRODUCCIÓN.....	1
2.DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	2
3.OBJETIVOS	6
a. Objetivo general.....	6
b. Objetivo específicos	6
4.FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	7
a. Marco teórico	7
b. Marco conceptual.....	16
5. PROPUESTA (Plan de Mejora).....	21
6.RESULTADOS	23
a. Análisis de aplicación del instrumento.....	23
b. Análisis documental	31
7.CONCLUSIONES.....	34
8. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	36

LISTADO DE TABLAS

Tabla 1. Vigilancia constante efectiva sobre vencimientos y cobranzas.....	23
Tabla 2. Conciliación de libros auxiliares y las cuentas del libro mayor.....	24
Tabla 3. Catálogo de Clientes y listas de teléfonos.....	25
Tabla 4. ¿Se preparan informes de cuentas por cobrar por antigüedad de saldos?	26
Tabla 5. ¿Existen políticas para el cobro de las cuentas por cobrar?	27
Tabla 6. ¿Existe un afianzamiento del personal que maneja la cobranza?	28
Tabla 7. ¿Cuenta con procedimientos para el registro de cuentas por cobrar?	29
Tabla 8. ¿Llevan un control de cuentas por cobrar?	30

LISTADO DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Vigilancia constante efectiva sobre vencimientos y cobranzas.....	23
Gráfico 2. Conciliación de libros auxiliares y las cuentas del libro mayor.....	24
Gráfico 3. Catálogo de clientes y listas de teléfonos.....	25
Gráfico 4. ¿Se preparan informes de cuentas por cobrar por antigüedad de saldos?	26
Gráfico 5. ¿Existen políticas para el cobro de las cuentas por cobrar?	27
Gráfico 6. ¿Existe un afianzamiento del personal que maneja la cobranza?	28
Gráfico 7. ¿Cuenta con procedimientos para el registro de cuentas por cobrar?	29
Gráfico 8. ¿Llevan un control de cuentas por cobrar?	30

DEDICATORIA

A DIOS

Por darme la vida, y porque siempre me cuidó y protegió y nunca me dejó solo y ahora que culmine un logro más, le agradezco por todo y le dedico una gran parte esta investigación a Él.

A MI FAMILIA

Mis Padres que siempre me hacían recordar que debería seguir adelante, y no preste atención en otras personas que no creyeran en mí.

En mis 2 hermanos que ayudaron emocionalmente para poder estar preparado en cada momento cuando me sentía decepcionado de la que existía oportunidades en la vida para mí.

A MIS PROFESORES

Se tomaron la amabilidad de enseñarme las con mucha dedicación y esmero en cada clase y me ayudaron a mi formación humanista y profesionalmente a todos ellos gracias.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento, principal está dirigido a nuestro creador que es Dios que y por darme su ayuda incondicional y también por esta siempre presente.

A mi familia darme todo su apoyo para continuar en la vida profesional que desde un principio me propuse.

A la Universidad San Pedro, por ser mi alma mater y donde me acogió para continuar lo que deje incluso en el instituto.

A la gran mayoría de docentes que estuvieron en mi camino para guiarme en la carrera, y hacerme mantenerme en el camino profesionalismo de la adquisición de conocimientos y ponerlos en práctica.

Finalmente agradezco a las personas de la empresa Representaciones Gamarra que entregaron la información para realizar mi investigación relaciona a este trabajo y ayudan como orientarme en desarrollo del mismo.

1. INTRODUCCIÓN

El crédito comercial se presenta en el día a día de la empresa no financieras, es un tema poco analizado a fondo por diversos autores en una conclusión temprana se podría decir que no existe una teoría del crédito comercial única refiriéndome que existen varios autores que señalan al crédito comercial. La mayoría de trabajos de investigación cada autor aporta de otra manera una característica al tema como se presenta y se desarrolla crédito comercial.

En la investigación como se presenta en el crédito comercial y en cada punto de vista que los autores los cuales efectuará y la forma que se deberá tratar el manejo.

La incidencia Financiera se podrá ver reflejada en la toma de los Estados Financieros y luego que sean medidos por las ratios financieras para ver cuál es porcentaje que presento en los periodos en la investigación. El crédito comercial estará reflejado en las cuentas por cobrar de la Representaciones Gamarra SAC.

La empresa Representaciones Gamarra S.A.C. es una empresa dedicada al rubro comercial ferretero su activada es comprar y vender mercadería a gran cantidad para su clientela, está ubicada en la ciudad de Trujillo ubicada en Av. América Sur; la cual otorga productos de calidad a bajo costo y a tiempo en sus pedidos.

2. DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

A nivel Internacional, sector comercio se encuentra siempre creciendo por los efectos de la productividad, a lo hace mención a los procesos crediticios y cobranzas se muestran un alto subida en los índices de morosidad, generando deudas a largo plazo la se ve plasmada en la necesidad de un pago oportuno. OECD (s.f.).

En américa latina en el año 2016, se pronosticó un crecimiento de un 1.7% en sector manufacturado superando las expectativas de ventas al crédito y se notaba alza en la recuperación de ese dinero a un corto plazo, por ello las cobranzas deberán ser efectivas para tener poder adquisitivo y las empresas comerciales no se direccionen a la quiebra. Gestión (2015).

En el Perú, la economía se ha reducido un estimado de 4.8 % a 3.9 %, por eso necesario e implementación de proceso crediticio. Deberá ser fundamental para entidad económica, porque al no saber, cómo implementarlo podría que la cartera de clientes que posee la empresa este perjudicada por lo cambiante de la economía. Quintanilla, (2015).

En el departamento de La Libertad existe una empresa llamada Representaciones Gamarra SAC , empresa dedicada a la compra y venta productos Ferreteros , por la cual está pasando por diversas dificultades con respecto a su ventas al crédito ; existiendo doble función por ejemplo : el personal encargado de ventas ejecutando

funciones netas de caja; y a la vez asume responsabilidades de análisis de créditos que soliciten y el administrador cobra los créditos y se descuida de los pagos a los proveedores.

El efectivo de la empresa se maneja de cuentas bancarias y cuando los clientes efectúan pagos son menores, siendo inexistente un control en los cobros respectivos.

Actualmente el proceso del manejo de los créditos y su respectiva cobranza, se efectúa de una manera sin criterios dentro de la empresa por carecer de normas, manual de organización de funciones, manual de procedimientos y políticas de crédito y cobranza.

Al realizar el crédito al cliente, es indispensable aplicar el interés para cubrir los costos del mismo; cuando se asigna un crédito a un cliente de confianza puede acceder a un crédito tan sencillamente y esto carrea un seguimiento ineficiente.

Por estos inconvenientes y doble función de los trabajadores que cumplen y la inexistencia de normas o manuales, surge un descontrol o desequilibrio en la información de las cuentas por cobrar y en los Estados Financieros, tomándose lento la recuperación del crédito y con probabilidades en que se convierta en cobranza dudosa.

Se toma en discusión el problema de créditos otorgados en confianza, se cree que debe ser tratado como asunto de suma importancia de tal manera el desconocimiento por parte del empresario tiene a llevar limitaciones que salta a la vista; como falta de delegación de funciones en créditos y cobranzas, el seguimiento de cobranza efectiva, se convierten en variables que forman parte de la realidad problemática.

En la búsqueda de información vinculada con la investigación, se encontraron algunos estudios realizados con la temática, a través de los cuales se pretende lograr una orientación y una base teórica que permita sustentar el problema planteado, entre ellos se destacan:

A NIVEL NACIONAL, se encontró de:

Lizárraga V, (2010). “Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del Distrito de Ate. (Tesis para obtener el título profesional de Contador público). Universidad San Martín de Porres, Lima”.

La empresa no se encontró informada de como incorporar en su negocio salidas de solución, por ejemplo, manual organización de funciones las cuales orientar al trabajador que elementos no son tomados.

La política de por parte de la empresa no están propiamente dichas, la gran mayoría se orienta con los propios conocimientos que trabajador viene de diferentes empresas, y a largo plazo produce descuidos y olvidos por parte del personal de cómo llevar correctamente la cartera de clientes y esta su vez los créditos.

La prioridad de llevar forma detenida y minuciosa las cuentas por cobrar podrá que la empresa se inyecte de efectivo, y pueda administrar los bienes que desde un comienzo lo está haciendo.

Aguilar P, (2013). “Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación Petrolera SAC (Tesis para obtener el título profesional de Contador público). Universidad San Martín de Porres, Lima”.

La corporación Petrolera solo se basa a la hora darle crédito a la hora realizar la venta solo toma en cuenta la historia que lleva comprando en la empresa y a veces deja de

lado a los potenciales contratos solo se queda con su reducida clientela que le genera ganancias. A largo plazo su efectivo no lo cubre con los gastos fijos como pagar sus beneficios del personal.

El Tardío cancelación de la facturación por partes de sus clientes se ve perjudicado la empresa Petrolera que recurre a financiamiento con entidades prestadores de crédito financiero, la empresa aparte consumir el prestamos tiene pagar los intereses que el préstamo acarrea.

Carrasco, O. & Farro E., (2014). “Evaluación del control interno a las cuentas por cobrar de la empresa de transportes y servicios Vanina E.I.R.L., para mejorar la eficiencia y gestión en el periodo 2012 (Tesis para obtener el título de Contador público). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo”.

La Empresa pone en marcha la implementación Plan de control interno en la empresa que resultados favorables como la eficiencia y eficacia de las cuentas por cobrar.

La supervisión constante de un contador Interno dio frutos beneficios para cumplimiento del plan y gracias a los componentes de control (COSO) aplico ciertos cambios en la gestión de cuentas por cobrar, dando prioridad a la generación de políticas internas que al principio no se estuvieron aplicando correctamente.

NIVEL LOCAL, se encontró de:

Mantilla, D. & Ruiz R., (2016). “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C. Distrito de Trujillo-Año 2016

(Tesis para obtener el título de Contador público). Universidad Antenor Orrego, Trujillo.

La empresa Nisira Systems S.A.C., Distrito Trujillo - Año 2016 la empresa examino posibles debilidades internas en momento de brindarle crédito a sus clientes y acorto el plazo de los días de cobro, aunque a larga los clientes se sentían poco incómodo que hasta punto quisieron cancelar las compras.

La empresa vio ese punto que sus clientes se alejaban de la empresa opto de darle un pequeño porcentaje 2% de descuento en las ventas y los clientes permanecieran como clientes fijos en la empresa.

3. OBJETIVOS

a. Objetivo general

Analizar que el crédito comercial y su incidencia financiera de la empresa Representaciones Gamarra SAC Trujillo.

b. Objetivos específicos

- Reconocer la relación que existe entre las políticas de crédito y la dimensión de la liquidez.

- Identificar la relación entre las políticas de cobranza y la dimensión de la liquidez en la empresa.
- Aplicar controles de carácter preventivo con el propósito que créditos comerciales sean supervisados y cobrados.
- Consultar los documentos competentes diariamente se ha de llegar a conclusiones más certeras para una toma decisiones más claras y precisas.

4. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

a. Marco Teórico

Crédito comercial: herramienta utilizada por las empresas para vender al crédito, hasta una fecha, que algunas veces se extiende por razones que el comprador no paga a tiempo. (Van & Wachowicz,2010):

Tipos de créditos comerciales: Al hablar de tipos de créditos comerciales (Van & Wachowicz, 2010) sostienen:

- **Cuentas Abiertas:** Es la más común de las 3, el vendedor envía los productos al comprador y un comprobante señalando los bienes entregados. El que compra no firma ningún instrumento de deuda que pruebe la cantidad de dineraria que debe al vendedor.

- **Letras o pagares:** Documento que evidencie una deuda y fija un plazo a pagar.
- **Aceptaciones comerciales:** Se identifica la deuda del comprador; el vendedor realiza una orden de pago dirigida al comprador en alguna fecha para su cancelación. El vendedor no entrega la mercancía hasta que pague.

Ventajas del crédito comercial: Al hablar de ventajas de créditos comerciales (Van & Wachowicz,2010) sostienen:

- Disponibilidad de efectivo realizando descuentos por pago en efectivo.
- No existe la necesidad de hacer un arreglo formal.
- La Empresa incrementa un porcentaje en el precio de venta a la hora realizar la venta por motivo que la venta es al crédito.

Desventajas del crédito comercial: Al hablar de desventajas de créditos comerciales (Van & Wachowicz,2010). sostienen:

- Pagos tardíos por parte del cliente.
- Incobrabilidad del crédito comercial cuando la deuda se vuelva incobrable.
- Dar créditos comerciales sin medir tiempo de plazo establecido del vendedor hacia el comprador.

Riesgo del incumplimiento: La empresa asume la incobrabilidad de las cuentas por cobrar, y está a la vez realice el castigo utilizando las cuentas contables por su incobrabilidad (Van & Wachowicz,2010).

Gestión de cobranza: Antes de realizar la gestión de cobro el que va realizar esa la misma debe estudiar a fondo sobre a quién le está cobrando para realizar buena gestión (Brachfiel,2012).

Elementos de gestión de cobranza: Al hablar de elementos de gestión de cobranza (Brachfiel,2012) afirma lo siguientes:

- **Elementos Financieros:** Informes contabilidad, estados financieros del deudor tributario, y alguna información crediticia con otras entidades bancarias.
- **Elementos de contabilidad y administración:** Hace mención a los Estado de cuentas corrientes y/ o contratos si los tuviera.
- **Información comercial:** Especifica que debe presentar las facturas de ventas de los últimos 12 meses para su análisis correspondiente.
- **Otros documentos acreditativos:** Consideran las hojas de pedidos, cheques, pagarés o letras, etc.

Fases de Gestión de cobranza: Al hablar de las fases de gestión de cobranza (Brachfiel, 2012), afirma lo siguientes:

- **Incidencia de cobro:** Da entender que es el saldo adeudado por el cliente en periodo dado y no ha sido abonado el día que debió ser pagado por su vencimiento.

- **Crédito impagado:** En deudor no pago oportunamente el día que debió realizar el pago y ni tan poco el día siguiente, están en negociación con el cliente que día acercarse a cancelar su deuda.
- **Crédito moroso:** Cuando se agotado la negociación de cobro y el cliente se siente incómodo al pagar.
- **Crédito dudoso:** En esta Fase la única salida es castigo de la deuda y orienta a la contabilización respectiva.
- **Crédito litigioso:** Se refiere reclamos han sido agotadas las instancias se ha tomado ir por la vía judicial, solo se espera que el jurado dictamine los pasos como se efectuará el cobro de la deuda.
- **Fallido:** Da entender que es la parte final de Crédito dudoso que durante de un año se le considerará como gasto fiscal y deducible se le llamará como fallido, tendrá que ser reconocido como pérdida del ejercicio.

Medios para cobrar: Al hablar de los medios para cobrar (Brachfiel, 2012), sostiene lo siguientes:

- **La vista personal al deudor:** Es el mejor método para cobrar, común llamado “face to face”, dando un abanico de posibles hechos reales cuando el que va cobrar ve reflejado las concurrencias de clientela que entra esto supone cliente tiene mayor flujo de efectivo disponibles.
- **Las llamadas telefónicas:** Es un medio rápido y oportuno en realizar la gestión cobranza, pero este a su vez es el menos recomendable por su naturaleza que es el factor tiempo y a su vez no llegan a ningún acuerdo comprometedor.

- **La correspondencia:** Es el menos efectivo a la hora dar conocer a la empresa. Llamado en nuestra actualidad e-mail, pero este medio a su vez se deja una constancia la solicitud de una forma escrita el cobro.

Acciones previas antes de gestionar un impago: Al hablar de las acciones previas de antes de gestionar un impago (Brachfiel,2012), sostiene lo siguientes:

- **Saber el motivo del impago:** Las circunstancias de fuerza mayor que cliente le dificultad de realizarnos el pago como es debido.
- **Solicitar documentación oportuna:** Recabar toda la información necesaria durante la cobranza. Está a su vez nos dará más seguridad y confianza al momento de solicitar el cobro correspondiente de la misma.
- **Base de datos del deudor:** Sin lugar a dudas se debe tener ante mano a quien le debe, ya sea en los ámbitos judiciales, financieros como entidades prestadoras de créditos.
- **Garantías de cobros:** En otras palabras, si el cliente es imposibilitado de pagar, dar a conocer a un tercero a cuál dará como garante cuando este no pueda pagar su deuda contraída con la empresa.

Ingresos: Son los incrementos de los beneficios económicos producidos a lo largo del periodo en el cual se representa en entradas o incrementos a la empresa. (Gitman, L.& Zutter, C.,2012).

Gastos: Son las disminuciones de los beneficios económicos, generados a lo largo del periodo en el cual se representa en salidas. (Gitman, L.& Zutter, C.,2012).

Diferencias entre Situación económica y Situación Financiera

Según Fabra (s.f) informa que:

- La situación económica se mide por el total de patrimonio.
- La situación financiera se mide por la capacidad de hacer frente sus deudas.
- En esencia están relacionados, no tiene que ir a la misma dirección
- Para la situación económica se dirija en buena dirección es importante que el patrimonio no esté comprometido con deudas.
- Para que vaya la situación financiera positivamente es necesario no tener deudas y a su vez tener efectivo para pagarles.

Finanzas: Es a la forma o la manera de como el dinero será empleado para que propósito. Las Finanzas se involucran en las decisiones autónomas de cuanto efectivo gastar, como ahorrar y como enforcarlo para que genere ingresos económicos a la empresa. (Gitman, L.& Zutter, C.,2012).

Liquidez: Da entender la capacidad de una empresa para cubrir sus deudas o pasivos recientes con sus activos más recientes. (Van &Wachowicz,2010).

Generación de Liquidez

Según Verdugo. (2011) informa que:

- A) La liquidez que genera la Gestión:** Son elementos que agrupan el circulante de la empresa; ya sean cuentas por cobrar, existencias, caja, proveedores y acreedores.

Aspectos que generan su generación:

- Periodo medio de cuentas por cobrar.
- Periodo medio de cuentas por pagar.
- Poder negociar con los clientes y proveedores para fijar plazos y medios de pagos.
- Ejecución de almacenes.
- Gestión de caja.

B) La liquidez generación Financiera Externa: Las entidades Bancarias o empresas prestadoras de crédito evalúan a la empresa mediante sus Estados Financieros de acuerdo a eso se podrá determinar su situación de la empresa si puede acceder o no a un préstamo crediticio.

Aspectos que generan su generación:

- La tasa de retención de beneficios.
- La capacidad de negociar con las entidades financieras.
- Documentación sustentable y probatoria de las operaciones de la empresa.
- Indicadores de control para su mayor respuesta en otorgamiento de crédito.
- Tener un historial limpio con las demás entidades prestadoras de crédito.

- No tener problemas con pagos con la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

C) La liquidez genera el Patrimonio Neto: Los integrantes que forman parte de la empresa, común llamados socios influyen inyectando liquidez mediante aportaciones, reparto de dividendos, etc.

Aspectos que generan su generación:

- Políticas financieras de inversión, financiación y reparto de los dividendos.
- Pay-out.
- Ampliaciones y reducciones de capital.

Solvencia: En este caso de la empresa es la capacidad para hacer frente o justificar sus obligaciones Financieras. (Flores, 2015).

Es una herramienta para que acreedor pueda tomar decisiones para la conveniencia que le otorguen una financiación al que lo solicita; también a la vez es útil para conocer la situación financieramente hablando de un deudor y está que haciendo con sus obligaciones. (Flores, 2015).

Medición de la solvencia: En la gran mayoría la solvencia se mide mediante ratios o índices financieros en este caso interviniera la ratio solvencia patrimonial (Flores, 2015).

Análisis de la solvencia: Es esencial es una tarea importante como analizar la solvencia para cualquier empresario se trata en lo posible en conocer la situación económica de la empresa y los riesgos que conllevará a lo que está expuesta. (Flores, 2015).

Diferencia entre solvencia y liquidez: Mayormente existe varias, pero una característica que los diferencia de ambas es el factor tiempo por ejemplo la solvencia posee los recursos o materiales para cubrir obligaciones en el tiempo sin alterar el libre funcionamiento de la empresa y en la liquidez sería lo mismo, pero afronta sus obligaciones inmediatamente. (Flores, 2015).

Capital de trabajo: Son acumulado de recursos Financieros que la empresa necesita para su operabilidad y esta a su vez explorar su actividad inherente que se ha expuesto en marcha (Flores, 2015).

Importancia del capital de trabajo: Para la toma de decisiones en este caso la gerencia de la empresa que realizar una inversión que a futuro comenzará a generar ingresos. (Flores, 2015).

También es importante para la provisión de ventas o servicios pagados en cuotas, en estos montos de estas operaciones referidas en anterior se reciben cuando ocurre la fecha de vencimiento. (Flores, 2015).

Por otro lado, es una herramienta no tiene pierda por siempre hecho que esta garantiza el funcionamiento de la empresa e incluso esta se enfrenta en periodos bajos para mantener sus gastos medidos. (Flores, 2015).

Formas como controlar el capital de trabajo: Para aquellas empresas que no está afrontar los problemas y desean iniciar organizarse entre estos tenemos: (Flores, 2015).

- Aprender sobre el capital de trabajo.
- Garantizar las condiciones favorables internas de la empresa.
- Verificación de clientes morosos.
- Adecuación de los procesos financieros.
- Negociación de la deuda a largo plazo.
- Revisión constante del flujo de efectivo.
- Gestión y control de inventarios.
- Reducción de costos y gastos.

b. Marco Conceptual

Incidencia Financiera: Son acciones para la preparación de algo, y se extiende en una relación posterior; la incidencia financiera se encuentra presente en las operaciones y se enlazan con las demás áreas de la empresa, esta su vez se refleja en el análisis financiero (Díaz, 2014).

Contabilidad en General Ciencia contable, que se encarga del análisis sistemático en las empresas en un determinado periodo. Con el fin de obtención de ganancias la cual se utilizará los métodos, normas y leyes correspondientes (Flores,2013).

Contabilidad Financiera: Se centraliza primordialmente en la vigilancia e informar a la parte involucrada, utilizando el criterio de objetividad en cada acción tomada en la empresa financieramente (Flores, 2013).

Análisis financiero: Son principios, procedimientos y técnicas que facilitan en las transacciones comerciales, económicas, financieras y se plasma en la empresa para sirva en la toma decisiones a gerencia (Flores, 2015).

Métodos de análisis financiero: Al hablar de los métodos de análisis financiero (Flores, 2015), sostiene lo siguientes:

- **Análisis vertical:** Hace un análisis de un año determinado y mide las magnitudes de cada partida contenida del Estado Financiero al que es ejecutado.
- **Análisis horizontal:** Hace un análisis de un año anterior y del mismo año presente las cuales presentan en porcentajes midiendo el antes y presente de la empresa.
- **Coefficientes o ratios financieros:** Indicadores utilizados en el análisis financiero que permite asociar cuentas de un Estado financiero con otras cuentas de este a otros estados financieros.
- **Flujo de Caja:** Es método de estimación de las necesidades de la empresa, verificando los ingresos y egresos posteriores.

Fuentes de información para el análisis financiero: Al hablar de las fuentes de información para análisis financiero (Flores, 2015), abarca los siguientes puntos:

- A) **Estados Financieros:** Son Herramientas Financieras que nos ayudan a proporcionar la medición financiera, y como se está encaminando la empresa (Flores, 2015). son los siguientes:

- **Estado de Situación Financiera:** Presenta en uno o más periodo determinados el Activo, Pasivo y Patrimonio de la empresa.
- **Estados de Resultados:** Presenta los Ingresos y Gastos, en los que incluye las Ganancias y pérdidas de periodo determinado
- **Estado de Cambios en el Patrimonio Neto:** Contempla la información acerca de las aportaciones y distribuciones de los propietarios de la empresa.
- **Estado de Flujos de Efectivo:** Presentan las entradas y salidas de las actividades (operación, inversión y financiamiento), y como se han distribuido.

B) Notas a los Estados Financieros

Interpreta e informa en forma detallada cada partida que contiene al Estado Financiero estudiado en un determinado ejercicio económicos (Flores, 2015).

Finalidad de los Estados Financieros: Es demostrar el rendimiento financiero de la empresa, y que recursos dispone actualmente (Flores, 2015).

Ratios financieras utilizados en la Investigación: Al hablar ratios financieras que se utilizaran en la investigación (Flores, 2015), son siguientes:

- **Ratio liquidez corriente:** Mide la liquidez corriente de la empresa, las pautas como deberá afrontar obligaciones a corto plazo.

Ecuación:

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

- **Ratio liquidez Absoluta:** Expresa como la empresa puede operar sus activos disponibles sin recurrir a sus flujos de ventas.

Ecuación:

$$\frac{\text{Activo corriente} - \text{cuentas por cobrar}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- **Ratio prueba ácida:** Establece una mayor propiedad la cobertura de las obligaciones a c/plazo

Ecuación:

$$\frac{\text{Activo cte-Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- **Ratio rotación de cuentas por cobrar:** Muestra el número de veces que genera liquidez la empresa con respecto a la cuenta por cobrar

Ecuación:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

- **Ratio rotación de cuentas por pagar:** Muestra el número de veces que la empresa paga sus obligaciones con terceros

Ecuación:

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

5. PROPUESTA (PLAN DE MEJORA)

1. Llevar de forma ordenada los cobros pendientes de los clientes para exista un control en la empresa utilizando un registro interno como por ejemplo registro de cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
2. Poseer un cronograma establecido en cuanto los vencimientos de los créditos de los clientes.
3. Estar en comunicación constante con nuestro clientes por los diferentes medios de comunicación para reiterar que su deuda está apunto de cancelar.
4. Creación de Normas y un de un Manual de organización de funciones para que todas áreas tengan sus funciones bien claras y contratación de personal para cada trabajador no desempeñe actividades que no le competen.
5. Revisión y verificación constante que cobros están a puntos de vencer para no tener problemas de liquidez.
6. A los futuros clientes que necesiten un crédito ahora en adelante se retenera la factura negociable con compromiso de pago y la deuda se pasara a las entidades financieras encargadas.

7. Utilizar indicadores de medición financiera o ratios financieros para anticipar las posibles alertas o variaciones ejemplificada en porcentajes.
8. Imponer nuevas políticas de cobro de créditos dando hincapié de sugerir un interés razonable para los futuros clientes al momento que mismo cliente sea efectuado la venta.
9. Contratar un contador Interno para que exista un control más sofisticado en la empresa.
10. Trimestralmente verificar las políticas en la empresa se están cumpliendo y si los Estados Financieros están logrando el objetivo deseado.

6. RESULTADOS

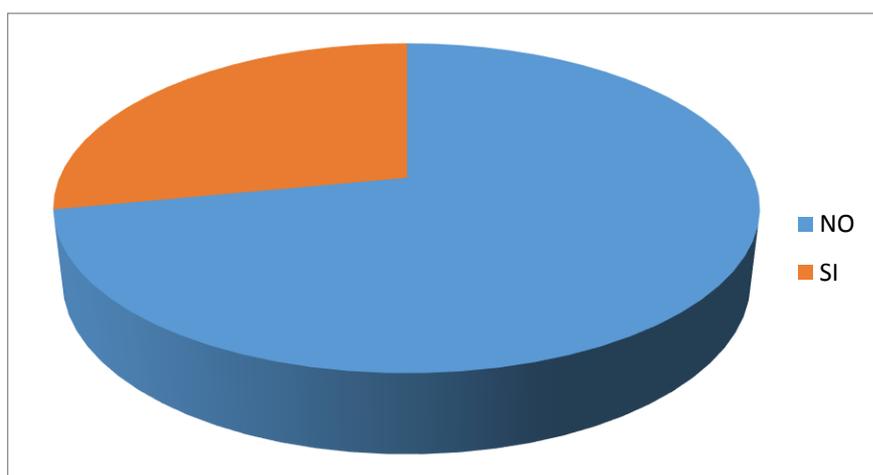
a. Análisis de la aplicación del instrumento

Cuestionario:

Análisis del cuestionario

Tabla 1. Vigilancia constante efectiva sobre vencimientos y cobranzas

Conocimiento		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	4	72	72
	SI	1	28	100
Total		5	100	



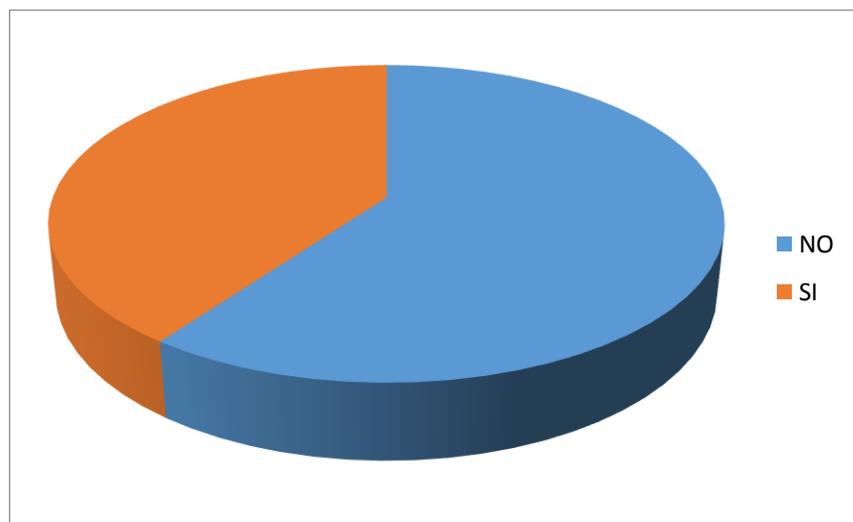
Fuente: cuestionario

Análisis e interpretación:

Un 28% de los trabajadores señala que la vigilancia si es constante, ya que el 72% nos señala que no es constante y que el administrador tiene un reto muy grande para controlar las operaciones que sean captadas y registradas veraz y correctamente.

Tabla 2. Conciliación de libros auxiliares y las cuentas del libro mayor

Conocimiento		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	2	60	60
	SI	3	40	100
	Total	5	100	



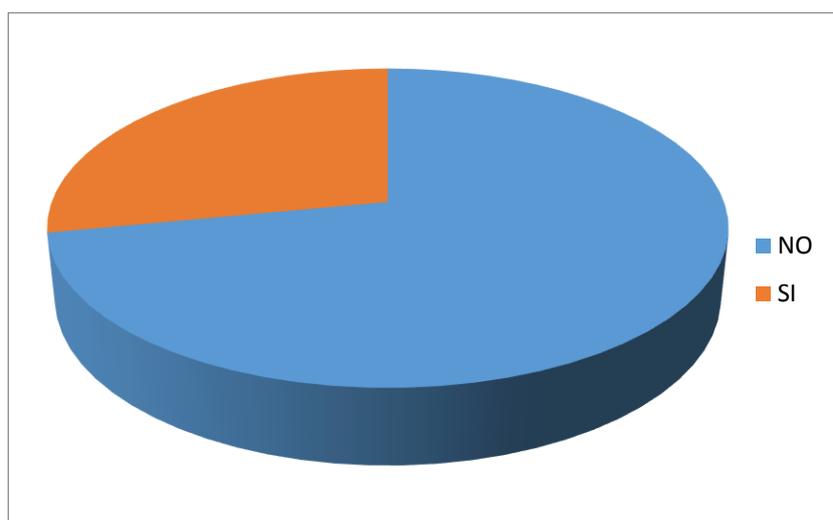
Fuente: cuestionario

Análisis e interpretación

Tener los registros e información contable al día nos refleja el control interno de la empresa, ya que es necesario y acuerdo con sus saldos auxiliares que se presentan, por lo cual, la encuesta no da a conocer que solo 40% de los trabajadores si concilian según su área y función, por lo contrario, un 60% .

Tabla 3. Catálogo de clientes y listas de teléfonos

Conocimiento		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	4	72	72
	SI	1	28	100
	Total	5	100	



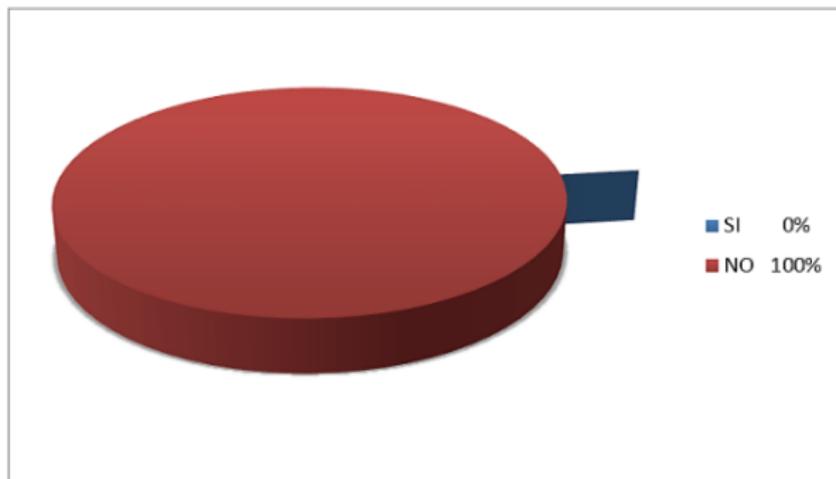
Fuente: Cuestionario

Análisis e interpretación

Esta información es de mucha importancia, ya que se puede contactar al personal encargado de las diferentes entidades para los cobros de deudas, para ello la encuesta refleja que el 28% si tiene datos, pero de manera personal que han recopilado durante el tiempo que desempeñan en la empresa, pero el 72% de los trabajadores afirman que no cuenta con ningún tipo de información de los clientes.

Tabla 4. ¿Se preparan informes de cuentas por cobrar por antigüedad de saldos?

Conocimiento		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	5	100	100
	SI	0	0	100
	Total	5	100	



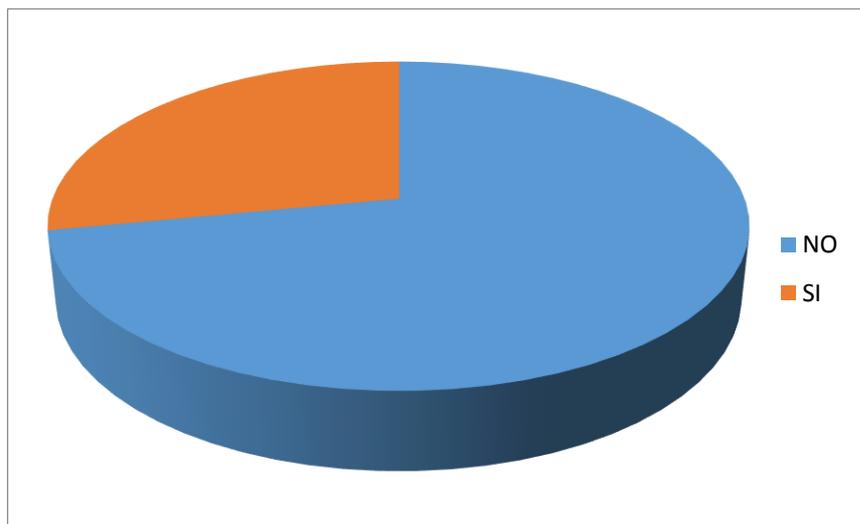
Fuente: cuestionario

Análisis e interpretación:

A menudo las áreas de Ventas y Crédito y Cobranzas, desean hacer análisis de la antigüedad de saldos de sus clientes a un período anterior. Para ello es importante revisar en forma histórica la información de “Antigüedad de Saldos” en diferentes períodos, Por lo cual, el 100% de los trabajadores encuestados mencionan que no se preparan informes sobre cuentas históricas de los clientes.

Tabla 5. ¿Existen políticas para el cobro de las cuentas por cobrar?

Conocimiento		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	4	72	72
	SI	1	28	100
Total		5	100	



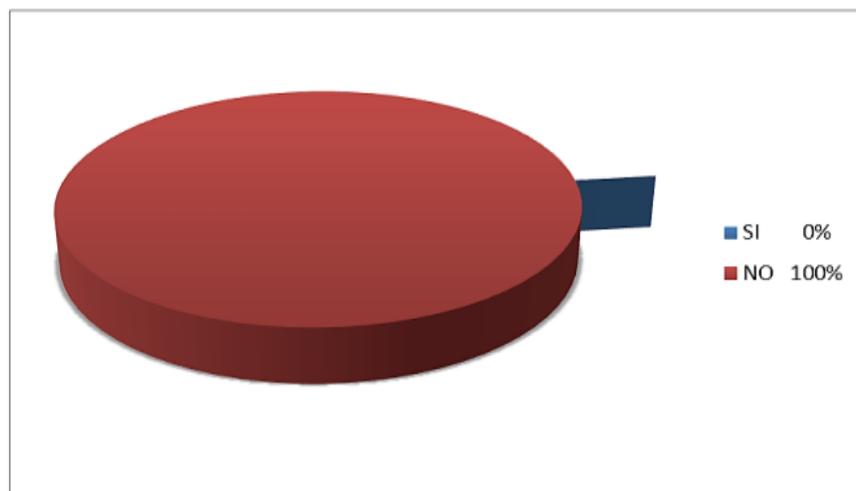
Fuente: Cuestionario

Análisis e interpretación:

Un 28% conocen las políticas de créditos y lo aplican a los clientes para un control de área, ya que el 72% menciona que no se aplican o desconocen al momento de los cobros que se efectúen.

Tabla 6.¿Existe un afianzamiento del personal que maneja la cobranza?

Conocimiento		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	5	100	100
	SI	0	0	100
	Total	5	100	



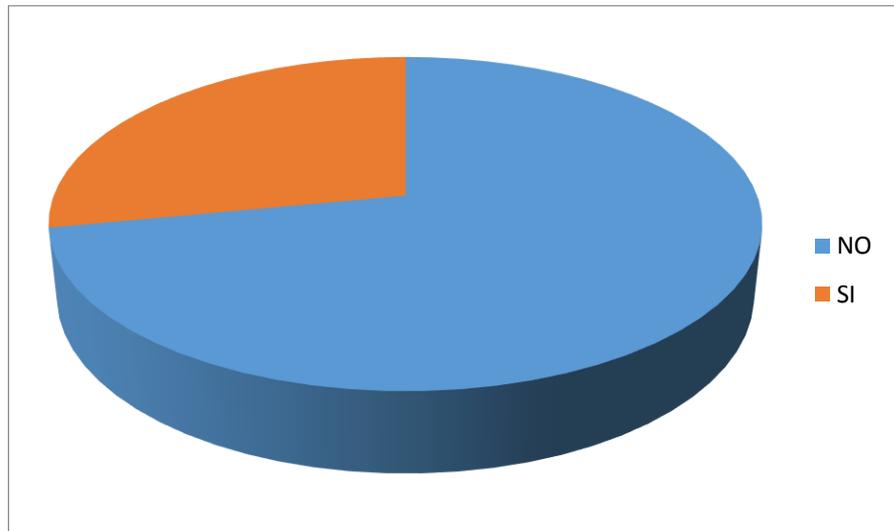
Fuente: Cuestionario

Análisis e interpretación:

Un 100% dice que “NO” tiene conocimiento hacer de realizar un control específico y sistematizado de cómo llevar una correctamente las cuentas cobrar comerciales a los clientes,

Tabla 7. ¿Cuenta con procedimientos para el registro de cuentas por cobrar?

Conocimiento		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	4	72	72
	SI	1	28	100
	Total	5	100	



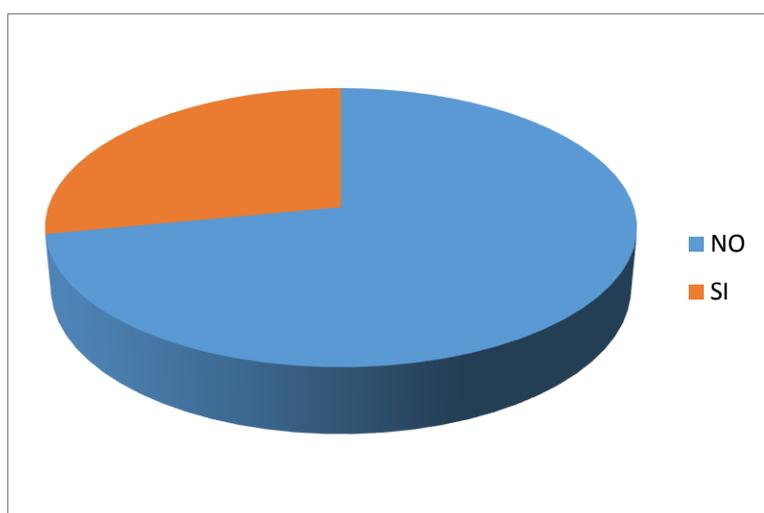
Fuente: Cuestionario

Análisis e interpretación:

Proceso mediante el cual el área de contabilidad debe analizar los saldos de las cuentas de registro de información y que forman parte de los Estados Financieros, con el propósito de identificar aquellas que no muestran razonablemente un grado de recuperabilidad, para ello solo un 28.% de los trabajadores realizan el proceso debido según su área, mientras tanto el 72% desconocen el proceso del proceso contable.

Tabla 8. ¿Llevan un control de cuentas por cobrar?

Conocimiento		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	4	72	72
	SI	1	28	100
	Total	5	100	



Fuente: Cuestionario

Análisis e interpretación:

Las Cuentas por Cobrar son al igual que cualquier activo, recursos económicos propiedad de la empresa que le generaran un beneficio en el futuro, por ello el control de las cuentas por cobrar es parte fundamental, por ello solo el 28. % de los trabajadores encuestados tiene el control de las cuentas de los clientes de más frecuencia a los que se a concedido los créditos, pero el 72% de los trabajadores desconocen o no llevan el control de los clientes.

b. Análisis documental

REPRESENTACIONES GAMARRA SAC
Estado de Situación Financiera
(Expresado en Soles)

	Al 31 de Dic 2018	Al 31 de Dic 2019		Al 31 de Dic 2018	Al 31 de Dic 2019
<u>ACTIVO</u>			<u>PASIVO</u>		
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Efectivo y Equi. de Efectivo	110,996	408,861	Tributos por pagar	109,831	26,321
Cuentas por Cobrar Comerciales	380,838	14,139	Cuenas por pagar comerciales	727,810	272,720
Otras cuentas por Cobrar	70,992	73,084	Otras cuentas por Pagar	152,842	115,498
Anticipos	72,398	249,597	Obligaciones Financ. a C/p	10,125	125,045
Inventarios	<u>362,249</u>	<u>393,382</u>			
Total Activo Corriente	997,473	1,139,063	Total Pasivo Corriente	<u>1,000,608</u>	<u>539,584</u>
			<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
			Obligaciones Financ. a L/p	83,795	242,048
			Total Pasivo No Corriente	83,795	242,048
			TOTAL PASIVO	<u>1,084,403</u>	<u>781,632</u>
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>			<u>PATRIMONIO NETO</u>		
Propiedad.Planta y Equipo	1,280,858	1,195,875	Capital	1,150,000	1,150,000
Activos mant. Para la venta	481,142	282,127	Excedente de Revaluación	100,275	197,275
Activos Intagibles	194,537	687,032	Resultados Acumulados	150,391	476,778
Depreciación,Amort. Acumulada -	142,554	- 208,831	Resultados del Ejercicio	326,387	489,581
Total Activo No Corriente	<u>1,813,983</u>	<u>1,956,203</u>	TOTAL PATRIMONIO	<u>1,727,053</u>	<u>2,313,634</u>
TOTAL ACTIVO	<u>2,811,456</u>	<u>3,095,266</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>2,811,456</u>	<u>3,095,266</u>

FUENTE: Estado de situación financiera de la empresa Representaciones Gamarra SAC

Análisis de ratios de estados de situación financiera de la empresa representaciones Gamarra SAC

RAZON FINANCIERA	FORMULA	RESULTADOS	
		2018	2019
Liquidez Corriente	$\frac{\text{ACTIVO CTE}}{\text{PASIVO CTE}}$	1.00	2.11
Liquidez absoluta	$\frac{\text{ACT CTE- CTAS POR COBRAR}}{\text{PASIVO CTE}}$	0.69	2.22
Prueba Ácida	$\frac{\text{ACT CTE- INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CTE}}$	0.63	1.38

Liquidez corriente: Establece una reserva que corriente que tiene la empresa por cada “sol” de deuda, dando como resultado medir la liquidez con la que dispone la empresa pueda cumplir sus obligaciones a c/plazo; y en el año 2019 fue s/ 2.11.

Liquidez absoluta: Considera al dinero efectivo disponible para cubrir sus deudas, se contó s/ 0.69 ; y en el año 2018 por cada sol de deuda.

El Año 2019 puede cubrir s/2.22 deuda para sus obligaciones con respecto al empresa.

Prueba ácida: Por cada sol de deuda tiene s/ 0.63 para cubrirla, esto significa que no tiene suficiente solvencia. En cambio 2019 puede cubrir s/ 1.38.

REPRESENTACIONES GAMARRA SAC
Estado de Resultados
(Expresado en Soles)

	Al 31 de Dic 2018	Al 31 de Dic 2019
Ventas Netas	3,250,658	3,688,658
Costo de Ventas	- <u>1,290,185</u>	- <u>1,478,173</u>
Utilidad Bruta	1,960,473	2,210,485
Gastos de Administración	- 1,095,336	- 1,101,628
Gastos de Ventas	- <u>976,938</u>	- <u>1,006,938</u>
Utilidad Operación	- 111,801	101,919
Otros Ingresos de Gestión	651,303	659,214
Gastos Financieros	- 50,276	- 124,037
Ingresos Financieros	<u>25,981</u>	<u>45,671</u>
Utilidad antes de Part. e Imp.	515,207	682,768
Impuesto a la Renta	- <u>188,820</u>	- <u>193,187</u>
Utilidad despues de Part. e I	<u>326,387</u>	<u>489,581</u>

FUENTE: Estado por Función de la empresa Representaciones Gamarra SAC

Análisis de las ratios del Estado por función en la empresa Representaciones Gamarra SAC

RAZÓN FINANCIERA	FORMULA	RESULTADOS	
		2018	2019
Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$	7 veces	42 veces
Rotación de cuentas por pagar	$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{CUENTAS POR PAGAR}}$	1.47 veces	3.81 veces

Rotación de cuentas por cobrar: Según las rotaciones de cuentas por cobrar en año 2018 fue a 7 veces las cuentas por cobrar se movieron en comparación que año siguiente 2019 se rotaron un 42 veces.

Rotación de cuentas por pagar: Significa el número de veces que la cuenta por pagar se rotado durante el ejercicio en año 2018 fue 1.47 veces. Para el año 2019 se rotaron 3.81 veces.

7. CONCLUSIONES

1. De acuerdo a la ratio de liquidez corriente en año 2018 puede responder con 1 sol de deuda que es menor al año 2019 que puede responder con 2.11 de sol para cubrir sus obligaciones.
2. De acuerdo al ratio de liquidez Absoluta Considera al efectivo disponible para cubrir sus deudas, se contó s/ 0.69 en el año 2018 por cada sol de deuda. a diferencia del año 2019 puede cubrir s/2.22 a comparación del año anterior.
3. Prueba ácida por otra vez el año 2018 fue año más bajo en liquidez dando el resulta lo siguiente cada sol de deuda tiene s/ 0.63 para cubrirla, esto significa que no tiene suficiente liquides de efectivo en cambio 2019 puede cubrir s/ 1.38.
4. Rotación de cuentas por cobrar esté ratio ve el número de veces cobrar sus clientes en el 2018 fue a 7 veces las cuentas por cobrar se movieron en comparación que año siguiente 2019 fue 42 veces.
5. Rotación de cuentas por pagar dimos con la conclusión el número de veces rotación durante el año 2018 fue 1.47 veces, al año 2019 fue 3.81 veces.

6. Para que la empresa pueda seguir con disponibilidad de liquidez como por ejemplo el año 2019 identificaremos debilidades y para esto debe implementación de políticas de crédito dirigido a sus clientes.
7. En cuestionario de la pregunta número 8 hace mención que no cuenta un control de cuentas por cobrar eso gravísimo para la empresa porque si no llega a enterar no se podrá corregir ese error.
8. En el objetivo general de la investigación se dio por concluido que existe una relación del crédito comercial que realizaba la empresa Representaciones Gamarra SAC y la cual repercutía financieramente.
9. La empresa no consideró políticas de crédito y se vio reflejado en año 2018 con bajo porcentaje a la liquidez por eso es considerable reconocer la relación que existe entre las políticas de crédito y el crédito comercial.
10. El cuestionario de la pregunta número 3 hace mención que no posee un catálogo y un listado de clientes ni tan poco números telefónicos ; concluyó que la empresa no tuvo control y eso se ve reflejado en la dualidad de funciones que sus trabajadores tenían.
11. Aguilar P, hace mención en su Tesis “Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación Petrolera SAC se demuestra que sino pagan los clientes a corto plazo no existe liquidez suficiente para pagar a su proveedores u otros.

8.REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

LIBROS:

- Brachfiel, P. (2012). Colección MBA Práctico de impagos y negocios con deudores con propietarios (pp.77-134). Madrid, España: editorial El Comercio.
- Flores, J. (2013). Contabilidad para Gerencia Aplicación de las normas contables y tributa (Cuarta Edición ed.). Perú, Lima: editorial El Pacífico.
- Flores, J. (2015). Análisis Financiero para Contadores y su incidencia contable y tributaria (Primera Edición ed.). Perú, Lima: editorial El Pacífico.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). Principios de Admiración Finan. (Tercera Edición ed.). México, Ciudad de México: editorial Person.
- Morales, J.,& Morales, A. (2014). El crédito y cobranza en sociedad (Quinta Edición ed.). México, Ciudad de México: editorial Person.
- Van, J., & Wachowicz, J. (2010). Fundamentos de Admiración. (Décimo tercera Edición ed.). México, Ciudad de México: editorial Person.
- Verdugo, J. (2011). Problemas de liquidez: señales de alerta y medidas preventivas y (Cuarta Edición ed.). España, Madrid: editorial El Luxor.

TESIS:

- Aguilar, P. (2013). “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la contratista corporación MAGS SAC. -Año 2012” Tesis para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Pontificia San Martín de Porres ,Lima. Recuperado el 25/04/2016. [http://. www.usmp.com](http://www.usmp.com).
- Carrasco, O. , & Farro, E. (2014). “Evaluacion de control interno a las cuentas por cobrar de la empresa de transportes y servicios Cristina SRL, para mejorar la eficiencia y gestión, durante el periodo 2012” Tesis para obtener el título Profesional de Contador Público, Universidad Católica Santo Toribio Mogrovejo, Chiclayo Recuperado el 05/10/2016. [http://. www.uctm.com](http://www.uctm.com).

- Díaz, H. (2014). “Incidencia Financiera al impuesto al valor añadido I.V.A, Proyecto final master , Universidad de Jaume , Castello de la Plata, España , Madrid Recuperado el 20/11/2016. [http://. www.uji.com](http://www.uji.com).
- Lizárraga. (2010).“Gestión de cuentas por cobrar la administración del capital de trabajo de la empresas de fabricación de plástico del Distrito de Ate”, Tesis para obtene título Profesional de Contador Público , Universidad Pontificia San Martín Porres , Lima . Recuperado el 20/08/2016. [http://. www.usmp.com](http://www.usmp.com).
- Mantilla, D. , & Ruíz, R. (2016). “ Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la Nisira Systems SAC., Distrito Trujillo - Año 2016 SRL”, Tesis para obtener el título Profesional de Contador Público , Universidad Antenor Orrego, Trujillo, Recuperado el 20/08/2016. [http://. www.upao.com](http://www.upao.com).

PÁGINAS WEB:

- Fabra, A. (s.f.). Definición de la situación financiera y situac. económica. (uncom; editor). Recuperado 10 /04/2016 ;de (blog) [http://: www.negocios.uncom.com/artículo/Diferencial-entre-situación-economica-y-financiera-2003.html](http://www.negocios.uncom.com/artículo/Diferencial-entre-situación-economica-y-financiera-2003.html).
- Gestión. (09 julio 2015). FMI: América Latina crecerá 0.5% en 2015 y 1.7% en 2016 Recuperado 30 /03/2016 ;de (Diario web): [http://www.gestión.pe/economía /fmi-américa-latina-crecera-05-2015-y-2016-2136.html](http://www.gestión.pe/economía/fmi-américa-latina-crecera-05-2015-y-2016-2136.html).
- Norma Apa (2016). Norma APA actualizada 2016 Recuperado 28/12/2019 ; de (Pág.web) <http://norma.apa.com/como-referenciar-trabajo-grado-o-tesis-con-normas-apa/>
- OECD. (s.f.).El comercio Internacional, la invasión y el crecimiento Recuperado el 30/03 /2016,de (Pág. web) 10 /04/2016 ;de blog [http://: www.oecd.org/trade/elcomerciointernacional/ lainvovacionyelcrecimiento.html](http://www.oecd.org/trade/elcomerciointernacional/lainvovacionyelcrecimiento.html).
- Quintanilla. (29 de noviembre de 2015). En el Perú, la economía se ha reducido un la un estimado 4.8% a 3.9% .Recuperado el 30/03/2016, de (Diario web):[http://. larepública.pe/impres/política/722038-desaceleracion-pronostico.html](http://larepública.pe/impres/política/722038-desaceleracion-pronostico.html).