



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“INCIDENCIA DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR
EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA SOLUCIONES DE
CONSTRUCCIÓN S.A.C. TRUJILLO 2018-2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Contador Público

Autores:

Edin Efrain Leon Plasencia

Gustavo Ronald Tapia Centurion

Asesor:

Mg. Leoncio Javier Esquivel Pérez

Trujillo - Perú

2021

DEDICATORIA

A mis padres Diosdado y Emelina quienes, con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no tener adversidades porque Dios está siempre conmigo.

A mis hermanos Manuel, Anita, Marita y Ediel, a mi tío Marciano por creer en mí siempre, a mi pareja Guísela por su apoyo incondicional durante este proceso de mi formación profesional. A toda mi familia porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona.

Finalmente quiero dedicar esta tesis a mis compañeros por apoyarnos en el desarrollo de trabajos y compartir conocimientos profesionales.

Edin Efraín León Plasencia.

El presente trabajo investigativo le dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A mis padres Rogerio y Nélide, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy.

A mis hermanos(as) por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento.

A mi esposa Estrella y mi hija Luna Sophia por estar siempre presente acompañándome y por el apoyo moral que me brindó a lo largo de esta etapa de mi vida.

A mis amigos(as) de la universidad por ser parte de este proceso de mi vida, que, con su amistad, apoyo y dedicación, vamos a lograr terminar nuestra carrera con éxito

Gustavo Ronald Tapia Centurión

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y toda mi familia por estar siempre presentes.

Mi profundo agradecimiento a nuestro Asesor Mg. Leoncio Javier Esquivel Pérez por la orientación y ayuda que nos brindó para el desarrollo de la presente investigación.

A los Sres. Luis Alva e Iris Guarniz Cruz, por sus consejos y por permitirme desarrollar mi carrera profesional en su empresa.

Gracias a mis mejores amigos Santos, Gustavo, Edgar y Luisa por su apoyo incondicional y formar parte de mi formación profesional.

A todas las personas que saben que son importantes para mí, pero tal vez olvide de mencionar mil gracias.

Edin Efraín León Plasencia.

Agradezco a Dios por bendecirme la vida, por guiarme a lo largo de mi existencia, ser mi apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Gracias a mis padres: Rogerio y Nélica; por ser los principales promotores de mis sueños, por confiar y creer en mis expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado.

Gracias a todas las personas que me han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito, en especial a quienes nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Gracias a nuestro asesor Leoncio Javier Esquivel Pérez, por la paciencia y el tiempo que se dedicó para ayudarnos paso a paso a realizar nuestra tesis

Gustavo Ronald Tapia Centurión.

Tabla de contenidos

DEDICATORIA}.....	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE FIGURAS	6
RESUMEN	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO II. MÉTODO	21
CAPÍTULO III. RESULTADOS.....	25
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	38
REFERENCIAS.....	42
ANEXOS	47

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Índice de Morosidad.....	16
Tabla 2: Ratios de Liquidez.....	19
Tabla 3: Ratios de Gestión.....	20
Tabla 4: Técnicas de recolección de datos.....	23
Tabla 5: Instrumentos.....	23
Tabla 6: Detalle de las cuentas por cobrar al cierre del año 2018.....	27
Tabla 7: Detalle por cliente de los créditos vencidos al 31 de diciembre del 2018.....	29
Tabla 8: Políticas de otorgamiento de crédito.....	30
Tabla 9: Relación de clientes que realizaron sus pagos en el año 2019 antes de la fecha de vencimiento	31
Tabla 10: Políticas de cobranza.....	33
Tabla 11: Relación de clientes deudores del año 2018 que se acogieron a las políticas de cobranza de créditos	34
Tabla 12: Detalle de las cuentas por cobrar al cierre del año 2019.....	35
Tabla 13: Comparación del índice de morosidad de los años 2018 y 2019.....	36
Tabla 14: Ratios de liquidez.....	36
Tabla 15: Ratios de gestión.....	37

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Diagrama de investigación.....	22
Figura 2: Logo de la empresa	25
Figura 3: Organigrama de la empresa objeto de estudio.....	26
Figura 4: Total de créditos concedidos vs volumen de créditos vencidos al 31 de diciembre del 2018.....	28

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo, determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019. La investigación según el enfoque de estudio es cuantitativa, según el tipo de estudio es aplicada, según el número de mediciones es transversal/longitudinal, según el diseño en marco conceptual es no experimental. La población está conformada por toda la información financiera, contable y normativa relacionada con las cuentas por cobrar de la empresa y la muestra está conformada, por esta misma información correspondiente a los años 2018 y 2019. Los principales resultados son: El índice de morosidad de las cuentas por cobrar al cierre del 2018 fue de 94,69%, mientras que en el 2019 la empresa tomó medidas y se redujo a 14.18%. El año 2019 la empresa implemento las políticas de otorgamiento de crédito y políticas de cobranza, obteniendo buenos resultados en la liquidez de la empresa. Se concluye que la empresa obtuvo una mejor liquidez al implementar sus políticas de otorgamiento de créditos y políticas de cobranza, siendo reflejados en sus estados financieros.

Palabras clave: Gestión de cuentas por cobrar, liquidez, políticas de otorgamiento de crédito, políticas de cobranza.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

Las empresas de todo el mundo están buscando formas que les permitan cotidianamente seguir mejorando en el desarrollo de diversas actividades económicas y empresariales y es cierto; porque vivimos en una era de modernidad tecnológica y de globalización basada en aumento continuo. La pandemia del COVID-19 (coronavirus) está afectando en todas las industrias a nivel global, en consecuencia, las empresas están siendo perjudicadas en sus mercados, en sus operaciones y en su flujo de efectivo (Bañuelos, 2020). Estos cambios han permitido que organizaciones de todo el mundo emprendan grandes búsquedas de herramientas, que permitan mejorar y generar altos niveles de rentabilidad, productividad y al mismo tiempo brindar satisfacción a sus clientes.

Ante esto, la gestión encargada de las cuentas por cobrar tiene una gran responsabilidad en el control de la liquidez de las empresas; ya que es de vital importancia, por ser una de las partidas contables que asegura que los flujos de caja contribuyan a la atención de las diversas obligaciones y compromisos que deben cumplirse en función a los plazos establecidos por los proveedores o acreedores, campo de análisis de la política crediticia, cobranza y venta.

Para los autores Chacón y Villalobos (2019), una de las herramientas que utilizan las grandes empresas es la venta al crédito, con la finalidad de aumentar el número de clientes y luego así incrementar efectivo, tal como es el caso de grandes empresas que utilizan este método de venta, incurren en presentar problemas con respecto al retorno del efectivo. Por lo tanto, una adecuada gestión de las cuentas por cobrar, políticas de crédito, el equilibrio de la liquidez, la solvencia y la rentabilidad tendrán un efecto directo en la salud financiera y económica de las empresas.

Al respecto Vásquez y Vega (2016), señalan que la gestión de cuentas por cobrar incrementa de manera notable, debido a la importancia que viene tomando la gestión de créditos en las empresas. Este tema es de gran importancia en las empresas puesto que en la

mayoría de ellas utilizan este método de otorgar ventas al crédito y que a futuro obtendrán problemas tales como: una deficiencia gestión de control y políticas de crédito; una gestión inapropiada de las cuentas por cobrar. Los problemas mencionados anteriormente, afectan de manera recta a la liquidez de las empresas, es por eso que es de vital importancia realizar este tipo de investigación.

Según Solorzano (2021), las empresas de hoy en día realizan operaciones de ventas al crédito, sin previa evaluación crediticia, si no por relaciones comerciales y por ende, no existe un monitoreo continuo de cobranza, esto hace que la recuperación de la inversión sea tardía y exista faltante de liquidez para seguir con sus operaciones. En tal sentido las empresas recurren a gestionar y obtener créditos bancarios a altas tasas de interés.

Los autores Muñoz y Tullume (2018), manifiestan que, en el Perú, la realidad de las empresas para que puedan sobrevivir y ser competentes en el mercado, no es suficiente con ofrecer bienes y servicios de calidad, sino dar facilidades de pago, esto hace que las ventas al crédito y la prestación de servicios crediticios se han convertido en una importante vía de ingresos para muchas organizaciones. Si la organización estipula correctamente las políticas y condiciones para otorgar crédito, este método será efectivo; de lo contrario, es difícil saber si las cuentas por cobrar son efectivas dentro del período de vigencia.

En la región La Libertad, la empresa “Soluciones de Construcción S.A.C.”, presenta una deficiencia debido al alto índice de morosidad e incluso al inadecuado manejo de las políticas crediticias y los procedimientos de cobranza; la empresa también tiene defectos que afectan la rentabilidad. Por tanto, se encuentran con entornos que dificultan su desarrollo y dificultan el logro de sus objetivos en muchas ocasiones. Este problema ha provocado una disminución de la liquidez y la solvencia, una disminución del capital de trabajo, un aumento de la deuda y otros efectos adversos.

La empresa “Soluciones de Construcción S.A.C.”, con numero de ruc 20601852749, cuya actividad económica es la venta al por mayor y menor de materiales de construcción y otros artículos de ferretería. En el mercado tiene más de 03 años mostrando su desarrollo, pero aún persisten algunos defectos que afectan al ámbito financiero y administrativo, como retrasos en la facturación; está conformado por un solo personal administrativo responsable de las labores de facturación y cobranza. Para clientes corporativos, incumplimiento de las políticas y procedimientos crediticios dentro del período prescrito por la empresa, retrasos en los pagos a los proveedores, entidades financieras y obligaciones tributarias.

Por lo tanto, la falta de administración, control y procedimientos ha provocado que Soluciones de Construcción S.A.C., reduzca en gran medida la eficiencia de recuperación de sus cuentas por cobrar. Por ello, en muchos casos, se encontrará con situaciones que obstaculicen su desarrollo y obstaculicen el logro de sus objetivos. Este problema conduce a una liquidez y solvencia insuficientes, una reducción del capital de trabajo, un aumento de la deuda y otros efectos adversos.

El problema que se presenta para la siguiente investigación es: ¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la Empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019?; así mismo se ha determinado el objetivo general de esta investigación, el cual es: Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la Empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019. Y los objetivos específicos son: Determinar el índice de morosidad de las cuentas por cobrar de la Empresa Soluciones de Construcción S.A.C al cierre del año 2018. Determinar la incidencia de las políticas de otorgamiento de crédito en la liquidez de la Empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019. Determinar la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la Empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019. Evaluar la liquidez a través de ratios de liquidez de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2019. La

hipótesis general planteada para el presente trabajo de investigación es: La Gestión de cuentas por cobrar incide positivamente en la liquidez de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019; porque permite recuperar créditos vencidos y otorgar créditos nuevos mediante la aplicación de políticas de cobranza y otorgamiento de crédito.

En este sentido, a continuación, se incluyen estudios previos internacionales, nacionales y locales, luego se citarán algunas teorías, las cuales abordarán mejor las variables a investigar de acuerdo con los propósitos de la investigación.

Según Masías (2018), tuvo como objetivo evaluar el control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la empresa Globalimp S.A. Las técnicas que se utilizó durante esta investigación es la encuesta y la entrevista. El principal resultado es mediante la revisión que detectó que el mayor monto de cuentas por cobrar, se encuentra en el año 2012, seguido del año 2011; mientras más transcurre el tiempo la cuenta se ha ido incrementando, logrando poca recuperación de la cartera de estos años. También se aprecia que existen valores antiguos que, en plazo de más de tres años pendientes de recuperación, con mayor incidencia en los clientes del exterior, debido a la falta de información para contactarlos. En conclusión, la finalidad es que la empresa Globalolimp S.A, maneje las cuentas por cobrar correctos, es preciso que cuente con un manual de procedimiento que involucre a las áreas de crédito, cobranza, ventas y contabilidad, de tal manera que trabajen de forma eficiente y coordinada.

Para Avelino (2017), su objetivo principal fue establecer de qué manera las cuentas por cobrar, inciden favorablemente en la liquidez de la empresa. El estudio se realizó mediante un enfoque cualitativo de diseño descriptivo; además se utilizaron fuentes de información primaria, la técnica que se utilizo es la entrevista que fue realizada al gerente general, contador y asistentes de créditos y cobranzas de la compañía, tomándose en cuenta que los resultados obtenidos en cuanto a las entrevistas realizadas, se basan en que, la empresa no mantiene una

adecuada recuperación en la cobranza de las Cuentas por Cobrar, así como una adecuada política y procedimiento, que en consecuencia la cartera esté vencida y sea incobrable. En conclusión, la adecuada administración de las cuentas por cobrar conllevará a resultados favorecedores de la compañía, ya que se mantendría una alta rotación de fondos líquidos y eficiencia en sus gastos operacionales.

Para los autores Santillán y Reyes (2017), el objetivo general fue analizar las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la compañía descrita. La investigación se realizó mediante el método inductivo-analítico; el alcance se empleó una investigación descriptiva, y fue realizada con los empleados de la empresa; además se utilizó la técnica de la entrevista y fue realizada en las instalaciones de la empresa. Además, se planteó una encuesta realizada al personal de Créditos y cobranzas de la empresa Industrial Agrícola S.A. IIASA. El principal resultado es conveniente presentar y justificar todos los datos que han sido recolectados mediante las herramientas que ya se han detallado, todas estas en función del tema de investigación. En conclusión, la compañía sí conoce cuáles son los beneficios y consecuencias de las ventas a créditos.

Según Rivera, Cortez y Gutiérrez (2018), su objetivo general fue determinar cómo las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa. El estudio se analizó de manera teórica y práctica con la finalidad de como el área de cobranza debe utilizar las herramientas para obtener mejores resultados al realizar las cobranzas y por ende mejorar la liquidez de la empresa. En conclusión, es evidente que la empresa no cuenta con un plan estratégico para la cobranza efectiva y oportuna (Política de Cobranza), porque las formas de cobro que manejan son muy agresivas poniendo en riesgo no solo la permanencia del cliente, sino también arriesgándonos a que seamos los últimos en la lista de la programación de sus pagos.

Según Encinas (2017), en su investigación presenta como objetivo general, determinar cómo es que la gestión de cuentas por cobrar repercute en la liquidez de la empresa

distribuidora OIL SAC 2017. El tipo de investigación es descriptivo-explicativo. En conclusión, la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de forma significativa en la empresa distribuidora OIL SAC, ya que una buena gestión de cobranza incrementa la liquidez, haciendo que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones en forma oportuna.

Para Quiroz, Barrios y Villafuerte (2020), tuvieron como objetivo general fue determinar la relación entre gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Asociación Educativa Adventista Nor Oriental, 2020. El estudio fue cuantitativo, diseño no experimental, la muestra estuvo compuesta por 43 trabajadores de ambos géneros; los instrumentos utilizados fueron el cuestionario, los cuales sirvieron para analizar que existe relación baja positiva entre gestión de cuentas por cobrar y liquidez con un ($Rho\ 0.391; p<.05$). En conclusión, es que la gestión de cuentas por cobrar influye de una manera baja en la liquidez de la ASEANOR.

Chacón y Villalobos (2019), presentaron como objetivo general, determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Repuestos Elizabeth EIRL, año 2017. El estudio realizado es de tipo descriptivo, no experimental y con un diseño de corte transversal; la muestra está conformada por las áreas de la empresa Repuestos Elizabeth EIRL.; Además se utilizó la técnica de la encuesta y el análisis documental, donde los resultados obtenidos buscaron evaluar la gestión y cumplimiento de las políticas de crédito y cobranza de la empresa y analizar las cuentas por cobrar, cobranza dudosa y cuentas incobrables. En conclusión, las políticas de crédito y cobranza de la empresa no han sido aplicadas, controladas y supervisadas de forma correcta, la cual ha conllevado que tenga una cuenta por cobrar por el importe de S/ 553,588; cuentas incobrables castigadas y asumidas como gasto de S/ 12,100 y cobranza dudosa de S/ 69,380.

Domínguez y Esteban (2017), en su investigación tuvieron como finalidad establecer la administración de cuentas por recolectar, y su efecto en la liquidez y rentabilidad de la compañía GMO Comercial SRL. La metodología tuvo un enfoque cuantitativo, el diseño no

experimental y el nivel descriptivo. Fue integrada la muestra por 15 personas, que fueron encuestadas. En conclusión, estas cuentas por cobro presentan un efecto de forma positiva en la liquidez y la rentabilidad, porque la entidad cuenta con políticas de gestión de créditos necesarias para brindar ventas al crédito, ya que reduce los plazos de cobranza, lo que provoca que la entidad presente un nivel efectivo óptimo para desempeñar todas las obligaciones a corto plazo.

Para Vásquez y Vega (2016), determinaron cómo objetivo general que el manejo de las cuentas por cobrar afecta la liquidez de CONSERMET SAC en el Distrito de Huanchaco (2016). El diseño básico de nuestra investigación es la explicación causal, a través de sus causas y resultados para realizar investigaciones. Y la relación entre las variables y en qué circunstancias se ha desarrollado la situación de la investigación. La unidad de análisis son los documentos por cobrar, lo que permite evaluar la situación económica de la empresa y resolver las cuestiones planteadas en la investigación. Para realizar esta investigación, a través de la aplicación del cuestionario, guías de observación y análisis sobre los estados financieros de la empresa. Finalmente, de los resultados se puede concluir que un manejo inadecuado de las cuentas por cobrar ocasionará serios problemas de liquidez en la empresa, lo que impedirá a la empresa cumplir con diversas obligaciones con terceros.

En este sentido comprende las teorías las cuales abordarán mejor las variables de investigación y determinarán dimensiones; entre ellas, se tiene la definición de gestión de cuentas por cobrar, respecto lo cual, Gálvez y Pinilla (2008), determina que la gestión de cuentas por cobrar son un derecho que provienen de una venta, prestación de servicios y que, a través de estrategias, las cuentas por cobrar se convertirán en liquidez. Sin embargo, otorgar un crédito a mayor plazo para pagar, mayor será el riesgo de no cobrar.

Para el autor Chinchilla (2013), con respecto a gestión hace referencia a las estrategias, las medidas, etc. Que se utilizan para hacer funcionar actividades económicas el cual consta de características fundamentales tales como: la organización, la administración, la planificación y la comunicación.

Para Lizárraga (2010), indica que la gestión de las cuentas por cobrar es fundamental para la gestión del capital de trabajo, pues puede garantizar la liquidez de la empresa, reduciendo así el riesgo de morosidad y falta de pago, por lo que cuanto más rápido sea el cobro, más liquidez obtendrá las empresas.

Con respecto a las cuentas por cobrar el autor Flores (2013), define que estas nacen de las ventas de crédito, de allí representa el derecho de cobro a terceros estipulando el periodo de pago que realizan las empresas en razón a sus actividades económicas. Por lo tanto, si una empresa vende bienes y servicios a crédito puede exigir efectivo en la fecha acordada.

Según Stevens (2021), las cuentas por cobrar es un activo muy importante después del efectivo, representan derechos exigibles que se originan por ventas o prestación de servicios, préstamos y suelen expresarse como facturas. La gestión de cuentas por cobrar es de gran importancia y se verá reflejado en un determinado tiempo con el logro de objetivos propuestos, logrando una eficiencia en la recuperación de capitales el cual permitirá mejorar la liquidez, solvencia y rentabilidad de las empresas.

Para Solano (2018), las cuentas por cobrar son cualquier activo, recurso económico, propiedad, y que a largo plazo generara un beneficio, una inversión. Es importante controlar y auditar ya que estas pueden perder su formalidad para convertirse en efectivo. Es importante tener un buen flujo de efectivo ya que hace que las empresas sean sólidas y fuertes.

La morosidad, según el autor Pedrosa (2016), es la práctica en la que ya sea persona natural o jurídica no cumple con el pago de obligaciones al vencimiento. El cual necesita de

un documento contractual, ya sea contrato, factura, etc. que esté reflejadas las fechas y condiciones de pago entre ambas partes.

Asimismo Aguilar y Camargo (2003), definen a la morosidad como el retraso al cumplimiento, la perdida por el incumplimiento de las obligaciones y que es de gran preocupación de las empresas, las causas principales son los errores cometidos en el proceso de evaluación del crédito; errores cometidos por la organización, errores cometidos en el proceso de recuperación del crédito, etc. en el cual considera que través de políticas de cobranza establecidas y ejecutadas, se podrá recuperar en el menor tiempo posible lo invertido.

Para el autor Coll (2021), con respecto al índice de morosidad, indica que es un ratio que mide el porcentaje de créditos o clientes de dudoso cobro, que tiene una empresa con respecto al total de sus clientes o créditos que tiene. Se obtendrá el resultado, aplicando las siguientes fórmulas:

Tabla N° 01
Índice de Morosidad.

Ratios	Fórmula
Índice de morosidad.	$IM = \frac{VCV}{TCC}$
	Donde: IM: Índice de morosidad. VCV: Volumen de créditos vencidos. TCC: Total de créditos concedidos.

Fuente: Propia

Las políticas de crédito deben contener procedimientos y sistemas para que tengan éxito. Para que las empresas reciban dinero forman parte de las políticas de crédito, según Labán (2012), hace mención que son unas pautas que deben explicar y determinar a qué clientes vender, estipulando las condiciones y límites establecidos de pago.

De igual manera Kabiru (2012), señala que se debe determinar cuánto crédito estás dispuesto a otorgar y bajo qué circunstancias. No existe una política de crédito universal; su

política se basará en su negocio específico y situación de flujo de efectivo, los estándares de la industria, las condiciones económicas actuales y el grado de riesgo involucrado.

Según Molina (2016), las políticas de crédito son pautas utilizadas por los gerentes financieros de las empresas, con la finalidad de hacer efecto el pago en un tiempo acordado con un cliente definido, según el tipo de crédito y de acuerdo con las condiciones establecidas, para evitar interés, moras, etc.

Para el autor Vaca (2013), antes de otorgar una venta a crédito a un cliente se debe evaluar la calidad de pago, calidad social e historial crediticio; por otro lado, se debe informar al acreedor del producto o servicio crediticio de las condiciones que debe cumplir. No debe violar la normativa de la empresa y entidades superiores de supervisión crediticia.

Según Lawrence, Gitman, Chad y Zutter (2012), las políticas de cobranza son procedimientos para que las empresas cobren las cuentas por cobrar a su vencimiento. Las cuentas por cobrar son un activo valioso de una empresa y las cuentas por pagar son pasivos que una empresa debe pagar en el futuro. Básicamente, la empresa elige proporcionar cuentas por cobrar para alentar a los clientes a elegir sus productos sobre los productos de la competencia.

Para el autor Ruiz (2018), en las políticas de cobranza, se considera los plazos de cobro, las normas, los procedimientos, que podrán permitir el eficiente desarrollo, incrementar las ganancias de las empresas, logrando como objetivos: tener un flujo de efectivo, la recuperación monetaria, pero sin olvidar la permanencia del cliente, entre otros.

La liquidez para el autor Aguilar (2013), es la capacidad de una empresa, en cuanto al tiempo, se refiere a la velocidad a la que los activos se convierten en efectivo, la calidad se refiere a la medida en que se recupera el valor del activo sin afectar su valor original y la efectividad se refiere al método adoptado por la empresa sobre el activo, genere mayor liquidez empresarial.

Según Llanes (2012), mencionó que la liquidez es la capacidad de una organización para realizar nuevas inversiones, a su vez, creen que la liquidez es un indicador financiero muy importante que permite valorar las empresas; y si ésta, no fuera bien administrada, existe el riesgo de una escasa liquidez para realizar actividades económicas.

El autor Gonzales (2012), define a la liquidez como la calidad de pago que brinda el emprendedor por la deuda de corto plazo obtenida. La economía mundial realiza controles periódicos de su liquidez para verificar que la mayoría de sus activos estén relacionados con los pasivos de las empresas.

Para analizar la relación de liquidez, es una medida muy importante que involucra la planificación y control de los activos y pasivos corrientes en comparación con los activos fijos que no tiene, el efectivo es uno de los activos más líquidos. (Atnur, 2010).

Para el autor Ribbeck (2014), el análisis de la situación financiera de la empresa es una herramienta fundamental, para sacar conclusiones y comprender el buen funcionamiento, el cálculo de las ratios financieras y su interpretación adecuadamente, se detectará problemas de los índices de liquidez, rentabilidad y solvencia.

Según Kello (2013), las razones corrientes que se utilizan comúnmente son la razón corriente y la razón rápida, que se utilizan para verificaciones rápidas de liquidez; pero hay otro componente que puede comprender mejor la capacidad de la empresa para pagar a otras partes, como el flujo de caja, las cuentas por cobrar y el capital. Obra e inventario, pasivo corriente.

Para Uriza (2019), el efecto de la gestión de la liquidez permitirá a las empresas por cumplir con sus flujos de efectivo, que en consecuencia resulta de las obligaciones y permitirá brindar confianza a los clientes.

Flores (2014), menciona que una eficaz gestión, la eficiencia de la planificación y el control de la calidad, influye en la liquidez; también el capital de trabajo, tienen un impacto

significativo en las ganancias, lo más importante es tener una gestión eficaz de la liquidez y, en segundo lugar, seguirá la rentabilidad.

Diagnosticar la capacidad de las empresas a través indicadores y medidas son parte de los índices financieros, ratios de liquidez para el autor Franco (2013), son el termómetro de la situación actual de la empresa, miden la capacidad de la empresa para generar efectivo y hacer frente a sus obligaciones.

Tabla N° 02

Ratios de Liquidez

Ratios	Definición	Fórmula
Capital de trabajo	Según Franco (2013), es el fondo de maniobra, indicador que calcula el efectivo del que dispone la empresa, en el corto plazo, luego de sustraer el pago de la deuda.	$CT = AC - PC$ Donde: CT; Capital de trabajo AC: Activos corrientes. PC: Pasivos corrientes.
Razón Corriente o de Liquidez	Según Franco (2013), Indicador que revela la capacidad de generar liquidez para realizar pagos de la empresa en un momento dado,	$RC = \frac{AC}{PC}$ Donde: RC: Razón corriente. AC: Activos corrientes. PC: Pasivos corrientes
Prueba Ácida	Según Franco (2013), Indicador que mide la proporción entre los activos de mayor liquidez, aquellos que efectivamente pueden ser convertidos en dinero.	$PA = \frac{AC - X}{PC}$ Donde: PA: Prueba ácida. AC: Activos corrientes. X: Inventarios. PC: Pasivos corrientes.
Prueba Absoluta	Según Franco (2013), Indicador que mide la capacidad efectiva de pago inmediato por parte de la empresa	$PA = \frac{EYEQE}{PC}$ Donde: PA: Prueba Absoluta. EYEQE: Efectivo y equivalente de efectivo. PC: Pasivos corrientes.

Fuente: Propia

Según Franco (2013), los ratios de gestión son los que miden la rapidez con que los activos, agregan valor a la empresa y la eficiencia en la aplicación de las políticas de la empresa en la generación de valor, es decir miden el grado de liquidez.

Tabla N° 03

Ratios de Gestión

Ratios	Definición	Fórmula
Rotación de cuentas por cobrar	Según Franco (2013), este indicador muestra las veces que la inversión ha sido recuperada durante el ejercicio y es utilizada para medir la cobranza.	$RCC = \frac{VN}{PCCn}$ <p>Donde: RCC: Rotación de cuentas por cobrar. VN: Ventas netas. PCCn: Promedio de cuentas por cobrar.</p> $PCCn = \frac{CCi + CCf}{2}$ <p>Donde: PCCn: Promedio de cuentas por cobrar. CCi: Cuentas por cobrar al inicio del año. CCf: Cuentas por cobrar al fin de año.</p>
Periodo promedio de cuentas por cobrar	Según Franco (2013), Indicador que pondera el número de días que dichas cuentas se convierten en efectivo	$PPCC = \frac{365}{RCC}$ <p>Donde: PPCC: Periodo promedio de cuentas por cobrar. RCC: Rotación de cuentas por cobrar.</p>

Fuente: Propia

La justificación práctica, las razones fundamentales que con llevan a desarrollar la presente investigación tienen que ver efectivamente con la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar, en la liquidez de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C, a fin de determinar y analizar el índice de morosidad, las políticas de crédito que la empresa emplea para su otorgamiento, las políticas de cobranza que la empresa emplea para la recuperación de créditos. Esto con la finalidad de aplicar a tiempo las medidas de corrección necesarias, que permita contar con una información suministrada por los estados financieros, asegurando que esta sea confiable, clara y precisa.

La justificación teórica del presente estudio es de gran importancia para los miembros de la organización los cuales se beneficiarán con el conocimiento de la realidad económica y financiera de la empresa; también contribuirá como fuente de consulta y de referencia, para futuras investigaciones de similares características, que tengan interés en obtener información sobre la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez.

CAPÍTULO II. MÉTODO

El presente trabajo de investigación, según el enfoque de estudio es una investigación cuantitativa, según Ugalde y Balbastre (2013), la investigación cuantitativa surge de los seres humanos por aprender sobre los fenómenos que suceden a su contorno, y sus relaciones de causa efecto.

Ahora bien, según el tipo de estudio corresponde a una investigación aplicada porque se aplicará conocimientos que ya existen sobre temas de liquidez y gestión de cuentas por cobrar, Para la autora Vargas (2009), la investigación aplicada es una forma de conocer las realidades y que es una solución de manera eficiente a un problema, que se ha identificado y es importante porque permite dar solución a estos de manera práctica.

Según el número de mediciones en un determinado tiempo, es una investigación Transversal/Longitudinal, según Domínguez y Esteban (2017), la investigación se enfoca en analizar las variables, su relación en un momento dado y que se recopilan datos en distintos momentos a lo largo del tiempo. En el marco de esta investigación, de acuerdo con el diseño de investigación realizada, es una investigación no experimental en el cual el autor Hernández (2014), describe que es aquella que se realiza sin manipular las variables, es observar los fenómenos tal y como se dan en un contexto natural para después analizarlos, es observar situaciones ya existentes, sucesos que ya ocurrieron y se analizaran posteriormente.

El diseño de la investigación es descriptiva y correlacional, para el autor Tamayo (2006), la investigación descriptiva comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de las características fundamentales sobre hechos reales; y la investigación correlacional comprende determinar el grado en la cual las variaciones en uno o varios factores, son vinculados con la variación en otro u otros factores.

El diagrama de investigación para el presente trabajo es:

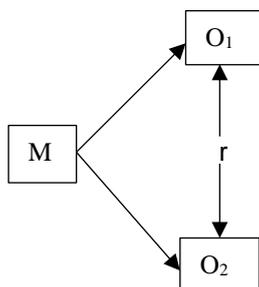


Figura 1. Diagrama de investigación.

Fuente: Propia.

Donde:

M = La Empresa Soluciones de Construcción S.A.C.

O1 = Gestión de cuentas por cobrar.

O2 = Liquidez.

R = Relación

En lo que concierne a la población, Tamayo (2012), indica que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, que incluye en su totalidad un análisis y tienen algunas características usuales, observables en un lugar y un momento determinado. En el presente trabajo la población es: Toda la información financiera, contable y normativa relacionada con las cuentas por cobrar de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C.

Respecto a la muestra, para el autor Arias (2006), da a entender que es un sub conjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible. En la presente investigación la muestra es: La información financiera, contable y normativa relacionada con las cuentas por cobrar de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C, correspondiente a los años 2018 y 2019.

Por contar con facilidad al acceso de la información de los años 2018 y 2019, se ha realizado un muestreo por conveniencia, el cual según el autor Creswell (2008), hace saber que el investigador elige la muestra, es una técnica de muestreo no probabilístico y no aleatorio.

En la presente investigación se utilizará técnicas tales como:

Tabla N° 04

Técnicas de recolección de datos

Técnicas	Definición
Análisis documental	Para la autora Castillo (2005), es un conjunto de operaciones dirigidas a representar un documento y su contenido forma diferente de su forma original, con la finalidad posibilitar su recuperación posterior e identificarlo, según lo mencionado es el estudio de un documentó, que permitirá realizar búsquedas retrospectivas y que va unido a la recuperación de la información.
La observación	Según Castellanos (2017), consiste en observar fenómenos, hechos casos, situaciones, etc. cuya finalidad es obtener una determinada información necesaria para la investigación
La entrevista	La autora Bavaresco (2006), define a la entrevista como otro instrumento de la técnica de la observación que consiste en una conversación entre el entrevistador y el entrevistado con el fin de obtener respuestas sobre un tema y es usada para investigaciones descriptivas no experimentales.

Fuente: Propia

En la presente investigación se utilizarán instrumentos de recolección de datos tales como:

Tabla N° 05

Instrumentos

Instrumentos	Definición
Ficha de análisis documental	Según Castillo (2005), en el presente instrumento se registra información sintetizada, el cual se hará un requerimiento previsto para generar una información de confianza sobre los resultados cuantitativos. Y por ende el análisis y la interpretación respectiva.
La guía de observación	Para el autor Gallardo (2017), atreves de este instrumento, cuya finalidad es medir el cumplimiento de las actividades internas del investigador en el área de trabajo con el fin de sincerar los resultados.
La guía de entrevista	Para la autora León (2006), es una herramienta que permite realizar un trabajo reflexivo para la organización de los temas posibles que se abordaran en la entrevista, No constituye un protocolo estructurado de preguntas

Fuente: Propia

Para la ficha de análisis documental, utilizaremos la información contable y financiera, los estados de cuentas por cobrar, etc. Determinaremos de manera porcentual mediante las

ratios de liquidez y gestión, asimismo el índice de morosidad. En la guía de observación vamos a indagar el proceso de cobranza y otorgamientos de crédito y con la guía de la entrevista aplicaremos preguntas abiertas al gerente de ventas y al asistente de cobranzas de la empresa.

El procedimiento para el desarrollo de la presente investigación, se da mediante la recolección y análisis de datos, así se tiene que para determinar el índice de morosidad de las cuentas por cobrar, para lo cual se solicitó el detalle de cuentas por cobrar al cierre del año 2018, el detalle de las cuentas por cobrar cuyo vencimiento haya sido al 31 de diciembre del 2018, luego se determinó el porcentaje de los clientes que fueron morosos; seguidamente se determinó la incidencia de las políticas de crédito en la liquidez; para lo cual se analizó las políticas, los procedimientos sobre el otorgamiento de créditos a proveedores, luego la determinación de la incidencia de las políticas de cobranza, para lo cual se analizó los procedimientos, las normas que sigue la empresa para recuperar los créditos otorgados a proveedores y finalmente, se evaluó la liquidez a través del cálculo de ratios de liquidez y gestión, para la cual se analizó los porcentajes obtenidos y se determinó la situación financiera de la empresa.

En el presente trabajo de investigación, se ha realizado teniendo en cuenta los aspectos éticos tales como la veracidad, confiabilidad en los resultados obtenidos mediante el hecho de privacidad de la empresa que ha proporcionado su información; toda información que se ha obtenido de otros autores, han sido debidamente citados tal como establece las normas APA. Por lo tanto, la presente investigación cumple con los requerimientos dados en el presente estudio.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1.- Datos generales de la empresa objeto de estudio.

La empresa objeto de estudio tiene como Razón Social “Soluciones De Construcción S.A.C”, la empresa está ubicada en el Distrito de Laredo – Provincia Trujillo – Departamento La Libertad, y su actividad económica principal es la venta al por mayor y menor de materiales de construcción. La empresa fue constituida el 26 de enero del 2017 en la ciudad de Trujillo, con fecha de inicio de actividades el día 03 de febrero del 2017.

La misión de la empresa es: estar dedicada a la comercialización de materiales de construcción con precios competitivos que permitan satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

Y su visión, es ser una empresa líder y el pilar fundamental en la venta al por mayor y menor de materiales de construcción, mediante el mejoramiento continuo, beneficiando a los clientes y proveedores. Finalmente, en la empresa se practican valores tales como: la puntualidad, la honradez, el respeto y la responsabilidad. A continuación, se presenta el siguiente logotipo de la empresa:



Figura 2. Logo de la empresa.

Fuente: Otorgada por Soluciones de Construcción SAC

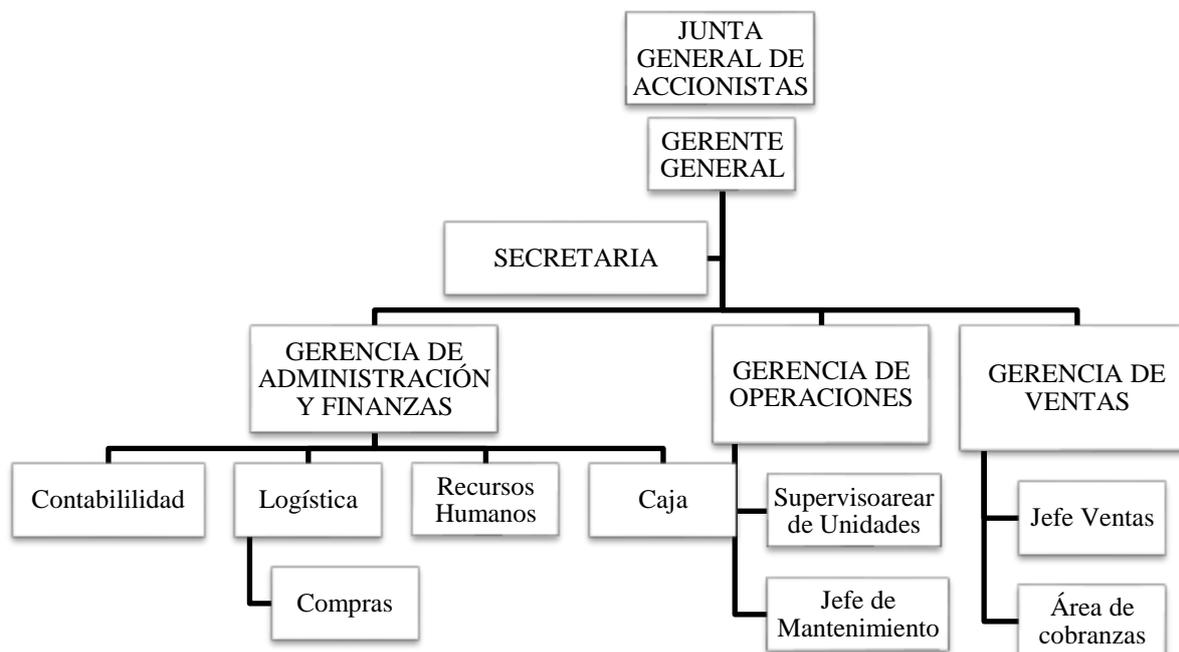


Figura 3. Organigrama de la empresa objeto de estudio.

Fuente: Otorgada por Soluciones de Construcción SAC.

3.2.- Determinación del índice de morosidad de las cuentas por cobrar de la empresa al cierre del año 2018.

Respecto a la determinación del índice de morosidad de las cuentas por cobrar de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C al cierre del año 2018, se obtuvo la información aplicando el instrumento de la ficha de análisis documental. (anexo 18).

La empresa proporcionó información financiera a través de informes anuales, de donde se obtuvo los estados financieros, para lo cual se analizó el detalle de las cuentas por cobrar al cierre de los años 2018. (razón social, serie y número de comprobante emitido, fecha de emisión, fecha de vencimiento e importe total, días de plazo y días de mora).

Tabla N° 06

Detalle de las cuentas por cobrar al cierre del año 2018.

Razón Social	N° de Factura	Fecha de emisión	Fecha de vencimiento	Saldos por cobrar en S/	Días de plazo	Días de atraso	Saldos vencidos S/
Diaz Rodriguez Segundo Demetrio	0001 0000998	31/08/2018	15/09/2018	12137.76	15	106	12137.76
Municipalidad Distrital De Salpo	0001 0001296	27/12/2018	11/01/2019	482.50	15	0	
	0001 0001290	27/12/2018	11/01/2019	1062.30	15	0	
	0001 0001291	27/12/2018	11/01/2019	1272.20	15	0	
Arteaga Bussines S.A.C	0001 0000536	09/03/2018	24/03/2018	14060.00	15	281	14060.00
Inversiones Forestales Sac	0001 0000568	26/03/2018	10/04/2018	16010.00	15	264	16010.00
	0002 0000939	05/12/2018	20/12/2018	4680.00	15	10	4680.00
Distribuidora E Inversiones Vaskevel S.A.C.	0002 0000943	12/12/2018	27/12/2018	6060.00	15	3	6060.00
	0001 0001321	31/12/2018	15/01/2019	7273.00	15	0	
Inversiones El Encanto E.I.R.L	0002 0000944	12/12/2018	27/12/2018	6429.19	15	3	6429.19
Construcción Y Comercio Grupo 3c S.R.L	0001 0001261	17/12/2018	01/01/2019	10550.00	15	0	
Komacv S.A.C	0001 0000706	22/05/2018	06/06/2018	35896.80	15	207	35896.80
	0001 0000726	28/05/2018	12/06/2018	48152.50	15	201	48152.50
	0001 0000840	01/07/2018	16/07/2018	57227.56	15	167	57227.56
	0001 0000853	03/07/2018	18/07/2018	63456.08	15	165	63456.08
	0001 0000861	05/07/2018	20/07/2018	55536.87	15	163	55536.87
Constructora C.J.A. E.I.R.L.	0001 0001243	06/12/2018	21/12/2018	9987.30	15	9	9987.30
Consortio Jigam	0001 0001235	30/11/2018	15/12/2018	15819.46	15	15	15819.46
Total, de cuentas por cobrar al cierre del año 2018.				364812.32			345453.52

Fuente: Propia

Nota: La empresa tiene como política de crédito, que el crédito se considera moroso a partir del día siguiente de la fecha de vencimiento. Se debe indicar que la empresa según el estado de situación financiera al 31 de diciembre del 2018 no constituyó provisiones de cobranza dudosa.

Según lo observado en la tabla N° 06, se detalla que la empresa cierra al 31 de diciembre del año 2018 con un importe S/ 364,812.32 de cuentas por cobrar, el plazo de crédito que otorgó la empresa es de 15 días, sin embargo, se ve clientes morosos que sobre pasan los días establecidos, el importe total de volumen de créditos vencidos es de S/ 345,453.52. En lo cual se corre el riesgo de que se conviertan en cuentas de cobranza dudosa, generando perdidas para la empresa e imposibilitando la obtención de la liquidez.

Para el cálculo del índice de morosidad:

$$IM = \frac{\text{Volumen de Creditos Vencidos}}{\text{Total de Creditos concedidos}}$$

$$IM = \frac{345453.52}{364812.32}$$

$$IM = 0.9469$$

$$IM = 94.69\%$$

El índice de morosidad al cierre del 31 de diciembre del año 2018 de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C es de 94,69%, lo cual demuestra un excesivo índice de morosidad; por lo tanto, en el año 2019 la empresa tomó medidas necesarias para reducirlo.

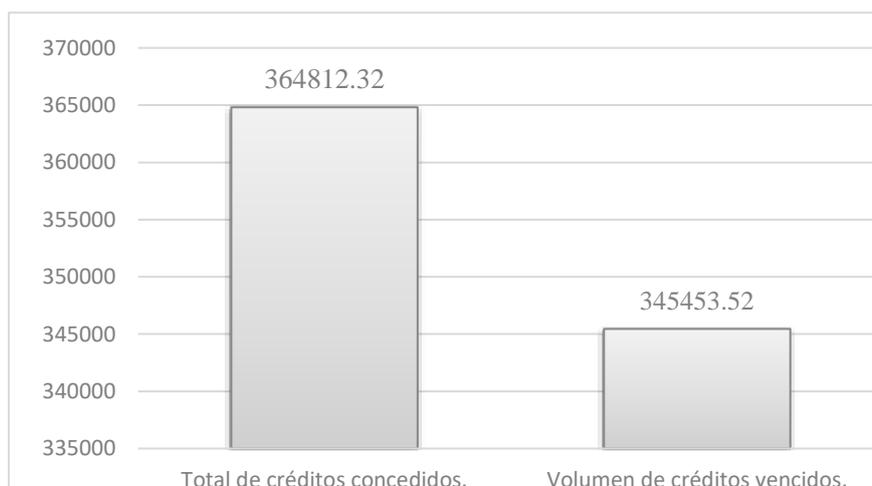


Figura 4. Total de créditos concedidos vs volumen de créditos vencidos al 31 de diciembre del 2018.

Fuente: Propia.

Según lo observado en la figura N° 04 el total de créditos concedidos es de S/ 364 812.32 y el volumen de créditos vencidos es de S/ 345453.52.

A continuación, se detalla los créditos vencidos al 31 de diciembre del 2018, ordenados por clientes.

Tabla N° 07

Detalle por cliente de los créditos vencidos al 31 de diciembre del 2018.

Razón Social	Saldos vencidos S/	Sub totales S/	Días de atraso	Porcentaje que presenta. %	Sub totales %
Komacv S.A.C	63456.08	270257.11	165	18.37%	78.23%
	57227.56		167	16.57%	
	55536.87		163	16.08%	
	48152.50		201	13.94%	
	35896.80		207	10.39%	
	9987.30		9	2.89%	
Arteaga	16010.00	30070.00	264	4.63%	8.70%
Bussines S.A.C	14060.00		281	4.07%	
Consortio Jigam	15819.46	15819.46	15	4.58%	4.58%
Diaz Rodriguez Segundo Demetrio	12137.76	12137.76	106	3.51%	3.51%
Inversiones El Encanto E.I.R.L	6429.19	6429.19	15	1.86%	1.86%
Distribuidora E Inversiones Vaskevel	6060.00	6060.00	3	1.75%	1.75%
Inversiones Forestales Sac	4680.00	4680.00	10	1.36%	1.36%
Total	345453.52	345453.52		100%	100%

Fuente: Propia

Según lo observado en la tabla N° 07, el cliente Komacv S.A.C, tiene el importe mayor de volumen de créditos vencidos el cual asciende a S/ 270257.11, que representa el 78.23%; el cliente con menor importe es Inversiones Forestales SAC con un importe de S/are 4680.00, el cual representa el 1.35%; el cliente que cuenta con más días de atraso es Arteaga Bussines S.A.C, 264 y 281 días.

En resumen, el índice de morosidad al cierre del 31 de diciembre del año 2018 de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C es de 94,69%; y el cliente con mayor importe de volumen de créditos vencidos es Komacv S.A.C.

3.3.- Determinación de la incidencia de las políticas de otorgamiento de crédito en la liquidez de la empresa.

Respecto a la determinación de la incidencia de las políticas de otorgamiento de crédito en la liquidez de la empresa, se obtuvo la información aplicando los instrumentos de la guía de observación, específicamente se analizó el proceso de otorgamiento de créditos, la ficha de análisis documental (anexo 18), revisando documentos tales como manuales, políticas y la aplicación de la guía de la entrevista al gerente de ventas y asistente de cobranza. (anexo 18).

En el presente trabajo de investigación, se menciona las políticas de otorgamiento de crédito establecidas por la empresa para el año 2019, según (anexo 05).

Tabla N°08

Políticas de otorgamiento de crédito.

Políticas de crédito	Antecedentes a presentar	Anexo
Evaluación de la capacidad de pago.	Llenar la solicitud de crédito.	(Anexo 06)
	Ficha ruc.	(Anexo 07)
	Reporte tributario para terceros.	(Anexo 08)
	Estados financieros.	(Anexo 09 y 10)
	Ultima Declaración jurada de renta presentada a la sunat.	(Anexo 11)
	Tres Últimos PDT – sunat	(Anexo 12)
	Fotocopia de DNI de su Representante Legal	
Análisis en la central de riesgos.	Encontrarse con un score de riesgo bajo en el reporte de crédito en Infocorp.	(Anexo 13)
Constitución de garantías.	Letras.	(Anexo 15)
	Garantías prendarias.	
	Carta fianza.	

Fuente: Propia

NOTA: Las políticas de otorgamiento de crédito son aprobadas por la Gerencia General.

A continuación, en la tabla N°09, se presenta como ejemplo una relación de clientes del año 2019 que si cumplieron con las políticas establecidas para el otorgamiento de un crédito, antes de otorgarles un crédito se realizó una correcta evaluación de la capacidad de pago, en el cual cumplieron con los antecedentes a presentar tal como indica en la tabla N° 08; seguidamente se realizó un análisis para constatar que tienen una buena posición en la central de riesgos, y por último se encontró clientes que contaban con garantías tales como letras y cartas fianza.

Tabla N°09

Relación de clientes que realizaron sus pagos en el año 2019 antes de la fecha de vencimiento.

Razón Social	N° de Factura	Fecha de emisión	Fecha de Vcto.	Importe en soles	Fecha de pago	Política aplicada
Corporación Metaler S.A.C	F001 0000475	20/10/2019	04/11/2019	10003.77	02/11/2019	Eval. cap. de pago.
Inversiones Abater económica E.I.R.L	F001 0000490	25/10/2019	09/11/2019	13212.00	02/11/2019	Eval. cap. de pago.
Inversiones Generales Jamitos S.A.C.	F001 0000525	28/10/2019	12/11/2019	30356.97	05/11/2019	Anali.de central de riesgo.
ferretería Broca S.A.C	F001 0000536	02/11/2019	17/11/2019	12804.00	07/11/2019	Anali.de central de riesgo.
Carmez SAC	F001 0000548	05/11/2019	20/11/2019	15484.00	18/11/2019	Garantías
ferretería Ladrillera Albañil E.I.R.L	F001 0000580	10/11/2019	25/11/2019	12780.00	19/11/2019	Anali.de central de riesgo.
Consorcio Nuevo Chao	F001 0000590	15/11/2019	30/11/2019	48649.83	19/11/2019	Garantías.
Genesis Contratistas Generales S.A.C	F001 0000602	23/11/2019	08/12/2019	7289.56	25/11/2019	Garantías.
Neira Gamboa Gladys Elena	F001 0000615	25/11/2019	10/12/2019	10590.00	25/11/2019	Eval. cap. de pago.
Cruzado Yupanqui Gonzalo	F001 0000624	27/11/2019	12/11/2019	18576.16	27/11/2019	Eval. cap. de pago.
Total				179746.29		

Fuente: Propia

Según lo observado en las tabla N° 09, se presenta una relación de clientes que si cumplieron con las políticas de otorgamiento de un crédito y realizaron sus pagos antes de la fecha de vencimiento. Para mayor veracidad adjuntamos el estado de cuenta bancario según (anexo 14).

Seguidamente se presenta el cálculo del ratio de la prueba ácida para determinar la incidencia de las políticas de otorgamiento de crédito en la liquidez de la empresa, para lo cual utilizaremos la información según los (anexos 04).

Fórmula

$$PA = \frac{AC - X}{PC}$$

Donde:

PA: Prueba ácida.

AC: Activos corrientes.

X: Inventarios.

PC: Pasivos corrientes

Cálculo de la prueba ácida a 31 de octubre del 2019.

$$\text{Prueba ácida Oct. 2019} = \frac{632652 - 186308}{554487}$$

$$PA = \frac{446344}{554487}$$

$$PA = 0.80$$

Cálculo de la prueba ácida al 30 de noviembre del 2019.

$$\text{Prueba ácida Nov. 2019} = \frac{788303 - 259000}{515620}$$

$$PA = \frac{529303}{515620}$$

$$PA = 1.03$$

Según lo observado, se determina que en el mes de octubre del año 2019, tuvo una prueba ácida de 0.80 quiere decir que la empresa tiene dificultades para cobrar a sus clientes de corto plazo, mientras que, en noviembre del año 2019 mejoró el índice de prueba ácida a 1.03 con la aplicación de las políticas de crédito tales como: la evaluación de la capacidad de pago, análisis en la central de riesgos y constitución de garantías.

3.4.- Determinación de la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa.

Respecto a la determinación de la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa, se ha obtenido la información aplicando los instrumentos de la guía de observación específicamente analizando el proceso de cobranza de créditos, la ficha de análisis documental, específicamente revisando la relación de clientes deudores y la aplicación de la guía de la entrevista al gerente de ventas y asistente de cobranza. (anexo 18).

En el presente trabajo de investigación, en la tabla N° 10, se menciona las políticas de cobranza establecidas por la empresa para el año 2019, según (anexo 05).

Tabla N°10

Políticas de cobranza.

Políticas de cobranza	Antecedentes	Anexo
Descuento por pronto pago.	Realizar el pago antes de la fecha de vencimiento se hará acreedor del 10% del importe total.	(Anexo 16)
Avisos de cobranza.	Enviar cartas de cobranza, correos electrónicos.	(Anexo 17)
Proceso Judicial.	Clientes de cobranza dudosa.	

Fuente: Propia

En el anexo 16 se detalla con un ejemplo la política de descuento por pronto pago, se observa una factura emitida por la empresa; así mismo una nota de crédito por el descuento del 10 % que se le hace al cliente por haber pagado antes de la fecha de vencimiento.

En el anexo 17 se detalla la política de aviso de cobranza verifica, que se le hizo llegar al cliente haciéndole recordar que tiene una deuda pendiente de pago.

A continuación, en la tabla N°10, se presenta como ejemplo una relación de clientes deudores del año 2018, que se acogieron a las políticas de cobranza establecidas por la empresa en el año 2019.

Tabla N°11

Relación de clientes deudores del año 2018 que se acogieron a las políticas de cobranza de créditos.

Razón Social	Saldos vencidos S/	Días de atraso al 31/12/2018	Política de Cobranza	Fecha de pago
Komacv S.A.C	63456.08	165	Descuento por pronto pago.	05/05/2019
	57227.56	167	Descuento por pronto pago.	10/06/2019
	48152.50	201	Descuento por pronto pago.	18/07/2019
	35896.80	207	Descuento por pronto pago.	08/08/2019
Arteaga Bussines S.A.C	16010.00	264	Avisos de cobranza.	04/05/2019
	14060.00	281	Avisos de cobranza.	28/05/2019
Consortio Jigam	15819.46	15	Avisos de cobranza.	15/05/2019
Diaz Rodriguez Segundo Demetrio	12137.76	106	Avisos de cobranza.	12/08/2019
Inversiones El Encanto E.I.R.L	6429.19	15	Avisos de cobranza.	04/04/2019
Distribuidora E Inversiones Vaskevel	6060.00	3	Avisos de cobranza.	23/05/2019
Inversiones Forestales Sac	4680.00	10	Avisos de cobranza.	12/06/2019
Total	279929.5			

Fuente: Propia

Según lo observado en la tabla N° 11, se presenta una relación de clientes deudores pendientes desde el año 2018, que se acogieron a las políticas de cobranza establecidas por la empresa para pagar sus deudas, tales como descuento por pronto pago y avisos de cobranza a través de cartas, correos electrónicos, de esta manera la empresa mejoró su liquidez,

Seguidamente se presenta el detalle de las cuentas por cobrar al cierre del año 2019.

Tabla N°12

Detalle de las cuentas por cobrar al cierre del año 2019.

Razon Social	N° de Factura	Fecha de emisión	Fecha de vencimiento	Saldos por cobrar en soles	Días de plazo	Días de atraso	Saldos vencidos en soles
Komacv S.A.C	0001 0000861	05/07/2018	20/07/2018	55536.87	15	529	55536.87
Distribuidora E Inversiones Vaskevel	0001 0001243	06/12/2018	21/12/2018	9987.30	15	375	9987.30
Municipalidad Provincial De Otuzco	0001 0001321	31/12/2018	15/01/2019	7273.00	15	350	7273.00
Arteaga Bussines S.A.C	F001 0000695	17/12/2019	01/01/2020	25368.69	15	0	
Corsanca S.A.C.	F001 0000699	19/12/2019	03/01/2020	15365.92	15	0	
Inversiones Luna Jhire S.A.C.	F001 0000701	19/12/2019	03/01/2020	65418.99	15	0	
Negociaciones Tm & H S.A.C.	F001 0000710	20/12/2019	04/01/2020	23212.36	15	0	
Grupo Q'umir S.A.C.	F001 0000820	29/12/2019	13/01/2020	38369.75	15	0	
	F001 0000779	22/12/2019	06/01/2020	75216.69	15	0	
	F001 0000725	23/12/2019	07/01/2020	85236.98	15	0	
	F001 0000726	24/12/2019	08/01/2020	48369.28	15	0	
	F001 0000702	19/12/2019	03/01/2020	64043.37	15	0	
Total, de cuentas por cobrar al cierre del año 2019				513399.20			72797.17

Fuente: Propia

Según lo observado en la tabla N° 12, se detalla que la empresa cierra al 31 de diciembre del año 2019, con un importe S/ 513399.20 de cuentas por cobrar. En este saldo 513399.20 aún figuran cuentas por cobrar pendientes del año 2018, que en el año 2020 se les impondrá un proceso judicial; el importe total de volumen de créditos vencidos al 31 de diciembre del 2019 es de S/ 72797.17.

Cálculo del índice de morosidad al 31 de diciembre del 2019:

$$IM = \frac{\text{Volumen de Creditos Vencidos}}{\text{Total de Creditos concedidos}}$$

$$IM = \frac{72797.17}{513399.2}$$

$$IM = 14.18\%$$

Tabla N°13

Comparación del índice de morosidad de los años 2018 y 2019.

2018	2019
94.69%	14.18%

Fuente: Propia

En resumen, el índice de morosidad al Cierre del 31 de diciembre del año 2019 de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C, es de 14,18%, en comparación al año 2018 se ha reducido por la aplicación de políticas de otorgamiento de crédito y políticas de cobranza.

3.5.- Evaluación de la liquidez a través de ratios de liquidez de la empresa.

Respecto a la evaluación de la liquidez, se ha obtenido la información aplicando como instrumento la ficha de análisis documental (anexo 18), específicamente la información financiera al 31 de diciembre del año 2018 y 2019. (anexo 03).

Para lo cual, en la siguiente tabla N° 14 se presenta el cálculo de las ratios de liquidez.

Tabla N°14

Ratios de liquidez.

Ratios	Fórmula	Año 2018	Año 2019
Capital de trabajo	$CT = AC - PC$	$CT = 525824.00 - 476602.00$ $CP = 49222.00$	$CT = 865070.00 - 714713.00$ $CP = 150357.00$
Razón Corriente o de Liquidez	$RC = \frac{AC}{PC}$	$RC = \frac{525824.00}{476602.00}$ $RC = 1.10$	$RC = \frac{865070.00}{714713.00}$ $RC = 1.21$
Prueba Ácida	$PA = \frac{AC - X}{PC}$	$PA = \frac{525824.00 - 154108.00}{476602.00}$ $PA = 0.78$	$PA = \frac{865070.00 - 153197.00}{714713.00}$ $PA = 1.00$
Prueba Absoluta	$PA = \frac{EYEQE}{PC}$	$PA = \frac{6905.00}{476602.00}$ $PA = 0.01$	$PA = \frac{198474.00}{714713.00}$ $PA = 0.28$

Fuente: Propia

Donde: CT: Capital de trabajo; AC: Activos corrientes; PC: Pasivos corrientes; RC: Razón corriente; PA: Prueba ácida; X: Inventarios; PA: Prueba Absoluta y EYEQE: Efectivo y equivalente de efectivo.

Según lo observado en las tabla N° 14, a través de los ratios de liquidez con respecto al capital de trabajo en el año 2019, posee un mínimo aumento en comparación al 2018; la liquidez aumentó del año 2018 al 2019 a 1.21, esto quiere decir que la empresa podrá pagar sus deudas; con respecto a la prueba ácida en el año 2019, el resultado es positivo, mayor o igual a 1, el cual indica que la empresa tiene capacidad de pago frente a sus pasivos; y con respecto a la prueba absoluta, se cuenta con el 28% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta.

A continuación, en la tabla N° 15 se presenta el cálculo de las ratios de gestión.

Tabla N°15

Ratios de Gestión.

Ratios	Fórmula	Año 2018	Año 2019
Rotación de cuentas por cobrar	$RCC = \frac{VN}{PCCn}$	$RCC = \frac{2135986.00}{200744.00}$	$RCC = \frac{4937938.00}{439105.5}$
	$PCCn = \frac{CCi + CCf}{2}$	$RCC = 10.64$	$RCC = 11.25$
		$PCCn = \frac{36676 + 364812}{2}$	$PCCn = \frac{364812 + 513399}{2}$
		$PCCn = 200744.00$	$PCCn = 439105.5$
Periodo promedio de cuentas por cobrar	$PPCC = \frac{365}{RCC}$	$PPCC = \frac{365}{10.64}$	$PPCC = \frac{365}{11.25}$
		$PPCC = 34.30$	$PPCC = 32.45$

Fuente: Propia

Donde: RCC: Rotación de cuentas por cobrar; VN: Ventas netas; PCCn: Promedio de cuentas por cobrar; Ceci: Cuentas por cobrar al inicio del año; CCf: Cuentas por cobrar al fin de año y PPCC: Periodo promedio de cuentas por cobrar.

Según lo observado en la tabla N° 15, a través de las ratios de gestión en función a los años 2018-2019, se aprecia un aumento en la rotación de las cuentas por cobrar de 10.64 veces a 11.25 veces, debido a una eficiente gestión de cuentas por cobrar; así mismo los plazos de cobranza disminuyeron de 34 días a 32 días.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

Según los resultados mostrados en el capítulo anterior. se valida la hipótesis planteada, es decir que la gestión de cuentas por cobrar incide positivamente en la liquidez de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019, porque permite recuperar créditos vencidos y otorgar créditos nuevos mediante la aplicación de políticas de cobranza y otorgamiento de crédito.

Los principales resultados obtenidos son: con respecto al índice de morosidad al 31 de diciembre del 2018 es de 94.69%, mientras que al 31 de diciembre del 2019 ha reducido a 14.18%, debido a la aplicación de políticas de otorgamiento de crédito y políticas de cobranza; que fueron implementadas en el año 2019 tales como: La evaluación de la capacidad de pago, análisis en la central de riesgos, constitución de garantías, descuento por pronto pago, avisos de cobranza y procesos judiciales para la determinación de la incidencia en la liquidez de las políticas de otorgamiento de crédito y políticas de cobranza. Producto de esto, la empresa obtuvo buenos resultados en los ratios de liquidez y de gestión a comparación del año 2018, con respecto al capital de trabajo en el año 2019 posee un mínimo aumento de 150 357.00 en comparación al 2018, la liquidez aumento a 1.21, la prueba ácida es positiva, mayor o igual a 1, la prueba absoluta es de 28%, la rotación de las cuentas por cobrar aumento de 10.64 veces a 11.25 y los plazos de cobranza disminuyeron de 34 a 32 días.

Respecto a las limitaciones, para la realización del presente trabajo de investigación no se presentaron limitaciones en cuanto al acceso de información, debido a que la empresa brindó toda la información necesaria para la investigación.

En tal sentido, los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación son similares a los que obtuvo Masías (2018), quien precisa que la empresa debe contar con un

manual de procedimiento que involucre a las áreas de crédito, cobranza, ventas y contabilidad; de tal manera que trabajen de forma eficiente y coordinada, porque cada una cumple un papel importante en la recuperación de la cartera, y en mejorar los rendimientos al finalizar el año.

De la misma manera coincide con Encinas (2017), en cual concluye que una buena gestión de cuentas por cobrar, incrementa la liquidez y que de esta manera la empresa puede cumplir con sus obligaciones de manera oportuna.

También coincide con Vásquez y Vega (2016), en lo cual concluye que las políticas de crédito y procedimientos de cobranza influyen en la liquidez de la empresa, porque ayudan a la recuperación de cuentas por cobrar.

Así mismo los resultados son similares a los de Avelino (2017), quien demostró mediante el cálculo de indicadores financieros, la inadecuada administración de las cuentas por cobrar, generan un impacto en la liquidez de la empresa, los resultados de estos indicadores permiten tomar las medidas correctivas oportunamente y sobre todo, mantener como empresa en marcha y lograr estar entre las primeras empresas de su actividad.

Por último, concuerda con Chacón y Villalobos (2019), el cual concluye que hay una deficiente gestión de control y políticas de crédito, carecen de cumplimiento debido a la falta de control y supervisión por parte de la empresa, quedando claro que la falta de cumplimiento en las políticas de crédito y cobranza inciden de manera negativa en la liquidez de la empresa.

Respecto a las implicancias del presente trabajo de investigación, los resultados ayudarán a la empresa Soluciones de Construcción SAC, para que pueda visualizar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez y también servirá como fuente de investigación para otras empresas y personas interesadas en el tema.

4.2 Conclusiones

Se determinó que la incidencia de gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa, es la disminución del índice de morosidad; la recuperación de las cuentas por cobrar, la mejora de políticas para el otorgamiento de un crédito, la mejora de los indicadores de liquidez y de gestión.

Se estableció el índice de morosidad de las cuentas por cobrar de la empresa al cierre del 2018, cuyo resultado obtenido fue de 94,69%, en el cual se demuestra un excesivo índice de morosidad, que en el año 2019 la empresa tomó medidas tales como: la aplicación de políticas de otorgamiento de crédito y políticas de cobranza se redujo a 14.18%.

Se determinó la incidencia de las políticas de otorgamiento de crédito en la liquidez de la empresa, en el año 2018 la empresa no contaba con políticas de crédito, sin embargo para el año 2019 se implementó las políticas de otorgamiento de crédito tales como: La evaluación de la capacidad de pago, donde se analizó los antecedentes que presentaron los clientes según la tabla N° 08; también se analizó en la central de riesgos a través del reporte de crédito en Infocorp y finalmente la constitución de garantías, donde mayormente los clientes optaron por firmar letras o presentar cartas fianzas.

Se estableció la incidencia de las políticas de cobranza en la empresa, las cuales fueron implementadas en el año 2019 con la finalidad de que los clientes cuenten con mejores facilidades de pago, entre ellas tenemos: el descuento por pronto pago dirigido a todos los clientes que realicen sus pagos antes de la fecha de vencimiento se harán acreedores al descuento del 10% del importe total; como también enviar avisos de cobranza a través de cartas

y correos electrónicos y finalmente interponer un proceso judicial a los clientes de cobranza dudosa.

Se evaluó la liquidez a través de ratios de liquidez y gestión de los años investigados, obteniendo mejores resultados en el año 2019 en el cálculo de ratios de capital de trabajo, razón corriente o de liquidez, prueba ácida, prueba absoluta, rotación de cuentas por cobrar y periodo promedio de cuentas por cobrar.

Se concluyó que la elaboración de esta tesis es de gran aporte para las empresas que todavía no cuentan con políticas de cobranza y otorgamientos de crédito, ya que les permitirá mejorar los ratios financieros de la empresa y por ende tener mejores resultados en la liquidez.

REFERENCIAS

- Aguilar, G. y Camargo, G. (2003). *Análisis de la morosidad de las instituciones microfinancieras (IMF) en el Perú*.
<http://biblioteca.clacso.edu.ar/Peru/iep/20190802040639/aguilard.pdf>
- Aguilar, L. (2013). *Análisis financiero*. 2da Edición.
- Arias, F. (2006). *Tesis de investigación*.
- Atnur, G. (2010). La relación entre la gestión del capital y la rentabilidad: Evidencia de los Estados Unidos. *Negocios y Diario Económico*. Bej-10, 1-9.
- Avelino, M. (2017). *Las Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa Adecar Cía. Ltda*. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1299>
- Bañuelos, S. (2020). *Tipos de cobranza ante el COVID-19*.
<http://t21.com.mx/opinion/arte-cobrar/2020/04/16/tips-cobranza-ante-covid-19>
- Bavaresco, A. (2006). *Proceso Metodológico en la Investigación: Cómo hacer un Diseño de Investigación*.
- Castellanos, R. (2017). *Técnica de la observación*.
- Castillo, L. (2005). *Análisis documental*.
- Castillo, Y. (2012). *Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo*. Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Coll, F. (2021). *Índice de morosidad*.
<https://economipedia.com/definiciones/indice-de-morosidad.html>
- Creswell, J. (2008). *Muestro no probabilístico*.
<https://www.questionpro.com/blog/es/muestreo-no-probabilistico/>

Chacón, D., y Villalobos, M. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Repuestos Elizabeth EIRL, Año 2017.

https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23236/Chac%C3%B3n%20Jar%20Denny%20Enjhiber_Villalobos%20Ruiz%20Miriam.pdf?sequence=2&isAllowed=n

Chinchilla, F. (2013). *Que es gestión y su importancia.*

<https://www.ntxpro.net/erp/que-es-la-gestion-empresarial-y-cual-es-su-importancia/>

Domínguez, G. y Esteban, R. (2017). Efecto de la Gestión Financiera de las Cuentas por Cobrar Comerciales en la Liquidez y Rentabilidad de la Empresa GMO COMMERCIAL SRL del Periodo 2016.

https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/1604/Geraldine%20Dominguez_Rudy%20Esteban_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Encinas, C. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa distribuidora OIL SAC 2017. <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/9053>

Flores, J. (2013). *Contabilidad Gerencial*. Lima: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas E.I.R.L.

Flores, C. (2014). La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en lima metropolitana. https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/11111/flores_tc.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Franco, P. (2013). *Evaluación de los estados financieros cuarta edición.*

Gálvez, C. y Pinilla, K. (2008). *Cuentas por cobrar, teoría y aplicación.*
<http://repobib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/1210/1/Galvez%20Mena%2C%20Claudia%20L.pdf>

Gallardo, E. (2017). *Metodología de la investigación.*

- Gonzales, F. (2012). *La liquidez y sus índices financieros*. 1ra Edición.
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*.
- Kabiru, L. (2012). Empresas de fabricación farmacéutica en Kenia y sus prácticas de gestión del riesgo de crédito. *Diario de Investigación de Finanzas y Auditoría*, 3 (4): 159- 167.
- Kello, H. (2013). El flujo de caja utilización de la gestión de las PYME en el norte de Uganda. *Investigación mérito Revista de Contabilidad, Auditoría, Economía y Finanzas*, vol. 1 (5); 67-80.
- Laban, E. (2012). Propuesta de un sistema de control interno para el área de créditos y cobranzas en la empresa de electrodomésticos importaciones LABAN SAC. Tesis de pregrado.
- Lawrence, J., Gitman, L., Chad, J. y Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación S.A.
- León, M. (2006). *Generalidades sobre metodología de la investigación*.
- Lizárraga, K. (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. https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/360/lizarraga_ke.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Llanes, M. (2012). *Planificación financiera y estratégica*. 1 edición México.
- Masías, P. (2018). Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Globalolimp S.A. de la Ciudad de Guayaquil. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1967>
- Molina, A. (2016). *La política de crédito en una entidad*. <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/12/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera/>
- Muñoz, J. y Túllame, M. (2018). Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la empresa Inversiones khalid S.A.C, Lima, 2017.

https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2051/Janet%20Arias_Maria%20Llueu_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pedrosa, J., (2016). *Morosidad*. <https://economipedia.com/definiciones/morosidad.html>

Quiroz, D., Barrios, R., & Villafuerte, A. (2020). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Asociación Educativa Adventista NOR Oriental, 2020*.
<http://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/169>

Ribbeck, CH. (2014). Análisis e interpretación de estados financieros: herramienta clave para la toma de decisiones en las empresas de la Industria Metalmeccánica del Distrito de Ate Vitarte, 2013
https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1112/ribbeck_gcg.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rivera, H., Cortez, S., & Gutierrez, L. (2018). *Gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez en la Empresa Ecoambiente SAC Año 2018*.
<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/973>

Ruiz, I. (2018). *El área de créditos y cobranzas y su influencia en la morosidad de la cartera de clientes de la empresa Maccaferri de Perú S.A.C en la ciudad de lima en el periodo 2013-2015 (Tesis para optar el título de Contador Público)*. Universidad Ricardo Palma. Lima, Perú.

Santillán, J., y Reyes, A. (2017). *Las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la Empresa Importadora Industrial Agrícola S.A. IIASA*.
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1562>

Solano, L. (2018). *Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Mercantil S.A.C. año 2018*.

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/537/CUENTAS%20POR%20COBRAR%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20MERCANTIL%20S.A.C.%20A%20C%203%20910%202018.pdf?sequence=1&isA>

Solorzano, V. (2021). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa

Y Grupo Industrial SAC, Lima, 2021.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/74636/Zegarra_SVF-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Stevens, R. (2021). Las cuentas por cobrar y su importancia.

<https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>

Tamayo, M. (2006). *Investigación e innovación metodológica*.

Tamayo, M. (2012). *Metodología de investigación pautas para hacer tesis*.

Ugalde, N. y Balbastre, F. (2013). *Investigación cuantitativa e investigación cualitativa*.

Uriza, H. (2019). Gestión del riesgo de liquidez y su impacto en la gestión integral de la empresa.

<https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/23640/1/GESTI%C3%93N%20DEL%20RIESGO%20DE%20LIQUIDEZ%20Y%20SU%20IMPACTO%20EN%20LA%20GESTI%C3%93N%20INTEGRAL%20DE%20LA%20EMPRESA.pdf>

Vargas, Z. (2009). *la investigación aplicada: una forma de conocer las realidades con evidencia científica*.

Vaca, C. (2013). *¿Qué son las políticas de cobranza de una empresa? El blog de crédito y cobranzas en las Pymes*.

Vásquez, L. y Vega, N. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa consermet S.A.C., Distrito de Huanchaco, año 2016.

ANEXOS

ANEXO N.º 01 MATRIZ DE CONSISTENCIA.

TÍTULO: “INCIDENCIA DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA SOLUCIONES DE CONSTRUCCIÓN S.A.C. TRUJILLO 2018-2019”

PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la Empresa de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019?	La hipótesis general planteada para el presente trabajo de investigación es: La Gestión de cuentas por cobrar incide positivamente en la liquidez de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019, porque permite recuperar créditos vencidos y otorgar créditos nuevos mediante la aplicación de políticas de cobranza y otorgamiento de crédito.	<p>GENERAL: Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la Empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019.</p> <p>ESPECÍFICOS: Determinar el índice de morosidad de las cuentas por cobrar de la Empresa Soluciones de Construcción S.A.C al cierre del año 2018. Determinar la incidencia de las políticas de otorgamiento de crédito en la liquidez de la Empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019 Determinar la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la Empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2018-2019. Evaluar la liquidez a través de ratios de liquidez de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C. Trujillo 2019.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE: Gestión de cuentas por cobrar</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE: Liquidez</p>	<p>Tipo de Investigación: Según el enfoque de estudio: cuantitativa. Según el tipo de estudio: aplicada. Según el número de mediciones: Transversal/Longitudinal Según el diseño en marco conceptual: no experimental. Según el diseño: descriptiva y correlacional. Técnicas: Análisis documental. La observación. La entrevista. Instrumentos: Ficha de análisis documental. La guía de observación. La guía de entrevista.</p>	<p>POBLACIÓN: Toda la información financiera, contable y normativa relacionada con las cuentas por cobrar de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C.</p> <p>MUESTRA: La información financiera, contable y normativa relacionada con las cuentas por cobrar de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C, correspondiente a los años 2018 y 2019.</p>

ANEXO N.º 02 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

TÍTULO: "INCIDENCIA DE LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA SOLUCIONES DE CONSTRUCCIÓN S.A.C. TRUJILLO 2018-2019"				
VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Gestión de cuentas por cobrar	Para Lawrence, Gitman, Chad y Zutter (2012), las cuentas por cobrar representan dinero y se generan de las ventas a crédito.	Procedimiento para la determinación del índice de morosidad, incidencia de las políticas de otorgamiento de crédito; incidencia de las políticas de cobranza.	Morosidad.	Índice de Morosidad
			Políticas de otorgamiento de crédito.	Evaluación de la capacidad de pago. Análisis en la central de riesgos. Constitución de garantías.
			Políticas de cobranza.	Descuento por pronto pago. Aviso de cobranzas. Proceso judicial.
Liquidez	Para Castillo (2012), la liquidez proviene de la capacidad de hacer solvente a la empresa para hacer frente a la deuda a corto plazo con activos líquidos. La liquidez es el capital de trabajo propiedad de la empresa que se puede utilizar para inversiones futuras.	Procedimiento para la evaluación de la liquidez a través de las ratios de líquides y gestión.	Ratios de Liquidez.	Capital de trabajo: Activos corrientes- Pasivos corrientes. Razón Corriente o de Liquidez: Activos corrientes/ Pasivos corrientes. Prueba Ácida: (Activos corrientes- Inventarios) / Pasivos corrientes. Prueba Absoluta: Efectivo y equivalente de efectivo. / Pasivos corrientes.
			Ratios de Gestión	Rotación de cuentas por cobrar: Ventas netas/ Promedio de cuentas por cobrar. Promedio de cuentas por cobrar: (Cuentas por cobrar al inicio del año + Cuentas por cobrar al fin de año) / 2 Periodo promedio de cuentas por cobrar: 365/ Rotación de cuentas por cobrar

ANEXO N.º 03 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LOS AÑOS 2018 Y 2019.

Estado de Situación Financiera							
Al 31 de diciembre del año 2019 y al 31 diciembre del año 2018							
(En Soles)							
Activos	Notas	Dic. 2019	Dic. 2018	Pasivos y Patrimonio	Notas	Dic. 2019	Dic. 2018
Activos Corrientes				Pasivos Corrientes			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	02	198474.00	6905.00	Contrap. y Aportes al Sist. de Pensiones y de Salud por Pagar	.07	6023.00	
Cuentas por Cobrar Comerciales	03	513399.00	364812.00	Cuentas por Pagar Comerciales	08	320840.00	334841.00
Inventarios	04	153197.00	154108.00	Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	09	387850.00	54350.00
Total, Activos Corrientes		865070.00	525824.00	Otras Cuentas por Pagar	10		87411.00
Activos No Corrientes				Total Pasivos Corrientes		714713.00	476602.00
Propiedades, Planta y Equipo	05	18882.00	18882.00	Pasivos No Corrientes			
Activo diferido	06	1578.00		Total Pasivos No Corrientes			
Total, Activos No Corrientes		20460.00	18882.00	Total Pasivos		894713.00	476602.00
				Patrimonio			
				Capital Emitido	11	20000.00	20000.00
				Resultados Acumulados	12	48105.00	19677.00
				Resultado del Ejercicio	13	102712.00	28428.00
				Total Patrimonio		170817.00	68105.00
TOTAL ACTIVOS		885530.00	544707.00	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	Y	885530.00	544707.00

ANEXO N.º 04 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE OCTUBRE Y 30 DE NOVIEMBRE DEL 2019.

Estado de Situación Financiera							
Al 31 de octubre y al 30 de noviembre del año 2019							
(En Soles)							
Activos	Notas	Nov. 2019	Oct. 2019	Pasivos y Patrimonio	Notas	Nov. 2019	Oct. 2019
Activos Corrientes				Pasivos Corrientes			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	02	45630.00	35269.00	Contrap. y Aportes al Sist. de Pensiones y de Salud por Pagar	07	0.00	0.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	03	448673.00	390150.00	Cuentas por Pagar Comerciales	08	432532.00	455967.00
Inventarios	04	259000.00	186308.00	Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	09	40788.00	45320.00
Otros Activos no Financieros	05	35000.00	20925.00	Otras Cuentas por Pagar	10	42300.00	53200.00
Total, Activos Corrientes		788303.00	632652.00	Total Pasivos Corrientes		515620.00	554487.00
Activos No Corrientes				Pasivos No Corrientes			
Propiedades, Planta y Equipo	06	18882.00	18882.00	Obligaciones Financieras		177531.00	28942.00
Total, Activos No Corrientes		20460.00	18882.00	Total Pasivos No Corrientes		177531.00	28942.00
				Total Pasivos		693151.00	583429.00
				Patrimonio			
				Capital Emitido	11	20000.00	20000.00
				Resultados Acumulados	12	8751.00	19677.00
				Resultado del Ejercicio	13	85283.00	28428.00
				Total Patrimonio		114034.00	28751.00
TOTAL ACTIVOS		807185.00	651534.00	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	Y	807185.00	651534.00

ANEXO N.º 05 POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA.



POLÍTICA DE CRÉDITO Y COBRANZA

1. OBJETIVOS.

El presente manual tiene como objetivo disponer de una adecuada política de créditos y cobranzas, con el fin de evitar problemas relacionados con el riesgo de incobrables y pérdida de clientes. Así mismo, obtener los recursos provenientes de facturas u otros documentos por cobrar en las fechas de vencimiento.

2. ALCANCE.

Este procedimiento está dirigido al área de ventas de la empresa Soluciones de Construcción S.A.C

3. RESPONSABILIDADES.

3.1 GERENTE GENERAL.

Analizar y autorizar el otorgamiento de créditos; los procedimientos de cobro.

3.2 GERENTE DE VENTAS.

Analizar los antecedentes del cliente para un eficiente otorgamiento de crédito, identificar clientes especiales, clientes complejos, información relevante para la gestión eficiente de cobro.

3.2 JEFE DE VENTAS.

Responsable de controlar las ventas al contado y al crédito, las deudas de los clientes y mantener al día la información de estos, en lo que respecta a facturas pendientes de cobro.

3.3 ASISTENTE DE COBRANZA.

Responsable de recepcionar la información de los clientes para el otorgamiento de créditos, informar al cliente sobre las modalidades de cobranza, aplicar las notas de crédito, enviar cartas, correos de cobranza, etc.

4. POLÍTICA DE CREDITO.

Las solicitudes de crédito de clientes deben ser recolectadas por el Área de Gerencia de Ventas, vía correo electrónico, o documentos recibidos en oficina. Las políticas para el otorgamiento de crédito son las siguientes:

4.1 EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PAGO.

Los antecedentes a presentar son los siguientes:

- Solicitud de crédito.
- Ficha ruc.
- Reporte tributario para terceros.
- Estados financieros.
- Ultima Declaración jurada de renta presentada a la sunat.
- Tres Últimos PDT – sunat
- Fotocopia de DNI de su Representante Legal.

SOLUCIONES DE CONSTRUCCION S.A.C.
EDWIN E. EDWIN PLASENCIA
GERENTE GENERAL

CONTINUACIÓN DEL ANEXO N.º 05 POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA.



SOLUCIONES DE CONSTRUCCION S.A.C.
LT. 39 MZ. O' URB. VALLE SOL II ETAPA
LAREDO - TRUJILLO - LA LIBERTAD

4.2 CENTRAL DE RIESGOS.

Los antecedentes a presentar son los siguientes:

- Constancia de encontrarse con un score de riesgo bajo en el reporte de crédito en Infocorp.

4.3 GARANTÍAS.

Los antecedentes a presentar son los siguientes:

- Letras, garantías prendarias o carta fianza.

4.4 CONDICIONES DE CRÉDITO.

Los clientes acreedores a un crédito, es a 15 días y la forma de pago es transferencia, cheques, depósitos en cuenta corriente.

4.5 CONDICIONES GENERALES.

- El cliente recibirá su comprobante de pago el mismo día en que se le entrego la mercadería.
- No se aprobarán nuevos despachos para el mismo cliente, si este tiene morosidad pasado los 15 días.
- Cualquier solicitud de forma de pago requerida por el cliente debe ser analizado por el Gerente de Ventas.

4.6 RANGOS DE APROBACION.

Monto de venta desde S/. 5,000.00 a S/. 100, 000.00.

4.7 SISTEMA DE EVALUACION.

El proceso comienza una vez recibido la documentación siendo analizada por Gerencia de Ventas, Gerencia General y Junta General de Accionistas, el cual se deberá dar respuesta al cliente en un plazo máximo de tres días hábiles.

5. POLÍTICA DE COBRANZA.

Toda cobranza, tendrá por objeto proveer a la empresa de los recursos necesarios, que le permitan responder a sus obligaciones tanto de corto como de largo plazo.

5.1 REUNIONES SEMANALES.

Se realizará reuniones semanales para analizar el reporte de facturas pendientes de cobro.

5.2 DESCUENTO POR PRONTO PAGO.

Todo cliente que realiza el pago antes de la fecha de vencimiento se hará acreedor al descuento del 10% del importe total.

SOLUCIONES DE CONSTRUCCION SAC
EDIN E. LEON PLASENCIA
GERENTE GENERAL

CONTINUACIÓN DEL ANEXO N.º 05 POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA.



SOLUCIONES DE CONSTRUCCION S.A.C.
LT. 38 MZ. O' URB. VALLE SOL II ETAPA
LAREDO - TRUJILLO - LA LIBERTAD

5.3 AVISOS DE COBRANZA.

El Asistente de cobranza es responsable de enviar cartas, correos de cobranza, a los clientes tres días antes que la factura este por vencer.

5.4 PROCESOS JUDICIALES.

Los clientes de cobranza dudosa se les iniciara un proceso judicial.

Trujillo, 01 de enero del 2019.

Atentamente,


SOLUCIONES DE CONSTRUCCION S.A.C.
EDIN E. LEÓN PLASENCIA
GERENTE GENERAL

ANEXO N.º 06 SOLICITUD DE CRÉDITO DEL CLIENTE.

	SOLICITUD DE CREDITO		Código	SP-Q-11428-F01-BPRS																																										
			Revisión :	01																																										
			Fecha :	14/10/2019																																										
			Página :	1 de 2																																										
OTR.PARCELA NRO. 1139 FND. LARREA LA LIBERTAD - TRUJILLO - MOCHE - Telef : (44) 210130 Fecha: _____ NOMBRE VENDEDOR: WILLIAM LESCANO CODIGO VENDEDOR: _____			CODIGO CLIENTE: _____																																											
SECTOR ECONOMICO: <input checked="" type="checkbox"/> FERRETERIA <input type="checkbox"/> DEP. CONSTRUCCION Y MAYORIS <input type="checkbox"/> DISTRIBUIDORES <input type="checkbox"/> RETAIL <input type="checkbox"/> AGROPECUARIO <input type="checkbox"/> CONSTRUCCION <input type="checkbox"/> MINERO <input type="checkbox"/> INDUSTRIAL <input type="checkbox"/> VARIOS																																														
PERSONA NATURAL <input type="checkbox"/> PERSONA JURIDICA <input checked="" type="checkbox"/>																																														
Razón Social ó Nombre : _____ RUC ó DNI : _____ Dirección Fiscal : MZA. N°15 LOTE. 05 A.H. A.H. VIRGEN DEL SOCORRO SECT. 1 (P. INDUSTRIAL-ESPALDAS COLEG. LA CANTERA) Dirección Comercial : MZA. N°15 LOTE. 05 A.H. A.H. VIRGEN DEL SOCORRO SECT. 1 (P. INDUSTRIAL-ESPALDAS COLEG. LA CANTERA) Departamento: LA LIBERTAD Provincia: TRUJILLO Distrito: LA ESPERANZA País: PERU Telefono : _____ Fax: _____ Celular : _____ E-mail : _____ Codigo Padri : _____ Nombre : _____ País : _____ Estado Civil : _____ Nombre Cónyuge : _____ Dirección Particular : _____ Departamento: _____ Provincia: _____ Distrito: _____ DNI : _____ RUC : _____ Telef : _____ Fax : _____ Contacto: _____ E-mail : _____																																														
DATOS DEL NEGOCIO Giro del Negocio: Actividad Comercio Promedio de Via Mensual: _____ Capital Social: S/100,000.00 Forma de Pago: CREDITO- Gerente Financiero: LUIS EDMUNDO ALVA REBAZA Celular: 951952891 E-mail: eduardo1972@hotmail.com Jefe de Caja: IRIS MARIELA GUARNIZ CRUZ Celular: 996961022 Jefe de Compras: MARCO ANTONIO PLASENCIA RE Celular: 993093534																																														
REFERENCIAS BANCARIAS - (INDICAR MONEDA) Banco: BBVA N.º cta. cta. S/ 0011-0249-0100170471 Agencia: _____ Funcionario: OSCAR OLIVERA Telef: _____ Banco: BBVA N.º cta. cta. S/ 0011-0249-01-00170463 Agencia: _____ Funcionario: OSCAR OLIVERA Telef: _____ Banco: BANCO DEL CREDITO DEL PERU N.º cta. cta. S/ 570-23371940-04 Agencia: _____ Funcionario: EDUARDO RAUL ALVA ROBLES Telef: 945078009																																														
REFERENCIAS COMERCIALES (Adj. Facturas recientes) <table border="1"> <thead> <tr> <th>NOMBRE</th> <th>R.U.C.</th> <th>TELEFONO</th> <th>IMPORTE DE CREDITO</th> <th>CONDICIONES DE PAGO</th> <th>CONTACTOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. REPALSA SA</td> <td>2039700902</td> <td>940 054 041</td> <td></td> <td>CREDITO 30 DIAS</td> <td>JHDIANA VELASQUEZ</td> </tr> <tr> <td>2. CALZA CEMENTO INCA S.A.</td> <td>2047174483</td> <td>377 526 575</td> <td>S/250,000.00</td> <td>CREDITO 15 DIAS</td> <td>EDER ORTIZ</td> </tr> <tr> <td>3. MEXERCON S.A.</td> <td>2039028890</td> <td>976 591 555</td> <td>S/100,000.00</td> <td>CREDITO 15 DIAS</td> <td>ALEX MORAN</td> </tr> <tr> <td>4. DISTRIBUIDORA NORTE PACASMAYO S.R.L.</td> <td>2012184424</td> <td>940 827 412</td> <td>S/30,000.00</td> <td>CREDITO 15 DIAS</td> <td>JOSE LUIS ZENTER</td> </tr> <tr> <td>5.</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>6.</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					NOMBRE	R.U.C.	TELEFONO	IMPORTE DE CREDITO	CONDICIONES DE PAGO	CONTACTOS	1. REPALSA SA	2039700902	940 054 041		CREDITO 30 DIAS	JHDIANA VELASQUEZ	2. CALZA CEMENTO INCA S.A.	2047174483	377 526 575	S/250,000.00	CREDITO 15 DIAS	EDER ORTIZ	3. MEXERCON S.A.	2039028890	976 591 555	S/100,000.00	CREDITO 15 DIAS	ALEX MORAN	4. DISTRIBUIDORA NORTE PACASMAYO S.R.L.	2012184424	940 827 412	S/30,000.00	CREDITO 15 DIAS	JOSE LUIS ZENTER	5.						6.					
NOMBRE	R.U.C.	TELEFONO	IMPORTE DE CREDITO	CONDICIONES DE PAGO	CONTACTOS																																									
1. REPALSA SA	2039700902	940 054 041		CREDITO 30 DIAS	JHDIANA VELASQUEZ																																									
2. CALZA CEMENTO INCA S.A.	2047174483	377 526 575	S/250,000.00	CREDITO 15 DIAS	EDER ORTIZ																																									
3. MEXERCON S.A.	2039028890	976 591 555	S/100,000.00	CREDITO 15 DIAS	ALEX MORAN																																									
4. DISTRIBUIDORA NORTE PACASMAYO S.R.L.	2012184424	940 827 412	S/30,000.00	CREDITO 15 DIAS	JOSE LUIS ZENTER																																									
5.																																														
6.																																														
PROPIEDADES <table border="1"> <thead> <tr> <th>DIRECCION</th> <th>VALOR DE AUTOVALUO - (INDICAR MONEDA)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3.</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					DIRECCION	VALOR DE AUTOVALUO - (INDICAR MONEDA)	1.		2.		3.																																			
DIRECCION	VALOR DE AUTOVALUO - (INDICAR MONEDA)																																													
1.																																														
2.																																														
3.																																														
LOCAL (ES) ALQUILADO (S) <table border="1"> <thead> <tr> <th>DIRECCION</th> <th>VALOR DE ALQUILER - (INDICAR MONEDA)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. MZA. N°15 LOTE. 05 A.H. A.H. VIRGEN DEL SOCORRO SECT. 1 (P. INDUSTRIAL-ESPALDAS COLEG. LA CANTERA)</td> <td>\$25,000.00</td> </tr> <tr> <td>2. URB. LA RINCONADA --- LOS TOMACOS Mz 5 Lote 7</td> <td>\$7,000.00</td> </tr> <tr> <td>3. URB. LA RINCONADA Av. - Mz 45 Lote 6A</td> <td>\$45,000.00</td> </tr> <tr> <td>4. C.P. PANAMERICANA NORTE EL MILAGRO N° 388</td> <td>\$80,000.00</td> </tr> <tr> <td>5. A.H. SECTOR LOS HUERTOS MZ 2 Lote 1A</td> <td>\$100,000.00</td> </tr> </tbody> </table>					DIRECCION	VALOR DE ALQUILER - (INDICAR MONEDA)	1. MZA. N°15 LOTE. 05 A.H. A.H. VIRGEN DEL SOCORRO SECT. 1 (P. INDUSTRIAL-ESPALDAS COLEG. LA CANTERA)	\$25,000.00	2. URB. LA RINCONADA --- LOS TOMACOS Mz 5 Lote 7	\$7,000.00	3. URB. LA RINCONADA Av. - Mz 45 Lote 6A	\$45,000.00	4. C.P. PANAMERICANA NORTE EL MILAGRO N° 388	\$80,000.00	5. A.H. SECTOR LOS HUERTOS MZ 2 Lote 1A	\$100,000.00																														
DIRECCION	VALOR DE ALQUILER - (INDICAR MONEDA)																																													
1. MZA. N°15 LOTE. 05 A.H. A.H. VIRGEN DEL SOCORRO SECT. 1 (P. INDUSTRIAL-ESPALDAS COLEG. LA CANTERA)	\$25,000.00																																													
2. URB. LA RINCONADA --- LOS TOMACOS Mz 5 Lote 7	\$7,000.00																																													
3. URB. LA RINCONADA Av. - Mz 45 Lote 6A	\$45,000.00																																													
4. C.P. PANAMERICANA NORTE EL MILAGRO N° 388	\$80,000.00																																													
5. A.H. SECTOR LOS HUERTOS MZ 2 Lote 1A	\$100,000.00																																													
VEHICULOS <table border="1"> <thead> <tr> <th>MARCA</th> <th>TIPO</th> <th>PLACA DE RODAJE</th> <th>AÑO</th> <th>VALOR ESTIMADO USD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>HYUNDAI</td> <td>N3</td> <td>TAC-8897JK-674</td> <td>2005</td> <td></td> </tr> <tr> <td>HYUNDAI</td> <td>N2</td> <td>T05-435</td> <td>2004</td> <td></td> </tr> <tr> <td>HYUNDAI</td> <td>N3</td> <td>T05-63821</td> <td>2005</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					MARCA	TIPO	PLACA DE RODAJE	AÑO	VALOR ESTIMADO USD	HYUNDAI	N3	TAC-8897JK-674	2005		HYUNDAI	N2	T05-435	2004		HYUNDAI	N3	T05-63821	2005																							
MARCA	TIPO	PLACA DE RODAJE	AÑO	VALOR ESTIMADO USD																																										
HYUNDAI	N3	TAC-8897JK-674	2005																																											
HYUNDAI	N2	T05-435	2004																																											
HYUNDAI	N3	T05-63821	2005																																											
Firma representante legal: _____ Firma representante legal: _____ Nombre y apellidos: LUIS EDMUNDO ALVA REBAZA Nombre y apellidos: _____ D.N.I: 27144144 D.N.I: _____																																														
Firma representante legal: _____ Firma representante legal: _____ Nombre y apellidos: _____ Nombre y apellidos: _____ D.N.I: _____ D.N.I: _____																																														

ANEXO N.º 07 FICHA RUC DEL CLIENTE.



Reporte de Ficha RUC

Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	28 SOC.COM.RESPONS. LTDA
Fecha de Inscripción	27/02/2015
Fecha de Inicio de Actividades	01/03/2015
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0061 - I.R.LA LIBERTAD-PRICO
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	02/05/2018
Comprobantes electrónicos	FACTURA (desde 02/05/2018),BOLETA (desde 06/05/2018), (desde 08/05/2020)

Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	-
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	4923 - TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA
Actividad Económica Secundaria 1	4883 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTICULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN
Actividad Económica Secundaria 2	7110 - ACTIVIDADES DE ARQUITECTURA E INGENIERIA Y ACTIVIDADES CONEXAS DE CONSULTORÍA TÉCNICA
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	MANUAL
Código de Profesión / Oficio	-
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	-
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	44 - 977641479
Teléfono Móvil 2	-
Correo Electrónico 1	contabilidad.sodecon@gmail.com
Correo Electrónico 2	-

Domicilio Fiscal	
Actividad Económica Principal	4923 - TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA
Departamento	LA LIBERTAD
Provincia	TRUJILLO
Distrito	LA ESPERANZA
Tipo y Nombre Zona	A.H. A.H. VIRGEN DEL SOCORRO SECT. 1
Tipo y Nombre Vía	-

ANEXO N.º 08 REPORTE TRIBUTARIO DEL CLIENTE.



INFORMACIÓN DEL REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES	
Información al 04/02/2021	
DATOS GENERALES	
Nombre Comercial	-
Fecha de Inscripción	27/02/2015
Fecha de Inicio de Actividades	01/03/2015
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Condición del Contribuyente	HABIDO
Domicilio Fiscal	- MZA N°15 LOTE. 05 A.H. A.H. VIRGEN DEL SOCORRO P. INDUSTRIAL-ESPALDAS COLEG. LA CANTERA LA LIBERTAD - TRUJILLO - LA ESPERANZA
Actividad de Comercio Exterior	00 SIN ACTIVIDAD
Actividad Económica	TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA, ACTIVIDADES DE ARQUITECTURA E INGENIERÍA Y ACTIVIDADES CONEXAS DE CONSULTORÍA TÉCNICA, VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y EQUIPO Y MATERIALES DE FONTANERÍA Y CALEFACCIÓN
INFORMACIÓN SOBRE SISTEMA DE FACTURACIÓN Y LLEVADO DE REGISTROS	
Sistema de Emisión de Comprobante	MANUAL
Sistema de Contabilidad	MANUAL
Comprobantes de Pago Autorizados	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO GUIA DE REMISION - REMITENTE GUIA DE REMISION - TRANSPORTISTA FACTURA PORTAL DESDE 05/02/2018
Sistema de Emisión de Electrónica	BOLETA PORTAL DESDE 05/06/2018 DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE. AUTORIZ DESDE 10/26/2018 GUIA DE REMISION DESDE 05/18/2020
Afiliado al PLE* desde	01/01/2018

*PLE: Programa de Libros Electrónicos.

ANEXO N.º 09 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DEL CLIENTE.

Estado de Situación Financiera					
Al 30 de Noviembre del año 2019					
(En Soles)					
	Notas	Al 30 de Noviembre 2019		Notas	Al 30 de Noviembre 2019
Activo			Pasivo y Patrimonio		
Activo Corriente			Pasivo Corriente		
Efectivo y Equivalentes de efectivo	02	98,567	Sobregiros Bancarios	07	0
Cuentas por Cobrar Terceros (neto)	03	381,153	Cuentas por Pagar Comerciales	08	1,272,800
Existencias	04	1,710,476	Otras Cuentas por Pagar	09	295,070
Otros Activos	05	133,920	Obligaciones Financieras	10	259,621
Total Activo Corriente		2,324,115	Total Pasivo Corriente		1,827,491
Activo No Corriente			Pasivo No Corriente		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	06	164,041	Obligaciones Financieras	10	45,669
Total Activo No Corriente		164,041	Total Pasivo No Corriente		45,669
			Total Pasivo		1,873,161
			Patrimonio Neto		
			Capital	11	100,000
			Resultados Acumulados	12	514,995
			Total Patrimonio Neto		614,995
TOTAL ACTIVO		2,488,156	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO		2,488,156

ANEXO N.º 10 ESTADO DE RESULTADOS DEL CLIENTE.

Estado de Resultados
Por el periodo terminado al 30 de Noviembre de 2019
(En Soles)

	Notas	30/11/2019
Ingresos Operacionales		
Ventas Netas (ingresos operacionales)	13	12,885,466
Otros Ingresos Operacionales		0
Total de Ingresos Brutos		12,885,466
Costo de Ventas (Operacionales)	14	-12,202,452
Total Costos Operacionales		-12,202,452
Utilidad Bruta		683,014
Gastos de Ventas	15	-430,007
Gastos de Administración	16	-78,099
Utilidad Operativa		174,907
Gastos Financieros	17	-23,653
Diferencia de Cambio	18	-5,945
Resultado antes de Participaciones y del Impuesto a la Renta		145,310
Impuesto a la Renta		0
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio		145,310

**ANEXO N.º 11 DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA DEL
CLIENTE.**

SUNAT DECLARACIÓN PAGO 708	DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA TERCERA CATEGORIA Ejercicio gravable 2018		Copia para el Contribuyente
	RUC		
	RAZON SOCIAL		
1.- ESTADOS FINANCIEROS			
I.-Balance General			
ACTIVO		Valor Histórico Al 31 Dic. de 2018	
Caja y Bancos	359	53,199	
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360		
Cuentas por cobrar com.- terceros	361	372,313	
Ctas por cobrar com - relacionadas	362		
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363		
Cuentas por cobrar div. - terceros	364		
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365		
Serv. y otros contratad. p anticip.	366	20,497	
Estimación de ctas cobranza dudosa	367		
Mercaderías	368	1,341,072	
Productos terminados	369		
Subproductos, desechos y desperdic.	370		
Productos en proceso	371		
Materias primas	372		
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373		
Envases y embalajes	374		
Existencias por recibir	375		
Desvalorización de existencias	376		
Activos no ctes manten. p la venta	377		
Otros activos corrientes	378	129,065	
Inversiones mobiliarias	379		
Inversiones inmobiliarias	380		
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381		
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	185,599	
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	383	(41,884)	
Intangibles	384		
Activos biológicos	385		
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386		
Desvalorización de activo inmoviliz	387		
Activo diferido	388		
Otros activos no corrientes	389		
TOTAL ACTIVO NETO	390	2,059,861	
PASIVO		V.Histórico 31 Dic 2018	
Sobregiros bancarios	401		
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	62,583	
Remuneraciones y participaciones por pagar	403		
Ctas p pagar comercial - terceros	404	891,082	
Ctas p pagar comér - relacionadas	405		
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406	408,469	
Ctas por pagar diversas - terceros	407		
Ctas p pagar divers - relacionadas	408		
Obligaciones financieras	409	228,041	
Provisiones	410		
Pasivo diferido	411		
TOTAL PASIVO	412	1,590,175	

**CONTINUACIÓN DEL ANEXO N.º 11 DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO
A LA RENTA DEL CLIENTE.**

PATRIMONIO	Valor Histórico Al 31 Dic. de 2018	
Capital	414	100,000
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	263,427
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	106,259
Pérdida del ejercicio	424	
TOTAL PATRIMONIO	425	469,686
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	2,059,861

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
	Importe Al 31 Dic. de 2018	
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	10,780,676
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	
Ventas Netas	463	10,780,676
(-) Costo de Ventas	464	(10,008,265)
Resultado Bruto	466	772,411
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos de venta	468	(493,813)
(-) Gastos de administración	469	(86,909)
Resultado de operación	470	191,689
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Gastos financieros	472	(58,849)
(+) Ingresos financieros gravados	473	13,092
(+) Otros ingresos gravados	475	7,403
(+) Otros ingresos no gravados	476	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478	
(-) Gastos diversos	480	(34)
REI Positivo	481	
REI Negativo	483	
Resultado antes de participaciones	484	153,301
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del impuesto	487	153,301
	Utilidad	
	Pérdida	0
(-) Impuesto a la Renta	490	(47,042)
Resultado del ejercicio	492	106,259
	Utilidad	
	Pérdida	0

**CONTINUACIÓN DEL ANEXO N.º 11 DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO
A LA RENTA DEL CLIENTE.**

2.- DETERMINACION DEL IMPUESTO A LA RENTA		
Utilidad antes de adiciones y deducciones	100	153,301
Pérdida antes de adiciones y deducciones	101	0
(+) Adiciones para determinar la renta imponible	103	6,162
(-) Deducciones para determinar la renta imponible	105	
Renta neta del ejercicio	106	159,463
Pérdida del ejercicio	107	0
Ingresos Exonerados	120	
Pérdidas Netas Compensables y/o Aplicación de Ejercicios Anteriores	108	0
Renta Neta Imponible	110	159,463
Total Impuesto a la Renta	113	47,042
Saldo de pérdidas no compensadas	111	0
Coefficiente o porcentaje para el cálculo del pago a cuenta	610	1.5
Coefficiente	686	0.0044

3.- DETERMINACION DE LA DEUDA TRIBUTARIA-CREDITOS CONTRA EL IMPUESTO A LA RENTA		
Créditos sin Devolución		
(-) Crédito por impuesto a la Renta de fuente extranjera	123	
(-) Crédito por reinversiones	136	
(-) Crédito por Inversión y/o Reinversión - Ley del Libro	134	
(-) Pago a cuenta del impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126	
(-) Otros créditos sin derecho a devolución	125	
SUBTOTAL (Cas. 113 - (123+136+134+126+125))	504	47,042
Créditos con devolución		
(-) Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127	
(-) Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	128	(124,845)
Retenciones renta de tercera categoría	130	
Ley 28843 (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	124	
(-) Otros créditos con derecho a devolución	129	
SUBTOTAL (Cas 504 - Cas (127+128+130+124+129)	506	(77,803)
Pagos del ITAN (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	131	
Otros		
Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279	0

4.- DEUDA TRIBUTARIA				Imp. Renta 3ra.			ITF	
SALDO POR REGULARIZAR	A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	1.- Devolución	137	2	138	(77,803)		
		2.- Aplic. F. D.						
	A FAVOR DEL FISCO				139	0	161	
Actualización del saldo					142			
Total Deuda Tributaria					505	0	565	
(-)Saldo a favor del exportador					141		143	
(-)Pagos realizados antes de presentar esta declaración					144		163	
(+)Interés moratorio					145		164	
SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA					146	0	165	
IMPORTE A PAGAR					180	0	181	
Forma de Pago					X	EFFECTIVO		CHEQUE
5.- ITF - IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS								
Monto total de pagos realizados en el ejercicio gravable					155			
Monto de pagos realiz. en el ejerc. gravable - utiliz. efect. o Medios de Pago					156			
Pago efectuados con otros medios de pago					157			
15% sobre el total de pagos realizados en el ejercicio gravable					158			
Base Imponible - Alicuota del Ejercicio - Exceso del 15% Total de Pagos					159			
ITF - Impuesto a Pagar - Base Imponible x 0.005 % x 2					160			

ANEXO N.º 12 ÚLTIMAS DECLARACIONES MENSUALES – PDTDEL CLIENT.

SUNAT DECLARACIÓN PAGO 0621	PDT IGV - RENTA MENSUAL			Copia para el contribuyente (Pág. 1)
	RUC			
	Razón Social		Período	201908
	Número de Orden	924109756	Fecha de Presentación	16/09/2019
	Tipo de Declaración	Original	Tipo de Moneda	Soles

IGV VENTAS

		IGV CUENTA PROPIA				
		BASE		TRIBUTO		
Gravadas	Ventas Netas	100	1,212,877.00	101	218,318.00	
	Descuentos Concedidos y/o devoluciones de Ventas	102	212,143.00	103	38,186.00	
	Ventas de bienes (ley 27037 inc. 11.1, 12.1, 12.3 y 12.4)	160		161		
	Descuentos y devoluciones (ley 27037)	162		163		
	Exportaciones	Facturadas en el período	106	0.00		
		Embarcadas en el período	127			
	Ventas no Gravadas (Sin Considerar exportaciones)		105			
	Ventas no Gravadas (Sin efecto en ratio)		109			
	Otras ventas (inciso ii), numeral 6.2 - art. 6 del Reglamento		112			
	Total				131	180,132.00

IGV COMPRAS

		IGV CUENTA PROPIA			
		BASE		TRIBUTO	
Neutras	Compras netas destinada a ventas gravadas exclusivamente	107	992,362.00	108	178,625.00
	Compras netas destinada a ventas gravadas y no gravadas	110		111	
	Compras netas destinada a ventas no gravadas exclusivamente	113	0.00		
Importadas	Compras netas destinada a ventas gravadas exclusivamente	114		115	
	Compras netas destinada a ventas gravadas y no gravadas	116		117	
	Compras netas destinada a ventas no gravadas exclusivamente	119			
Compras internas no gravadas		120	0.00		
Compras importadas no gravadas		122			
TOTAL				178	178,625.00
CRÉDITO FISCAL ESPECIAL				172	
OTROS CRÉDITOS				169	
COEFICIENTE		173			

IVAP

		IVAP			
		BASE		TRIBUTO	
Ventas Gravadas		340		341	
Otros Créditos IVAP				182	

RENTA

		RENTA			
		BASE		TRIBUTO	
Ingresos Netos		301	1,000,734.00	312	2,702.00
Coeficiente		380	0.0027		
Porcentaje		316	1.50		

ANEXO N.º 13 REPORTE DE CRÉDITO – INFOCORP DEL CLIENTE.

EQUIFAX

INFOCORP

Reporte de Crédito Infocorp

Cliente :

Nro de Operación : S21808210010170

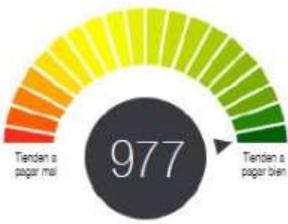
21 Agosto, 2018

RUC 20108898713 Dirección : JR. GENERAL CLOVIS 764 - ALT. CDRA 12 AV. BOLIVAR

Resumen Crediticio

SCORE PREDICTIVO CON VARIABLES

SCORE
Riesgo Muy Bajo



977

CONCLUSIÓN
De cada 100 empresas con este Score, se espera que 2 de ellas incumplan en sus pagos durante los próximos 12 meses.

PRINCIPALES VARIABLES DEL SCORE

- ▶ Peor calificación en el Sistema Financiero Regulado (PCC), en el último periodo NOR ●
- ▶ Presenta deuda castigada, refinanciada o Judicial (SFR y/o SFNR), en el último año No ●
- ▶ Presenta deudas atrasadas mayores a 30 días en el SFR, en el último año No ●
- ▶ Presenta deuda negativa reportada por SUNAT, en el último año No ●
- ▶ Presenta protestos no aclarados, en el último año No ●

SFR: Sistema Financiero Regulado (SBS)
SFNR: Sistema Financiero no Regulado(MICROFINANZAS)

RESUMEN FINANCIERO. SISTEMA REGULADO Y NO REGULADO Reporte a Junio 2018

Deuda Total ¹ S/ 1,205,160	<table style="font-size: small;"> <tr><td>NOR</td><td>100%</td></tr> <tr><td>CPP</td><td>0%</td></tr> <tr><td>DEF</td><td>0%</td></tr> <tr><td>OMD</td><td>0%</td></tr> <tr><td>PER</td><td>0%</td></tr> </table>	NOR	100%	CPP	0%	DEF	0%	OMD	0%	PER	0%	Deuda Castigada S/ 0	Entidades a las que debe en el Sistema Financiero 2 Entidades
NOR	100%												
CPP	0%												
DEF	0%												
OMD	0%												
PER	0%												

EVOLUCIÓN DE ENDEUDAMIENTO

ANEXO N.º 14 ESTADO DE CUENTA DEL CLIENTE.

(*) MED. AT. MEDIO DE ATENCION = VEN: VENTANILLA CAJ: CAJEROS AUTOMATICOS POS: PUNTO DE VENTA TLC: TELECREDITO INT: INTERNO
BPT: BANCA POR TELEFONO BPI: BANCA POR INTERNET

RESUMEN DEL MES										SALDO PROMEDIO MES ANTERIOR				
SALDO CONTABLE AL 01/11/2019	ABONOS (DEPOSITOS)			CARGOS (RETIROS)		INTERESES		SALDO CONTABLE AL 30/11/2019						
501,817.05	EFFECTIVO	OTROS		CHEQUES	OTROS	ACREEDORES	DEUDORES	94,558.51	533,874.38					
A	+	B	+	C	-	D	-	E	+	F	-	G	=	H

FECHA PROC.	FECHA VALOR	DESCRIPCION	MED AT*	LUGAR	REFERENCIAS ADICIONALES					CARGO / ABONO	SALDO CONTABLE
					SUC-AGE	NUM OP	HORA	ORIGEN	TIPO		
02-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	004283	12:06	BMO351	2701	45.80	501,862.85
02-11		TRA O/CTA - AGENTE	CAJ		111-017	668567	09:31	984701	2205	480.00	502,342.85
02-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	084781	07:43	BMO518	2701	486.00	502,828.85
02-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	879638	12:03	BMO281	2701	2,338.00	505,166.85
02-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	563434	10:55	BMO850	2701	5,000.00	510,166.85
02-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	135776	12:36	BMO085	2701	5,000.00	515,166.85
02-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	013694	13:07	BMO730	2701	6,080.50	521,247.35
02-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	055999	12:33	BMO287	2701	10,003.77	531,251.12
02-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	347639	16:19	BMO062	2701	13,212.00	544,463.12
02-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	732517	10:39	BMO137	2701	13,873.32	558,336.44
02-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	019666	12:32	BMO803	2701	25,000.00	583,336.44
02-11		COM. CR. OTRA LOCAL	VEN		111-017	668567	09:31	984701	4095	7.50-	583,328.94
02-11		RETIRO EFECTIVO	CAJ	AG BCP LOS JARDIN	111-017	004746	16:12	S70001	4217	40.00-	583,288.94
02-11		RETIRO EFECTIVO	CAJ	AG BCP LOS JARDIN	111-017	009047	16:18	S70002	4217	3,500.00-	579,788.94
02-11		A 192 1120725 0	TLC		111-008	048393	15:07	TVP090	4401	12,646.76-	566,942.38
02-11		IMPUESTO ITP	INT		-	-	-	-	0909	4.70-	566,937.68
03-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	221812	10:47	BMO241	2701	4,050.00	570,987.68
03-11		PAGOS AFP HABITAT	BPT		111-041	000354	09:18	AFHA01	4753	159.47-	570,828.21
03-11		PAGOS AFP PRIMA	BPT		111-041	000362	09:19	AFHA01	4753	308.89-	570,519.32
03-11		PAGOS AFP INTEGRAL	BPT		111-041	000357	09:19	AFHA01	4753	517.28-	570,002.34
03-11		RETIRO EFECTIVO	CAJ	AG BCP LOS JARDIN	111-017	005119	10:33	S70001	4217	4,000.00-	566,002.34
03-11		IMPUESTO ITP	INT		-	-	-	-	0909	40-	566,000.94
04-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	755237	13:45	BMO314	2701	364.00	566,364.94
04-11		TRA O/CTA - AGENTE	CAJ		111-017	583312	10:52	984701	2205	407.60	566,772.54
04-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	325050	08:09	BMO184	2701	545.20	567,317.74
04-11		COM. CR. OTRA LOCAL	VEN		111-017	583312	10:52	984701	4095	7.50-	567,310.24
04-11		A 570 1072178 0	TLC		111-008	061073	17:40	TVP091	4401	4,530.00-	562,780.24
04-11		A 570 1072178 0	TLC		111-008	060649	17:35	TVP091	4401	17,113.00-	545,667.24
04-11		A 192 1120725 0	TLC		111-008	054942	16:52	TVP091	4401	22,489.40-	523,177.84
04-11		A 192 1120725 0	TLC		111-008	054451	16:47	TVP091	4401	30,000.00-	493,177.84
04-11		IMPUESTO ITP	INT		-	-	-	-	0909	3.65-	493,174.19
05-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	093032	09:21	BMO962	2701	550.00	493,724.19
05-11		TRANSF. BCO. INTERBANK	VEN	SUC LIMA	191-000	013233	10:32	RCJW	2014	621.00	494,345.19
05-11		ENTR. EFEC. 0571623	VEN	AG MALL AVENTURA	570-009	571623	09:59	S98648	1018	5,000.00	499,345.19
05-11		ENTR. EFEC. 0573507	VEN	AG MALL AVENTURA	570-009	573507	10:03	S98648	1018	10,000.00	509,345.19
05-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	547900	15:42	BMO466	2701	11,529.20	520,874.39
05-11		ENTR. EFEC. 0571824	VEN	AG MALL AVENTURA	570-009	571824	09:59	S98648	1018	30,336.27	551,210.66
05-11		A 570 1072178 0	TLC		111-008	053809	16:24	TVP037	4401	1,766.48-	549,444.18
05-11		A 570 1768826 0	TLC		111-008	061507	17:04	TVP091	4401	2,660.00-	546,804.88
05-11		A 570 1072178 0	TLC		111-008	049252	15:49	TVP091	4401	30,000.00-	516,804.88
05-11		A 570 1072178 0	TLC		111-008	048664	15:44	TVP091	4401	30,000.00-	486,804.88
05-11		IMPUESTO ITP	INT		-	-	-	-	0909	5.25-	486,799.63
06-11		TRA O/CTA - AGENTE	CAJ		111-017	874718	20:11	980156	2205	42.30	486,841.93
06-11		TRANSF. OTRA CUENTA	CAJ	AG. LA ESPERANZA	111-017	008692	10:29	S70033	1201	1,020.00	487,861.93
06-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	097322	14:23	BMO427	2701	3,276.00	491,137.93
06-11		RETIRO EFECTIVO	CAJ	AG BCP LOS JARDIN	111-017	001824	12:45	S70002	4217	4,000.00-	487,137.93
06-11		A 191 0872255 0	TLC		111-008	085871	18:18	TVP084	4401	12,180.00-	474,957.93
06-11		A 192 1120725 0	TLC		111-008	081823	17:36	TVP091	4401	14,180.40-	460,777.53
06-11		IMPUESTO ITP	INT		-	-	-	-	0909	1.70-	460,775.83
07-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	419674	07:12	BMO937	2701	165.90	460,941.73
07-11		TRAN. CTAS. TERC. BM	BPT		111-023	431276	07:14	BMO932	2701	210.00	461,151.73

ANEXO N.º 15 LETRA DEL CLIENTE.

CLASULAS ESPECIALES
 1. En caso de mora, esta letra de cambio genera los intereses de mora convencionales y previstos.
 2. El pago de su valor no implica el pago de los intereses por el tiempo que se demore en ser pagado.
 3. Esta letra de cambio no requiere del aval del beneficiario o de sus adherentes.
 4. Su importe debe ser pagado todo en la fecha indicada.

Ing. Luis E. Alva Robles
 COORDINADOR GENERAL

NUMERO 1875123	REF. DEL ORDEN	FECHA DE GIRO DIA, MES Y AÑO 10/11/2019	LUGAR DE GIRO TRUJILLO	FECHA DE VENCIMIENTO DIA, MES Y AÑO 25/11/2019	MONEDA E IMPORTE 6,190.00
-------------------	----------------	---	---------------------------	--	------------------------------

Por esta LETRA DE CAMBIO, se solicita pagar indocumentada a la Orden de \$ Ses Mil Ciento Noventa y 00/100

En el siguiente lugar de pago, o con cargo a: Cuentas corrientes del Banco

A favor de: Costrucción y Comercio
GRUPO S.C. S.R.L.
 Domicilio: Mi. P. 15 - Los DHAH
Viguería del Sauro
 DISTRIC. 200001002 Teléfono: 943932109

Aval Firmante(s):
 Domicilio:
 Localidad:
 DISTRIC.:
 Teléfono:
 Firma:

Aval Firmante(s):
 Domicilio:
 Localidad:
 DISTRIC.:
 Teléfono:
 Firma:

BANCO: OFICINA: NUMERO DE CUENTA: D.I.:

SOLUCIONES DE CONSTRUCCIÓN S.A.C
 EDIN E LEÓN PLASENCIA
 Representante legal

Firma: [Firma]
 Nombre del Representante (s):

ANEXO N.º 16 FACTURA Y NOTA DE CRÉDITO DEL CLIENTE.



SOLUCIONES DE CONSTRUCCION S.A.C.
LT. 38 MZ. O' URB. VALLE SOL II ETAPA
LAREDO - TRUJILLO - LA LIBERTAD

RUC 20601852749
FACTURA
ELECTRÓNICA
F001-000461

DATOS DEL CLIENTE

RUC : 20807543098
DENOMINACIÓN : FERRETEROS SAGRADO CORAZON DE JESUS E.I.R.L.
DIRECCIÓN : NRO. SN INT. 08 OTR. MERCADO SAN JOSE - LA LIBERTAD VIRU CHAO

FECHA EMISIÓN : 10/10/2019
FECHA DE VENC. : 25/10/2019
MONEDA : SOLES

CANT.	UM	CÓD.	DESCRIPCIÓN	V/U	P/U	IMPORTE
76	MII	20010020 027	BARRA DE CONSTRUCCION G80 5/8" SIDER	40.276	58.144	4,360.80
208	NIU	20010020	BARRA DE CONSTRUCCION G80 3/8" SIDER	17.767	20.965	4,360.80
288	NIU	20010010 015	BARRA DE CONSTRUCCION G80 8MM SIDER	12.832	15.142	4,360.80
518	NIU	20010020	BARRA DE CONSTRUCCION G80 6MM SIDER	7.162	8.451	4,360.80

GRAVADA	S/	14,782.37
IGV 18.00 %	S/	2,660.83
TOTAL	S/	17,443.20

IMPORTE EN LETRAS: DIECISIETE MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y TRES CON 20/100 SOLES

**CONTINUACIÓN DEL ANEXO N.º 16 FACTURA Y NOTA DE CRÉDITO DEL
CLIENTE.**



SOLUCIONES DE CONSTRUCCION S.A.C.
LT. 39 MZ. O' URB. VALLE SOL II ETAPA
LAREDO - TRUJILLO - LA LIBERTAD

RUC 20601852749
NOTA DE CRÉDITO
ELECTRÓNICA
F001-000042

DATOS DEL CLIENTE

RUC : 20607543098
DENOMINACIÓN : FERRETEROS SAGRADO CORAZON DE JESUS E.I.R.L.
DIRECCIÓN : NRO. SN INT. 06 OTR. MERCADO SAN JOSE - LA LIBERTAD VIRU CHAO

FECHA EMISIÓN : 11/11/2019
FECHA DE VENC. : 11/11/2019
MONEDA : SOLES

CANT.	UM	CÓD.	DESCRIPCIÓN	V/U	P/U	IMPORTE
75	NIU	20010020	BARRA DE CONSTRUCCION G60 5/8" SIDER	4.0274	5.814	436.08
208	NIU	20010020	BARRA DE CONSTRUCCION G60 3/8" SIDER	1.7767	2.096	436.08
288	NIU	20010010	BARRA DE CONSTRUCCION G60 8MM SIDER	1.2831	1.514	436.08
516	NIU	20010020	BARRA DE CONSTRUCCION G60 6MM SIDER	0.7162	0.845	436.08

GRAVADA S/ 1478.24
IGV 18.00 % S/ 266.08
TOTAL S/ 1744.32

OBSERVACION: DESCUENTO POR PRONTO PAGO 10%

IMPORTE EN LETRAS: UN MIL SETECIENTOS CUARENTA Y CUATRO CON
68/100 SOLES

MOTIVO DE EMISIÓN: 05 - DESCUENTO POR ITEM
DOCUMENTO RELACIONADO: FACTURA - F001-461

Representación impresa de la NOTA DE CRÉDITO ELECTRÓNICA, visita www.nubefact.com/20601852749
Autorizado mediante Resolución de Intendencia No.034-005-0005315
Resumen: J3wFoH7vEIB7QbPvixrbH4Oj0sMkIA1kBy6hg8rM+vl=



ANEXO N.º 17 CARTA DE COBRANZA.



SOLUCIONES DE CONSTRUCCION S.A.C.
LT. 39 MZ. O' URB. VALLE SOL II ETAPA
LAREDO - TRUJILLO - LA LIBERTAD

CARTA DE COBRANZA

Trujillo, 24 de julio del 2019

Remitente : SOLUCIONES DE CONSTRUCCION S.A.C.

Destinatario : CONSTRUCTORA ARCE S.A.C
RUC : 20482324771
DIRECCION : JR. ALMIRANTE MIGUEL GRAU NRO. 580 INT. 7 - TRUJILLO - LA
LIBERTAD

Estimado cliente,

Revisando nuestros libros contables, debemos decirle que el saldo de su cuenta con nuestra empresa asciende a S/. 12,500.00 soles hasta la fecha.

Le rogamos confirmar esta situación y en caso positivo hacemos llegar el pago correspondiente.

Cordialmente,

|


SOLUCIONES DE CONSTRUCCION SAC
EDIN E. LEÓN PLASENCIA
GERENTE GENERAL

ANEXO N.º 18 INSTRUMENTOS- VALIDADOS.

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL				
ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	SOLUCIONES DE CONSTRUCCIÓN S.A.C.			
AREA ANALIZADA	AREA DE COBRANZA			
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	EDIN EFRAIN LEÓN PLASENCIA GUSTAVO RONALD TAPIA CENTURIÓN			
FECHA DEL ESTUDIO	14 DE NOVIEMBRE DEL 2021			
OBJETIVO DEL ANÁLISIS DOCUMENTAL	Determinar el indice de morosidad de las cuentas por cobrar de la empresa.			
DOCUMENTO A ANALIZAR		RESULTADO DEL ANÁLISIS		
Nº Item	NOMBRE o TÍTULO DEL DOCUMENTO A ANALIZAR	Existencia del documento		RESUMEN DEL RESULTADO DEL ANÁLISIS DEL DOCUMENTO
		SI	NO	
1	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31/12/2018.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31/12/2019.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3	ESTADOS DE CUENTAS POR COBRAR AL 31/12/2018.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4	ESTADOS DE CUENTAS POR COBRAR AL 31/12/2019.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5	MANUAL DE POLÍTICAS DE CREDITO.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
6	MANUAL DE POLÍTICAS COBRANZA.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
INSTRUMENTO VALIDADO POR:				
<i>NOMBRES Y APELLIDOS</i>		RICARDO LEONCIO BOBADILLA CHAVEZ		
<i>PROFESIÓN</i>		CONTADOR PUBLICO		
<i>GRADO ACADÉMICO</i>		MAGISTER		
<i>Nº DE COLEGIATURA</i>		002 - 732		



C.P.C. RICARDO BOBADILLA CHAVEZ
AUDITOR INDEPENDIENTE
MIL. 002-732

FICHA DE OBSERVACIÓN

ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	SOLUCIONES DE CONSTRUCCIÓN S.A.C.
AREA OBSERVADA	AREA DE COBRANZA
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	EDIN EFRAIN LEÓN PLASENCIA GUSTAVO RONALD TAPIA CENTURIÓN
FECHA DE LA OBSERVACIÓN	14 DE NOVIEMBRE DEL 2021

OBJETIVO DE LA OBSERVACIÓN	Determinar la incidencia de las políticas de otorgamiento de crédito y políticas de cobranza en la liquidez de la empresa.
----------------------------	--

PROCESO y/o ASPECTO OBSERVADO		RESULTADO DE LA OBSERVACIÓN
Nº item	NOMBRE DEL PROCESO OBSERVADO y/o DETALLE PRINCIPAL DEL ASPECTO OBSERVADO	RESUMEN DEL RESULTADO DE LA OBSERVACIÓN
1	Proceso de Cobranza	
2	Otorgamientos de Crédito	
3		
4		
5		
6		
7		

INSTRUMENTO VALIDADO POR:	
NOMBRES Y APELLIDOS	RICARDO LEONCIO BOBADILLA CHAVEZ
PROFESIÓN	CONTADOR PUBLICO
GRADO ACADÉMICO	MAGISTER
Nº DE COLEGIATURA	002 - 732
FIRMA	


 C.P.C. RICARDO BOBADILLA CHAVEZ
 AUDITOR INDEPENDIENTE
 Mat. 002-732

GUIA DE ENTREVISTA

ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	SOLUCIONES DE CONSTRUCCION S.A.C.
CARGO O FUNCION DE LA PERSONA ENTREVISTADA	GERENTE DE VENTAS
FECHA DE LA ENTREVISTA	14 DE NOVIEMBRE DEL 2021
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	EDIN EFRAIN LEON PLASENCIA GUSTAVO RONALD TAPIA CENTURION

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA	Determinar la incidencia de las politicas de otorgamiento de crédito en la liquidez de la empresa.
---------------------------	--

Nº	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿La empresa cuenta con politicas de créditos?	
2	¿Se tienen en consideración criterios para evaluar el otorgamiento de una venta al crédito?	
3	¿Se efectúa un seguimiento de las facturas sometidas a aprobación y cobro a los clientes?	
4	¿Los procedimientos para otorgar créditos son deficientes?	
5	¿Están establecidas correctamente las politicas de créditos?	
6	¿Existen medios de pago para la cobranza que haya implementado la empresa para sus clientes?	
7	¿Se efectúan análisis por antigüedad de cobros a los clientes morosos?	
8	¿Se puede reducir la cartera de clientes morosos?	

INSTRUMENTO VALIDADO POR:	
NOMBRES Y APELLIDOS	RICARDO LEONCIO BOBADILLA CHAVEZ
PROFESIÓN	CONTADOR PUBLICO
GRADO ACADÉMICO	MAGISTER.
Nº DE COLEGIATURA	002 - 732
FIRMA	



C.P.C. RICARDO BOBADILLA CHAVEZ
AUDITOR INDEPENDIENTE
Mat. 002-732

GUIA DE ENTREVISTA

ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	SOLUCIONES DE CONSTRUCCION S.A.C.
CARGO O FUNCION DE LA PERSONA ENTREVISTADA	ASISTENTE DE COBRANZA
FECHA DE LA ENTREVISTA	14 DE NOVIEMBRE DEL 2021
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	EDIN EFRAIN LEON PLASENCIA GUSTAVO RONALD TAPIA CENTURION

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA	Determinar la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa.
---------------------------	---

Nº	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Existe personal dedicado a la gestión de cobro a los clientes?	
2	¿La empresa controla con límites el cobro a los clientes?	
3	¿Realizan cobros a sus clientes mediante la vía legal?	
4	¿Considera usted que se requiere contratar más personal en el departamento de cobranzas para mejorar la gestión de cobro?	
5	¿Se hace seguimiento al incumplimiento de las cuentas por cobrar?	
6	¿Suelen aplicar descuentos o rebajas de ventas al crédito por conceptos de pronto pago?	
7	¿Analiza usted el historial crediticio de los clientes nuevos y clientes antiguos?	
8	¿Considera usted aspectos en la empresa para gestionar el riesgo de liquidez?	
9	¿Las cuentas por cobrar de clientes morosos afecta la liquidez y solvencia de la empresa?	

INSTRUMENTO VALIDADO POR:	
NOMBRES Y APELLIDOS	RICARDO LEONCIO BOBADILLA CHAVEZ
PROFESIÓN	CONTADOR PUBLICO
GRADO ACADÉMICO	MAGISTER
Nº DE COLEGIATURA	002 - 732
FIRMA	



C.P.C. RICARDO BOBADILLA CHAVEZ
AUDITOR INDEPENDIENTE
Mat. 002-732

ANEXO N.º 19 INSTRUMENTOS- LLENADOS

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL				
ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	SOLUCIONES DE CONSTRUCCIÓN S.A.C.			
AREA ANALIZADA	AREA DE COBRANZA			
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	EDIN EFRAIN LEÓN PLASENCIA GUSTAVO RONALD TAPIA CENTURIÓN			
FECHA DEL ESTUDIO	14 DE NOVIEMBRE DEL 2021			
OBJETIVO DEL ANÁLISIS DOCUMENTAL	Determinar el índice de morosidad de las cuentas por cobrar de la empresa.			
DOCUMENTO A ANALIZAR		RESULTADO DEL ANÁLISIS		
Nº Item	NOMBRE o TÍTULO DEL DOCUMENTO A ANALIZAR	Existencia del documento		RESUMEN DEL RESULTADO DEL ANÁLISIS DEL DOCUMENTO
		SI	NO	
1	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31/12/2018.	X		<i>Si se encontro la informacion requerida al año 2018.</i>
2	ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31/12/2019.	X		<i>Si se encontro la informacion requerida al año 2019.</i>
3	ESTADOS DE CUENTAS POR COBRAR AL 31/12/2018.	X		<i>Si se encontro la informacion para el calculo de la morosidad.</i>
4	ESTADOS DE CUENTAS POR COBRAR AL 31/12/2019.	X		<i>Si se encontro la informacion para el calculo de la morosidad.</i>
5	MANUAL DE POLÍTICAS DE CREDITO.	X		<i>Si se encontro la informacion.</i>
6	MANUAL DE POLÍTICAS COBRANZA.	X		<i>Si se encontro la informacion.</i>
INSTRUMENTO VALIDADO POR:				
NOMBRES Y APELLIDOS		RICARDO LEONCIO BOBADILLA CHAVEZ		
PROFESIÓN		CONTADOR PUBLICO		
GRADO ACADÉMICO		MAGISTER		
Nº DE COLEGIATURA		002 - 732		

FICHA DE OBSERVACIÓN

ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	SOLUCIONES DE CONSTRUCCIÓN S.A.C.
AREA OBSERVADA	AREA DE COBRANZA
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	EDIN EFRAIN LEÓN PLASENCIA GUSTAVO RONALD TAPIA CENTURIÓN
FECHA DE LA OBSERVACIÓN	14 DE NOVIEMBRE DEL 2021

OBJETIVO DE LA OBSERVACIÓN	Determinar la incidencia de las políticas de crédito y políticas de cobranza en la liquidez de la empresa.
----------------------------	--

PROCESO y/o ASPECTO OBSERVADO		RESULTADO DE LA OBSERVACIÓN
N° item	NOMBRE DEL PROCESO OBSERVADO y/o DETALLE PRINCIPAL DEL ASPECTO OBSERVADO	RESUMEN DEL RESULTADO DE LA OBSERVACIÓN
1	Proceso de Cobranza	Si existe un proceso de Cobranza
2	Otorgamientos de Crédito	Si existe politicas para otorgar un Credito
3		
4		
5		
6		
7		

INSTRUMENTO VALIDADO POR:	
NOMBRES Y APELLIDOS	RICARDO LEONCIO BOBADILLA CHAVEZ
PROFESIÓN	CONTADOR PUBLICO
GRADO ACADÉMICO	MAGISTER
N° DE COLEGIATURA	002 - 732
FIRMA	

GUIA DE ENTREVISTA

ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	SOLUCIONES DE CONSTRUCCIÓN S.A.C.
CARGO O FUNCIÓN DE LA PERSONA ENTREVISTADA	ASISTENTE DE COBRANZA
FECHA DE LA ENTREVISTA	14 DE NOVIEMBRE DEL 2021
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	EDIN EFRAIN LEÓN PLASENCIA GUSTAVO RONALD TAPIA CENTURIÓN

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA	Determinar la incidencia de las políticas de cobranza en la liquidez de la empresa.
---------------------------	---

Nº	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Existe personal dedicado a la gestión de cobro a los clientes?	Si, hay personal para cada puesto.
2	¿La empresa controla con limites el cobro a los clientes?	Se empezo a controlar recién desde el 2019.
3	¿Realizan cobros a sus clientes mediante la via legal?	Si es necesario, si.
4	¿Considera usted que se requiere contratar más personal en el departamento de cobranzas para mejorar la gestión de cobro?	No, solo falta una buena Administración.
5	¿Se hace seguimiento al incumplimiento de las cuentas por cobrar?	Si, se cumple al pie de la letra.
6	¿Suelen aplicar descuentos o rebajas de ventas al crédito por conceptos de pronto pago?	Si, pero darle facilidades a los clientes.
7	¿Analiza usted el historial crediticio de los clientes nuevos y clientes antiguos?	Si, pasa por una evaluación.
8	¿Considera usted aspectos en la empresa para gestionar el riesgo de liquidez?	Si, hay muchos Aspectos.
9	¿Las cuentas por cobrar de clientes morosos afecta la liquidez y solvencia de la empresa?	Clara que si.

INSTRUMENTO VALIDADO POR:	
NOMBRES Y APELLIDOS	RICARDO LEONCIO BOBADILLA CHAVEZ
PROFESIÓN	CONTADOR PUBLICO
GRADO ACADÉMICO	MAGISTER
Nº DE COLEGIATURA	002 - 732
FIRMA	

GUIA DE ENTREVISTA

ENTIDAD OBJETO DE ESTUDIO	SOLUCIONES DE CONSTRUCCIÓN S.A.C.
CARGO O FUNCIÓN DE LA PERSONA ENTREVISTADA	GERENTE DE VENTAS
FECHA DE LA ENTREVISTA	14 DE NOVIEMBRE DEL 2021
NOMBRE DEL INVESTIGADOR	EDIN EFRAIN LEÓN PLASENCIA GUSTAVO RONALD TAPIA CENTURIÓN

OBJETIVO DE LA ENTREVISTA	Determinar la incidencia de las políticas de otorgamiento de crédito en la liquidez de la empresa.
---------------------------	--

Nº	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿La empresa cuenta con políticas de créditos?	Si, cuenta a partir del Año 2019.
2	¿Se tienen en consideración criterios para evaluar el otorgamiento de una venta al crédito?	Si hay criterio para otorgar un credito.
3	¿Se efectúa un seguimiento de las facturas sometidas a aprobación y cobro a los clientes?	Se da un seguimiento Antes de otorgar el credito.
4	¿Los procedimientos para otorgar créditos son deficientes?	NO, los procedimientos son eficientes.
5	¿Están establecidas correctamente las políticas de créditos?	A partir del Año 2019 se estableco los politicas
6	¿Existen medios de pago para la cobranza que haya implementado la empresa para sus clientes?	Si existen medios de pago
7	¿Se efectúan análisis por antigüedad de cobros a los clientes morosos?	Si, primero observamos toda su historial
8	¿Se puede reducir la cartera de clientes morosos?	Aplicando las politicas, Si.

INSTRUMENTO VALIDADO POR:	
NOMBRES Y APELLIDOS	RICARDO LEONCIO BOBADILLA CHAVEZ
PROFESIÓN	CONTADOR PUBLICO
GRADO ACADÉMICO	MAGISTER
Nº DE COLEGIATURA	002 - 732
FIRMA	