

MEDIDAS DEL ÁREA DE CRÉDITOS PARA INCREMENTAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA INVERSIONES DOMINGO SAC

INTRODUCCIÓN:

La Tesina denominada: **“MEDIDAS DEL ÁREA DE CRÉDITOS PARA INCREMENTAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA INVERSIONES DOMINGO SAC”**; está formulada en base las normas de la UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA y tiene por objeto mejorar sustancialmente la liquidez de la empresa para poder cumplir las distintas obligaciones, especialmente las de corto plazo.

La empresa necesita liquidez para comprar mercaderías, de modo que pueda estoquearse convenientemente y generar la oferta razonable para sus clientes; a quienes por razones de mercado tendrá que entregarle créditos y luego cobrarle según acuerdo entre las partes, en forma semanal, quincenal, mensual. La empresa está casi obligada a adquirir bienes en cualquiera de sus formas y luego entregarles a los clientes; exigiéndoles algunos requisitos mínimos para reducir el riesgo de no cobranza; y para efecto de la cobranza puede optar por una serie de medidas, como exigirle una garantía, cobrar un interés razonable, enviar los documentos por cobrar a descuento de una entidad financiera o llevar a cabo un contrato de factoring para que una entidad financiera cobra por la empresa a cuenta de un descuento acordado por las partes.

En el CAPÍTULO I: Se presenta el problema de la investigación y dentro de ello la descripción del problema, los antecedentes de la investigación, justificación e importancia de la investigación, formulación de los problemas, formulación de los objetivos, hipótesis y el alcance y limitaciones. El problema de la investigación se encuentra en la liquidez de la empresa. Este trabajo se justifica porque contribuye a la solución de los problemas empresariales.

En el CAPÍTULO II: Se presenta el aspecto teórico de la investigación y dentro de ello se presenta las principales teorías de la investigación. Específicamente está

referida a las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez empresarial. De la forma como trabaje el Área indicada se tendrán los ingresos suficientes y competentes, así como los egresos razonables y finalmente el saldo que permita responder con las obligaciones.

En el CAPITULO III: Se presenta la metodología de la investigación y dentro de ello el tipo, diseño, población, muestra, procedimientos para la recolección de datos y técnicas para el análisis de datos. La población y la muestra están compuestas por los accionistas o propietarios, directivos, funcionarios, trabajadores, clientes, proveedores y otros agentes económicos quienes manifestaron su parecer en relación con las variables de la investigación. Por lo demás esta parte sirve para que el trabajo tenga el carácter científico, siendo que será una investigación de tipo descriptiva.

En el CAPITULO IV: Se presenta el caso práctico. Al respecto se presenta la casuística de la empresa, luego se presenta la propuesta de estudio y finalmente los resultados de la investigación. Los casos que se presentan son alternativas de solución para los problemas de la empresa.

En el CAPITULO V: Se presenta las conclusiones y recomendaciones. Dentro de este rubro se presenta la discusión de los resultados obtenidos; la comprobación o refutación de la hipótesis de la hipótesis; las conclusiones y las recomendaciones.

CAPÍTULO I:

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Se ha determinado que pese a los denodados esfuerzos que realizan los directivos y funcionarios de la empresa, se ha determinado problemas de liquidez, lo que dificulta el cumplimiento de sus obligaciones de corto plazo; por lo que resulta imprescindible encontrar una solución al respecto.

Los problemas de liquidez se presentan de varias maneras, como por ejemplo cuando hay deficiente capital de trabajo. En este sentido si el activo corriente es menor que el pasivo corriente se está frente a falta de liquidez, es decir frente a la capacidad de pago de las deudas de corto plazo, que son las más comunes, las que asfixian a la empresa.

La empresa necesita liquidez para pagar a sus proveedores de materias primas, a sus trabajadores, tributos, cuotas de préstamos de corto plazo. Cuando la empresa no dispone de la liquidez no puede cumplir con lo indicado y por tanto representa problemas para la empresa.

La liquidez sirve para todo, para pagar los servicios públicos como el agua, luz eléctrica, teléfono, internet, cable, fax y otros servicios necesarios para que funcione la empresa.

Se tiene problemas de liquidez cuando no hay dinero, cuando no hay activos corrientes frente a los pasivos corrientes.

Si no se dispone de liquidez no puede funcionar la empresa y por tanto tiene que realizar Medidas s en las ventas, en créditos, en cobranzas y otros aspectos relacionados con la empresa.

La liquidez afecta todo, los trabajadores necesitan sus sueldos y otros beneficios; la SUNAT, requiere el pago de impuestos, contribuciones y tasas; la Municipalidad requiere que le paguen sus impuestos y tasas; de modo que no tener liquidez es un verdadero problema que requiere solución urgente en esta empresa y en cualquier empresa en general.

1.2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Se han determinado los siguientes antecedentes:

Fernández (2014)¹, señala que la liquidez es la sangre de las empresas, se utiliza para todo, sin liquidez no se hace negocios, sin liquidez no se tiene capital de trabajo, sin liquidez no se puede comprar nada, sin liquidez no se conciben las finanzas. Pero la liquidez tiene que ser racional, ni mucho, ni poco, la necesaria para poder operar una empresa. En la práctica empresarial, la liquidez se prevé mediante el presupuesto de caja, flujo de caja o cash flow. El presupuesto de caja debe prepararse de manera cuidadosa por estar ligado con datos basados en pronósticos, no son totalmente confiables, por ello las decisiones que tomen los administradores financieros estarán sujetas a la información que este presupuesto arroje. El presupuesto de caja suministra cifras que indican el saldo final en caja, este puede determinar si en el futuro la empresa enfrentará un déficit o un excedente de efectivo. También permite que la empresa programe sus necesidades de corto plazo, para obtener flujos positivos de efectivo. El departamento financiero de la empresa planea permanentemente los posibles excedentes de caja como sus déficits, al contar con esta información, el administrador toma las decisiones adecuadas en cuanto a situaciones de sobrantes para inversión o por el contrario si hay faltante debe buscar los medios para obtener financiamiento en el corto plazo. A continuación se presenta un ejemplo práctico de la preparación de un presupuesto de caja, con todos sus componentes y suposiciones.

Garamendi (2014)² señala que la liquidez de las empresas no solo tiene que darse, si no incluso preverse anticipadamente porque es de veras importante para la gestión de los negocios. No se concibe una empresa sin liquidez para operar sus actividades de comercio, industria o servicios. La previsión de la liquidez se hace

¹ Fernández Irigoyen, Iraida (2014) Tesis: El presupuesto de caja, la liquidez y la toma de decisiones empresariales. Presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

² Garamendi Olórtégui, Luisa (2014) Tesis: Presupuesto de caja como instrumento para la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres.

por intermedio del presupuesto de caja. El presupuesto de caja ofrece a los encargados de la dependencia financiera de la empresa, una perspectiva muy amplia sobre la ocurrencia de entradas y salidas de efectivo en un período determinado, permitiéndole tomar las decisiones adecuadas sobre su utilización y manejo. El presupuesto de caja o pronóstico de caja, permite que la empresa programe sus necesidades de corto plazo, el departamento financiero de la empresa en casi todas las ocasiones presta atención a la planeación de excedentes de caja como a la planeación de sus déficits, ya que al obtener remanentes estos pueden ser invertidos, pero por el contrario si hay faltante planear la forma de buscar financiamiento a corto plazo. Los factores fundamentales en el análisis del presupuesto de caja se encuentran en los pronósticos que se hacen sobre las ventas, los que se hacen con terceros y los propios de la organización, todos los inputs y outputs de efectivo y el flujo neto de efectivo se explicarán a continuación sus planteamientos básicos. El presupuesto de caja se proyecta para cubrir el período de un año, aunque cualquier período futuro es aceptable.

Hurtado (2014)³; señala que las empresas que venden al crédito tienen que desarrollar estrategias, tácticas y medidas para concretar las cuentas por cobrar en efectivo y equivalentes de efectivo; estas operaciones pueden hacerse diariamente en las empresas, sin embargo también pueden preverse a través del presupuesto de caja; este documento contiene los ingresos por todo concepto y los egresos igualmente por todo concepto. Dentro de los ingresos por todo concepto, un rubro de lo mas importante en las empresas son los cobros que realiza de las cuentas pendientes entregadas a los clientes. Por otro lado, señala que el insumo fundamental en cualquier presupuesto de caja es el pronóstico de ventas, este es suministrado por el departamento de comercialización, con base en este pronóstico se calculan los flujos de caja mensuales que vayan a resultar de entradas por ventas proyectadas y por los desembolsos relacionados con la producción, así mismo por el monto del financiamiento que se requiera para sostener el nivel del

³ Hurtado Jiménez, Luis Alberto (2014) Tesis: Cobranzas efectivas para el presupuesto de caja de las empresas. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional del Callao.

pronóstico de producción y ventas. Este pronóstico puede basarse en un análisis de los datos de pronósticos internos como externos.

Pronósticos internos: Estos se basan fundamentalmente en una estructuración de los pronósticos de ventas por medio de los canales de distribución de la empresa. Los datos que arroja este análisis dan una idea clara de las expectativas de ventas.

Pronósticos externos: Estos están sujetos a la relación que se pueda observar entre las ventas de la empresa y determinados indicadores económicos como el Producto Interno Bruto y el Ingreso Privado Disponible, estos dan un lineamiento de como se pueden comportar las ventas en un futuro.

Los datos que suministra este pronóstico ofrecen la manera de ajustar las expectativas de ventas teniendo en cuenta los factores económicos generales.

Entradas de caja: Las entradas de caja incluyen la totalidad de entradas de efectivo en un período de tiempo cualquiera, entre los más usuales se encuentran las ventas al contado, el recaudo de las cuentas por cobrar o a crédito y todas aquellas que en el corto plazo sean susceptibles de representar una entrada de efectivo. El presupuesto de caja suministra cifras que indican el saldo final en caja, este puede analizarse para determinar si se espera un déficit o un excedente.

Desembolsos de efectivo: Los desembolsos de efectivo comprenden todas aquellas erogaciones de efectivo que se presentan por el funcionamiento total de la empresa, en cualquier período de tiempo, entre los más comunes están las compras en efectivo, cancelación de cuentas por pagar, el pago de dividendos, los arrendamientos, los sueldos y los salarios, pago de impuestos, compra de activos fijos, pago de intereses sobre los pasivos, el pago de préstamos y abonos a fondos de amortización y la readquisición o retiro de acciones.

El flujo neto de efectivo, caja final y financiamiento: El flujo neto de efectivo de una empresa se encuentra deduciendo de cada mes los desembolsos de las entradas durante el mes.

Agregando el saldo inicial en caja al flujo neto de efectivo de la empresa, puede encontrarse el saldo final de caja en cada mes y por último cualquier financiamiento necesario para mantener un saldo mínimo predeterminado de caja

debe agregarse al saldo final en caja para hallar un saldo final de caja con financiamiento.

Interpretación del Presupuesto de caja: El presupuesto de caja suministra a la empresa cifras que indican el saldo final en caja, que puede analizarse para determinar si se espera un déficit o un excedente de efectivo durante cada período que abarca el pronóstico.

El encargado del análisis y de los recursos financieros debe tomar las medidas necesarias para solicitar financiamiento máximo, si es necesario, indicando en el presupuesto de caja a causa de la incertidumbre en los valores finales de caja, que se basan en los pronósticos de ventas.

Componentes fundamentales: Pronósticos de ventas; Entradas de caja; Desembolsos en efectivo; Flujo neto de efectivo, caja final y financiamiento.

Aparte del cuidado necesario en la preparación del pronóstico de ventas y todos los componentes del presupuesto de caja, hay dos maneras de reducir la incertidumbre (Entendida como "la variabilidad de los resultados que realmente puede presentarse") del presupuesto de caja en seguida se muestran estas opciones: i) El primero consiste en preparar varios presupuestos de caja, uno inicial que se base en pronósticos optimistas, otro en pronósticos probables y otro en pronósticos pesimistas, para así ver el impacto que tendría en la empresa cada uno de los escenarios y hacer las correcciones y los planteamientos más adecuados al presentarse una situación adversa; ii) El segundo es un poco más complicado, es por medio de la simulación por computador, esta se basa en establecer una distribución de probabilidades acerca de los flujos de caja finales en un período de tiempo teniendo así una mayor confiabilidad de las posibles desviaciones y un análisis de riesgo más cercano a la realidad.

La preparación de un presupuesto de caja debe hacerse de forma muy cuidadosa ya que por estar tan íntimamente ligado con los datos de pronóstico, son estos los que permitirán tomar las decisiones adecuadas por los administradores financieros.

La preparación del presupuesto de caja debe prepararse de manera cuidadosa ya que por estar ligado con datos basados en pronósticos, no son totalmente confiables, por ello las decisiones que tomen los administradores financieros estarán sujetas a la información que este presupuesto arroje.

El presupuesto de caja suministra cifras que indican el saldo final en caja, este puede determinar si en el futuro la empresa enfrentará un déficit o un excedente de efectivo.

También permite que la empresa programe sus necesidades de corto plazo, para obtener flujos positivos de efectivo.

El departamento financiero de la empresa planea permanentemente los posibles excedentes de caja como sus déficits, al contar con esta información, el administrador toma las decisiones adecuadas en cuanto a situaciones de sobrantes para inversión o por el contrario si hay faltante debe buscar los medios para obtener financiamiento en el corto plazo.

1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

Todo se inicia con la identificación de la problemática existente en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

Sobre la base del problema de la liquidez se propone soluciones a través de las medidas del Área de créditos. La empresa debe otorgar créditos como parte de la comercialización que realiza y luego realizar las cobranzas correspondientes.

Este trabajo permitirá que INVERSIONES DOMINGO SAC solucione el problema de liquidez mediante la concreción de los créditos otorgados a sus clientes.

Sobre la base de las medidas del Área de créditos se facilitará la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

La importancia está dada por el hecho de generar un modelo para solucionar los problemas de liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

Asimismo, es importante porque permite plasmar el proceso de investigación científica en la solución de los problemas de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

También es importante porque permite plasmar los conocimientos y experiencia profesional en la solución de problemas de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

1.4. FORMULACIÓN DE LOS PROBLEMAS

PROBLEMA PRINCIPAL:

¿En que grado incide las medidas del Área de créditos en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?

PROBLEMAS SECUNDARIOS:

- 1) ¿En que grado inciden las políticas de créditos en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?
- 2) ¿En que grado inciden las tácticas de créditos en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?
- 3) ¿En que grado inciden las acciones de créditos en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?

1.5. FORMULACIÓN DE LOS OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Determinar el grado de incidencia de las medidas del Área de créditos en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- 1) Establecer el grado de incidencia de las políticas de créditos en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.
- 2) Determinar el grado de incidencia en las tácticas de créditos en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

- 3) Establecer el grado de incidencia de las acciones de créditos en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

1.6. HIPÓTESIS

HIPÓTESIS PRINCIPAL:

Las medidas del Área de créditos tiene un alto grado de incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

HIPÓTESIS SECUNDARIAS:

- 1) Las políticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.
- 2) Las tácticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.
- 3) Las acciones de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

1.7. ALCANCE Y LIMITACIONES

1.7.1. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo alcanza a la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC y dentro de ello a sus accionistas, directivos, funcionarios, trabajadores, clientes y proveedores.

1.7.2. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En este trabajo se ha tenido limitaciones en:

- 1) El tiempo para dedicarle a la investigación por la condición de madre de familia, trabajadora y además estudiante

- 2) La obtención de información por cuanto no se puede utilizar la información real de la empresa.
- 3) También se ha tenido limitaciones financieras, por cuanto no hay entidades que apoyan la investigación.
- 4) Las limitaciones tambien se expresan entre los que nos enseñan sobre investigación que contiene mucha teoría y nada de casos prácticos; y, lo que tenemos que desarrollar que es un caso real de una empresa.
- 5) Se ha tenido limitación en el asesoramiento, por cuanto el asesor de la Universidad debería ser designado antes de hacerse la Tesina; actualmente se designa cuando la Tesina está desarrollada y el asesor hace las veces de revisor.

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO

2.1. MEDIDAS DEL ÁREA DE CRÉDITOS.

Antes de llevar a cabo el otorgamiento de créditos y llevar a cabo las cobranzas, se presenta el proceso productivo, las ventas y la comercialización que lleva a cabo la empresa.

La palabra crédito tiene una cierta variable de significado, todos ellos relacionados a la realización de operaciones que incluyen préstamos de diversos tipos: en el sentido estricto, el crédito.

Es la concesión de un permiso dado por una persona a otra para obtener la posesión de algo perteneciente a la primera, sin tener en el momento, de lo; dichos en otros términos, el crédito es una transferencia de bienes, servicios o dinero efectivo a futuro.

Dar crédito es financiar los gastos de otros a cuentas de un pago futuro. En un sentido general (y mas apegado a la etimología de la palabra, que deriva de crédito), es la opinión que se tiene de una persona o empresa en cuanto a que cumplirá puntualmente su compromisos económicos. Tener crédito significa poseer las características o cualidades requeridas para que otras confíen en esa persona o institución y le otorguen su confianza.

Son de poco monto las transacciones que en la actividad se realizan en efectivo, por lo que puede decirse que la sociedad moderna se basa en una considerable medida, en el crédito mutuo entre las diferentes personas que la integran. Es fundamental conocer el ordenamiento jurídico y social que garantiza el pago de las deudas contraídas y permitan efectuar los reclamos correspondientes, cuando las mismas no se satisfacen debidamente.

El crédito es una operación financiera donde una persona presta una cantidad determinada de dinero a otra persona llamada "deudor", en la cual este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las

condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

La palabra crédito proviene del latín creditus (sustantivación del verbo credere: creer), que significa "cosa confiada". Así "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza. Se considerará crédito, el derecho que tiene una persona acreedora a recibir de otra deudora una cantidad en numerario para otros. En general es el cambio de una riqueza presente por una futura, basado en la confianza y solvencia que se concede al deudor.

El crédito, según algunos economistas, es una especie de cambio que actúa en el tiempo en vez de actuar en el espacio. Puede ser definido como "el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura". Así, si un empresario vende 100 unidades de un producto ZZZ, a 90 días plazo, significa que confía en que llegada la fecha de dicho plazo le será cancelada la deuda. En este caso se dice que la deuda ha sido "a crédito, a plazo".

En la vida económica y financiera, se entiende por crédito, por consiguiente, la confianza que se tiene en la capacidad de cumplir, en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo, por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

Los clientes de tarjetas de crédito pueden tener diferentes formas para pagar el uso de su línea de crédito. Por lo general será en cuotas o en modalidad revolving. Los clientes que tienen modalidad revolving pueden realizar un pago menor al total facturado en el período (llamado Pago Mínimo). El saldo (la diferencia entre lo facturado y lo pagado), genera una nueva deuda (revolving) a la que se le aplica la tasa de interés vigente para el período y se adiciona al saldo de deuda de esta modalidad, correspondientes a los períodos anteriores si existieren. Esta deuda puede ser pagada (amortizada) por el cliente de manera diferida en el tiempo.

Los Créditos otorgados por la empresa que estén pendientes de pago a una fecha dada, deben figurar en los estados financieros; por tal motivo, es necesario que las empresas efectúen un análisis de las operaciones realizadas durante dicho ejercicio, a fin de determinar cuáles han sido los ingresos obtenidos y cuáles fueron los gastos incurridos para la generación de tales ingresos y determinar el resultado final.

El Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera nos proporciona el punto de referencia sobre el cual se fundamenta la preparación y presentación de los estados financieros, señala que con la finalidad de que los estados financieros cumplan con su objetivo de presentar información útil a los distintos usuarios, los estados financieros deben ser preparados sobre la base

Siendo una práctica común que con la finalidad de asegurar las ventas de sus productos las empresas recurran a las ventas al crédito, la principal preocupación en relación a la contabilización de los ingresos determinar cuándo deben ser reconocidos.

En tal sentido, en el presente trabajo un tema específico es el reconocimiento de ingresos por la venta de bienes a plazos tanto en el aspecto contable basados en la NIC 18 - Ingresos, como el tratamiento tributario señalado en el TUO de la Ley del Impuesto a la Renta.

Partiendo de la premisa que las transacciones deben ser contabilizadas con base en el principio del devengado, resulta necesario en el caso de los ingresos, establecer cuando se consideran «ganados» de forma tal que proceda su registro en los libros contables. En tal sentido, tenemos que ubicarnos en la NIC 18 - Ingresos, esta norma identifica los criterios básicos para reconocer ingresos en operaciones de ventas de bienes.

Requisitos para reconocer los ingresos en la venta de bienes: De acuerdo con el párrafo 14 de la NIC 18 para el reconocimiento de ingresos procedentes de la venta de bienes se requiere que se cumpla todas y cada una de las siguientes condiciones: i) La empresa ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo derivados de la propiedad de los bienes; ii) La empresa no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos; iii) El importe de los ingresos ordinarios puede ser valorado con fiabilidad; iv) Es probable que la empresa reciba los beneficios económicos asociados con la

transacción; y, v) Los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser valorados con fiabilidad.

CUENTAS POR COBRAR.

Las cuentas por cobrar son reclamaciones o derechos contra terceros, en el caso de la organización son los accionistas. Son ingresos que no se han recibido en efectivo y suelen estar amparados por recibos o documentos similares que crean el compromiso de pago.

Las cuentas por cobrar son “garantías a favor de la empresa, liquidables dentro del ejercicio normal de la misma, y provenientes de sus actividades específicas. En esencias, esta definición es importante, puesto que las cuentas por cobrar van a permitir conocer a la empresa las obligaciones que los clientes contraen con la misma, representando un margen de ganancia a corto, mediano o largo plazo. De acuerdo con el principio de valor histórico contenido en el esquema de la teorías básica de la contabilidad financiera, las cuentas por cobrar deben registrarse según lo convenido inicialmente del derecho exigible.

Basado en el principio de realización, el valor pactado deberá modificarse para reflejar lo que en forma razonable se espera obtener del efectivo, especie o servicios, de las partidas que la integran, señala que para esto se requiere que se le dé efectos, descuentos o bonificaciones pactadas, así como las estimaciones por irrecuperabilidad o difícil cobro.

Referente a las reglas generales de las cuentas por cobrar; dichas cuentas pueden ser clasificadas como de exigencias inmediata a corto plazo cuya disponibilidad es instantánea dentro de un plazo no mayor, de un posterior a la fecha del balance con excepción de aquellas cosas en que el ciclo normal de operaciones exceda de este periodo debiendo en este caso hacerse la revelación correspondiente en el cuerpo del balance general o en una nota a los estados financieros.

Las cuentas por cobrar a corto plazo, deben presentarse en el balance general como activo circulante inmediatamente después del efectivo y de las inversiones en valores negociables. La cantidad por vencerse a más de un año o del ciclo normal de las operaciones deberán presentarse fuera de los activos circulantes.

Referente a la Administración de las Cuentas por Cobrar; todo departamento de las cuentas por cobrar debe tener una buena administración de la gestión generalmente establecida en tres funciones: i) Planear: consiste en planificar un sistema operativo que sirve para la toma de decisiones; ii) Delegar: en toda gerencia existen varias funciones de distinto nivel y se debe procurar una efectiva delegación; iii) Controlar: consiste en el seguimiento de la evolución de los créditos, mediante la revisión selectiva de los riesgos.

En tal sentido, la administración del crédito y cobranza consiste en aumentar las ventas rentables y aumentar así el valor de la empresa al extender el crédito a sus clientes. Por esta razón, la administración del crédito y cobranza juega un rol muy importante, lo cual es su función; es decir identificar los factores que hayan tenido un impacto negativo sobre la posición financiera de los clientes y sobre la capacidad de hacer los pagos de los créditos, ayudando a mantener los servicios prestados por las pequeñas y medianas empresas.

Con relación a la rotación de la cuenta por cobrar, el método para obtener la rotación de cuentas por cobrar de la siguiente manera: Dividir las ventas anuales, preferiblemente las ventas a créditos; por el promedio por el saldo final de cuentas por cobrar.

Asimismo, la medición de la liquidez en las cuentas por cobrar denominado también rotación de cartera se efectúa analizando las cuentas por cobrar, puesto que al aplicar este indicador y existen cuentas muy vencidas, la liquidez que miden los otros indicadores podrían resultar irreal. Todo lo anteriormente expuesto, refleja que para calcular el periodo medio de cobro de rotación de cuentas por cobrar es el siguiente: En primer lugar, las ventas a crédito anuales se dividen entre 360 para hallar las ventas diarias o medias; y segundo, que las cuentas por cobrar se dividen entre las ventas diarias para hallar el número de ventas por días inmovilizados en cuentas por cobrar. Este autor define la rotación de cuentas por cobrar como el periodo medio de cobro, porque representa el tiempo que la empresa debe esperar, después de efectuar una venta para recuperar el efectivo.

Un sistema de cobranzas debe proporcionar rapidez y regularidad de seguimiento y debe estar organizado para utilizar al máximo, métodos de comunicación rutinarios, poco costosos y que consuman poco tiempo con aquellos clientes que requieren solo recordatorios casuales. Por tal motivo, la cobranza es una operación que realiza la empresa con la finalidad de recuperar el monto de una venta a crédito, bien sea

de un servicio o de un producto. Cuando se habla de un sistema de cobranza se refiere a la fijación de objetivo y políticas de cobranzas que debe aplicar determinada empresa, dependiendo de la actividad comercial a la cual esta se dedica; todo esto para ser que retorne el dinero producto de las ventas en el plazo justo, lo cual permitirá el desenvolvimiento normal de la empresa en sus operaciones de compra – venta.

Respecto, a los aspectos a considerar dentro de un sistema de cobranza; la mayoría de las empresas utilizan un informe de antigüedad de cuenta, el cual sirve para identificar los saldos vencidos; pero realmente allí está uno de los problemas, el que solo refleje los saldos ya vencidos, este informe debe reflejar con anticipación el vencimiento para poder planificar las actividades de cobranza.

Actividades de cobranza: la manera de realizar la cobranza puede ser muy variada, sin embargo no todas surten efecto inmediato, por lo general para algunos clientes puede utilizarse una forma, lo que no quiere decir que para otros sea la misma; la tendencia es utilizar la acción de cobranza que le genere más dinero y sea lo menos costosa de usar.

Esta actividad de cobranza pueden ser: enviar la segunda copia de la factura original, una primera carta de cobranza, una segunda carta de cobranza, la segunda llamada de cobranza o la primera vez que menciona una acción legal, independientemente de la forma. Es importante resaltar que para que el sistema de cobranza sea efectivo debe saberse; cuando se tomara acciones específicas; como se podrá llevar a cabo acciones específicas y adecuadas.

Conducta evasiva del deudor: algunos clientes después de ejercer la acción de cobranza, llegan consistentemente con pagos, de igual manera otros llegan con excusas; cuando llegan de la última forma hay que determinar realmente si es valedera o no la razón por la cual no han cancelado y tratar de remediar la situación de la mejor forma posible.

Cuando se trate de clientes que no tienen intención de pagar sus cuentas, es recomendable enviar la cuenta a un abogado especializado en cobranza si el monto lo amerita, de lo contrario es preferible cancelar la cuenta, puesto que los costos de cobranza pueden sobrepasar el monto de la ganancia potencial. Esto tiene concordancia con la forma de trabajar de la organización ya que la cuenta del socio está abierta en libro y a medida que pasan los meses se irá acumulando la deuda a

base de una cuota fija de mantenimiento o extra, estipulada según asamblea de accionistas.

En contabilidad, acuerdo con el principio de valor histórico contenido en el esquema de la teoría básica de la contabilidad financiera, las cuentas por cobrar deben registrar el valor convenido inicialmente del derecho exigible.

Basado en el principio de realización, el valor pactado deberá modificarse para reflejar lo que en forma razonable se espera obtener del efectivo, especie o servicios de cada una de las partidas que la integran, señala que para esto se requiere que se les dé efectos o descuentos o bonificaciones pactadas, así como las estimaciones por irrecuperabilidad o difícil cobro. Para cuantificar el importe de las partidas que habrán de considerarse irrecuperable o difícil cobro, debe efectuarse un estudio que sirva de base para determinar el valor de aquellas que serán deducidas o canceladas y estar en condiciones de establecer o incrementar las estimaciones necesarias, en previsión de eventos futuros cuantificables que pudieran efectuar el importe de las ventas.

Políticas de cobros

Las políticas de trabajo fluyen del personal de mayor experiencia hacia el nuevo, afín de perpetuar las diferentes técnicas cuya aplicación es fruto de una eficaz labor de cobranza dentro de una organización.

Particularmente, las políticas de cobro se refieren a todas aquellos parámetros que regular los procedimientos que emplean las empresas, con la finalidad de recuperar los créditos que han otorgado a sus clientes. Las políticas deben ser claras, definidas y deben estar por escrito: El establecer políticas de cobranzas es sumamente importante, dado que el personal que labora en el departamento de crédito y cobranzas, sepan que se puede hacer y para aquellas personas que entran nuevas a la empresa sirven de gran ayuda, porque les orienta. Es por esto, que la implementación de políticas de cobranzas trae los siguientes beneficios:

- 1) El personal puede contar con un crédito sobre la unidad e cobranza.
- 2) Los clientes reciben el mismo trato y el personal da las mismas respuestas a los clientes.
- 3) El personal puede actuar más independientemente, sin consultar o referir los casos a los responsables de área agilizando el proceso.

Asimismo, deben considerarse algunos aspectos al diseñar las políticas de cobranzas, en primer lugar, debe saberse las condiciones de pagos que pueden aceptarse como cheques, giros y pagos transferidos, luego las acciones a seguir en los casos en que haya cheques devueltos; posteriormente debe saberse los procedimientos de cobranzas de acuerdo al cliente y el trato que debe dársele a los considerados morosos.

Gestión de Cobranza

El procedimiento de cobro es una de las muchas actividades de una empresa que en su conjunto determina su eficiencia. Es decir, se refiere a la administración eficiente del dinero que representa el capital de trabajo invertido en cuentas por cobrar a clientes, de los procedimientos de cobro y su pronta recuperación.

La rotación de este dinero es vital para la estabilidad de la empresa, con ello garantiza un buen flujo de efectivo que permitirá a la empresa realizar sus operaciones de compra- venta en forma adecuada. Otro aspecto a considerar dentro de la gestión de cobranza, es el mantenimiento y utilización de registros adecuados que suministren información veraz y oportuna sobre los clientes a los cuales se les ha otorgado créditos. Dentro de estos aspectos están:

Para cada cliente debe establecerse un registro permanente e individual de las facturas.

El registro individual debe mostrar la fecha, numero de factura y cantidad de cada compra.

Debe evidenciar la fecha y cantidad de cada pago realmente recibido.

Se debe anotar el seguimiento de cobro que se le haga al cliente como: visitas personales, llamadas telefónicas, cartas de cobro o recordatorio.

Se debe asignar a un individuo la responsabilidad de mantener esos registros.

En relación con el mantenimiento de los registros; necesariamente es importante que estos registro individuales de los clientes a crédito sean llevados con mucha exactitud y al día, probablemente sean los registros mas importantes y valiosos que tengan su negocio.

Por otra parte, es importante recalcar que la gestión de cobranza en una empresa que está bien organizada, debe realizar los cobros en las fechas convenidas en la factura, de manera que no se permita que el cliente sobrepase la fecha estipulada

de cobro. Para ello se hace necesario que se implemente una serie de políticas y normativas que regulen la gestión de cobranzas, garantizando un mejor control.

Cabe destacar que para el buen funcionamiento de la unidad de cobranza dentro de la organización se hace necesario que la persona que realice la labor de cobranza, entregue a diario una relación del dinero recaudados de los cobros hechos a caja o al departamento de cobranza, además de devolver los documentos no cobrados para realizar las anotaciones y observaciones necesarias para cada caso y preparar así la acción de cobro para el día siguiente.

Retención del dinero cobrado significa un riesgo y un obstáculo para el normal desenvolvimiento del flujo diario a caja y por consiguiente el departamento de crédito y cobranza se mantiene desinformado y no tiene conocimiento de la verdadera situación, por lo que resulta muy importante la comunicación existente entre el departamento y el personal de cobranza puesto que ello asegura una gestión eficiente.

Igualmente esta comunicación debe existir entre el departamento de crédito y cobranza y el de contabilidad, para que este registre los movimientos del día y poder ofrecer oportunamente información a la gerencia sobre los resultados de la gestión realizadas, lo cuál servirá más adelante para la toma de decisiones acertada.

Optimización del Sistema de Crédito y Cobranza

La optimización de este sistema es una actividad encaminada a lograr el desarrollo de una gestión de manejo de cuenta de activos y pasivos a corto plazo por medio de la Medidas administrativa de gerencia. Destacando en este sentido que la optimización, se logra cuando existe un adecuado flujo de información y se permite planificar de forma anticipada las actividades que hagan efectivo el retorno de los activos entregados en créditos.

Medición de los procesos de Cuentas por Cobrar a través de los Índice Financiero:

Las cuentas por cobrar, como derechos a favor de una entidad para la futura recepción de efectivo, bienes o servicios, que se crean como resultado de las transacciones comerciales normales o de otro tipo.

De tal manera que, la mayoría de los ingresos de casi toda empresa, se derivan de las ventas a créditos de bienes y servicios a sus clientes, por lo cual, las cuentas por cobrar representan un activo importante para dichas empresas. La contabilización de estas cuentas, cumple cuatro procesos, que se mencionan a continuación:

- 1) **Reconocimiento:** Responde a las diferentes bases utilizadas para el mismo, las cuales son: El reconocimiento de la cuenta por cobrar tiene lugar en el mismo momento en que se reconoce el ingreso, es decir, al momento del intercambio de bienes o servicios entre vendedor y comprador. Las cuentas por cobrar se reconocen después del reconocimiento del ingreso. Esta base se observa cuando el comprador realiza un adelanto de pago, antes de recibir el bien que está comprando, lo cual es de mutuo acuerdo con el vendedor, que en este caso es el productor del bien.
- 2) **Medición de las Cuentas por Cobrar:** En la mayoría de los casos, el importe que se reconoce es el mismo acordado al momento de una transacción, sin embargo, existen dos factores que influyen en dichos montos, los cuales son el descuento por pronto pago y el recargo por intereses en caso de pagos atrasado.
- 3) **Valuación:** Valor que se da a las cuentas por cobrar, para ser presentadas en el Balance General. Esto va a depender de la forma en que se midieron las cuentas por cobrar, para así poder reflejar bien sea la acumulación de intereses o las provisiones para futuros descuentos y cuentas incobrable.
- 4) **Destino y conversión de las Cuentas por Cobrar:** La conversión se da por medio de la cobranza, acreditando la cuenta por el importe ya registrado, considerando la existencia de descuentos, cargos por intereses, devoluciones, entre otros, cuyos montos también se cargan o acreditan a las respectivas cuentas de resultados.

Basándose en lo anteriormente expuesto, una administración eficaz de las cuentas por cobrar, debe tener claro la planeación de las utilidades y la planeación de las ventas, entre otros. En todo caso, debe medirse el desempeño, tomando las acciones necesarias con los estándares que se consideran para tal medición. En este sentido, para planear el efectivo, la empresa debe analizar y controlar las cobranzas, en este caso se relacionan las cobranzas con la actividad de ventas y

con el transcurso del tiempo, dichas razones son: rotación de cuentas y periodo promedio de cobro.

Estas razones son una eficiencia en el uso de los fondos invertidos en cuentas por cobrar, donde se encuentra la velocidad con que rotan los fondos así invertidos, combinando la calidad de las cuentas por cobrar y del ejercicio de las políticas de la empresa.

AREA DE COBRANZAS:

Es la unidad encargada de conducir la ejecución de operaciones orientadas a la gestión de los fondos que administra la empresa, conforme a las normas y procedimientos y en tal sentido son responsables directas respecto de los ingresos y egresos que administran. El responsable del Área, debe acreditar como mínimo, formación profesional universitaria, así como un nivel de conocimiento y experiencia compatibles con el ejercicio de dicha función. Son atribuciones y responsabilidades del Área las siguientes:

- a) Centralizar y administrar el manejo de todos los fondos percibidos o recaudados en su ámbito de competencia.
- b) Coordinar e integrar adecuada y oportunamente la administración de tesorería con las áreas o responsables de los otros sistemas vinculados con la administración financiera así como con las otras áreas de la administración de los recursos y servicios.
- c) Dictar normas y procedimientos internos orientados a asegurar el adecuado apoyo económico financiero a la gestión institucional, implementando la normatividad y procedimientos establecidos.
- d) Establecer las condiciones que permitan el adecuado registro y acceso a la información y operatividad en el sistema computarizado por parte de los responsables de las áreas relacionadas con la administración de la ejecución financiera y operaciones de tesorería.

- e) Disponer la realización de medidas de seguimiento y verificación del estado y uso de los recursos financieros, tales como arqueos de fondos y/o valores, conciliaciones, entre otros.

La evaluación del área de cobranzas comprende:

- La Evaluación consiste en el análisis de la proyección de los ingresos, sobre la base de la evolución y estado de los fondos administrados, así como del devengado y las autorizaciones y transferencias ejecutadas para su atención con cargo a dichos fondos durante cada período mensual, en el marco del programa expresado en el Presupuesto de Caja, con indicación del financiamiento temporal obtenido y ejecutado.
- La Evaluación de Tesorería incluye los resultados de la ejecución financiera de ingresos y egresos administrados
- La Evaluación de Tesorería se realiza periódicamente.

Los principios del área de cobranzas, son la columna vertebral para gestionar adecuadamente los cobros y pagos de la empresa y son los siguientes:

Unidad de Caja:

Administración centralizada de los fondos, cualquiera que sea la fuente de financiamiento e independientemente de su finalidad, respetándose la titularidad y registro que corresponda ejercer a la entidad responsable de su percepción.

Economicidad:

Manejo y disposición de los fondos viabilizando su óptima aplicación y seguimiento permanente, minimizando sus costos.

Veracidad:

Las autorizaciones y el procesamiento de operaciones en el nivel central se realizan presumiendo que la información registrada por la entidad se sustenta documentadamente respecto de los actos y hechos administrativos legalmente autorizados y ejecutados.

Oportunidad:

Percepción y acreditación de los fondos en los plazos señalados, de forma tal que se encuentren disponibles en el momento y lugar en que se requiera proceder a su utilización.

Programación:

Obtención, organización y presentación del estado y flujos de los ingresos y gastos públicos identificando con razonable anticipación sus probables magnitudes, de acuerdo con su origen y naturaleza, a fin de establecer su adecuada disposición y, de ser el caso, cuantificar y evaluar alternativas de financiamiento estacional.

Seguridad:

Prevención de riesgos o contingencias en el manejo y registro de las operaciones con fondos y conservar los elementos que concurren a su ejecución y de aquellos que las sustentan.

Son Medidas s de cobranzas:

- Unidad de cobranzas
- Manejo de fondos a través de cuentas corrientes
- Facultad para el manejo de las cobranzas
- Arqueos de las cobranzas
- Transferencias de las cobranzas
- Medidas de seguridad para las cobranzas
- Conciliaciones de las cobranzas.
- Fianza para los cobradores

EL FACTORING COMO PRINCIPAL MEDIDA DEL AREA DE CREDITOS PARA OTORGAR LIQUIDEZ.

Interpretando a Enríquez (2014)⁴; el contrato de factoring que también es conocido como contrato de factoraje, y se presenta como característica el que una empresa encarga a otra, normalmente un banco, para que se encargue de su facturación y cobranza, mediante la transmisión de sus créditos frente a terceros. El factoring está directamente relacionado con los servicios que un banco presta a sus clientes. El factoring es una técnica por medio de la cual, y sobre la base de un convenio establecido entre ciertas partes, un organismo especializado se encarga del cobro y de la concesión de créditos de las empresas que forman su clientela y de quienes toma sus derechos a su cargo, a medida que se van produciendo, sin posibilidad de recursos, y que si su cliente lo quiere, tiene la facultad de financiar toda su cartera de deudas.

⁴ Enríquez Caro Ricardo (2014) El contrato de factoring. Lima. UIGV.

El factoring moderno es un convenio continuo, mediante el cual una institución financiera asume las funciones de crédito y cobro de su cliente y compra sus facturas en el momento en que son extendidas, sin poder beneficiarse de un recurso contra él en caso de impago. Como consecuencia de estas relaciones, la sociedad de factoring asume otras obligaciones en beneficio de sus clientes. Dichas obligaciones son por lo general de naturaleza financiera o documental.

Por otro lado, para algunos tratadistas el factoring traducido al español es un anticipo sobre créditos de compraventa, que como tal es un negocio jurídico financiero tipo, típico nominado, bilateral, obligatorio, de prestaciones recíprocas, conmutativo y oneroso, por el cual la entidad financiera se obliga a adquirir durante un plazo todos los créditos provenientes de las ventas normales y constantes de su cliente hasta una suma determinada, asumiendo el riesgo de sus cobros, obligándose igualmente a darle asistencia técnica y administrativa, contra la prestación por parte del cliente de una comisión proporcional a las sumas que le anticipe la entidad financiera.

Las características resaltantes de los contratos de Factoring:

- 1) Bilateral: Nacen obligaciones para las dos partes contratantes; el factor se obliga a adquirir la cartera del cliente y a prestar los servicios complementarios pactados y el cliente a garantizar la existencia de crédito y pagar la remuneración por los servicios.
- 2) Consensual: EL consentimiento se da y perfecciona cuando los actos de voluntad del factor y cliente concuerdan en obligarse, el uno en realizar la compra de la cartera y el otro a pagar la remuneración por los servicios.
- 3) Oneroso: En razón a que ambas partes buscan un lucro recíproco.
- 4) Principal: Existe por sí mismo independientemente de otros contratos.
- 5) De ejecución sucesiva: Las prestaciones derivadas del contrato se desarrollan en forma estable, continúa.
- 6) Adhesión: La empresa de Factoring establece el clausulado general de contratación y el cliente solo tiene la potestad de aceptarlo o rechazarlo en forma íntegra sin posibilidades de negociación.

El contrato de factoring no es una simple cesión de créditos sino que usa de ese contrato para un tramo de su contenido, ya que el cliente debe ceder los créditos al factor, cesión que se realiza en propiedad. Ello obliga a dar cumplimiento a los recaudos formales de la cesión de derechos y es ahí donde está uno de los

obstáculos más serios para su difusión en los países donde no se encuentra reglamentada. Por lo general, a la financiación van incorporados otros servicios que el banco o factor se compromete a dar a cliente, lo que excede la figura tradicional de la cesión de créditos.

El contrato de factoring se diferencia también del contrato de descuento porque en éste se da la venta lisa y llana de los créditos provenientes de la actividad económica normal del cliente al banco. Este último asume el riesgo de la cobranza y desliga totalmente de responsabilidad al cliente, lo que no sucede con el descuento, donde el descontatario es responsable del efectivo cobro de los documentos descontados.

El factoring en suma es importante, puesto que es un mecanismo de financiación muy útil en la actividad económica, ya que hace posible que el empresario pueda cobrar al contado sus ventas a plazo, desligarse de todo lo concerniente a la cobranza de sus ventas, y poder gozar de las ventajas de un asesoramiento sobre ventas, marketing, informes sobre sus clientes, asuntos contables entre otros. De este modo la empresa se ve desligada de todo el proceso administrativo que sin duda encarece sus costos; por el contrario brinda la posibilidad de obtener dinero disponible para la empresa, superando la falta de liquidez, pues va acompañado generalmente con una operación de crédito, mediante la cual el factor paga al acreedor al contado, sin esperar al vencimiento de los créditos cedidos por este, lo cual supone un anticipo de fondos y una posibilidad de gestar el cobro.

Sin duda se trata de una institución de crédito y racionalización de la gestión administrativa de una empresa, que aporta importantes beneficios para los usuarios, estableciendo dentro de los principales la consolidación de los estados contables la información comercial, y el asesoramiento integral, así como la racionalización de la empresa y el financiamiento de las ventas.

Se ha mencionado que en el contrato de factoring existen dos sujetos, la empresa y el factor. La empresa es una persona natural o jurídica dedicada a la venta de bienes o la prestación de servicios de manera habitual, en cuyas actividades se generan una serie de créditos por el otorgamiento de facilidades de pago a sus clientes.

El factor, que según el reglamento de factoring debe ser una empresa del sistema financiero o una entidad autorizada por la superintendencia de banca y seguros (SBS) para realizar operaciones de factoring. Sin embargo, también es posible que

el factor no pertenezca al sistema financiero ni que cuente con la autorización de la SBS; ello no implica que no pueda celebrar un contrato el cual adquiere los créditos de una empresa, adelantándole el valor de los créditos y brindándole servicios de cobranza o manejo de cartera, pero estaríamos ante un contrato que no está sometido a las disposiciones del reglamento del factoring.

La mención hecha en líneas arriba respecto de los sujetos intervinientes en el factoring, hay quienes sostienen que son partes en el contrato de factoring los siguientes: i) El factor.- Es la empresa prestataria de los servicios de factoring y que, por lo general es una institución financiera; ii) El factorado. Es quien vende bienes o presta servicios a plazos a terceros; iii) Deudor cedido.- Es el cliente de la empresa factorada, adquiriente de los bienes o servicios ofrecidos por ésta.

En ocasiones el deudor cedido, puede ser también una empresa, circunstancia que da a la entidad de factoring una amplia posibilidad de ejercer un eficiente control de su situación económico- financiera.

Cabe resaltar que el deudor cedido no es parte en el contrato de factoring, sin embargo, algunos tratadistas lo incluyen como un sujeto indirecto de la relación contractual celebrada entre el factor y factorado.

Otros expertos también mencionan que el deudor cedido es un sujeto colateral, ya que deben ser notificados de la cesión del crédito, a fin de cancelar las facturas, esto no quiere decir que su consentimiento sea necesario para la validez del contrato.

En el contrato de factoring, el factor se encarga del manejo y control de las facturas, las cobra y las reembolsa. Financia sobre facturas y sobre inventarios, realiza estudios de mercado y selecciona clientes. Esta facultada para dar información comercial y estadística.

El cliente debe someter a consideración de la entidad financiera los pedidos y cuidar que las facturas que envíe aquélla se encuentren cubiertas general o específicamente por la entidad factor, debiendo garantizar la existencia del crédito, e, igualmente, debe notificar el factoraje a los deudores.

La empresa puede mejorar la rotación de su capital circulante, lo cual le ha de permitir un mayor volumen de ventas, sobre todo cuando el riesgo que significan los morosos e insolventes es asumido por la empresa de factoring que, además, según las modalidades, puede conceder anticipos de hasta el cien por ciento de la facturación.

La solvencia de los clientes del factorado es calculada por la empresa de factoring en forma global, y no con respecto a cada adquirente en particular. De este modo la empresa factorada puede incrementar su capacidad de concesión de crédito; e igualmente facilita la exploración a empresas que no tienen una adecuada estructura, o no pueden organizar un departamento de exportación complejo propio, así como para el supuesto de que el comprador del extranjero tenga dificultades para obtener créditos bancarios.

El costo de las operaciones de Factoring, es elevado, y muy variable en función de una serie de factores ya examinados. La sociedad de Factoring suele exigir la cesión global de la cartera de deudores, así como un volumen mínimo de operaciones que justifique, por lo menos, los trabajos iniciales de evaluación del riesgo. La sociedad de Factoring selecciona la cartera de deudores con la que quiere trabajar. No se suele admitir la cesión de créditos referidos a productos perecederos. Puede acarrear una mala imagen del vendedor de cara a sus clientes (por eso a veces se pacta el llamado “Factoring encubierto”). Obliga a la empresa a implantar una política de riesgos muy estricta, con la consiguiente pérdida de facturación. No permite financiar el 100% del importe de los créditos cedidos.

El contrato de factoring está regulado por el reglamento de factoring. Descuento y Empresas de factoring, aprobado mediante la resolución de la superintendencia de Banca y seguros N° 1021-98, en adelante el reglamento, de igual modo el artículo 221 de la Ley N° 26702- Ley General del sistema financiero y del sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, autoriza a las empresas del Sector Financiero a la realización de operaciones del factoring.

En los aspectos no regulados por su reglamento, el contrato de factoring se regula por las disposiciones relativas a la parte general de contratos, obligaciones y acto jurídico del Código Civil.

Se dictó el decreto de urgencia N° 049-2010 (22.06.2010), llamado “medidas extraordinarias para la promoción del financiamiento de MYPES”, a fin de que cuenten con liquidez para responder oportunamente al panorama comercial. En tal sentido, permite que las facturas por cobrar a plazos mayores a 30 días, puedan ser transferidas mediante una operación de factoring. Asimismo, la facultad a poder realizar factoring electrónico; dicho decreto de urgencia tendrá una duración de un año.

Además en nuestro país con la finalidad de que las Mypes puedan utilizar con mayor frecuencia este instrumento, entro en vigencia La Ley N° 29623, aprobada en diciembre del año 2010, la misma que proporciona el mecanismo adecuado para que la Mypes pudieran generar los ingresos que garantizaran su liquidez en plazos más cortos.

El contrato de factoring debe celebrarse por escrito. Según el reglamento, el documento debe contener, cuando menos la siguiente información: Nombre, razón o denominación social y domicilio de ambas partes. Identificación de los instrumentos que son objeto de factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos. Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago, así como la fecha pactada para el pago. Retribución correspondiente al factor de ser el caso. Responsabilidad de realizar la cobranza a los deudores. Momento a partir del cual el factor asume el riesgo crediticio de los deudores.

En el funcionamiento del factoring, el cliente se pone en contacto con un representante de negocios de la empresa que brinda el servicio de Factoring para solicitar dicho financiamiento. El cliente entrega sus facturas o títulos valores representativos de deuda al factor físicamente o electrónicamente, dependiendo de la modalidad del servicio que contrate. El factor recibe la información, la cual es procesada y evaluada por los funcionarios de la entidad. El factor aprueba la operación. Entonces, el Cliente y el Factor firman el “Contrato de Factoring”, en el cual se estipula que el primero cede al segundo sus títulos valores representativos de deuda para que se haga la cobranza respectiva, según la modalidad adoptada.

El cliente puede disponer del saldo de sus títulos por adelantado o a la fecha inicial de los mismos. Al vencimiento, el Factor se encarga de cobrar el monto de los instrumentos al deudor. Según lo acordado en el contrato, la empresa de Factoring puede o no asumir el riesgo de no pago por parte del Deudor, en cuyo caso el Cliente deberá asumir, los costos.

Existen diversas figuras que generan la terminación del contrato de factoring, entre las más importante, son:

El cumplimiento de las obligaciones por cada una de las partes, es decir, una vez que cada una de las partes culminó con sus prestaciones el contrato se extingue, a menos que se transfieran nuevos créditos o que se hubieran fijado un plazo en el contrato y este no hubiera llegado a su término.

Por incumplimiento de las obligaciones de una de las partes. En cuyo caso la parte afectada podrá solicitar la resolución del contrato y, si es necesario, la indemnización por los daños y perjuicios causados.

Por la alteración de las circunstancias que se tuvieron en cuenta al contratar y/o por quiebra de una de las partes.

Por haberse fijado un monto tope para la operación. Cuando el factor hubiera adquirido facturas por esa cantidad cesa su obligación de aceptar otras hasta tanto el cobro de algunas de ellas no hay producido una reducción en la suma de las facturas pendientes de cobranza. En realidad está más que una causal es una situación que determina la suspensión de la obligación del factor de aceptar nuevas facturas, salvo que se haya acordado que llegado a dicho tope el contrato concluya.

Puede operar la terminación del contrato por el mutuo acuerdo al que lleguen las partes, mediante el cual decidan poner fin a la operación.

Interpretando a Gonzáles (2013)⁵; el factoring o factoraje consiste en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles acerca de una empresa inmobiliaria, de prestación de servicios o de realización de obras, otorgando anticipos sobre sus créditos, asumiendo o no sus riesgos. Por medio del contrato de factoraje un comerciante o fabricante cede una factura u otro documento de crédito a una empresa de factoraje a cambio de un [[anticipo financiero] total o parcial. La empresa de factoraje deduce del importe del crédito comprado, la comisión, el interés y otros gastos. Las empresas de factoraje suelen ser bancos, cajas de ahorro u otras compañías especializadas. Además del anticipo financiero, la compañía de factoraje puede: i) Asumir el riesgo crediticio; ii) Asumir el riesgo de cambio, si la factura es en moneda extranjera; iii) Realizar la gestión de cobranza; iv) Realizar el cobro efectivo del crédito y asesorar a su propia compañía aseguradora; v) Asesorar al cliente sobre la salud financiera de los deudores

El factoraje suele ser utilizado por todas las empresas, pero especialmente por las pequeñas y medianas empresas (PYMES) para satisfacer sus necesidades de capital circulante, especialmente para tener acceso a préstamos bancarios es

⁵ Gonzáles Rosado, Marco Aurelio (2013) El factoring o factoraje. Madrid. Universidad Complutense de Madrid.

limitado. El factoraje es útil a las empresas que venden a grandes empresas con elevados niveles de solvencia crediticia.

Los orígenes del factoraje se remontan al siglo XVII. Debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas (principalmente textiles) que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos. El desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se agregaba la falta de información sobre el cliente. Con el tiempo los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y a realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses.

Desde esa época hasta el presente el negocio de factoraje en el mundo no ha dejado de crecer. Su tasa de crecimiento es de 8% anual en promedio, extendiéndose, a partir de 1960, a prácticamente todo el planeta. En la actualidad, el número de firmas de factoring operando son varias, convirtiendo así a esta forma de financiamiento en una de las fuentes de fondos de corto plazo más utilizadas por las empresas. Muchas empresas se financian hoy mediante la venta anual de más de facturas por miles de nuevos soles.

Si bien Estados Unidos fue pionero en este negocio, la mayor parte del factoraje se realiza actualmente en todo el mundo. Aunque la mayoría de los negocios de factoraje está concentrada en el factoraje doméstico, es decir, dentro del país, cada día va tomando más importancia el factoraje internacional o de exportación. El factoraje internacional es utilizado por exportadores o importadores que venden o compran en cuenta abierta o mediante documentos de pago en condiciones pactadas.

En el factoraje suelen participar tres partes: i) Vendedor, cliente o cedente; ii) Empresa de factoraje, factor o cesionario; iii) Deudor o cedido. En algunas modalidades de factoraje (principalmente en el factoraje de exportación) pueden participar otras partes, como compañías aseguradoras o terceros encargados de gestiones de cobranza.

Entre los tipos de factoraje se tiene:

- 1) Factoraje sin garantía o sin recurso. El factoraje sin recurso implica la compraventa de facturas por el 100% del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir la firma de avales o garantías de

ningún tipo. La empresa de factoring asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor;

- 2) Factoraje con garantía o con recurso. El factoraje con garantía o con recurso implica la compraventa de facturas, recibiendo el cliente un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas. Las empresas que desarrollan esta modalidad de factoraje no asumen el riesgo de incobrabilidad del deudor y, por ello, solicitan al cliente la firma de un vale, de un aval o de una fianza como garantía del adelanto recibido. El factoraje con recurso se asemeja a lo que comúnmente se conoce como cesión de crédito en garantía;
- 3) Factoraje doméstico. El factoraje doméstico es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro de un país;
- 4) Factoraje de exportación. El factoraje de exportación corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior. Habitualmente la compañía que realiza el factoraje se asegura la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra compañía de factoraje del país del importador;
- 5) Factoraje de importación. El factoraje de importación es el aseguramiento de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país. Es el complemento del factoraje de importación y suele incluir los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador;
- 6) Factoraje corporativo. El factoring corporativo es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La compañía de factoraje suele encargarse de realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas a cobrar o salarios;
- 7) Factoraje de créditos por ventas ya realizadas. El factoraje de créditos por ventas ya realizadas es la forma más habitual de factoraje. Los créditos adquiridos corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador;
- 8) Factoraje de créditos por ventas futuras. En algunas legislaciones se permite ceder créditos a cobrar de ventas a realizar. Esta modalidad suele ser habitual cuando existen flujos a compradores habituales o créditos a cobrar a tarjetas de crédito;
- 9) Factoraje al vencimiento o maturity factoring. Conocido como factoraje de "precio madurez", constituye una operación de servicio completo pero sin financiamiento.

El factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace;

- 10) Factoraje sin notificación o factoraje secreto. El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buenos ojo la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor;
- 11) Factoraje por intermedio o agency factoring. Es una variedad del factoraje de exportación y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas;
- 12) Factoraje "no revelado". Es un factoraje en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito (como por ejemplo el 80% del total cedido) con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga.

Las ventajas del factoring son las siguientes: i) Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes; ii) Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos; iii) Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado; iv) Saneamiento de la cartera de clientes; v) Permite recibir anticipos de los créditos cedidos; vi) Reduce el endeudamiento de la empresa contratante. No endeudamiento: Compra en firme y sin recurso; vii) Se puede comprar de contado obteniendo descuentos; viii) Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas; ix) Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes; x) Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener; xi) Reduce los costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización; xii) Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con los que no pierde poder adquisitivo; xiii) En caso del factoring internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de

pago más competitiva; xiv) Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza; xv) Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus Cuentas por Cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factorización en una fecha determinada, lo que da planeación del flujo de caja de la empresa.

Los inconvenientes son los siguientes: i) El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente; ii) No es una forma de financiamiento de largo plazo; iii) El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores; iv) El factor sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, importe y posibilidad de recuperación.

Según la Revista Actualidad Empresarial (2013)⁶; como parte del Plan de Estímulo Económico (PEE), la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) con apoyo del MEF y el Ministerio de la Producción (Produce) ha creado el programa Perú Factoring, éste tiene como propósito hacer que el crédito fluya y los proveedores de las grandes empresas no tengan que esperar entre 90 y 120 días para cobrar sus facturas. El factoring es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa. Es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial. En las operaciones de factoring intervienen tres sujetos, la empresa de factoring, denominada factor, puede ser un banco o empresa especializada, que se dedica a comprar facturas y otros títulos crediticios como, letras, pagarés, warrants. El cliente adherente, denominado factorado, es la persona natural o jurídica que como producto de sus ventas, mantiene una cartera de cuentas por cobrar, expresada en facturas y otros documentos. El deudor es la persona natural o jurídica que compra bienes al factorado, con el compromiso de cancelarla en un determinado plazo, contra la entrega de la factura.

⁶ Revista Actualidad Empresarial (2013) Factoring. Lima. Pacífico Editores.

Factoring electrónico o Perú Factoring es un programa mediante el cual las empresas proveedoras (micro, pequeñas y medianas) de las grandes compañías participantes contarán con mayor liquidez, podrán acudir a la plataforma electrónica de COFIDE, escoger un banco participante y descontar sus facturas de manera inmediata. Los bancos que adquieren estas facturas, adquieren los derechos de éstos documentos, los que podrán cobrar a las grandes firmas en la fecha de su vencimiento. Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Las condiciones son flexibles, porque: 1. Las grandes empresas públicas y privadas, registran los datos de las facturas de sus proveedores en la plataforma de COFIDE. 2. El proveedor elige las facturas que quiere descontar y se acerca a COFIDE. 3. COFIDE presenta las propuestas de tasas de descuento que proponen las entidades financieras. 4. Ud. elige la entidad financiera que descontará su factura. 5. La entidad financiera acepta el descuento, notifica a las empresas compradoras y solicita los recursos a COFIDE. 6. La entidad financiera cobra la factura a la fecha de su vencimiento, a la gran empresa.

Según indicó el gerente general del BBVA del Banco Continental, Eduardo Torres Llosa, la tasa de descuento para la compra de facturas varía entre un rango de 8% a 30% en soles, además acotó que la mayoría de operaciones de factoring se realiza en moneda local, debido a que gran cantidad de empresas pequeñas trabaja en moneda nacional. Lo que se busca, entre otras cosas, con este programa es obtener las ventajas o beneficios inherentes del factoring: Contar con flujo de caja en el corto plazo; Ahorro de tiempo y gastos, ya no es necesario perder tiempo en cobrar nuestras deudas; Incrementar disponibilidad de recursos a medida que se aumentan las ventas; Obtener descuentos por pronto-pago de sus proveedores; Protegerse contra el riesgo de crédito, ya que permite el traspaso total de los deudores y garantiza el cobro de las deudas; Reducir la cartera morosa; Simplifica la contabilidad, pues mediante el contrato de factoring se pasa a tener un solo cliente, que paga al contado; Mejorar la relación con sus clientes; Contar con clientes que pagan siempre puntual, pues es la empresa de factoring quien se encarga de la cobranza; Permite financiar el capital de trabajo, ya que permite contar con efectivo sin la necesidad de endeudamiento; Para las entidades financieras, representa una oportunidad para incrementar su participación en el mercado de factoring; Contar con flujo de caja en el corto plazo

Algunos de los inconvenientes del factoring, resulta ser el costo elevado, es decir, el tipo de interés es mayor que el de un descuento convencional. Esta postura podría cambiar y la tasa de descuento podría bajar algunos puntos porcentuales, según la competencia que se genere entre los bancos participantes. No cabe duda que con este programa se beneficiarán sobre todo aquellas MYPEs que no cuentan con líneas de crédito en instituciones financieras, ya que éstas al realizar varias operaciones, con el tiempo, podrán convertirse en sujetos de crédito y podrán conseguir facilidades de capital de trabajo o para inversión de mediano plazo. Por lo tanto, el propósito principal de Perú Factoring es promover el desarrollo y fortalecimiento del sector empresarial utilizando para ello una plataforma administrada por COFIDE.

2.2. INCREMENTO DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL

Interpretando a Armendáriz (2014)⁷; la liquidez empresarial, es una necesidad impostergable de toda empresa; todo se mueve con la liquidez; la liquidez es la sangre de una empresa; tampoco se puede tener exceso ni defecto de liquidez, tiene que ser la razonable, la que permita trabajar sin contratiempos.

La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos.

La liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por definición el activo con mayor liquidez es el dinero, es decir los billetes y monedas tienen una absoluta liquidez, de igual manera los depósitos bancarios a la vista, conocidos como dinero bancario, también gozan de absoluta liquidez y por tanto desde el punto de vista macroeconómico también son considerados dinero.

A título de ejemplo, un activo muy líquido es un depósito en un banco que su titular en cualquier momento puede acudir a la entidad y retirar el mismo o incluso también puede hacerlo a través de un cajero automático. Por el contrario un bien o activo poco líquido puede ser un inmueble en el que desde que se toma la decisión de venderlo o transformarlo en dinero hasta que efectivamente se obtiene el dinero por su venta puede haber transcurrido un tiempo prolongado.

En general la liquidez de un activo es contrapuesta a la rentabilidad que ofrece el mismo, de manera que es probable que un activo muy líquido ofrezca una rentabilidad pequeña.

Un activo líquido tiene algunas o varias de las siguientes características: (1) puede ser vendido rápidamente, (2) con una mínima pérdida de valor, (3) en cualquier

⁷ Armendáriz De Los Heros, Juliet (2014) Liquidez empresarial. Lima ULIMA.

momento. La característica esencial de un mercado líquido es que en todo momento hay dispuestos compradores y vendedores.

La liquidez en la empresa requiere una atención especial en las épocas en las que el crédito bancario es escaso. El análisis financiero proporciona fórmulas sencillas para medir el grado de liquidez de la empresa, que siempre habrá de guardar una estrecha relación con su cifra de deudas a corto plazo. El ratio de “liquidez inmediata”, calculado como Efectivo y equivalentes de efectivo / Pasivo Circulante es una medida sencilla de poner en relación el efectivo de la empresa con las deudas cuyo pago habrá de acometer a lo largo del siguiente año.

Por otra parte, el “fondo de maniobra” es una medida de la liquidez general de la empresa, que pone en relación todos los activos líquidos de ésta (no solamente el efectivo y equivalentes de efectivo, sino también los créditos concedidos a clientes y las mercancías) con las deudas que ha de pagar en el próximo año.

Interpretando a Hernández (2014)⁸; la liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos.

La liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por definición el activo con mayor liquidez es el dinero, es decir los billetes y monedas tienen una absoluta liquidez, de igual manera los depósitos bancarios a la vista, conocidos como dinero bancario, también gozan de absoluta liquidez y por tanto desde el punto de vista macroeconómico también son considerados dinero.

⁸ Hernández Celis, Domingo (2014) Finanzas corporativas. Lima USMP.

A título de ejemplo, un activo muy líquido es un depósito en un banco que su titular en cualquier momento puede acudir a la entidad y retirar el mismo o incluso también puede hacerlo a través de un cajero automático. Por el contrario un bien o activo poco líquido puede ser un inmueble en el que desde que se toma la decisión de venderlo o transformarlo en dinero hasta que efectivamente se obtiene el dinero por su venta puede haber transcurrido un tiempo prolongado.

En general la liquidez de un activo es contrapuesta a la rentabilidad que ofrece el mismo, de manera que es probable que un activo muy líquido ofrezca una rentabilidad pequeña.

Un activo líquido tiene algunas o varias de las siguientes características: (1) puede ser vendido rápidamente, (2) con una mínima pérdida de valor, (3) en cualquier momento. La característica esencial de un mercado líquido es que en todo momento hay dispuestos compradores y vendedores.

La liquidez en la empresa requiere una atención especial en las épocas en las que el crédito bancario es escaso. El análisis financiero proporciona fórmulas sencillas para medir el grado de liquidez de la empresa, que siempre habrá de guardar una estrecha relación con su cifra de deudas a corto plazo. El ratio de “liquidez inmediata”, calculado como Efectivo y equivalentes de efectivo / Pasivo Circulante es una medida sencilla de poner en relación el efectivo de la empresa con las deudas cuyo pago habrá de acometer a lo largo del siguiente año.

Por otra parte, el “fondo de maniobra” es una medida de la liquidez general de la empresa, que pone en relación todos los activos líquidos de ésta (no solamente el efectivo y equivalentes de efectivo, sino también los créditos concedidos a clientes y las mercancías) con las deudas que ha de pagar en el próximo año.

Interpretando a Rodríguez (2014)⁹; en economía, la liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por definición el activo con mayor liquidez es el dinero, es decir los billetes y monedas tienen una absoluta liquidez, de igual manera los depósitos bancarios a la vista, conocidos como dinero bancario, también gozan

⁹ Rodríguez Pachas, Carolina (2014) Economía, finanzas y administración de empresas. Lima. USMP.

de absoluta liquidez y por tanto desde el punto de vista macroeconómico también son considerados dinero.

A título de ejemplo, un activo muy líquido es un depósito en un banco cuyo titular en cualquier momento puede acudir a la entidad y retirar el mismo o incluso también puede hacerlo a través de un cajero automático. Por el contrario un bien o activo poco líquido puede ser un inmueble en el que desde que se toma la decisión de venderlo o transformarlo en dinero hasta que efectivamente se obtiene el dinero por su venta puede haber transcurrido un tiempo prolongado.

En general la liquidez de un activo es contrapuesta a la rentabilidad que ofrece el mismo, de manera que es probable que un activo muy líquido ofrezca una rentabilidad pequeña.

Un activo líquido tiene algunas o varias de las siguientes características: (1) puede ser vendido rápidamente, (2) con una mínima pérdida de valor, (3) en cualquier momento. La característica esencial de un mercado líquido es que en todo momento hay dispuestos compradores y vendedores.

La liquidez en la empresa requiere una atención especial en las épocas en las que el crédito bancario es escaso. El análisis financiero proporciona fórmulas sencillas para medir el grado de liquidez de la empresa, que siempre habrá de guardar una estrecha relación con su cifra de deudas a corto plazo. La relación de “liquidez inmediata”, calculado como $\text{Tesorería} / \text{Pasivo Circulante}$ es una medida sencilla de poner en relación el efectivo de la empresa con las deudas cuyo pago habrá de acometer a lo largo del siguiente año. Por otra parte, el “fondo de maniobra” es una medida de la liquidez general de la empresa, que pone en relación todos los activos líquidos de ésta (no solamente la tesorería, sino también los créditos concedidos a clientes y las mercancías) con las deudas que ha de pagar en el próximo año. [1]

También podemos definir la liquidez como la facilidad de que algo sea intercambiado por productos y servicios, siendo efectivamente el dinero el elemento con mayor liquidez. Una moneda sólida no debería presentar ningún inconveniente en ser cambiada por productos y servicios, a pesar de que la moneda en si no tenga valor intrínseco. Sin embargo, la moneda que sufre de inflación excesiva o incluso peor de una hiperinflación, presentaría cierta falta de liquidez al grado de el cese de la utilización de dicha moneda por parte de la población, el uso de monedas extranjeras con mayor solidez o bien el uso del trueque, en este caso vemos como el dinero no siempre es totalmente líquido debido a que no tiene ningún valor

intrínseco, su valor se basa totalmente en la confianza del usuario tanto en la moneda como en el gobierno que la emite así como en el sistema financiero.

La liquidez en el mundo de las Finanzas Corporativas corresponde al Capital de Trabajo Neto = Activos corrientes - Pasivos corrientes, es un concepto de causación, es decir se registran las transacciones correspondientes en el momento de su perfeccionamiento y es la capacidad de cubrir las obligaciones de corto plazo con los activos corrientes: Caja, Bancos, Cuentas por Cobrar, Inventarios e inversiones de corto plazo. La liquidez NO es Tesorería! La Tesorería comprende: Dinero en Caja, Saldos en Bancos y las inversiones de corto plazo que pueden convertirse en dinero de inmediato.

Uno de los problemas más importantes que los bancos e instituciones financieras deben resolver a diario es calcular cuánto dinero deben mantener en efectivo para pagar todas sus obligaciones a tiempo, las cuales provienen, en su mayoría, de la recuperación de la cartera de sus proveedores de fondos, que son quienes han entregado recursos a la IFI (Institución financiera de Intermediación), la cual debe devolverlos, ya sea al final del término de un depósito a plazo, o cuando el cliente de una cuenta de ahorro o corriente los requiera.

Dado que el negocio de las IFIs es prestar dinero, aquellas van a tratar de colocar la mayoría del dinero que administran, puesto que si mantienen demasiados recursos en caja para hacer pagos o devolver depósitos, estarían perdiendo la oportunidad de ganar dinero, pero si mantienen muy poco, podrían no tener la capacidad de hacer todos sus pagos y quedarían ilíquidos.

La iliquidez es muy distinta de la insolvencia, puesto que una IFI insolvente ha perdido su capital, mientras que una IFI ilíquida, en principio, no tiene recursos en efectivo para saldar sus obligaciones. Sin embargo, si una IFI tiene problemas de liquidez usualmente tratará de vender sus inversiones o parte de su cartera de créditos para obtener efectivo rápidamente, incluso afrontando pérdidas al hacerlo, por lo que la liquidez mal administrada puede conducir a la insolvencia. Este peligro es conocido como Riesgo de Liquidez.

Para mitigar este riesgo, las IFIs realizan permanentemente cálculos que les permitan establecer las fechas y montos del dinero que van a necesitar para sus obligaciones y del dinero que van a recibir por depósitos y repagos de los préstamos concedidos. Cuando los montos o las fechas no coinciden, se dice que la IFI está “descalzada”.

El descalce e iliquidez de una IFI podría implicar la percepción de sus clientes de que ella es insolvente y ello conduce usualmente a corridas de depósitos, las cuales pueden ser contagiadas a otras entidades que dependen de los pagos de la IFI descalzada y que pueden igualmente quedar ilíquidas, generando efectos de bola de nieve que pueden afectar la estabilidad del sistema financiero de un país.

Por este motivo, los supervisores bancarios en todo el mundo vigilan permanentemente la liquidez de las IFIs, para establecer tempranamente si alguna entidad requiere ser intervenida y evitar dichos efectos.

Interpretando a Rospigliosi (2014)¹⁰; la liquidez empresarial puede ser tratada desde diferentes ópticas, para algunos es buena, para otros es mala; para otros es momentánea, para otros debe ser permanente; para algunos solo puede ser histórica, para otros se puede determinar futuramente. En economía, la liquidez representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. Por definición el activo con mayor liquidez es el dinero, es decir los billetes y monedas tienen una absoluta liquidez, de igual manera los depósitos bancarios a la vista, conocidos como dinero bancario, también gozan de absoluta liquidez y por tanto desde el punto de vista macroeconómico también son considerados dinero.

A título de ejemplo, un activo muy líquido es un depósito en un banco cuyo titular en cualquier momento puede acudir a la entidad y retirar el mismo o incluso también puede hacerlo a través de un cajero automático. Por el contrario un bien o activo poco líquido puede ser un inmueble en el que desde que se toma la decisión de venderlo o transformarlo en dinero hasta que efectivamente se obtiene el dinero por su venta puede haber transcurrido un tiempo prolongado.

En general la liquidez de un activo es contrapuesta a la rentabilidad que ofrece el mismo, de manera que es probable que un activo muy líquido ofrezca una rentabilidad pequeña.

Un activo líquido tiene algunas o varias de las siguientes características: (1) puede ser vendido rápidamente, (2) con una mínima pérdida de valor, (3) en cualquier

¹⁰ Rospigliosi Rodríguez, Mariela (2014) Finanzas empresariales. Lima. ULIMA.

momento. La característica esencial de un mercado líquido es que en todo momento hay dispuestos compradores y vendedores.

La liquidez en la empresa requiere una atención especial en las épocas en las que el crédito bancario es escaso. El análisis financiero proporciona fórmulas sencillas para medir el grado de liquidez de la empresa, que siempre habrá de guardar una estrecha relación con su cifra de deudas a corto plazo. La relación de “liquidez inmediata”, calculado como $\text{Tesorería} / \text{Pasivo Circulante}$ es una medida sencilla de poner en relación el efectivo de la empresa con las deudas cuyo pago habrá de acometer a lo largo del siguiente año. Por otra parte, el “fondo de maniobra” es una medida de la liquidez general de la empresa, que pone en relación todos los activos líquidos de ésta (no solamente la tesorería, sino también los créditos concedidos a clientes y las mercancías) con las deudas que ha de pagar en el próximo año. [1]

También podemos definir la liquidez como la facilidad de que algo sea intercambiado por productos y servicios, siendo efectivamente el dinero el elemento con mayor liquidez. Una moneda sólida no debería presentar ningún inconveniente en ser cambiada por productos y servicios, a pesar de que la moneda en si no tenga valor intrínseco. Sin embargo, la moneda que sufre de inflación excesiva o incluso peor de una hiperinflación, presentaría cierta falta de liquidez al grado de el cese de la utilización de dicha moneda por parte de la población, el uso de monedas extranjeras con mayor solidez o bien el uso del trueque, en este caso vemos como el dinero no siempre es totalmente líquido debido a que no tiene ningún valor intrínseco, su valor se basa totalmente en la confianza del usuario tanto en la moneda como en el gobierno que la emite así como en el sistema financiero.

La liquidez en el mundo de las Finanzas Corporativas corresponde al Capital de Trabajo Neto = $\text{Activos corrientes} - \text{Pasivos corrientes}$, es un concepto de causación, es decir se registran las transacciones correspondientes en el momento de su perfeccionamiento y es la capacidad de cubrir las obligaciones de corto plazo con los activos corrientes: Caja, Bancos, Cuentas por Cobrar, Inventarios e inversiones de corto plazo. La liquidez NO es Tesorería! La Tesorería comprende: Dinero en Caja, Saldos en Bancos y las inversiones de corto plazo que pueden convertirse en dinero de inmediato.

Riesgo de liquidez:

Interpretando a Rosas (2014)¹¹; liquidez es dinero y el dinero es de alto riesgo para quien lo reciba, o entrega, o custodia, para todos. El dinero como tal es tentador, sea mucho o sea poco, es tentador de una u otra forma; porque todos lo quieren, nadie lo ignora; el dinero no se puede dejar por allí, requiere sus cuidados. Uno de los problemas más importantes que los bancos e instituciones financieras deben resolver a diario es calcular cuánto dinero deben mantener en efectivo para pagar todas sus obligaciones a tiempo, las cuales provienen, en su mayoría, de la recuperación de la cartera de sus proveedores de fondos, que son quienes han entregado recursos a la IFI (Institución financiera de Intermediación), la cual debe devolverlos, ya sea al final del término de un depósito a plazo, o cuando el cliente de una cuenta de ahorro o corriente los requiera.

¹¹ Rosas Perales, Eriberto (2014) Finanzas empresariales. Lima. USMP.

2.3. EMPRESA INVERSIONES DOMINGO SAC

2.3.1. ASPECTO ORGANIZATIVO Y ADMINISTRATIVO

La Administración es un arte cuando interviene los conocimientos empíricos. Sin embargo, cuando se utiliza conocimiento organizado, y se sustenta la práctica con técnicas, se denomina Ciencia. Las técnicas son esencialmente formas de hacer las cosas, métodos para lograr un determinado resultado con mayor eficacia y eficiencia. A partir de estos conceptos nace el **Proceso Administrativo**, con elementos de la función de Administración que Fayol definiera en su tiempo como: Prever, Organizar, Comandar, Coordinar y Controlar. Dentro de la línea propuesta por Fayol, los autores Clásicos y neoclásicos adoptan el **Proceso Administrativo** como núcleo de su teoría; con sus Cuatro Elementos: Planificar, Organizar, Dirigir y Controlar.

Autores como Urwick define el **proceso administrativo** como las funciones del administrador, con siete (7) elementos que se detallan a continuación:

1. Investigación
2. Planificación
3. Coordinación
4. Control
5. Previsión
6. Organización
7. Comando

Koontz y O'Donnell define el **Proceso Administrativo** con cinco (5) elementos:

1. Planificación
2. Designación de Personal
3. Control
4. Organización
5. Dirección

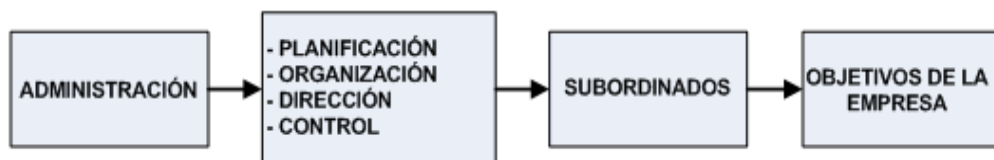
Miner define el **Proceso Administrativo** con cinco (5) elementos:

1. Planificación
2. Organización
3. Dirección
4. Coordinación
5. Control

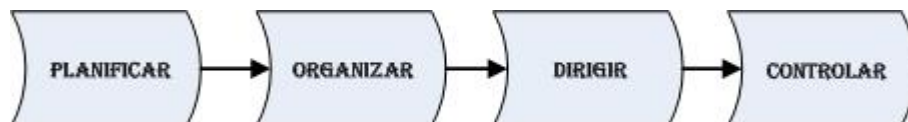
La Administración es la principal actividad que marca una diferencia en el grado que las Organizaciones le sirven a las personas que afectan.

El éxito que puede tener la Organización al alcanzar sus objetivos y también al satisfacer sus obligaciones sociales depende en gran medida, de sus gerentes. Si los gerentes realizan debidamente su trabajo, es probable que la organización alcance sus metas, por lo tanto se puede decir que el Desempeño Gerencial se mide de acuerdo al grado en que los gerentes cumplen la secuencia del **Proceso Administrativo**, logrando una Estructura Organizacional que la diferencia de otras Organizaciones.

I. Chiavenato en su libro Fundamentos de Administración, organiza el **Proceso Administrativo** de la siguiente manera.



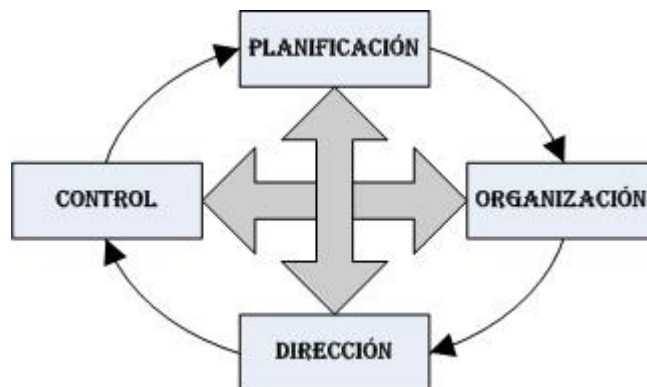
Las Funciones del Administrador, como un proceso sistemático; se entiende de la siguiente manera:



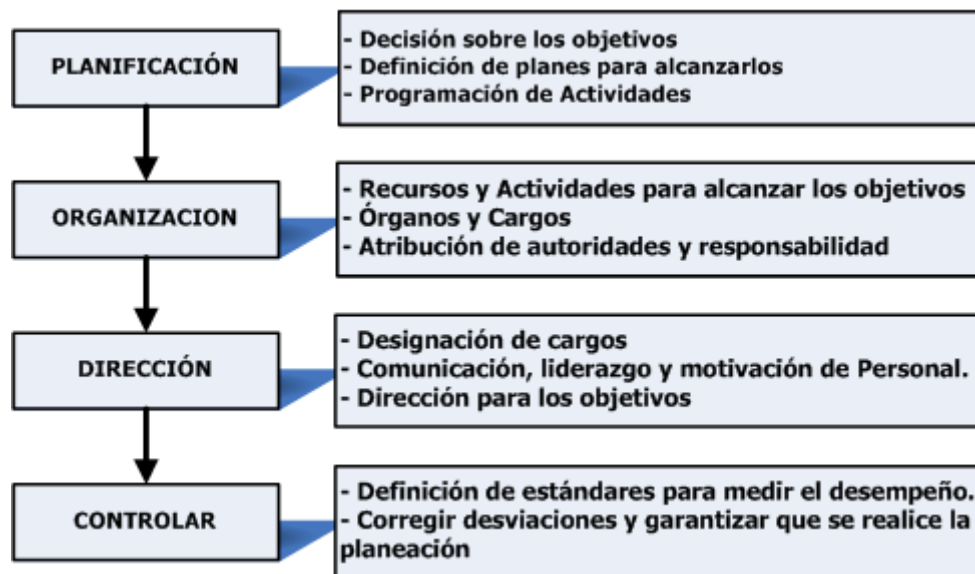
El Desempeño de las funciones constituye el llamado ciclo administrativo, como se observa a continuación:



Las funciones del administrador, es decir el **proceso administrativo** no solo conforman una secuencia cíclica, pues se encuentran relacionadas en una interacción dinámica, por lo tanto. El **Proceso Administrativo** es cíclico, dinámico e interactivo, como se muestra en el siguiente gráfico:



Las funciones Administrativas en un enfoque sistémico conforman el proceso administrativo, cuando se consideran aisladamente los elementos Planificación, Organización, Dirección y Control, son solo **funciones administrativas**, cuando se consideran estos cuatro elementos (Planificar, Organizar, Dirigir y Controlar) en un enfoque global de interacción para alcanzar objetivos, forman el **Proceso Administrativo**.



Fuente: Introducción a la Teoría General de la Administración. Autor: I. Chiavenato.

Según el libro Administración una perspectiva global de los autores Harold Koontz y Heinz Weihrick, las funciones del administrador son: Planificación, Organización, Dirección y Control que conforman el **Proceso Administrativo** cuando se las considera desde el punto de vista sistémico. Fayol señala que estos elementos se aplican en negocios, organizaciones políticas, religiosas, filantrópicas y militares.

PRINCIPIOS DE LA EMPRESA:

La empresa INVERSIONES DOMINGO SAC sienta sus bases en los siguientes principios:

- 1) **EFICIENCIA.**- Este principio es perseguido por cada trabajador, tratando que los procesos administrativos, comerciales y operativos de la empresa, con el propósito de demostrar que con el uso óptimo de los recursos financieros, humanos, materiales y tecnológicos que se dispone se puede conseguir las metas, objetivos propuestos, disminuyendo los costos para la empresa.
- 2) **EFICACIA.**- El alcance de los objetivos en todo tipo de actividad, es decir la eficacia es medida por el cumplimiento de metas y objetivos propuestos.

- 3) **IGUALDAD.-** Principio que fomenta el trato justo y equitativo a todos los colaboradores de la empresa.
- 4) **LEGALIDAD.-** Principio orientado al cumplimiento de leyes, políticas y normas bajo las cuales la empresa desarrolla sus actividades.
- 5) **TRANSPARENCIA.-** Principio fundamental que permite el actuar del personal con la verdad y sin la mentira en todos los niveles estructurales de la empresa.
- 6) **RESPECTO.-** Orientado a la buena convivencia basada en el respeto mutuo entre todo el personal que labora en la empresa
- 7) **CUMPLIMIENTO.-** Es un principio direccionado a que el personal se sienta comprometido con la sociedad y clientes cumpliendo responsablemente con sus compromisos en las condiciones y pactos adquiridos.
- 8) **PRODUCTIVIDAD.-** Es un principio básico en la empresa para lograr mantenerse sobre la competencia, mediante la mayor capacidad comercializadora concatenada con una nueva visión administrativa y organizativa, generando nuevos niveles de productividad.
- 9) **TRABAJO EN EQUIPO.-** Es un principio que busca la permanente coordinación de los directivos, funcionarios y trabajadores de la empresa.

VALORES:

Para la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC, los valores son los integrantes de una doctrina corporativa; que impulsa a las acciones positivas de cada colaborador de la empresa.

- 1) **EFICIENCIA.-** Este principio es perseguido por cada trabajador, tratando que los procesos administrativos, comerciales y operativos de la empresa, con el propósito de demostrar que con el uso óptimo de los recursos financieros,

humanos, materiales y tecnológicos que se dispone se puede conseguir las metas, objetivos propuestos, disminuyendo los costos para la empresa.

- 2) **EFICACIA.-** El alcance de los objetivos en todo tipo de actividad, es decir la eficacia es medida por el cumplimiento de metas y objetivos propuestos.
- 3) **AMISTAD.-** Para la empresa entre compañeros de trabajo es importante, estimula un ambiente laboral favorable y agradable.
- 4) **CORDIALIDAD.-** Es un valor que se demuestra en gran parte del personal de la empresa, hacia los Clientes, proveedores, y compañeros, generalizando un ambiente de tranquilidad.
- 5) **CONFIANZA.-** Es un valor en la cual cada integrante de la empresa, delega, autoriza, maneja y socializa decisiones inherentes a cada cargo.
- 6) **COMPROMISO.-** Cada persona que ingresa al grupo humano de la empresa se plantea por si sola un compromiso de cumplimiento voluntario de sus tareas y obligaciones garantizando a la empresa y a sus compañeros calidad en todas sus actividades.
- 7) **SOLIDARIDAD.-** Es un valor mediante el cual la gerencia busca fomentar la ayuda en momentos difíciles tanto a nivel personal como profesional, generando altos niveles de remuneración espiritual de compañerismo y de colaboración.
- 8) **ÉTICA.-** Conjugan los principios y valores en la búsqueda de un comportamiento moral de acuerdo a las costumbres de la sociedad y de la organización.
- 9) **MORAL.-** Es uno de los valores más generalizados en la sociedad pues constituye la normalización y regularización de las actividades que fomentan una buena convivencia.

10)**HONESTIDAD.-** Se refleja en el desenvolvimiento de actividades principalmente de mucha responsabilidad donde ni las mayores tentaciones podrán quebrantar un comportamiento personal y honesto de los trabajadores.

11)**PARTICIPACIÓN.-** Fomentar un ambiente favorable creado por los principios y valores descritos, se espera que cada persona sienta confianza para alzar su voz y plantear sus ideas generando así un talento humano activo y participante de la toma de decisiones.

12)**RESPONSABILIDAD.-** A través de la obligación de mantener en orden el trabajo que tiene el personal de la empresa que cumplir, dando muchas cuotas de gran entrega en cumplimiento cabal de su trabajo.

13)**DISCIPLINA.-** Es uno de los valores importantísimos todo trabajador disciplinado cumple con absoluta responsabilidad obteniendo buenos resultados en la labor que desarrolla.

MISIÓN DE LA EMPRESA INVERSIONES DOMINGO SAC:

“Somos una empresa que vende productos de calidad”

VISIÓN INVERSIONES DOMINGO SAC:

“Ser una empresa con amplia cobertura nacional en la comercialización de productos”

OBJETIVOS DE LA EMPRESA INVERSIONES DOMINGO SAC:

a) OBJETIVO GENERAL

Generar altos ingresos y reducir costos y gastos.

b) OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- (1) Establecer políticas de calidad que garanticen la permanencia y fidelidad de clientes.
- (2) Implementar un sistema de capacitación integrando personal e innovación tecnológica continua que permita a la empresa estar a la vanguardia de la fabricación y comercialización de productos.
- (3) Fomentar relaciones comerciales estratégicas y duraderas con proveedores a nivel local, nacional e internacional, para reducir costos y tiempos de abastecimiento.
- (4) Actualizar anualmente la capacidad de generación de rentabilidad para modificación o permanencia de planes de crecimiento.
- (5) Consignar los recursos necesarios para el levantamiento, actualización y mejoramiento de procesos de comercialización, diferenciando por producto final esperado.
- (6) Disminuir el tiempo y los costos de producción y comercialización de la empresa mediante un control exhaustivo de los procesos y procedimientos.

POLÍTICAS DE INVERSIONES DOMINGO SAC:

Se entiende como políticas las normas y directivas internas, bajo las que se maneja la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC, de entre las que, guiadas por objetivos, se tiene las siguientes:

- 1) Garantizar la calidad de los productos producidos y despachados mediante documentos escritos originados por un trabajo de trazabilidad y análisis preestablecidos en las políticas de calidad mediante el departamento especializado dirigido de manera personalizada a cada cliente.

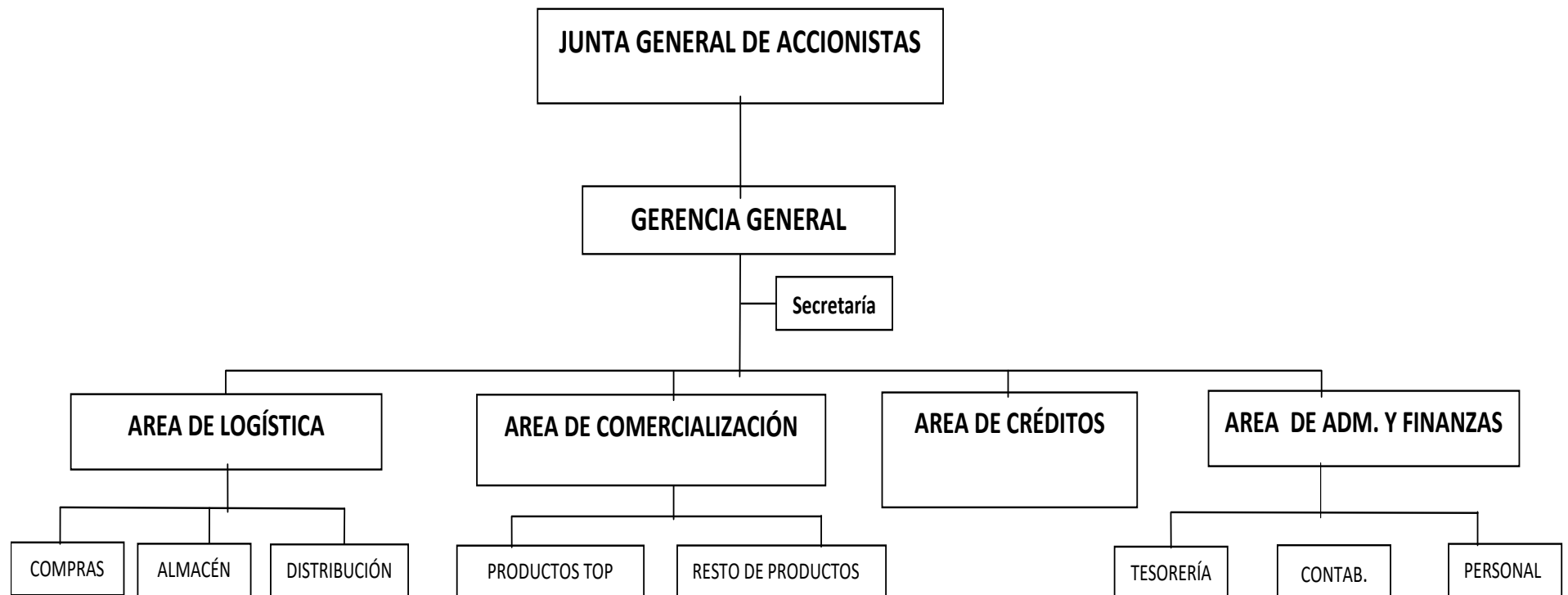
- 2) Medir y comparar con índices, la aplicación de buenas prácticas de comercialización con el fin de facilitar la certificación en normas de procesos y calidad.
- 3) Mantener al día el proceso de la información sobre comercialización.
- 4) Realizar mensualmente el control de inventarios para actualización de niveles de stocks mínimos en base a la planificación de logística.
- 5) Garantizar el abastecimiento de mercaderías a través de compras y negociaciones transparentes y planificadas.
- 6) Ampliar el nivel de cobertura de ventas, mediante la apertura de oficinas y/o sucursales.

MEDIDAS DE INVERSIONES DOMINGO SAC:

La empresa, considera las siguientes Medidas:

- 1) Aplicar paulatinamente mejores controles por procesos para la determinación de costos, con el fin de brindar las variables necesarias a ventas para el establecimiento y actualización de precios.
- 2) Diseño de medidas estrictas para el otorgamiento de créditos.
- 3) Diseño de medidas estrictas para la cobranza de las deudas de los clientes
- 4) Manejo óptimo de los créditos de la empresa

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA:



2.3.2. ASPECTO TRIBUTARIO DE LA EMPRESA

CÓDIGO TRIBUTARIO:

Interpretando a Ramírez (2013)¹²; todos los agentes económicos tienen obligaciones tributarias formales y sustanciales que deben cumplir. A continuación se presentan los principales aspectos.

La obligación tributaria formal y sustancial es el vínculo entre el acreedor y el deudor tributario, establecido por ley. La obligación tributaria formal tiene por objeto el cumplimiento de algún trámite documentario físico o virtual; en cambio la obligación tributaria sustancial tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, es decir el pago, siendo exigible coactivamente.

La obligación tributaria nace cuando se realiza el hecho previsto en la ley, como generador de dicha obligación.

La obligación tributaria es exigible:

1. Cuando deba ser determinada por el deudor tributario, desde el día siguiente al vencimiento del plazo fijado por Ley o reglamento y, a falta de este plazo, a partir del décimo sexto día del mes siguiente al nacimiento de la obligación. Tratándose de tributos administrados por la SUNAT, desde el día siguiente al vencimiento del plazo fijado en el Artículo 29º de este Código o en la oportunidad prevista en las normas especiales en el supuesto contemplado en el inciso e) de dicho artículo.
2. Cuando deba ser determinada por la Administración Tributaria, desde el día siguiente al vencimiento del plazo para el pago que figure en la resolución que contenga la determinación de la deuda tributaria. A falta de este plazo, a partir del décimo sexto día siguiente al de su notificación.

ACREEDOR TRIBUTARIO

Interpretando a Arístides (2013)¹³; acreedor tributario es aquél en favor del cual debe realizarse la prestación tributaria.

¹² Ramírez Solano, Andrés (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

¹³ Ibídem.

El Gobierno Central, los Gobiernos Regionales y los Gobiernos Locales, son acreedores de la obligación tributaria, así como las entidades de derecho público con personería jurídica propia, cuando la ley les asigne esa calidad expresamente.

Cuando varias entidades públicas sean acreedores tributarios de un mismo deudor y la suma no alcance a cubrir la totalidad de la deuda tributaria, el Gobierno Central, los Gobiernos Regionales, los Gobiernos Locales y las entidades de derecho público con personería jurídica propia concurrirán en forma proporcional a sus respectivas acreencias.

Las deudas por tributos gozan de privilegio general sobre todos los bienes del deudor tributario y tendrán prelación sobre las demás obligaciones en cuanto concurren con acreedores cuyos créditos no sean por el pago de remuneraciones y beneficios sociales adeudados a los trabajadores; las aportaciones impagas al Sistema Privado de Administración de Fondos de Pensiones y al Sistema Nacional de Pensiones, y los intereses y gastos que por tales conceptos pudieran devengarse; alimentos; e hipoteca o cualquier otro derecho real inscrito en el correspondiente Registro.

Deudor tributario es la persona obligada al cumplimiento de la prestación tributaria como contribuyente o responsable.

Contribuyente es aquél que realiza, o respecto del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria.

Responsable es aquél que, sin tener la condición de contribuyente, debe cumplir la obligación atribuida a éste.

CAPACIDAD TRIBUTARIA

Interpretando a Ramírez (2013)¹⁴; tienen capacidad tributaria las personas naturales o jurídicas, comunidades de bienes, patrimonios, sucesiones indivisas, fideicomisos, sociedades de hecho, sociedades conyugales u otros entes colectivos, aunque estén limitados o carezcan de capacidad o personalidad jurídica según el derecho privado o público, siempre que la Ley le atribuya la calidad de sujetos de derechos y obligaciones tributarias.

¹⁴ Ramírez Solano, Andrés (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.

La representación de los sujetos que carezcan de personería jurídica, corresponderá a sus integrantes, administradores o representantes legales o designados. Tratándose de personas naturales que carezcan de capacidad jurídica para obrar, actuarán sus representantes legales o judiciales.

Las personas o entidades sujetas a obligaciones tributarias podrán cumplirlas por sí mismas o por medio de sus representantes.

Para presentar declaraciones y escritos, acceder a información de terceros independientes utilizados como comparables en virtud a las normas de precios de transferencia, interponer medios impugnatorios o recursos administrativos, desistirse o renunciar a derechos, la persona que actúe en nombre del titular deberá acreditar su representación mediante poder por documento público o privado con firma legalizada notarialmente o por fedatario designado por la Administración Tributaria o, de acuerdo a lo previsto en las normas que otorgan dichas facultades, según corresponda.

Los representados están sujetos al cumplimiento de las obligaciones tributarias derivadas de la actuación de sus representantes.

La obligación tributaria se transmite a los sucesores y demás adquirentes a título universal. En caso de herencia la responsabilidad está limitada al valor de los bienes y derechos que se reciba.

Los actos o convenios por los que el deudor tributario transmite su obligación tributaria a un tercero, carecen de eficacia frente a la Administración Tributaria.

Interpretando a Arístides (2013)¹⁵; La obligación tributaria se extingue por los siguientes medios:

1. Pago.
2. Compensación.
3. Condonación.
4. Consolidación.
5. Resolución de la Administración Tributaria sobre deudas de cobranza dudosa o de recuperación onerosa.
6. Otros que se establezcan por leyes especiales.

¹⁵ Ibídem.

La Administración Tributaria exigirá el pago de la deuda tributaria que está constituida por el tributo, las multas y los intereses. Los intereses comprenden:

1. El interés moratorio por el pago extemporáneo del tributo a que se refiere el Artículo 33°;
2. El interés moratorio aplicable a las multas a que se refiere el Artículo 181°; y,
3. El interés por aplazamiento y/o fraccionamiento de pago previsto en el Artículo 36°.

El pago de la deuda tributaria se realizará en moneda nacional. Para efectuar el pago se podrán utilizar los siguientes medios:

- a) Dinero en efectivo;
- b) Cheques;
- c) Notas de Crédito Negociables;
- d) Débito en cuenta corriente o de ahorros;
- e) Tarjeta de crédito; y,
- f) Otros medios que la Administración Tributaria apruebe.

Este aspecto tiene su base en la Constitución Política del Estado; código Tributario, Leyes tributarias, Reglamentos de las leyes tributarias y Directivas de la SUNAT. A continuación se detallan los principales tributos que inciden en las operaciones de la empresa.

IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS:

Este tributo es aplicable a la empresa tanto en sus ventas como en sus compras de medicamentos.

Según Urbano (2013)¹⁶; el Impuesto General a las Ventas grava la venta de bienes, la prestación de servicios y otras actividades empresariales.

SUJETOS DEL IMPUESTO:

La empresa es sujeto del Impuesto en calidad de contribuyente.

¹⁶ Urbano González, Orlando (2013) Tributación empresarial. Lima. Pacífico Editores.

El Impuesto a pagar se determina mensualmente deduciendo del Impuesto Bruto de cada período el crédito fiscal, determinado de acuerdo a lo previsto en las normas correspondientes.

El Impuesto Bruto correspondiente a cada operación gravada es el monto resultante de aplicar la tasa del Impuesto sobre la base imponible. El Impuesto Bruto correspondiente al contribuyente por cada período tributario, es la suma de los Impuestos Brutos determinados conforme al párrafo precedente por las operaciones gravadas de ese período.

La base imponible está constituida por el valor de venta, en la venta de bienes y en la prestación de servicios, como actividades de la empresa en estudio.

El crédito fiscal está constituido por el Impuesto General a las Ventas consignado separadamente en el comprobante de pago, que respalde la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción, o el pagado en la importación del bien o con motivo de la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados. Sólo otorgan derecho a crédito fiscal las adquisiciones de bienes, las prestaciones o utilidades de servicios, contratos de construcción o importaciones que reúnan los requisitos siguientes:

- ❖ Que sean permitidos como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del Impuesto a la Renta, aun cuando el contribuyente no esté afecto a este último impuesto. Tratándose de gastos de representación, el crédito fiscal mensual se calculará de acuerdo al procedimiento que para tal efecto establezca el Reglamento.
- ❖ Que se destinen a operaciones por las que se deba pagar el Impuesto.

Del monto del Impuesto Bruto resultante del conjunto de las operaciones realizadas en el período que corresponda, se deducirá el monto del Impuesto Bruto correspondiente al importe de los descuentos que el sujeto del Impuesto hubiere otorgado con posterioridad a la emisión del comprobante de pago que respalde la operación que los origina. A efectos de la deducción, se presume sin admitir prueba en contrario que los descuentos operan en proporción a la base imponible que conste en el respectivo comprobante de pago emitido. Los descuentos a que se

hace referencia en el párrafo anterior, son aquellos que no constituyan retiro de bienes. En el caso de importaciones, los descuentos efectuados con posterioridad al pago del Impuesto Bruto, no implicarán deducción alguna respecto del mismo, manteniéndose el derecho a su utilización como crédito fiscal; no procediendo la devolución del Impuesto pagado en exceso, sin perjuicio de la determinación del costo computable según las normas del Impuesto a la Renta.

Los sujetos del Impuesto, sea en calidad de contribuyentes como de responsables, deberán presentar una declaración jurada sobre las operaciones gravadas y exoneradas realizadas en el período tributario del mes calendario anterior, en la cual dejarán constancia del Impuesto mensual, del crédito fiscal y, en su caso, del Impuesto retenido o percibido. Igualmente determinarán y pagarán el Impuesto resultante o, si correspondiere, determinarán el saldo del crédito fiscal que haya excedido al Impuesto del respectivo período.

IMPUESTO A LA RENTA DE TERCERA CATEGORÍA:

Según Rojas (2013)¹⁷ el impuesto a la renta, es un tributo directo, de periodicidad anual pero que se paga mensualmente de acuerdo a lo dispuesto por las normas y por tanto es uno que afecta los ingresos que perciben las empresas. Al respecto, cuando indican que el Impuesto a la Renta grava las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos. En forma más precisa en este caso afecta la venta de mercaderías y se acepta como gasto deducible del impuesto a la renta el costo de ventas y los gastos del giro comercial.

Son contribuyentes del impuesto las personas jurídicas que prestan venden bienes y/o prestan servicios. Son rentas de tercera categoría las derivadas de la venta de bienes en el país y prestación de servicios en el país.

¹⁷ Rojas Celis, Zacarías (2013) Tributación efectiva. Lima. Instituto Peruano de Derecho Tributario.

A fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por esta ley, en consecuencia son deducibles.

El impuesto a cargo de los perceptores de rentas de tercera categoría domiciliadas en el país se determinará aplicando la tasa del treinta por ciento (30%) sobre su renta neta.

Según García (2013)¹⁸; los contribuyentes del impuesto, que obtengan rentas computables para los efectos de esta ley, deberán presentar declaración jurada de la renta obtenida en el ejercicio gravable. No presentarán la declaración a que se refiere el párrafo anterior, los contribuyentes que perciban exclusivamente rentas de quinta categoría. Los contribuyentes deberán incluir en su declaración jurada, la información patrimonial que les sea requerida por la Administración Tributaria. Las declaraciones juradas, balances y anexos se deberán presentar en los medios, condiciones, forma, plazos y lugares que determine la SUNAT.

La SUNAT podrá establecer o exceptuar de la obligación de presentar declaraciones juradas en los casos que estime conveniente a efecto de garantizar una mejor administración o recaudación del impuesto, incluyendo los pagos a cuenta. Así mismo, podrá exceptuar de dicha obligación a aquellos contribuyentes que hubieran tributado la totalidad del impuesto correspondiente al ejercicio gravable por vía de retención en la fuente o pagos directos. El pago de los saldos del impuesto que se calcule en la declaración jurada deberá acreditarse en la oportunidad de su presentación. La determinación y pago a cuenta mensual tiene carácter de declaración jurada. Cuando la SUNAT, conozca por declaraciones o determinaciones de oficio, el monto del impuesto que les correspondió tributar por períodos anteriores a contribuyentes que no presenten sus declaraciones juradas correspondientes a uno o más ejercicios gravables, los apercibirá para que en el término de treinta (30) días presenten las declaraciones faltantes y abonen el impuesto liquidable en las mismas con los recargos, reajuste e intereses de ley

¹⁸ García Celis, José Zacarías (2013) Manual del Impuesto a la Renta. Lima. Editorial San Jorge SAC.

ASPECTO CONTABLE DE LA EMPRESA:

Interpretando a Ayala (2013)¹⁹; en el marco de las Normas Internacionales de Información financiera, todas las transacciones de la empresa deben ser reconocidas, medidas, registradas y presentadas contablemente. El registro de las transacciones de la empresa se realiza mediante la aplicación de procedimientos contables para las compras, ventas, costos, gastos, cobros, pagos y otros. El registro contable se lleva a cabo utilizando el Plan Contable General Empresarial (PCGE). En este sentido, es requisito para la aplicación del PCGE, observar lo que establecen las NIIF. De manera adicional y sin poner en riesgo la aplicación de lo dispuesto por las NIIF, se debe considerar las normas del derecho, la jurisprudencia y los usos y costumbres mercantiles. En general se debe considerar lo siguiente:

- 1) La contabilidad de las empresas se debe encontrar suficientemente detallada para permitir el reconocimiento contable de los hechos económicos, de acuerdo a lo dispuesto por este PCGE, y así facilitar la elaboración de los estados financieros completos, y otra información financiera.
- 2) Las operaciones se deben registrar en las cuentas que corresponde a su naturaleza.
- 3) Las empresas deben establecer en sus planes contables hasta cinco dígitos, los que se han establecido para el registro de la información según este PCGE. En algunos casos, y por razones del manejo del detalle de información, las empresas pueden incorporar dígitos adicionales, según les sea necesario, manteniendo la estructura básica dispuesta por este PCGE. Tales dígitos adicionales pueden ser necesarios para reconocer el uso de diferentes monedas; operaciones en distintas líneas de negocios o áreas geográficas; mayor detalle de información, entre otros.
- 4) Si las empresas desarrollan más de una actividad económica, se deben establecer las subcuentas y divisionarias que sean necesarias para el registro por separado de las operaciones que corresponden a cada actividad económica.

¹⁹ AYALA Zavala, Pascual (2013) Normas Internacionales de Información Financiera. Lima. Editorial San Marcos.

- 5) Las empresas pueden utilizar los códigos a nivel de dos dígitos (cuentas) y tres dígitos (subcuentas) que no han sido fijados en este PCGE, siempre que soliciten a la Dirección Nacional de Contabilidad Pública la autorización correspondiente, a fin de lograr un uso homogéneo.

La contabilidad es un sistema que se basa en documentos fuente y sobre los cuales lleva a cabo registros contables en libros auxiliares y libros principales y que para un mejor proceso, debe considerar lo siguiente:

- 1) La contabilidad refleja la inversión y el financiamiento de las empresas a través de la técnica de la partida doble. Ésta se refiere a que cada transacción se refleja, al menos, en dos cuentas o códigos contables, una o más de débito y otra (s) de crédito. El total de los valores de débito debe ser igual al total de los valores de crédito, con lo que se mantiene un balance en el registro contable.
- 2) El registro contable no está supeditado a la existencia de un documento formal. En los casos en que la esencia de la operación se haya efectuado según lo señalado en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros de las NIIF, corresponde efectuar el registro contable correspondiente, así no exista comprobante de sustento. En todos los casos, el registro contable debe sustentarse en documentación suficiente, muchas veces provista por terceros, y en otras ocasiones generada internamente.
- 3) Las transacciones que realizan las empresas se anotan en los libros y registros contables que sean necesarios, sin perjuicio del cumplimiento de otras disposiciones de ley.
- 4) Los libros, registros, documentos y demás evidencias del registro contable, serán conservados por el tiempo que resulte necesario para el control y seguimiento de las transacciones, sin perjuicio de lo que prescriben otras disposiciones de ley.

Interpretando a Flores (2013)²⁰; el objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la situación financiera para asistir a una amplia gama de usuarios en la toma de decisiones económicas. Un juego completo de estados financieros incluye un balance general, un estado de ganancias y pérdidas, un estado de cambios en el patrimonio neto, y un estado de flujos de efectivo, así como notas explicativas. Una entidad que presenta estados financieros, es aquella para la cual existen usuarios que se sirven de los estados financieros como fuente principal de información de la empresa. Entre estos usuarios tenemos a los inversionistas, empleados, prestamistas (bancos y financieras), proveedores y acreedores comerciales, clientes, el gobierno y organismos públicos, principalmente.

Interpretando a Ayala (2013)²¹; de acuerdo con el Prefacio de las Normas Internacionales de Contabilidad, la responsabilidad de la preparación y presentación de estados financieros recae en la gerencia de la empresa. Consecuentemente, la adopción de políticas contables que permitan una presentación razonable de la situación financiera, resultados de gestión y flujos de efectivo, también es parte de esa responsabilidad. En el Perú, la Ley General de Sociedades atribuye al gerente, responsabilidad sobre la existencia, regularidad y veracidad de los sistemas de contabilidad, los libros que la ley ordena llevar, y los demás libros y registros que debe llevar un ordenado comerciante. Por su parte, el Directorio, de acuerdo con la Ley General de Sociedades, debe formular los estados financieros finalizado el ejercicio

Dos hipótesis fundamentales guían el desarrollo, la adopción y la aplicación de políticas contables: Los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente de efectivo). Asimismo, se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los estados financieros de los períodos con los que se relacionan. Así, se informa a los usuarios no sólo de las transacciones pasadas que suponen cobro o pago de dinero, sino también de las obligaciones de pago en el futuro y de los

²⁰ Flores, Elías Lara (2013) Contabilidad financiera para la toma de decisiones. Editorial: Trillas

²¹ Ayala Zavala, Pascual (2013) Normas Internacionales de Información Financiera. Análisis y casuística especializada. Lima. Editorial San Marcos.

derechos que representan efectivo a cobrar en el futuro. Los estados financieros se preparan sobre la base de que la entidad se encuentra en funcionamiento y que continuará sus actividades operativas en el futuro previsible (se estima por lo menos de doce meses hacia adelante). Si existiera la intención o necesidad de liquidar la empresa o disminuir significativamente sus operaciones, los estados financieros deberían prepararse sobre una base distinta, la que debe ser revelada adecuadamente. Características cualitativas de los estados financieros.

1) COMPRENSIÓN:

La información de los estados financieros debe ser fácilmente comprensible por usuarios con conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad, y con voluntad de estudiar la información con razonable diligencia. No obstante ello, la información sobre temas complejos debe ser incluida por razones de su relevancia, a pesar que sea de difícil comprensión para ciertos usuarios.

2) RELEVANCIA (IMPORTANCIA RELATIVA O MATERIALIDAD):

La relevancia de la información se encuentra afectada por su naturaleza e importancia relativa; en algunos casos la naturaleza por sí sola (presentación de un nuevo segmento, celebración de un contrato a futuro, cambio de fórmula de costo, entre otros) puede determinar la relevancia de la información. La información tiene importancia relativa cuando, si se omite o se presenta de manera errónea, puede influir en las decisiones económicas de los usuarios (evaluación de sucesos pasados, actuales o futuros) tomadas a partir de los estados financieros.

3) FIABILIDAD:

La información debe encontrarse libre de errores materiales, sesgos o prejuicios (debe ser neutral) para que sea útil, y los usuarios puedan confiar en ella. Además, para que la información sea fiable, debe representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden; presentarse de acuerdo con su esencia y realidad económica, y no solamente según su forma legal. Asimismo, se debe tener en cuenta que en la elaboración de la información financiera surgen una serie de situaciones sujetas a

incertidumbre, que requieren de juicios que deben ser realizados ejerciendo prudencia. Esto implica que los activos e ingresos así como las obligaciones y gastos no se sobrevaloren o se subvaloren. Para que la información de los estados financieros se considere fiable, debe ser completa.

4) **COMPARABILIDAD:**

La información debe presentarse en forma comparativa, de manera que permita que los usuarios puedan observar la evolución de la empresa, la tendencia de su negocio, e, inclusive, pueda ser comparada con información de otras empresas. La comparabilidad también se sustenta en la aplicación uniforme de políticas contables en la preparación y presentación de información financiera. Ello no significa que las empresas no deban modificar políticas contables, en tanto existan otras más relevantes y confiables. Los usuarios de la información financiera deben ser informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en ellas, y de los efectos de dichos cambios. La información relevante y fiable está sujeta a las siguientes restricciones:

a) **Oportunidad:**

Para que pueda ser útil la información financiera debe ser puesta en conocimiento de los usuarios oportunamente, a fin que no pierda su relevancia. Ello, sin perder de vista que en ciertos casos no se conozca cabalmente un hecho o no se haya concluido una transacción; en estos casos debe lograrse un equilibrio entre relevancia y fiabilidad.

b) **Equilibrio entre costo y beneficio:**

Se refiere a una restricción más que a una característica cualitativa. Si bien es cierto la evaluación de beneficios y costos es un proceso de juicios de valor, se debe centrar en que los beneficios derivados de la información deben exceder los costos de suministrarla.

c) **Equilibrio entre características cualitativas:**

Sin perder de vista el objetivo de los estados financieros, se propugna conseguir un equilibrio entre las características cualitativas citadas.

d) **Imagen fiel / presentación razonable.**

La aplicación de las principales características cualitativas y de las normas contables apropiadas debe dar lugar a estados financieros presentados razonablemente.

Interpretando a Ayala (2013)²²; los estados financieros reflejan los efectos de las transacciones y otros sucesos de una empresa, agrupándolos por categorías, según sus características económicas, a los que se les llama elementos. En el caso del balance, los elementos que miden la situación financiera son: el activo, el pasivo y el patrimonio neto. En el estado de ganancias y pérdidas, los elementos son los ingresos y los gastos. El Marco Conceptual no identifica ningún elemento exclusivo del estado de cambios en el patrimonio neto ni del estado de flujos de efectivo, el que más bien combina elementos del balance general y del estado de ganancias y pérdidas. Para efectos del desarrollo del PCGE, se consideran estos elementos para la clasificación inicial de los códigos contables. Las características esenciales de cada elemento se discuten a continuación.

- a) **Activo:** recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener beneficios económicos.
- b) **Pasivo:** obligación presente de la empresa, surgida de eventos pasados, en cuyo vencimiento, y para pagarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.
- c) **Patrimonio neto:** parte residual de los activos de la empresa una vez deducidos los pasivos.
- d) **Ingresos:** son incrementos en los beneficios económicos, producidos durante el período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de las obligaciones que resultan en aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.

²² Ayala Zavala, Pascual (2013) Normas Internacionales de Información Financiera. Análisis y casuística especializada. Lima. Editorial San Marcos.

- e) **Gastos:** disminuciones en los beneficios económicos, producidos en el período contable, en forma de salidas o disminuciones del valor de los activos, o bien originados en una obligación o aumento de los pasivos, que dan como resultado disminuciones en el patrimonio neto, y no están relacionados con las distribuciones realizadas a los propietarios de ese patrimonio.

Interpretando a Ayala (2013)²³, debe reconocerse toda partida que cumpla la definición de elemento siempre que:

- 1) Sea probable que cualquier beneficio económico asociado con la partida llegue a, o salga de la empresa; y
- 2) La partida tenga un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad.

Las bases de medición, o determinación de los importes monetarios en los que se reconocen los elementos de los estados financieros son:

1) **COSTO HISTÓRICO:**

El activo se registra por el importe de efectivo y otras partidas que representan obligaciones, o por el valor razonable de la contrapartida entregada a cambio en el momento de la adquisición; el pasivo, por el valor del producto recibido a cambio de incurrir en una deuda, o, en otras circunstancias, por la cantidad de efectivo y otras partidas equivalentes que se espera pagar para satisfacer la correspondiente deuda, en el curso normal de la operación.

2) **COSTO CORRIENTE:**

El activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, que debería pagarse si se adquiriese en la actualidad el mismo activo u otro equivalente; el pasivo, por el importe, sin descontar, de efectivo u otras partidas equivalentes al efectivo, que se requeriría para liquidar el pasivo en el momento presente.

²³ AYALA Zavala, Pascual (2013) Normas Internacionales de Información Financiera. Análisis y casuística especializada. Lima. Editorial San Marcos.

3) **VALOR REALIZABLE (DE LIQUIDACIÓN):**

El activo se lleva contablemente por el importe de efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo que podrían ser obtenidas, en el momento presente por la venta no forzada del mismo. El pasivo se lleva por sus valores de liquidación, es decir, por los importes, sin descontar, de efectivo u otros equivalentes del efectivo, que se espera utilizar en el pago de las deudas.

4) **VALOR PRESENTE:**

El activo se lleva contablemente a valor presente, descontando las entradas netas de efectivo que se espera genere la partida en el curso normal de la operación. El pasivo se lleva contablemente al valor presente, descontando las salidas netas de efectivo que se espera necesitar para pagar tales deudas, en el curso normal de operaciones.

5) **VALOR RAZONABLE:**

En una serie de normas contables se cita esta forma de medición. El valor razonable es el precio por el que puede ser adquirido un activo pagado un pasivo, entre partes interesadas, debidamente informadas, en una transacción en condiciones de libre competencia. El valor razonable es preferiblemente calculado por referencia a un valor de mercado fiable; el precio de cotización en un mercado activo es la mejor referencia de valor razonable, entendiendo por mercado activo el que cumple las siguientes condiciones: i) los bienes intercambiados son homogéneos; ii) concurren permanentemente compradores y vendedores; y, iii) los precios son conocidos y de fácil acceso al público. Además, estos precios reflejan transacciones de mercado reales, actuales y producidas con regularidad. En otros casos, a falta de la existencia de un mercado de referencia para medir el valor razonable, se aceptan otras formas de medición basadas en valores descontados de flujos de efectivo futuro asociados.

CAPÍTULO III:

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN Y DISEÑO

3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación es básica o pura (no experimental).

3.1.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La investigación es del nivel descriptivo-explicativo, por cuanto se describe las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC; luego se explica la forma como las medidas del Área de créditos facilita el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC

3.1.3. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

En esta investigación se ha utilizado los siguientes métodos:

- 1) Descriptivo.-** Para describir todos los aspectos relacionados con las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.
- 2) Inductivo.-** Para inferir la Medidas del Área de créditos y cobranzas; y, la mejora de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC. También para inferir los resultados de la muestra en la población.
- 3) Deductivo.** Para sacar las conclusiones sobre las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

3.1.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño aplicado es el no experimental.

El diseño no experimental se realizó sin manipular deliberadamente las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

En este diseño se observaron las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC, tal y como se dieron en su contexto natural, para después analizarlos.

3.2. VARIABLES DE ESTUDIO

TABLA DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES DE ESTUDIO:

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	RELACIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE X. Medidas del Área de créditos	X.1. Políticas de créditos y cobranzas	Grado de las políticas de créditos y cobranzas	X- Y-Z X.1–Y.1-Z X.2 –Y.2.Z X.3–Y.3-Z
	X.2. Tácticas de créditos y cobranzas	Grado de las tácticas de créditos y cobranzas	
	X.3. Acciones de créditos y cobranzas	Grado de las acciones de créditos y cobranzas	
VARIABLE DEPENDIENTE Y. Incremento de la liquidez empresarial	Y.1. Liquidez general empresarial	Grado de liquidez general empresarial	
	Y.2. Liquidez ácida empresarial	Grado de liquidez ácida empresarial	
	Y.3. Liquidez absoluta empresarial	Grado de liquidez absoluta empresarial	
ENTE INTERVINIENTE Z. Empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.			

Fuente: Diseño propio.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO

3.3.1. POBLACIÓN DE ESTUDIO

La población de la investigación estuvo conformada por 135 entre trabajadores y clientes de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

3.3.2. MUESTRA DE ESTUDIO

La muestra estuvo conformada por 100 personas entre trabajadores y clientes de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico y aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

$$n = \frac{(p.q)Z^2.N}{(EE)^2 (N - 1) + (p.q)Z^2}$$

Donde:

n Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.

P y q Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.

Z Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto el valor $Z = 1.96$

N El total de la población. Este caso 135 personas, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.

EE Representa el error estándar de la estimación. En este caso se ha tomado 5.00%.

Sustituyendo:

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 135) / (((0.05)^2 \times 134) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

$$n = 100$$

3.4. PROCEDIMIENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Los procedimientos para la recolección de datos consideran determinadas técnicas que se utilizaron en la investigación, las mismas que fueron las siguientes:

- 1) **Encuestas.-** Se aplicó al personal de la muestra para obtener sus respuestas en relación a las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.
- 2) **Toma de información.-** Se aplicó para tomar información de libros, textos, normas demás fuentes de bibliográficas sobre las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.
- 3) **Análisis documental.-** Se utilizó para evaluar la relevancia de la información que se consideró para el trabajo de investigación, relacionada con las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

Los procedimientos se plasman con los instrumentos que se utilizaron en la investigación, los mismos que fueron los cuestionarios, fichas de encuesta y Guías de análisis.

- 1) **Cuestionarios.**- Dichos instrumentos contuvieron las preguntas de carácter cerrado sobre las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC, por el poco tiempo que dispusieron los encuestados para responder sobre la investigación. También contiene un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.
- 2) **Fichas bibliográficas.**- Se utilizaron para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondiente relacionada con las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.
- 3) **Guías de análisis documental.**- Se utilizaron como hoja de ruta para disponer de la información que realmente se va a considerar en las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

3.5. TÉCNICAS PARA EL ANÁLISIS DE DATOS

Se aplicaron las siguientes técnicas:

- 1) **Análisis documental.**- Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales relacionadas con las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.
- 2) **Indagación.**- Esta técnica permitió la obtención de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.
- 3) **Conciliación de datos.**- Los datos de algunos autores fueron conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta. Los temas conciliados han

girado alrededor de las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

4) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.- La información cuantitativa fue ordenada en cuadros que indican conceptos, cantidades, porcentajes y otros detalles de utilidad para la investigación de las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

5) Comprensión de gráficos.- Se ha utilizado para presentar información y para comprender la evolución de la información entre periodos, entre elementos y otros aspectos de las medidas del Área de créditos y el incremento de la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

CAPÍTULO IV:

CASO PRÁCTICO

4.1. CASUÍSTICA DE LA EMPRESA

En la empresa se ha determinado errores en los siguientes casos:

- 1) En la liquidez general empresarial
- 2) En la liquidez ácida empresarial
- 3) En la liquidez absoluta empresarial

4.2. PROPUESTA DE ESTUDIO

En base a los casos antes indicados se procede a continuación a presentar la propuesta de cómo se debe llevar la información para que pueda ser útil para la liquidez de la empresa.

INVERSIONES DOMINGO SAC
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(En miles de nuevos soles)

<u>ACTIVO</u>	2013	2012
<u>Activo Corriente</u>		
Caja y Bancos	3,490	1,254
Valores Negociables	5,240	1,747
Clientes	9,692	8,514
Inventarios	38,768	25,542
Cargas Diferidas	592	395
Total Activo Corriente	57,782	37,452
<u>Activo no Corriente</u>		
Inversiones en Valores	15,000	11,500
Inmuebles, maquinaria y equipo	72,450	45,300
Depreciación acumulada	(23,190)	(13,590)
Total Activo no Corriente	64,260	43,210
TOTAL ACTIVO	122,042	80,662
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>		
<u>Pasivo Corriente</u>		
Tributos por Pagar	1,949	799
Proveedores	14,600	12,200
Cuentas por pagar diversas	12,343	5,132
Total Pasivo Corriente	28,892	18,131
<u>Pasivo no Corriente</u>		
Deudas a largo plazo	18,514	6,897
Prov. para indemnizaciones	5,498	3,998
Total pasivo no corriente	24,012	10,895
<u>Patrimonio</u>		
Capital social	40,000	40,000
Reservas Legales	9,100	6,190
Reservas estatutarias	4,900	3,113
Resultado del ejercicio	15,138	2,333
Total Patrimonio	69,138	51,636
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	122,042	80,662

INVERSIONES DOMINGO SAC
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
(En miles de nuevos soles)

	2013	2012
Ventas	112,394	65,920
Costos de Ventas	<u>(68,118)</u>	<u>(39,238)</u>
<u>Utilidad Bruta</u>	44,276	26,682
Gastos de administración	<u>(22,401)</u>	<u>(16,427)</u>
<u>Utilidad de Operación</u>	21,875	10,255
Otros Ingresos y (Egresos)		
Ingresos Financieros	3,750	1,250
Cargas Financieras	(3,239)	(2,878)
Otros Egresos	<u>(7,248)</u>	<u>(6,294)</u>
<u>Utilidad antes de participaciones e impuestos a la renta</u>	15,138	2,333
Participaciones	(4,938)	(927)
Impuesto a la renta 30%	<u>(3,060)</u>	<u>(422)</u>
<u>UTILIDAD NETA</u>	7,140	984

Razones de Liquidez

Interpretando a Flores (2014)²⁴, las razones de liquidez son también llamadas ratios de tesorería o estructura financiera, constituyen el medio de apreciar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, corrientes o circulantes. Se les conoce también como índices de solvencia financiera y se caracterizan por centrar el análisis en el activo y pasivo corriente.

Se clasifican en: a) Liquidez general o corriente; b) Liquidez ácida; c) Liquidez absoluta o de efectivo; d) posición defensiva; e) capital de trabajo.

Antes de indicar las definiciones de cada sub-clasificación aclaramos que la aplicación numérica de cada fórmula está basada en un Balance General y un Estado de Ganancias y Pérdidas que se insertan como anexos Nos. 1 y 2 preparados exclusivamente con este propósito.

a) Liquidez general o corriente

Denominada también ratio de liquidez, es uno de los indicadores más utilizados en el análisis financiero y se expresa así:

²⁴ Flores Soria Jaime (2014) Contabilidad Gerencial-Teoría y Práctica. Lima. Distribuciones Torres.

<u>Activo Corriente</u>	Ej.: $\frac{57,782}{28,892} = 2.00$
Pasivo Corriente	28,892

Interpretación:

La empresa dispone de 2.00 Nuevos soles por cada Nuevo sol de deuda de corto plazo. De modo que podría pagar todas sus deudas tranquilamente.

b) **Liquidez ácida**

Es una medición más severa que permite evaluar críticamente la liquidez de la empresa. Para su cálculo se deduce del activo corriente, los inventarios debido a que estos constituyen la parte menos líquida del activo corriente.

La fórmula es:
$$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Ej.: } \frac{57,782 - 38,768}{28,892} = \frac{19,014}{28,892} = 0.658 = 0.66$$

Interpretación:

Sin los inventarios dentro del activo corriente, la empresa dispone solo de 0.66 nuevos soles para pagar cada nuevo sol de deuda corriente. No es la mejor condición para la empresa.

c) **Liquidez absoluta**

La razón de efectivo o prueba super-ácida, es un análisis más profundo de la liquidez, ya que considera la relación entre el efectivo en caja y bancos, frente a las deudas de vencimiento a corto plazo.

<u>Caja y Bancos</u>	Ej.: $\frac{3,490}{28,892} = 0.12$
Pasivo Corriente	28,892

Interpretación:

Midiendo el ratio solo con el activo más líquido la empresa no está en condiciones de asumir sus deudas de corto plazo, por cuanto solo dispone de 0.12 nuevos soles por cada nuevo sol de deuda.

d) Posición Defensiva

Es llamada también período de liquidez extrema porque es el período dentro del cual la empresa podría funcionar sobre la base de sus activos líquidos, sin tener que financiarse de recursos, vía ventas u otras fuentes, es decir, el tiempo que podría vivir solo con sus activos líquidos.

Los activos líquidos para el cálculo de este índice, incluyen básicamente el efectivo en caja y bancos, los valores negociables y las cuentas por cobrar a corto plazo.

$$\frac{\text{Activos Líquidos}}{\text{Egresos operativos diarios presupuestados}}$$

$$\text{Ej. } \frac{3,490 + 5,240 + 9,692}{120} = \frac{18,422}{120} = 153.5 \text{ días}$$

Interpretación:

Los 154 días representan el período dentro del cual la empresa podría funcionar sobre la base de sus activos líquidos, sin tener que financiarse de recursos, vía ventas u otras fuentes, es decir, el tiempo que podría vivir solo con sus activos líquidos. Es un periodo muy adecuado si se tiene en cuenta que este periodo abarca más de 5 meses.

e) Capital de Trabajo

Es una cifra monetaria y no propiamente una razón financiera. Se obtiene deduciendo del activo corriente, el pasivo corriente. Si el activo corriente excede al pasivo corriente, la empresa dispondrá de mayores recursos financieros para sus transacciones operativos, siendo además un índice de estabilidad financiera.

Fórmula: Activo Corriente – Pasivo Corriente

Aplicación: $57,782 - 28,892 = 28,890$

Interpretación:

De acuerdo con este ratio se tiene un capital de trabajo bruto de 57,782; el cual es adecuado para realizar sus operaciones rutinarias. En cuanto al capital de trabajo neto, es positivo; lo que indica que es mayor que las deudas de corto plazo y que tranquilamente puede pagar todas las deudas de corto plazo y tener un exceso de 28,890 para funcionar.

CASO DE ANÁLISIS FINANCIERO DE INVERSIONES DOMINGO SAC

La información utilizada para el presente análisis corresponde a los Estados Financieros Consolidados Auditados del período 2010-2013 de INVERSIONES DOMINGO SAC.

Resumen				
Estados financieros				
Miles de soles				
	Dic. 10	Dic. 11	Dic. 12	Dic. 13
Balance General				
Activo corriente	8,621	13,630	14,027	21,574
Activo corriente prueba ácida	4,077	7,986	9,509	13,330
Activo no corriente	3,261.89	3,894.54	25,757.02	27,552.65
Activo total	11,882.58	17,524.88	39,783.77	49,126.71
Pasivo corriente	9,691.45	15,121.96	15,682.31	19,315.00
Pasivo no corriente	0.00	0.00	5,889.38	9,707.77
Pasivo total	9,691.45	15,121.96	21,571.68	29,022.77
Total patrimonio	2,191.14	2,402.92	18,212.09	20,103.94
Deuda financiera	588.40	3,007.89	10,034.81	19,627.05
Corto plazo	588.40	3,007.89	4,145.44	9,919.28
Largo plazo	0.00	0.00	5,889.38	9,707.77
Pasivo y patrimonio neto	11,882.58	17,524.88	39,783.77	49,126.71

Estado de ganancias y pérdidas				
	Dic. 10	Dic. 11	Dic. 12	Dic. 13
Total ingresos brutos	10,782.97	16,395.33	18,939.87	25,588.30
Costo de ventas (operacionales)	6,016.48	11,868.17	13,382.08	17,212.24
Gastos operacionales	2,983.56	2,939.80	4,154.03	5,088.35
Costos y gastos operacionales	9,000.04	14,807.98	17,536.10	22,300.60
Resultado de operación	1,782.92	1,587.35	1,403.77	3,287.71
Otros ingresos y egresos	1,606.89	1,284.80	493.17	1,614.01
Ingresos financieros	180.42	610.97	0.00	52.73
Gastos financieros	443.69	1,859.45	430.05	1,307.41
Utilidad neta	111.96	211.79	512.46	956.31

INDICADORES FINANCIEROS:

EBITDA	2,046.01	2,006.77	2,835.95	5,566.06
EBIT/Gastos financieros	4.02	0.85	3.26	2.51
EBITDA/Gastos financieros	4.61	1.08	6.59	4.26
EBITDA/Ingresos	0.19	0.12	0.15	0.22
Solvencia				
Pasivo corriente/Pasivo total	1.00	1.00	0.73	0.67
Pasivo no corriente/Pasivo total	0.00	0.00	0.27	0.33
Deuda financiera/Pasivo total	0.06	0.20	0.47	0.68
Pasivo no corriente/Patrimonio	0.00	0.00	0.32	0.48
Deuda financiera/Patrimonio	0.27	1.25	0.55	0.98
Pasivo total/Patrimonio	4.42	6.29	1.18	1.44
Pasivo no corriente/EBITDA	0.00	0.00	2.08	1.74
Deuda financiera/EBITDA	0.29	1.50	3.54	3.53
Pasivo total/EBITDA	4.74	7.54	7.61	5.21
Rentabilidad				
ROA	0.94%	1.21%	1.29%	1.95%
ROE	5.11%	8.81%	2.81%	4.76%
Liquidez				
Liquidez general	0.89	0.90	0.89	1.12
Prueba ácida	0.42	0.53	0.61	0.69
Capital de trabajo	-1,070.75	-1,491.61	-1,655.55	2,259.07
Margen bruto	44.20%	27.61%	29.34%	32.73%
Margen operativo	16.53%	9.68%	7.41%	12.85%
Margen neto	1.04%	1.29%	2.71%	3.74%

ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el ejercicio 2013, el nivel de ventas de la compañía se incrementó en 35.10%, pasando de S/.18.94 millones en diciembre del 2012 a S/. 25.59 millones en diciembre del 2013, esto gracias a los mayores ingresos provenientes de la línea institucional y marca, que registraron un incremento de 184.43% y 115.39% respectivamente, asimismo la representación del total de las ventas fue de 35.63% y 12.70%.

Sobre el costo de ventas, a diciembre del 2013, se registró un monto total de S/. 7.21 millones, cifra superior en S/. 3.83 millones o 28.62% si tomamos como referencia el año 2012, dados los mayores costos de producción derivados del incremento de materias primas importadas. El margen bruto, en el 2013, ha sido mayor al registrado en el mismo período del año anterior, ubicándose en 32.73% (29.34% en el año 2012), impulsado por el mayor crecimiento de las ventas.

Por otra parte, los gastos de administración y ventas alcanzaron la suma de S/.2.80 millones y presentaron un incremento de 3.71%, producto de los mayores gastos en ventas (+106.96%). De esta manera, a diciembre del 2013 se obtuvo una utilidad operativa de S/. 3.29 millones, 134.21% superior al registrado en el año 2012.

Los egresos netos no operativos registraron un monto total de S/.2.33 millones, monto superior en 161.57% al observado en el 2012; esto se explica por el aumento en los gastos financieros (+204.01% respecto al del año 2012) y por los bajos ingresos financieros frente a los gastos financieros (S/.52.73 millones).

Después de registrar los cargos por Impuesto a la Renta y Participaciones, la utilidad neta obtenida por la empresa al cierre del año 2013, ascendió a S/. 966.31 miles de nuevos soles, cifra superior a los S/. 512.46 miles de nuevos soles registrados a diciembre del 2012 (+86.61%). Este aumento se debe al incremento en el margen bruto, que pasó de 29.34% en el 2012 a 32.73% en el 2013, y al aumento del margen operativo, que pasó de 7.41% a 12.85% entre los años 2012 y 2013.

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD Y COBERTURA

Durante los tres últimos años del análisis (2011 - 2013), se observó que el margen bruto y el margen neto han mantenido una suave tendencia al alza. En cambio, el margen operativo presentó una caída en el año 2009, producto de la mayor depreciación (+241.47%) de los activos fijos, como consecuencia de la cancelación del leasing relacionado a la compra del inmueble ubicado en Av. Bolívar N° 795 y su consecuente registro en el activo. Así, en el 2013 se registró un margen bruto de 32.73%, un margen operativo de 12.85% y un margen neto de 3.74%.

Al cierre del 2013, la compañía registro un ROE de 4.76% y un ROA de 1.95%, niveles superiores a los registrados en el 2012 (ROE de 2.81% y ROA 1.29%) dado al incremento de 86.61% de la utilidad neta que registró. Cabe mencionar que en el año 2012 el ROE disminuyó en 6.00%, situación que se encuentra explicada en el incremento del patrimonio (+657.91%) por el registro del excedente de revaluación generado por la valorización del inmueble que incrementó su valor en S/. 13.81 millones de nuevos soles. Este excedente fue capitalizado en el año 2013.

Indicadores de rentabilidad				
Indicador	Dic. 10	Dic. 11	Dic. 12	Dic. 13
ROA	0.94%	1.21%	1.29%	1.95%
ROE	5.11%	8.81%	2.81%	4.76%

En el periodo analizado se registró un EBITDA (definido como el resultado operativo sin tener en cuenta la depreciación y la amortización) de S/.5.57 millones, superior en S/. 2.73 millones respecto al mes de diciembre del 2012, producto de los mayores ingresos y la mejor eficiencia por parte de la empresa, lo que se traduce en la menor representatividad de los costos operativos y de ventas en relación a esta.

Por otra parte, los indicadores de cobertura al 2013, medidos por el ratio EBITDA/Gastos financieros fueron de 2.51 y 4.26, niveles menores a los presentados en el 2012 (3.26 y 6.59 veces, respectivamente) por el incremento en el gasto financiero registrado en ese período.

ANÁLISIS DE LA GENERACIÓN OPERATIVA DE FONDOS:

Al término del año 2013, la compañía registró una generación operativa de fondos de S/ 1.98 millones, monto inferior en S/. 808.11 miles de nuevos soles respecto al año 2012, como producto de los mayores pagos a proveedores, otros pagos relacionados a la actividad, pago de remuneraciones y beneficios sociales y de tributos.

Respecto a las actividades de inversión de la compañía, estas registraron un monto negativo de S/.4.00 millones, monto inferior en 24.32% respecto al año 2012, dada la reducción de las compras de inmuebles, maquinarias y equipo, así como la compra de intangibles.

Por otra parte, la compañía ha recibido préstamos bancarios, ajustes positivos por resultados acumulados y capitalización de acreencias y utilidades, lo que como neto de las amortizaciones de préstamos, generó que sus actividades de financiamiento arrojarán un saldo positivo de S/.4.22 millones, que se destinaron a las actividades de inversión y al saldo de caja al inicio del período.

Las actividades realizadas durante el período descrito generaron un flujo de efectivo de S/.2.20 millones, los cuales, aunados a la caja inicial del período de S/. 209.14 miles de nuevos soles originaron una caja final de S/.2.41 millones.

Flujo de Efectivo 2007-2010 (en miles de soles)				
Rubros	Dic. 10	Dic. 11	Dic. 12	Dic. 13
Efectivo del Período				
Actividades de operación	-1,543.58	1,363.28	2,790.69	1,982.59
Actividades de inversión	-311.13	-1,052.07	-5,258.37	-4,000.85
Actividades de financiamiento	1,927.36	-273.87	2,566.82	4,222.38
Flujo de caja generado en el período	72.65	37.34	99.15	2,204.12
Caja inicial	0.00	72.65	109.99	209.14
Caja final	72.65	109.99	209.14	2,413.26

ANÁLISIS DEL BALANCE:

Al cierre del 2013, la empresa poseía activos por S/.49.13 millones y enfrentaba pasivos por S/.29.02 millones, y se encontraba respaldada por un patrimonio de S/.20.10 millones.

a) Calidad de activos:

A diciembre del 2013, los activos totales de la empresa ascendieron a S/.49.13 millones, lo que representa un incremento con respecto a diciembre del año 2009 (+23.48%) dado al incremento importante del activo corriente en S/.7.55 millones (+53.81%) por las mayores existencias que presentó la compañía en el período revisado (+79.73%) y el incremento en el rubro otras cuentas por cobrar (+17.39%). Del mismo modo, el activo no corriente presentó se incrementó, respecto al año 2012, en (+6.97%) como consecuencia de las mayores inversiones en Inmuebles, Maquinaria y Equipo.

Cabe mencionar que al cierre del 2013, el activo fijo neto representó el 55.78% del total de los activos, aunque experimentó una disminución en la participación con respecto a diciembre del 2012 (64.67%), año en el que se incrementó el activo por la cancelación del leasing relacionado a la compra del inmueble.

Estructura de activos				
	Dic. 10	Dic. 11	Dic. 12	Dic. 13
Caja y V. negociables	0.61%	0.63%	0.53%	4.91%
Cuentas x cobrar comer.	34.42%	48.77%	24.81%	24.86%
Inventarios	28.80%	26.78%	9.61%	13.99%
Otros activos	8.72%	1.60%	0.31%	0.15%
Activos fijos netos	27.25%	22.07%	64.67%	55.78%
Intangibles e Impuesto a la Renta Diferido	0.20%	0.15%	0.07%	0.30%

b) Liquidez

El indicador de liquidez general ha oscilado desde el 2010 hasta el 2013 entre 0.89 y 1.12, con una mejora en el último ejercicio. Así, al cuarto trimestre del 2013, la liquidez general fue de 1.12 veces, superior a la registrada en el 2012 (0.89 veces). Respecto a la prueba ácida se registró un indicador de 0.69 veces superior al indicador del 2012 (0.61 veces) debido al mayor crecimiento de los activos corrientes (+53.81%) que presentó la compañía en relación con el crecimiento de los pasivos corrientes (+23.16%) respecto al año previo.

c) Solvencia y endeudamiento

A diciembre del 2013, los pasivos de la empresa estuvieron compuestos en un 66.55% por el pasivo corriente y en un 33.45% por los pasivos no corrientes, reflejando una reducción de la participación del activo corriente (que en el 2012, fue de 72.70%).

Respecto a la deuda financiera de la compañía, se observa un incremento de 95.59% respecto al año anterior. Esta deuda está compuesta por:

- a) Letras en descuento por S/.6.70 millones.
- b) Préstamos bancarios por un monto de S/.5.75 millones. Este préstamo fue otorgado a MEDROCK en el año 2012 para cancelar el leasing por la compra del inmueble y el capital de trabajo.
- c) Otras cuentas por pagar por un monto de S/.4.43 millones.
- d) Pagarés por pagar por un monto de S/.1.79 millones.
- e) Leasing con el banco por un monto de S/. 949.11, miles de nuevos soles obtenidos por la compañía para la adquisición de equipos.

La deuda de corto plazo está conformada por letras en descuento (67.59%), pagarés por pagar (18.08%), préstamos bancarios (11.80%) y leasing por pagar (2.54%). Dentro de los pasivos no corrientes resalta la deuda a una entidad bancaria por un monto de S/.4.58 millones, cifra que representa el 47.22% de la deuda de largo plazo, las otras cuentas por pagar (45.60%) y en menor proporción el leasing por pagar (7.18%).

El pasivo total mostró un incremento de 34.54%, pasando de S/.21.57 millones en diciembre del 2012 a S/.29.02 millones en diciembre del 2013. Este resultado se

explicó por el incremento en el pasivo corriente, el cual se incrementó en S/.3.63 millones (+23.16%) en vista de la mayor deuda de corto plazo (+141.84%). Además el pasivo no corriente se incrementó en 64.84% respecto al año anterior, ocasionado por el incremento en S/.3.82 millones (+64.84%) de la deuda de largo plazo que presentó la compañía en el período.

Sobre el apalancamiento financiero (medido como pasivos a patrimonio), en el periodo analizado (2010-2013) se observó un aumento de este índice en el año 2011, al año siguiente mostró una reducción gracias al fortalecimiento del patrimonio en relación a la deuda financiera, y al término del año 2013 registró un indicador de apalancamiento de 1.44 veces, nivel superior al registrado en diciembre del 2012 (1.18 veces), ya que durante este año la deuda a largo plazo de la compañía se incrementó.

CASOS DE FACTORING PARA OBTENER LIQUIDEZ EMPRESARIAL:

La empresa INVERSIONES DOMINGO SAC, realiza un contrato de factoring por las facturas pendientes de cobro, cuyo valor en libros es 33,000 nuevos soles y banco descontará el importe de 3,000 nuevos soles.

En estos casos, el registro contable a efectuar sería:

Con el PCGE

10 EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	30,000.00	
104 Cuentas corrientes en instituciones financieras		
1041 Cuentas corrientes operativas		
67 GASTOS FINANCIEROS	3,000.00	
674 Gastos en operaciones de factoraje		
6741 Gastos por menor valor		
12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS		33,000.00
121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar		
1212 Emitidas en cartera		
x/x Por la operación de factoring sin recurso realizada		
97000 Gastos financieros	3,000.00	
79100 Cargas imputables a cuenta de costos		3,000.00
x/x Por el destino del gasto		

TRATAMIENTO TRIBUTARIO:

Impuesto a la Renta:

El tratamiento que corresponde a estas operaciones respecto del Impuesto a la Renta, se encuentra recogida fundamentalmente por la Segunda Disposición

Complementaria Final del Decreto Supremo N° 219-2007-EF (31.12.2007), en la que se han precisado los efectos de las transferencias de créditos provenientes de operaciones de factoring. De acuerdo a esta norma, se ha señalado que las transferencias de créditos realizadas a través de operaciones de factoring, descuento u otras operaciones reguladas por el Código Civil, por las cuales el factor, descontante o adquirente adquiere a título oneroso, de una persona, empresa o entidad (cliente o transferente), instrumentos con contenido crediticio, tienen los siguientes efectos para efectos del Impuesto a la Renta:

a) Pagos a cuenta

Para el cálculo de los pagos a cuenta del impuesto:

- El cliente o transferente (o Factorado), sólo considerará los ingresos que se devenguen en la operación que dio origen al instrumento con contenido crediticio transferido.
- El monto percibido de la Empresa de Factoring no formará parte de la base de cálculo de tales pagos a cuenta.

De acuerdo a lo anterior, sólo se consideran como ingresos gravados con el impuesto, aquel que se derivó por la operación que generó la cuenta por cobrar, más no el dinero recibido, producto de la operación de factoring.

b) Tratamiento del Factoring sin Recurso

El tratamiento que corresponde a las transferencias de créditos en las que la Empresa de Factoring asume el riesgo crediticio del deudor (Factoring sin Recurso) se regirá por lo siguiente:

SUJETO DETALLE

Para la Empresa de factoring (Factor o adquirente del crédito):

La diferencia entre el valor nominal del crédito y el valor de transferencia constituye un ingreso por servicios, gravable con el Impuesto a la Renta.

Para el Factorado:

La transferencia del crédito le genera un gasto deducible, determinado por la diferencia entre el valor nominal del crédito y el valor de transferencia.

c) Tratamiento del Factoring con Recurso

El tratamiento que corresponde a las transferencias de créditos en las que la Empresa de Factoring no asume el riesgo crediticio del deudor (Factoring con Recurso) se regirá por lo siguiente:

SUJETO DETALLE

Para la Empresa de factoring (Factor o adquirente del crédito):

La diferencia entre el valor nominal del crédito y el valor de transferencia constituirá interés por el servicio de financiamiento.

Para el Factorado:

La diferencia entre el valor nominal del crédito y el valor de transferencia constituirá gasto deducible por concepto de intereses por el servicio de financiamiento.

d) Emisión de Comprobantes de Pago

Tratándose de operaciones de factoring, existía una discusión si respecto del mismo, se debía emitir comprobante de pago o no por la transferencia de los créditos cedidos. Esta discusión se generaba pues el inciso b) del literal 16 del artículo 5º del Reglamento de la Ley del IGV señalaba que “el transferente de los créditos debería emitir un documento en el cual conste el monto total del crédito transferido en la fecha en que se produzca la transferencia de los referidos créditos”.

Sin embargo, con la emisión de la Segunda Disposición Complementaria Final del Decreto Supremo N° 219-2007-EF esa discusión ha terminado, pues con la referida norma se ha señalado que para efectos del Impuesto a la Renta las transferencias de créditos se sustentarán con el contrato correspondiente, es decir para efectos de estas operaciones, no se exige la emisión de comprobantes de pago²⁵.

Impuesto General a las Ventas (IGV):

La normatividad que regula el IGV ha establecido un tratamiento particular, para efectos de este tipo de contratos, el cual dependerá del tipo de factoring del que se trate. Así tenemos:

a) Tratándose del Factoring sin Recurso

- La transferencia de los créditos no constituye venta de bienes ni prestación de servicios; siempre que la Empresa de Factoring (Factor) esté facultada para actuar como tal.
- Estas operaciones tienen el carácter de prestación de servicios financieros, por parte de la Empresa de Factoring hacia el facturado, los cuales no están gravados con el impuesto, en atención a lo señalado por el inciso r) del artículo 2º de la Ley del IGV.
- En todo caso, los servicios adicionales a cambio de una retribución, que efectúa la Empresa de Factoring hacia el facturado, sí se encuentran gravados con el Impuesto.

b) Tratándose del Factoring con Recurso

- El adquirente de los créditos presta un servicio gravado con el Impuesto, por el cual se debe emitir comprobante de pago.

²⁵ Incluso el propio Reglamento de Comprobantes de Pago ha confirmado esta posición al señalar en su numeral 1.11 del artículo 7º que se exceptúa de la obligación de emitir y otorgar comprobantes de pago en la transferencia de créditos a que se refiere el artículo 75º de la Ley del IGV, sea que el adquirente asuma el riesgo crediticio del deudor de dichos créditos o no, y en este último caso incluso en la devolución del crédito al transferente o su recompra por éste al adquirente. No obstante esto, dicho reglamento precisa que esta excepción no afecta la obligación del adquirente de emitir y otorgar el comprobante de pago por los servicios de crédito y/u otros servicios que sean prestados por el factor.

- El servicio de crédito se configura a partir del momento en el que se produzca la devolución del crédito al transferente o éste recomprara el mismo al adquirente.
- La base imponible es la diferencia entre el valor de transferencia del crédito y su valor nominal.
- El transferente de los créditos es contribuyente del Impuesto por las operaciones que originaron los créditos transferidos al adquirente o factor.

CASO

FACTORING SIN RECURSO

La empresa INVERSIONES DOMINGO S.A.C. dedicada a venta de bienes al crédito, tiene 50 letras por cobrar por un valor de S/. 210,000 las cuales tienen como fecha de vencimiento 30 días. Sobre el particular, nos comunican que la empresa ha suscrito un contrato de factoring sin recurso con la empresa “PERÚ FACTORING” S.A.C., por el cual se ha acordado transferir las letras por cobrar antes señaladas. En relación a esta operación, nos consultan acerca del tratamiento contable y tributario, considerando que por la misma la empresa de factoring, cobrará entre intereses y comisiones la suma de S/. 10,000, abonando la diferencia en el momento del contrato.

SOLUCIÓN:

A efectos de determinar el tratamiento de la transferencia de las letras por cobrar por parte de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC a favor de la empresa “PERÚ FACTORING” S.A.C., es preciso considerar lo siguiente:

1. Tratamiento Contable

Para determinar el tratamiento contable de esta operación, es preciso realizar los siguientes registros:

a) Por el registro de las operaciones de venta

- Con el PCGE

12 CUENTAS POR COBRAR COM – TERCEROS	230,000.00
121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar	
1212 Emitidas en cartera	
40 TRIBUTOS, CONT. Y APORTES AL SIST. DE PENS.	
Y DE SALUD POR PAGAR	35,084.75
401 Gobierno Central	
4011 Impuesto General a las ventas	
40111 IGV Cuenta propia	
70 VENTAS	194,915.25
704 Prestación de servicios	
7041 Prestación de servicios	
70411 Terceros	
x/x Por la prestación de servicios de cableado y otros relacionados.	

b) Por el canje de las facturas por cobrar por letras por cobrar

- Con el PCGE

12 CUENTAS POR COBRAR COM– TERCEROS	230,000.00
123 Letras por cobrar	
1231 En cartera	
12 CUENTAS POR COBRAR COM– TERCEROS	230,000.00
121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar	
1212 Emitidas en cartera	
x/x Por el canje de las facturas por cobrar por letras.	

c) Por la suscripción del contrato de factoring Al suscribirse el contrato de factoring sin recurso, la empresa se desprende de sus cuentas por cobrar pues la Empresa de Factoring asume el riesgo. En ese caso, y considerado el tratamiento otorgado por la NIC 39, el Factorado debería dar de baja en libros, la cuenta por cobrar (activo financiero) realizando el siguiente registro contable:

• Con el PCGE

10 EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	210,000.00	
104 Cuentas corrientes en instituciones financieras		
1041 Cuentas corrientes operativas		
67 GASTOS FINANCIEROS	20,000.00	
674 Gastos en operaciones de factoraje (factoring)		
6741 Gastos por menor valor		
12 CUENTAS POR COBRAR COM- TERCEROS		230,000
123 Letras por cobrar		
1231 En cartera		
x/x Por la operación de factoring sin recurso realizada a las letras por cobrar.		
-----XX-----		
97000 Gastos financieros	20,000.00	
79100 Cargas imputables a cuenta de costos		20,000.00
x/x Por el destino del gasto		

2. Tratamiento Tributario

En este caso, la transferencia de los créditos por parte de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC a favor de la empresa "PERÚ FACTORING" S.A.C., genera un gasto deducible para la primera, el cual se determina por la diferencia

entre el valor nominal del crédito y el valor de transferencia. En nuestro caso, este monto sería de S/. 185,000.

Valor nominal de los créditos	S/. 230,000.00
(-) Valor de transferencia	(S/. 210,000.00)
Gasto Deducible	S/. 20,000.00

4.3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

TABLA No. 1:

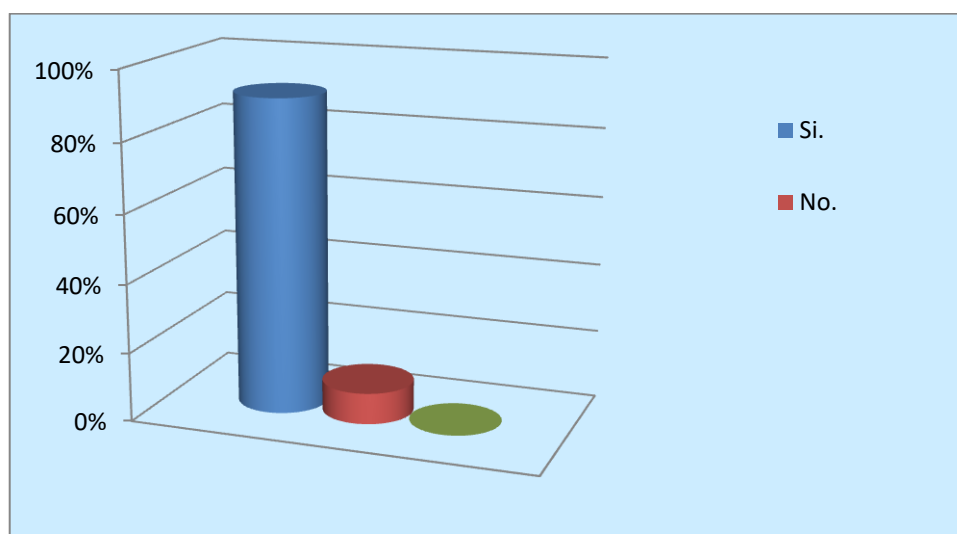
Las medidas del Área de créditos tiene un alto grado de incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	91	91.00
2	No.	09	9.00
3	No sabe- No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No 1:

Las medidas del Área de créditos tiene un alto grado de incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 91% de los encuestados acepta que las medidas del Área de créditos tiene un alto grado de incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

TABLA No. 2:

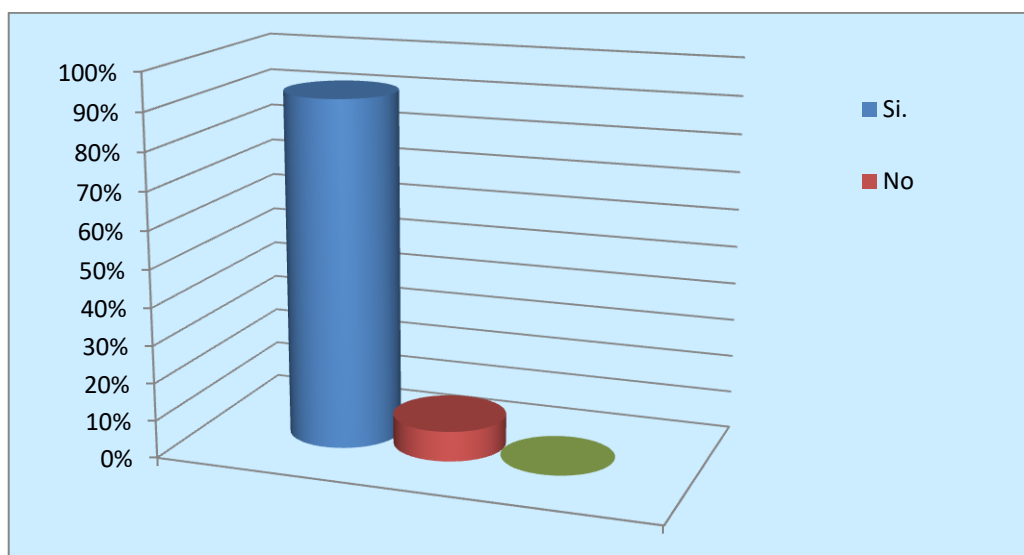
Las políticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	92	92.00
2	No	08	8.00
3	No sabe-No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO NR 2:

Las políticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 92% de los encuestados acepta que las políticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

TABLA No. 3:

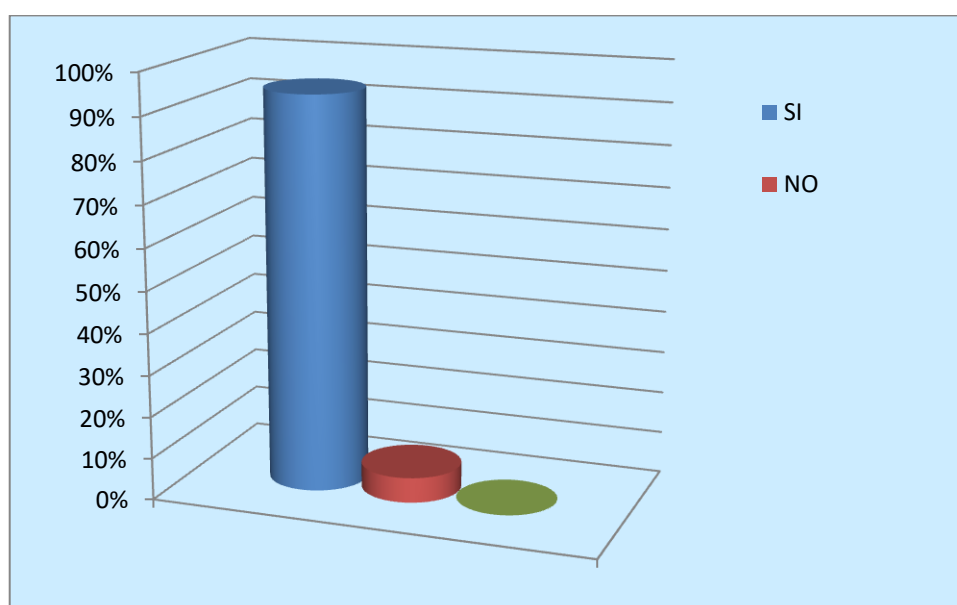
Las tácticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	94	94.00
2	No	06	6.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 3:

Las tácticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que las tácticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

TABLA No. 4:

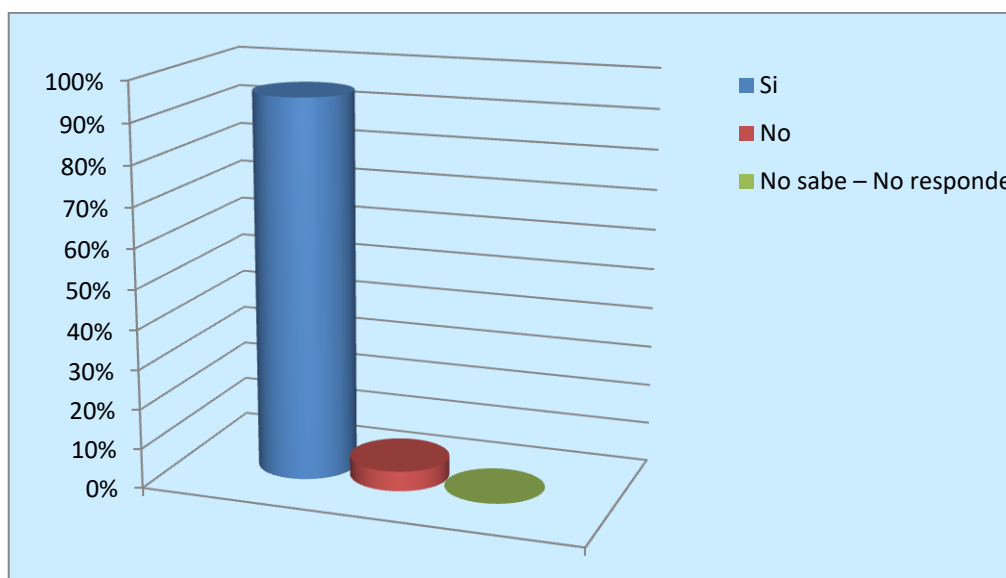
Las acciones de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	95	95.00
2	No	05	5.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No. 4:

Las acciones de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que las acciones de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

TABLA No. 5:

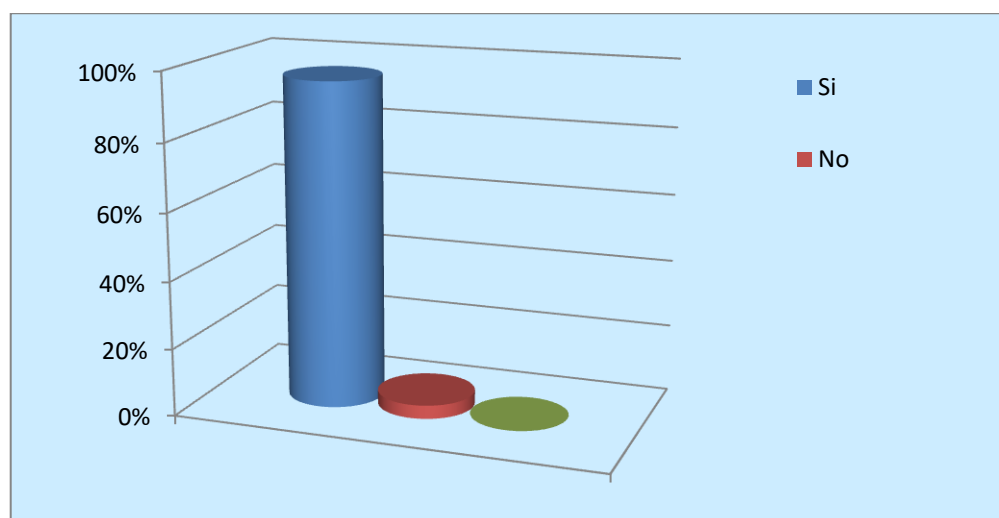
Las políticas son la base de las medidas y estas a su vez son la base de las tácticas y acciones que debe desarrollar la empresa para lograr el nivel razonable de liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	96	96.00
2	No	04	4.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 5:

Las políticas son la base de las Medidas s y estas a su vez son la base de las tácticas y acciones que debe desarrollar la empresa para lograr el nivel razonable de liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que Las políticas son la base de las Medidas s y estas a su vez son la base de las tácticas y acciones que debe desarrollar la empresa para lograr el nivel razonable de liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

TABLA No. 6:

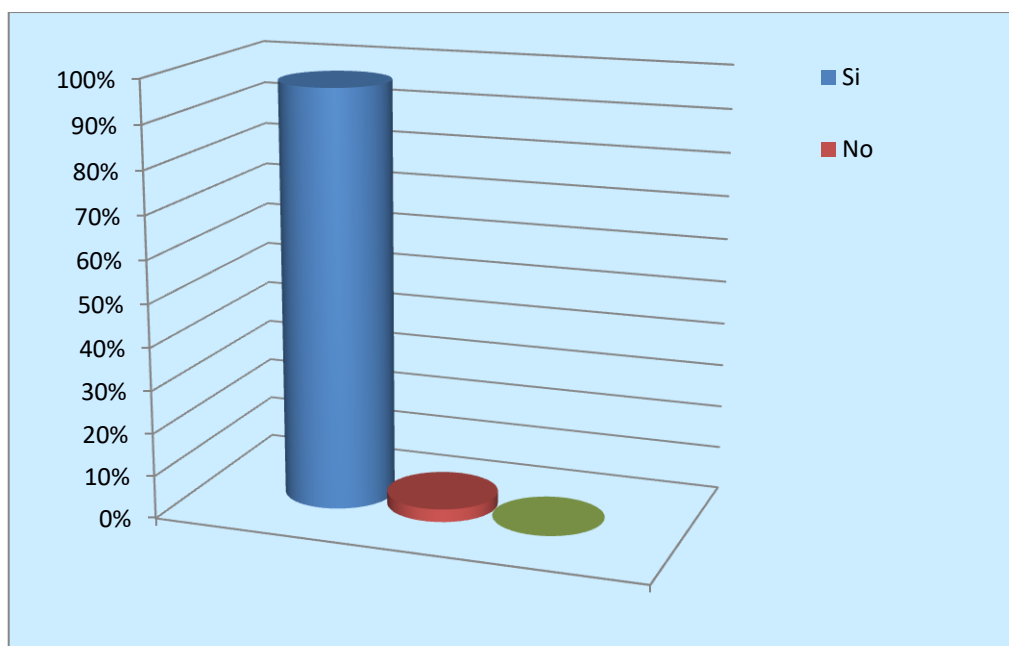
El capital de trabajo representa la liquidez y se determina restando al activo corriente menos el pasivo corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	97	97.00
2	No	03	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 6:

El capital de trabajo representa la liquidez y se determina restando al activo corriente menos el pasivo corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que el capital de trabajo representa la liquidez y se determina restando al activo corriente menos el pasivo corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

TABLA No. 7:

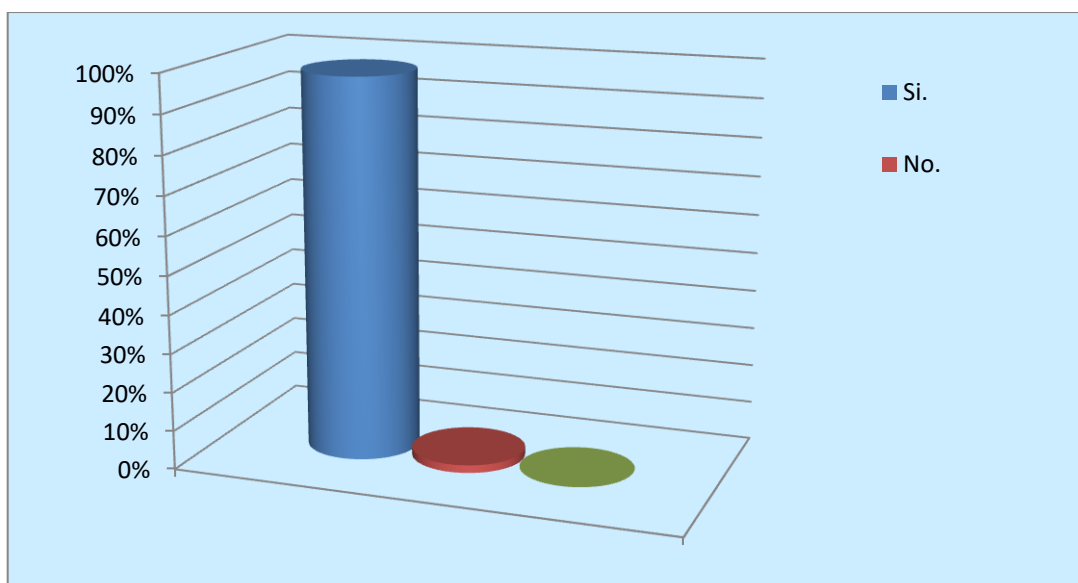
Se consideran indicadores de liquidez a la general o corriente, la ácida y la absoluta; las que son de mucha utilidad para la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	98	98.00
2	No.	02	2.00
3	No sabe – No responde.	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 7:

Se consideran indicadores de liquidez a la general o corriente, la ácida y la absoluta; las que son de mucha utilidad para la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 98% de los encuestados acepta que se consideran indicadores de liquidez a la general o corriente, la ácida y la absoluta; las que son de mucha utilidad para la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

TABLA No. 8:

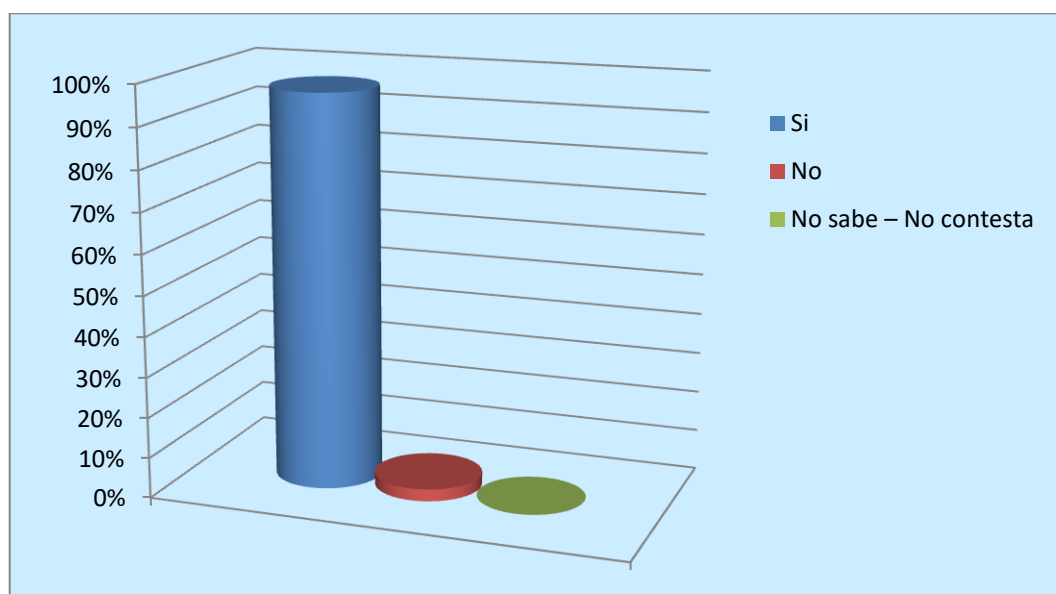
La liquidez ayuda a cumplir las obligaciones de corto plazo con proveedores, acreedores, trabajadores y deudas de tributos de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	97	97.00
2	No	03	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 8:

La liquidez ayuda a cumplir las obligaciones de corto plazo con proveedores, acreedores, trabajadores y deudas de tributos de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que la liquidez ayuda a cumplir las obligaciones de corto plazo con proveedores, acreedores, trabajadores y deudas de tributos de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

TABLA No. 9:

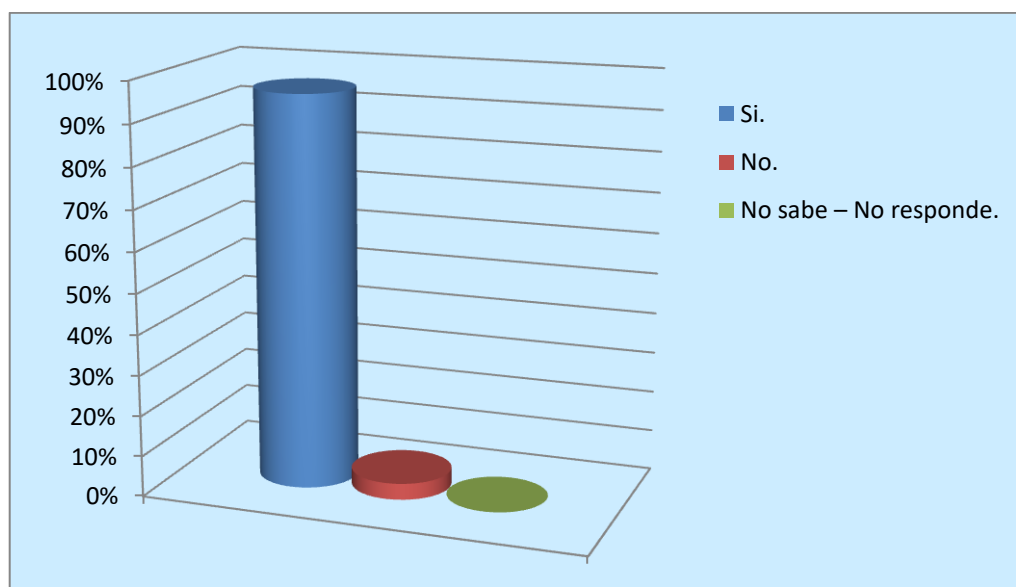
La liquidez permite el funcionamiento operativo de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	96	96.00
2	No.	04	4.00
3	No sabe – No responde.	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 9:

La liquidez permite el funcionamiento operativo de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que la liquidez permite el funcionamiento operativo de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC

TABLA No. 10:

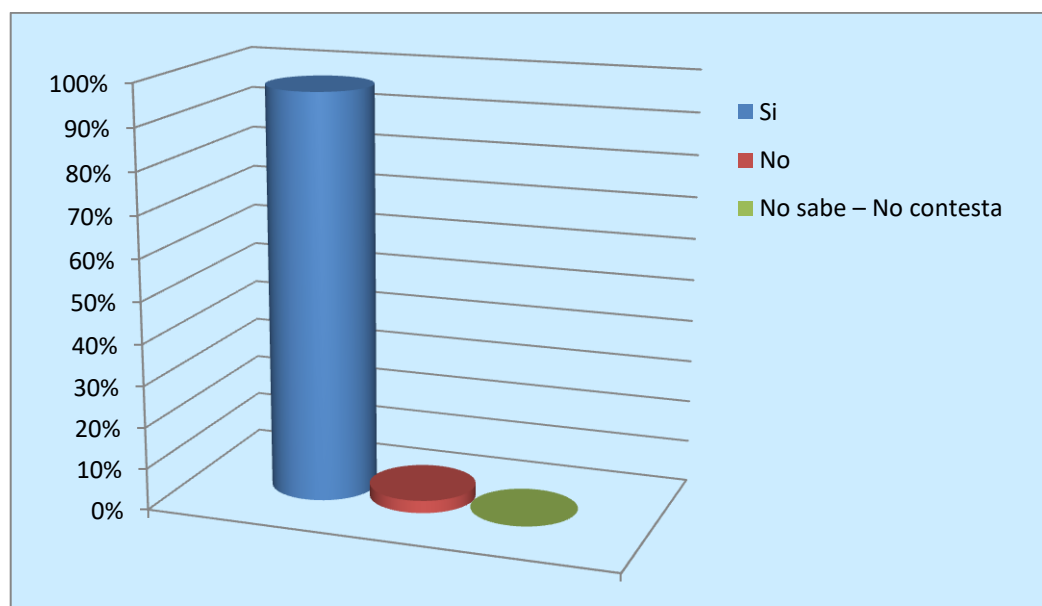
La contabilidad permite obtener información para determinar, analizar, interpretar y recomendar decisiones adecuadas para la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	97	97.00
2	No	03	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 10:

La contabilidad permite obtener información para determinar, analizar, interpretar y recomendar decisiones adecuadas para la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que la contabilidad permite obtener información para determinar, analizar, interpretar y recomendar decisiones adecuadas para la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

CAPÍTULO V:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

- 1) Según la Tabla No. 1, se puede apreciar que el 91% de los encuestados acepta que la Medidas del Área de créditos tiene un alto grado de incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Fernández Irigoyen, Iraida (2014) Tesis: El presupuesto de caja, la liquidez y la toma de decisiones empresariales. Presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 2) Según la Tabla No. 2, el 92% de los encuestados acepta que las políticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Fernández Irigoyen, Iraida (2014) Tesis: El presupuesto de caja, la liquidez y la toma de decisiones empresariales. Presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 3) Según la Tabla No. 3, el 94% de los encuestados acepta que las tácticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC. Este resultado es similar al 89% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Fernández Irigoyen, Iraida (2014) Tesis: El presupuesto de caja, la liquidez y la toma de decisiones empresariales. Presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

- 4) Según la Tabla No. 4, el 95% de encuestados acepta que las acciones de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC. Este resultado es similar al 90% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Fernández Irigoyen, Iraida (2014) Tesis: El presupuesto de caja, la liquidez y la toma de decisiones empresariales. Presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 5) Según la Tabla No. 5, el 96% de los encuestados acepta que las políticas son la base de las Medidas s y estas a su vez son la base de las tácticas y acciones que debe desarrollar la empresa para lograr el nivel razonable de liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC. Este resultado es similar al 98% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Fernández Irigoyen, Iraida (2014) Tesis: El presupuesto de caja, la liquidez y la toma de decisiones empresariales. Presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 6) Según la Tabla No. 6, el 97% de los encuestados acepta que el capital de trabajo representa la liquidez y se determina restando al activo corriente menos el pasivo corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC. Este resultado es similar al 98% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Garamendi Olórtegui, Luisa (2014) Tesis: Presupuesto de caja como instrumento para la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres.
- 7) Según la Tabla No. 7, el 98% de los encuestados acepta que se consideran indicadores de liquidez a la general o corriente, la ácida y la absoluta; las que son de mucha utilidad para la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC; mediante el establecimiento de los lineamientos que permitan el máximo aprovechamiento del capital humano. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por por Garamendi Olórtegui, Luisa (2014) Tesis: Presupuesto de caja como instrumento para la

liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres.

- 8) Según la Tabla No. 8 el 97%, considera que la liquidez ayuda a cumplir las obligaciones de corto plazo con proveedores, acreedores, trabajadores y deudas de tributos de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC. Este resultado es similar al 91% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por por Garamendi Olórtegui, Luisa (2014) Tesis: Presupuesto de caja como instrumento para la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres.
- 9) Según la Tabla No. 9, el 96% de los encuestados, acepta que la liquidez permite el funcionamiento operativo de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC. Este resultado es similar al 95% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por por Garamendi Olórtegui, Luisa (2014) Tesis: Presupuesto de caja como instrumento para la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres.
- 10) Según la Tabla No. 10, el 97% de los encuestados acepta que la contabilidad permite obtener información para determinar, analizar, interpretar y recomendar decisiones adecuadas para la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC. Este resultado es similar al 95% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por por Garamendi Olórtegui, Luisa (2014) Tesis: Presupuesto de caja como instrumento para la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres.

5.2. COMPROBACIÓN O REFUTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Para iniciar la comprobación o refutación de la hipótesis, un primer aspecto es tener en cuenta dos tipos de hipótesis, la hipótesis alternativa y la hipótesis nula.

Hipótesis Alternativa:

H1: Las medidas del Área de créditos tienen un alto grado de incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

En cambio la hipótesis nula es la siguiente:

H0: Las medidas del Área de créditos **NO** tienen un alto grado de incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.

CONTRASTACIÓN ESTADÍSTICA:

La hipótesis estadística es una afirmación respecto a las características de la población. Contrastar una hipótesis es comparar las predicciones realizadas por el investigador con la realidad observada. Si dentro del margen de error que se ha admitido 5.00%, hay coincidencia, se acepta la hipótesis y en caso contrario se rechaza. Este es el criterio fundamental para la contrastación. Este es un criterio generalmente aceptado en todos los medios académicos y científicos.

Existen muchos métodos para contrastar las hipótesis. Algunos con sofisticadas fórmulas y otros que utilizan modernos programas informáticos. Todos de una u otra forma explican la forma como es posible confirmar una hipótesis.

En este trabajo se ha utilizado el software SPSS por su versatilidad y comprensión de los resultados obtenidos.

Para efectos de contrastar la hipótesis es necesario disponer de los datos de las variables: Independiente y dependiente.

La variable independiente es **MEDIDAS DEL AREA DE CRÉDITOS** y la variable dependiente es **INCREMENTO DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL**.

Los resultados del Sistema SPSS, son los siguientes:

TABLA DE ESTADÍSTICOS:

ESTADÍSTICOS		MEDIDAS DEL AREA DE CRÉDITOS	INCREMENTO DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL
Muestra	Válidos	100	100
	Perdidos	000	000
Media o promedio		96.86	97.00
Desviación típica.		4.39	4.43

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE ESTADÍSTICOS:

En esta tabla se presentan los estadísticos más importantes.

La media o valor promedio de la variable independiente **MEDIDAS DEL AREA DE CRÉDITOS** es 96.86% en cambio la media o promedio de la variable dependiente **INCREMENTO DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL** es 97.00%. Lo que indica un buen promedio para ambas variables, siendo mejor para la variable dependiente, que es la que se busca solucionar, lo cual apoya el modelo de investigación llevado a cabo.

La desviación típica mide el grado de desviación de los valores en relación con el valor promedio, en este caso es 4.39% para la variable independiente **MEDIDAS DEL AREA DE CRÉDITOS** y 4.43% para la variable dependiente **INCREMENTO DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL**, lo que quiere decir que hay alta concentración en los resultados obtenidos; siendo mejor dicha concentración en la variable dependiente, lo que favorece al modelo de investigación propuesto.

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	INDICADORES ESTADÍSTICOS	MEDIDAS DEL AREA DE CRÉDITOS	INCREMENTO DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL
MEDIDAS DEL AREA DE CRÉDITOS	Correlación de Pearson	100%	89.40%
	Sig. (bilateral)		2.30%
	Muestra	100	100
INCREMENTO DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL	Correlación de Pearson	89.40%	100%
	Sig. (bilateral)	2.30%	
	Muestra	100	100

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE VARIABLES:

Esta tabla mide el grado de relación entre las variables independiente y dependiente. Dentro de ello el coeficiente de correlación y el grado de significancia.

La correlación se mide mediante la determinación del Coeficiente de correlación. R = Coeficiente de correlación. Este método mide el grado de relación existente entre dos variables, el valor de R varía de -1 a 1.

El valor del coeficiente de relación se interpreta de modo que a medida que R se aproxima a 1, es más grande la relación entre los datos, por lo tanto R (coeficiente de correlación) mide la aproximación entre las variables.

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 0.8940, es decir 89.40%, lo cual indica correlación directa (positiva), regular, por tanto aceptable.

La prueba de significancia estadística busca probar que existe una diferencia real, entre dos variables estudiadas, y además que esta diferencia no es al azar. Siempre que se estudie dos diferencias existe la probabilidad que dichas diferencias sean producto del azar y por lo tanto deseamos conocerlo y para ello

usamos la probabilidad que no es más que el grado de significación estadística, y suele representarse con la letra p.

El valor de p es conocido como el valor de significancia. Cuanto menor sea la p, es decir, cuanto menor sea la probabilidad de que el azar pueda haber producido los resultados observados, mayor será la tendencia a concluir que la diferencia existe en realidad. El valor de p menor de 0.05 nos indica que el investigador acepta que sus resultados tienen un 95% de probabilidad de no ser producto del azar, en otras palabras aceptamos con un valor de $p = 0.05$, que podemos estar equivocados en un 5%.

En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 2.30%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que, de acuerdo con la teoría estadística generalmente aceptada, permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, desde el punto de vista de la correlación de las variables.

Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa y que dicho valor no se debe a la casualidad, si no a la lógica y sentido del modelo de investigación formulado; todo lo cual queda consolidado con la tabla de regresión.

TABLAS DE REGRESIÓN DEL MODELO:

VARIABLES INTRODUCIDAS/ELIMINADAS:

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	MEDIDAS DEL AREA DE CRÉDITOS MEJORA DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL	0	estadístico

Fuente: Encuesta realizada.

RESUMEN DEL MODELO DE LA INVESTIGACION:

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	89.40%	96.10%	75.70%	2.95%

Fuente: Encuesta realizada.

ANÁLISIS DE LA TABLA DE REGRESIÓN:

La Regresión como la correlación son dos técnicas estadísticas que se pueden utilizar para solucionar problemas comunes en los negocios financieros. Muchos estudios se basan en la creencia de que es posible identificar y cuantificar alguna Relación Funcional entre dos o más variables, donde una variable depende de la otra variable.

Se puede decir que Y depende de X, en donde Y y X son dos variables cualquiera en un modelo de Regresión Simple. "Y es una función de X", entonces: $Y = f(X)$

Como Y depende de X. Y es la variable dependiente y X es la variable independiente.

En el Modelo de Regresión es muy importante identificar cuál es la variable dependiente y cuál es la variable independiente.

En el Modelo de Regresión Simple se establece que Y es una función de sólo una variable independiente, razón por la cual se le denomina también Regresión Divariada porque sólo hay dos variables, una dependiente y otra independiente y se representa así: $Y = f(X)$. En esta fórmula "Y está regresando por X". La variable dependiente es la variable que se desea explicar, predecir. También se le llama REGRESANDO ó VARIABLE DE RESPUESTA. La variable Independiente X se le denomina VARIABLE EXPLICATIVA ó REGRESOR y se le utiliza para EXPLICAR Y.

En el estudio de la relación funcional entre dos variables poblacionales, una variable X, llamada independiente, explicativa o de predicción y una variable Y, llamada dependiente o variable respuesta, presenta la siguiente notación: $Y = a + b X + e$.
Donde:

a= es el valor de la ordenada donde la línea de regresión se intercepta con el eje Y.

b=es el coeficiente de regresión poblacional (pendiente de la línea recta)

e=es el error

La regresión es una técnica estadística generalmente aceptada que relaciona la variable dependiente **MEJORA DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL** con la información suministrada por otra variable independiente **MEDIDAS DEL AREA DE CRÉDITOS Y COBRANZAS**.

El cuadro del Modelo presenta el Coeficiente de correlación lineal corregido 75.70%, el cual, pese al ajuste que le da el sistema, significa una correlación aceptable.

El Modelo o Tabla de Regresión también nos proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal (R^2 cuadrado = 96.10%. De acuerdo al coeficiente de determinación obtenido el modelo de regresión explica que el 96.10% de la variación total se debe a la variable independiente: **MEDIDAS DEL AREA DE CRÉDITOS** y el resto se atribuye a otros factores; lo cual tiene lógica, por cuanto además de este instrumento hay otros elementos que pueden incidir en la variable dependiente **MEJORA DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL**.

El Modelo también presenta el valor del Coeficiente de Correlación (R), igual al 89.40%, que significa una correlación buena en el marco de las reglas estadísticas generalmente aceptada.

Finalmente la Tabla de Regresión presenta el Error típico de Estimación, el mismo que es igual al 2.95%. Dicho valor es la expresión de la desviación típica de los valores observados respecto de la línea de regresión, es decir, una estimación de la variación probable al hacer predicciones a partir de la ecuación de regresión. Es un resultado que favorece al modelo de investigación desarrollado, debido a que está por debajo del margen de error considerado del 5.00%.

5.3. CONCLUSIONES

Las conclusiones son las siguientes:

- 1) Las medidas del Área de créditos tiene un alto grado de incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC; mediante las políticas, tácticas y acciones para concretar los créditos con los clientes y hacer efectivo las cobranzas respectivas.
- 2) Las políticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC; mediante los lineamientos generales para colocar los créditos y llevar a cabo la cobranza con los clientes de dicha empresa.
- 3) Las tácticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC; mediante maneras o condiciones de corto plazo en relación con los clientes de dicha empresa.
- 4) Las acciones de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC; mediante procedimientos y técnicas para concretar los créditos en mejores condiciones y así poder concretar las cobranzas para tener la liquidez correspondiente.

5.4. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones son las siguientes:

- 1) Se recomienda tener en cuenta que las medidas del Área de créditos tiene un alto grado de incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC; mediante las políticas, tácticas y acciones para concretar los créditos con los clientes y hacer efectivo las cobranzas respectivas. Por tanto es necesario implementar, desarrollar, evaluar y retroalimentar las medidas correspondientes.
- 2) Se recomienda tener en cuenta que las políticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC; mediante los lineamientos generales para colocar los créditos y llevar a cabo la cobranza con los clientes de dicha empresa. Por tanto, es necesario diseñar, establecer y aplicar las políticas mas adecuadas para la empresa.
- 3) Se recomienda tener en cuenta que las tácticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC; mediante maneras o condiciones de corto plazo en relación con los clientes de dicha empresa. Por tanto, es necesario implementar las tácticas más adecuadas para concretar la liquidez que necesita la empresa.
- 4) Se recomienda tener en cuenta que las acciones de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC; mediante procedimientos y técnicas para concretar los créditos en mejores condiciones y así poder concretar las cobranzas para tener la liquidez correspondiente. Por tanto, se deben concretar las respectivas acciones para tener la liquidez razonable para el desarrollo de las operaciones.

BIBLIOGRAFÍA:

- 1) Armendáriz De Los Heros, Juliet (2014) Liquidez empresarial. Lima ULIMA.
- 2) Ayala Zavala, Pascual (2013) Normas Internacionales de Información Financiera. Análisis y casuística especializada. Lima. Editorial San Marcos.
- 3) Enríquez Caro Ricardo (2014) El contrato de factoring. Lima. UIGV.
- 4) Fernández Irigoyen, Iraida (2014) Tesis: El presupuesto de caja, la liquidez y la toma de decisiones empresariales. Presentada para optar el título de Contador Público en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 5) Flores Soria Jaime (2014) Contabilidad Gerencial-Teoría y Práctica. Lima. Distribuciones Torres.
- 6) Flores, Elías Lara (2013) Contabilidad financiera para la toma de decisiones. Editorial: Trillas
- 7) Garamendi Olórtegui, Luisa (2014) Tesis: Presupuesto de caja como instrumento para la liquidez empresarial. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres.
- 8) García Celis, José Zacarías (2013) Manual del Impuesto a la Renta. Lima. Editorial San Jorge SAC.
- 9) Gonzáles Rosado, Marco Aurelio (2013) El factoring o factoraje. Madrid. Universidad Complutense de Madrid.
- 10) Hernández Celis, Domingo (2014) Finanzas corporativas. Lima USMP.
- 11) Hurtado Jiménez, Luis Alberto (2014) Tesis: Cobranzas efectivas para el presupuesto de caja de las empresas. Presentada para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional del Callao.
- 12) Ramírez Solano, Andrés (2013) Tributación empresarial. Lima. USMP.
- 13) Revista Actualidad Empresarial (2013) Factoring. Lima. Pacífico Editores.
- 14) Rodríguez Pachas, Carolina (2014) Economía, finanzas y administración de empresas. Lima. USMP.
- 15) Rojas Celis, Zacarías (2013) Tributación efectiva. Lima. Instituto Peruano de Derecho Tributario.
- 16) Rosas Perales, Eriberto (2014) Finanzas empresariales. Lima. USMP.
- 17) Rospigliosi Rodríguez, Mariela (2014) Finanzas empresariales. Lima. ULIMA.

- 18) Urbano González, Orlando (2013) Tributación empresarial. Lima. Pacífico Editores.
- 19) Yampufé Urupeque, Sandro (2013) Metodología de la investigación en la carrera contable. Lima. UNFV.
- 20) Yarlequé Rojas, Héctor (2013) Metodología de la investigación científica. Lima. USMP
- 21) Zelada Gonzales, Luis Denis (2014) Seminario de tesis. Lima. USMP.

ANEXO No. 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“MEDIDAS DEL ÁREA DE CRÉDITOS PARA INCREMENTAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA INVERSIONES DOMINGO SAC”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES, INDICADORES	MÉTODO
<p>PROBLEMA PRINCIPAL:</p> <p>¿En que grado incide las medidas del Área de créditos en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?</p> <p>PROBLEMAS SECUNDARIOS:</p> <p>1) ¿En que grado inciden las políticas de créditos en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?</p> <p>2) ¿En que grado inciden las tácticas de créditos en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?</p> <p>3) ¿En que grado inciden las acciones de créditos en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Determinar el grado de incidencia de las medidas del Área de créditos en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>1) Establecer el grado de incidencia de las políticas de créditos en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.</p> <p>2) Determinar el grado de incidencia en las tácticas de créditos en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.</p> <p>3) Establecer el grado de incidencia de las acciones de créditos en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.</p>	<p>HIPÓTESIS PRINCIPAL:</p> <p>Las medidas del Área de créditos tiene un alto grado de incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.</p> <p>HIPÓTESIS SECUNDARIAS:</p> <p>1) Las políticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.</p> <p>2) Las tácticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.</p> <p>3) Las acciones de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC.</p>	<p><u>VARIABLE INDEPENDIENTE:</u></p> <p>X. Medidas del Área de créditos</p> <p>Dimensiones:</p> <p>X.1. Políticas del Área de créditos</p> <p>X.2. Tácticas del Área de créditos</p> <p>X.3. Acciones del Área de créditos</p> <p><u>VARIABLE DEPENDIENTE:</u></p> <p>Y. Liquidez empresarial</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Y.1. Liquidez general o corriente empresarial</p> <p>Y.2. Liquidez ácida empresarial</p> <p>Y.3. Liquidez absoluta empresarial</p> <p>ENTE INTERVINIENTE</p> <p>Z. EMPRESA INVERSIONES DOMINGO SAC.</p>	<p>Esta investigación es de tipo básica o pura (no experimental)</p> <p>La investigación es del nivel descriptivo-explicativo.</p> <p>En la investigación se ha utilizado los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo</p> <p>El diseño que se ha aplicado ha sido el no experimental.</p> <p>La población de la investigación estuvo conformada por 135 personas</p> <p>La muestra estuvo conformada por 100 personas</p> <p>Para definir el tamaño de la muestra se utilizó el método probabilístico.</p> <p>Los procedimientos de recolección de datos que se han utilizado fueron los siguientes: Encuestas; Toma de información y Análisis documental.</p> <p>Los instrumentos para la recolección de datos que se han utilizado fueron los siguientes cuestionarios, fichas bibliográficas y Guías de análisis.</p> <p>Se aplicó las siguientes técnicas de análisis: Análisis documental; Indagación; Conciliación de datos; Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; Comprensión de gráficos, contrastación de hipótesis con el SPSS.</p>

ANEXO No. 2:

INSTRUMENTO: ENCUESTA

FICHA TÉCNICA DEL INSTRUMENTO A UTILIZAR

**“MEDIDAS DEL ÁREA DE CRÉDITOS PARA INCREMENTAR LA LIQUIDEZ DE
LA EMPRESA INVERSIONES DOMINGO SAC”**

- **AUTORA** : Zelmira Katery Evaristo Pari
- **ENTIDAD ACADÉMICA** : Universidad Peruana de Ciencias e Informática
- **NIVEL ACADÉMICO** : Pregrado
- **ESPECIALIDAD** : Contabilidad, Auditoría y Finanzas
- **MARGEN DE ERROR** : 5%
- **No. DE ENCUESTADOS** : 100
- **LUGAR DE APLICACIÓN** : Lima
- **TIPO DE PREGUNTAS** : Modelo Likert reducido
- **NÚMERO DE PREGUNTAS** : 10

**“MEDIDAS DEL ÁREA DE CRÉDITOS PARA INCREMENTAR LA LIQUIDEZ DE
LA EMPRESA INVERSIONES DOMINGO SAC”**

INSTRUMENTO UTILIZADO PARA OBTENER INFORMACIÓN:

NR	PREGUNTA	1	2	3
1	¿Las medidas del Área de créditos tienen un alto grado de incidencia en la liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?			
2	¿Las políticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez general o corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?			
3	¿Las tácticas de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez ácida de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?			
4	¿Las acciones de créditos tienen alto grado de incidencia en la liquidez absoluta de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?			
5	¿Las políticas son la base de las medidas y estas a su vez son la base de las tácticas y acciones que debe desarrollar la empresa para lograr el nivel razonable de liquidez de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?			
6	¿El capital de trabajo representa la liquidez y se determina restando al activo corriente menos el pasivo corriente de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?			
7	¿Se consideran indicadores de liquidez a la general o corriente, la ácida y la absoluta; las que son de mucha utilidad para la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?			
8	¿La liquidez ayuda a cumplir las obligaciones de corto plazo con proveedores, acreedores, trabajadores y deudas de tributos de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?			

9	¿La liquidez permite el funcionamiento operativo de la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?			
10	¿La contabilidad permite obtener información para determinar, analizar, interpretar y recomendar decisiones adecuadas para la empresa INVERSIONES DOMINGO SAC?			

Nota:

1= Si = Totalmente de acuerdo

2= No = Totalmente en desacuerdo

3= No sabe – no responde

ANEXO No. 3:

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EXPERTO ACADÉMICO.

La validación del instrumento de la Tesina denominada: “MEDIDAS DEL ÁREA DE CRÉDITOS PARA INCREMENTAR LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA INVERSIONES DOMINGO SAC” ha tenido como estándar un valor mayor igual al 90%. Después de revisado el instrumento la calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?					X	
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?					X	
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?					X	
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?					X	
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?					X	

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 84%, el instrumento queda validado favorablemente por el Docente Asesor.

ANEXO No. 04:
CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

El instrumento de la presente Tesina denominada: “MEDIDAS DEL ÁREA DE CRÉDITOS PARA INCREMENTAR LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA INVERSIONES DOMINGO SAC”; es factible de reproducción por otros investigadores. Es decir los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si se volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas. Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

DETERMINACIÓN DEL COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD

VARIABLES	COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH	NÚMERO DE ÍTEMS
MEDIDAS DEL ÁREA DE CRÉDITOS	0.9120	05
INCREMENTO DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL	0.9340	05
TOTAL	0.9405	10

Estas son las conclusiones sobre el coeficiente confiabilidad:

- 1) Para la Variable independiente MEDIDAS DEL ÁREA DE CRÉDITOS el valor del coeficiente es de 0.9120, lo que indica alta confiabilidad.
- 2) Para la variable dependiente INCREMENTO DE LA LIQUIDEZ EMPRESARIAL, el valor del coeficiente es de 0.9340, lo que indica una alta confiabilidad.

- 3) El coeficiente Alfa de Cronbach para la ESCALA TOTAL es de 0.9405, lo cual indica una alta confiabilidad del instrumento.
- 4) Finalmente, la confiabilidad, tanto de la escala total, como de las dos variables en particular, presentan valores que hacen que el instrumento pueda ser útil para alcanzar los objetivos de la investigación

Confirmada la confiabilidad del instrumento por el docente Asesor.

ANEXO NR 5:

GLOSARIO DE LA INVESTIGACIÓN

❖ Activo

Desde el punto de vista de una sociedad, los activos, son el conjunto de sus bienes (inmuebles, mercaderías...) y derechos de cobro (lo que le deben).

❖ Activo fijo

También denominado inmovilizado. Está integrado por los bienes y derechos de una empresa que no están destinados a la venta, sino a asegurar su funcionamiento y continuidad. Este tipo de activo se caracteriza por su permanencia en la empresa durante un periodo largo, normalmente superior a doce meses. Estos activos se amortizan durante toda la vida del bien.

❖ Activo financiero

Valor que acredita la titularidad de determinados derechos económicos (acciones, dinero en efectivo, depósitos, valores de renta fija...).

❖ Activo sin riesgo

Activo financiero con un rendimiento conocido y cierto, emitido por una entidad u organismo sobre cuya capacidad para cumplir con sus obligaciones de pago no existen dudas. Tradicionalmente, el activo sin riesgo se asocia a la deuda pública a corto plazo emitida por los países desarrollados (por ejemplo, una Letra del Tesoro).

❖ Adeudo en cuenta

Anotación en el debe de una cuenta. Es lo que se suele llamar un pago, que, por lo tanto, reduce el saldo de la cuenta. El adeudo o pago puede hacerse en efectivo, por cheque, por transferencia, por recibo domiciliado. El adeudo en cuenta es, en definitiva, lo contrario del abono en cuenta.

❖ Agente

Personas físicas o jurídicas que están habilitadas por las empresas de servicios de inversión, las entidades de crédito o las compañías aseguradoras para representarlas en la comercialización y prestación de algunos productos y servicios financieros.

❖ **Ahorro**

El ahorro es la parte de nuestros ingresos que no nos gastamos y que, por tanto, acumulamos para el futuro. La diferencia entre ahorrar e invertir, viene determinada por el riesgo que se asume. Se entiende que ahorrar no implica ningún riesgo para el capital, mientras que al invertir se asume (en mayor o menor medida) un riesgo con el fin de obtener una mayor rentabilidad.

❖ **Amortización**

1) En los préstamos hace referencia a la devolución del capital por parte del prestatario (persona que ha solicitado el préstamo), ya sea mediante el pago periódico de las cuotas o mediante pagos extraordinarios (amortización anticipada). 2) En relación con una inversión en valores de renta fija, consiste en la devolución de la cantidad invertida inicialmente (en determinados supuestos también pueden amortizarse acciones).

❖ **Ampliación de capital**

Operación por la que se aumenta el capital de una sociedad, bien emitiendo nuevas acciones, bien por elevación del valor nominal de las ya existentes. En ambos casos, la contrapartida de la ampliación puede materializarse mediante aportaciones (dinerarias o no dinerarias), o por transformación de reservas o beneficios que ya formaban parte de su patrimonio. La ampliación es una fórmula que utiliza la sociedad para obtener nuevos recursos. Los accionistas suelen tener un derecho preferente a suscribir las acciones de la ampliación.

❖ **Apalancamiento financiero**

En términos generales, se refiere al efecto que el endeudamiento tiene sobre la rentabilidad. En los mercados de valores, hace referencia al hecho de que con pequeñas cantidades de dinero puede realizarse una inversión que se comporta como otra de un volumen muy superior. Un ejemplo de este tipo de inversiones son los contratos por diferencias (CFD's): depositando una pequeña cantidad, el

inversor tiene la posibilidad de obtener el mismo resultado que si hubiera hecho una inversión mucho mayor. Con el apalancamiento, el inversor multiplica el resultado de su inversión y por tanto el riesgo que asume (multiplica tanto las posibles ganancias como las pérdidas).

❖ **Aversión al riesgo**

Actitud de rechazo que experimenta un inversor ante el riesgo financiero, en concreto, ante la posibilidad de sufrir pérdidas en el valor de sus activos. El grado de aversión al riesgo determina el perfil del inversor (se suele distinguir entre conservador, medio, arriesgado) y debe ser el punto de partida para elegir un producto de inversión. Por ejemplo, una persona con elevada aversión al riesgo (perfil conservador) tenderá a elegir productos de nivel de riesgo bajo y por tanto con rendimientos esperados menores. Por el contrario, un inversor arriesgado aceptará la posibilidad de tener pérdidas, a cambio de la posibilidad de obtener beneficios superiores.

❖ **Banco comercial**

Denominación que agrupa a los bancos tradicionales, dedicados a captar depósitos de los ahorradores, a la concesión de créditos a los particulares y a gestionar el tráfico de pagos y cobros de las economías domésticas.

❖ **Bienes tangibles**

Son aquellos que, literalmente, se pueden tocar. Agrupan a los valores filatélicos y numismáticos, los documentos y libros antiguos, el arte y las antigüedades, entre otros.

❖ **Cálculo de días**

Convenciones establecidas y aceptadas por los mercados para el cálculo de intereses y rentabilidades en valores de renta fija. Existen diferentes convenciones para el pago del interés. Algunas tienen en cuenta los días naturales hasta el pago del cupón; otras, los días hábiles. En función de la convención adoptada, el cálculo de interés puede ser muy diferente.

❖ **Calentamiento del mercado**

Incremento del precio de un valor, provocado de forma artificial por alguien que tiene interés en una revalorización rápida. El calentamiento puede realizarse por medio de compras selectivas y difundiendo falsos rumores que disparen los precios.

❖ **Calificación de solvencia**

Estimación de la solvencia de una compañía, realizada por entidades especializadas. Tal valoración se plasma en el rating, que permite a los inversores evaluar el riesgo de las emisiones y de la propia empresa, generalmente distinguiendo entre las emisiones a corto y a largo plazo. Esta calificación también recibe el nombre de rating. Estas notas las ponen las agencias de calificación (Standard & Poor's, Moody's o Fitch IBCA).

❖ **Cambio medio**

Representa la media aritmética entre el máximo precio y el mínimo registrados en una misma sesión bursátil. También representa la media del precio de un conjunto de valores de una misma empresa comprados por un inversor a precios diferentes.

❖ **Cancelación anticipada de préstamo**

Pago, antes del vencimiento pactado, del total o de una parte del importe pendiente de un préstamo. Por lo general implica el pago de una "comisión de cancelación", según se especifique en la póliza del préstamo (o en la escritura si se trata de una hipoteca).

❖ **Canje**

Cambio de unos valores (acciones, bonos...) por otros. Se pueden canjear acciones de una compañía por las de otra (por ejemplo, cuando una empresa lanza una oferta pública de adquisición -OPA- en la que, como pago, ofrece títulos propios), bonos de una emisión por los de otra emisión, bonos por acciones.