

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**“LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU
INFLUENCIA EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DE
LA EMPRESA DE PROVEEDURÍA MARÍTIMA ZEUS
MARITIME S.R.L PERIODO 2015 Y 2016”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

**YENY YANETTH BARRIENTOS MEJAHUANCA
IRIS MILAGROS GARRO ZUBIETA**

Callao, octubre, 2017

PERÚ

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO

MIEMBROS DEL JURADO:

- | | |
|---|------------------|
| ❖ DR. ECON. FAUSTINO FELIX BERAUN BARRANTES | Presidente |
| ❖ Mg. CPC. HUMBERTO TORDOYA ROMERO | Secretario |
| ❖ CPC. LEONCIO FELIX TAPIA VASQUEZ | Vocal |
| ❖ LIC. HERNAN TEOBALDO FERNANDEZ ROJAS | Miembro Suplente |

ASESOR: CPC. EMMA ROSARIO ALVAREZ GUADALUPE

NUMERO DE LIBRO DE LA SUSTENTACION PARA TITULACIÓN POR

TESIS: Libro número 1 de Registros y Proyectos de Tesis del Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencia Contables de la Universidad Nacional del Callao, folio número 27, inciso 11.

DICTAMEN COLEGIADO DE LA SUSTENTACION DE TESIS

Dictamen Colegiado: N° 010-2017/CT-03/FCC/UNAC

DEDICATORIA:

A nuestros padres, que nos dieron todo su apoyo incondicional; sus palabras de aliento para seguir adelante y dar un gran paso importante en nuestra vida profesional.

AGRADECIMIENTO

Queremos agradecer a Dios, por iluminarnos con conocimiento, fe perseverancia y darnos la fuerza en este camino de haber culminado este trabajo de investigación con éxito.

A nuestra familia, por ser quienes nos motivan a ser mejores personas y por su incondicional apoyo en todo lo que nos proponemos.

A nuestros estimados profesores por brindarnos sus conocimientos, dedicarnos su tiempo y apoyo que nos brindaron durante todo este tiempo.

ÍNDICE

TABLAS DE CONTENIDO.....	7
RESUMEN.....	11
ABSTRACT.....	12
I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
1.1 Identificación del problema.....	13
1.2 Formulación del problema.....	14
1.2.1 Problema general.....	14
1.2.2 Problemas específicos.....	14
1.3 Objetivos de la investigación.....	14
1.3.1 Objetivo general.....	14
1.3.2 Objetivos específicos.....	14
1.4 Justificación.....	14
1.5 Importancia.....	16
II. MARCO TEÓRICO.....	17
2.1 Antecedentes del estudio.....	17
2.2 Marco teórico.....	23
2.3 Marco legal.....	34
2.4 Marco conceptual.....	34
III. VARIABLES E HIPÓTESIS.....	37
3.1 Variables de la investigación.....	37
3.1.1 Variable independiente.....	37
3.1.2 Variable dependiente.....	37
3.2 Operacionalización de variables.....	37
3.3 Hipótesis de la investigación.....	38
3.3.1 Hipótesis general.....	38
3.3.2 Hipótesis específicas.....	38
IV. METODOLOGÍA.....	39
4.1 Tipo de investigación.....	39

4.2	Diseño de la investigación	39
4.3	Población y muestra.....	40
4.3.1	Población.....	40
4.3.2	Muestra.....	40
4.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	41
4.5	Procedimientos de recolección de datos.....	41
4.6	Procesamiento estadístico y análisis de datos.....	42
V.	RESULTADOS.....	44
VI.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	83
6.1	Contrastación de hipótesis con los resultados.....	83
6.2	Contrastación de resultados con otros estudios similares.....	89
VII.	CONCLUSIONES.....	92
VIII.	RECOMENDACIONES.....	93
IX.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	94
	ANEXOS.....	98
	▪ Matriz de Consistencia.....	99
	▪ Cuestionario.....	100
	▪ Estados Financieros.....	102
	▪ Reporte de ventas al crédito y al contado.....	114
	▪ Cartera de clientes.....	116
	▪ Requisitos principales.....	126
	▪ Pasos para realizar el Factoring.....	127
	▪ La tarifa del Factoring.....	127

TABLAS DE CONTENIDO

LISTA DE TABLAS

TABLA N° 3.1: Operacionalización de las variables.....	37
TABLA N° 4.1: Confiabilidad del instrumento.....	42
TABLA N° 5.1: ¿Considera usted que la gerencia de crédito y cobranzas realiza un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito de venta?.....	45
TABLA N° 5.2: ¿Se establece condiciones de crédito, al momento en que se otorga crédito al cliente?	46
TABLA N° 5.3: ¿Cree usted que la empresa al no tomar buenas decisiones de crédito induce al riesgo de incobrabilidad?.....	47
TABLA N° 5.4: ¿Al otorgar el crédito, se debería realizar una investigación de la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos?.....	48
TABLA N° 5.5: ¿Todos los créditos otorgados deben realizarse con la coordinación y aprobación de gerencia de crédito y cobranza?.....	49
TABLA N° 5.6: ¿Se debe informar al gerente financiero sobre los niveles de morosidad que existen en los clientes para controlar la liquidez?.....	50
TABLA N° 5.7: ¿Se realiza seguimiento continuo a la cartera de clientes?.....	51
TABLA N° 5.8: ¿Cree usted que se debe evaluar periódicamente el periodo del crédito para la buena gestión de las cuentas por cobrar?.....	52
TABLA N° 5.9: ¿Cree usted que, al no exigir a los clientes en cumplir con las políticas de cobranza, perjudicaría la situación financiera de la empresa?.....	53
TABLA N° 5.10: ¿La empresa establece políticas de cobranza eficientes, que permiten obtener un nivel adecuado de liquidez?.....	54
TABLA N° 5.11: ¿Existe un control constante y efectivo sobre vencimientos y cobranza?.....	55
TABLA N° 5.12: ¿La empresa cuenta con un manual de procedimientos de cobranza?.....	56
TABLA N° 5.13: ¿Cree usted que evaluar un descuento por pronto pago permitirá recuperar rápidamente las cuentas pendientes de cobro?.....	57

TABLA N° 5.14: ¿Se realizan independientemente las funciones del área de ventas, facturación y cobranzas?.....	58
TABLA N° 5.15: Comparación de la liquidez corriente trimestral real y mejora de los periodos 2015 y 2016.....	59
TABLA N° 5.16: Relación de indicadores – Número de seguimiento semanal a la cartera de clientes.....	62
TABLA N° 5.17: Relación de indicadores – Número de requerimientos para otorgar crédito a clientes.....	63
TABLA N° 5.18: Comparación de la liquidez inmediata trimestral real y mejora en los periodos 2015 y 2016.....	64
TABLA N° 5.19: Relación de indicadores – Número de notificaciones a clientes a crédito.....	67
TABLA N° 5.20: Comparación del periodo promedio de cobranza trimestral real y mejora de los periodos 2015 y 2016.....	68
TABLA N° 5.21: Comparación de índice de morosidad trimestral real y mejora en los años 2015 y 2016.....	71
TABLA N° 5.22: Comparación de nivel de efectividad por gestión de cobranza trimestral real y mejora en los años 2015 y 2016.....	73
TABLA N° 5.23: Comparación del capital de trabajo trimestral real y la mejora de los periodos 2015 y 2016.....	75
TABLA N° 5.24: Comparación del endeudamiento sobre activos trimestral real y la mejora de los años 2015 y 2016.....	78
TABLA N° 5.25: Relación de indicadores – Número de notificaciones a clientes a crédito.....	81
TABLA N° 5.26: Relación de indicadores – Número de negociación con clientes morosos.....	82

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 5.1:	¿Considera usted que la gerencia de crédito y cobranzas realiza un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito de venta?.....	45
GRÁFICO N° 5.2:	¿Se establece condiciones de crédito, al momento en que se otorga crédito al cliente?.....	46
GRÁFICO N° 5.3:	¿Cree usted que la empresa al no tomar buenas decisiones de crédito induce al riesgo de incobrabilidad?.....	47
GRÁFICO N° 5.4:	¿Al otorgar el crédito, se debería realizar una investigación de la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos?.....	48
GRÁFICO N° 5.5:	¿Todos los créditos otorgados deben realizarse con la coordinación y aprobación de gerencia de crédito y cobranza?.....	49
GRÁFICO N° 5.6:	¿Se debe informar al gerente financiero sobre los niveles de morosidad que existen en los clientes para controlar la liquidez?.....	50
GRÁFICO N° 5.7:	¿Se realiza seguimiento continuo a la cartera de clientes?.....	51
GRÁFICO N° 5.8:	¿Cree usted que se debe evaluar periódicamente el periodo del crédito para la buena gestión de las cuentas por cobrar?.....	52
GRÁFICO N° 5.9:	¿Cree usted que, al no exigir a los clientes en cumplir con las políticas de cobranza, perjudicaría la situación financiera de la empresa?.....	53
GRÁFICO N° 5.10:	¿La empresa establece políticas de cobranza eficientes, que permiten obtener un nivel adecuado de liquidez?.....	54
GRÁFICO N° 5.11:	¿Existe un control constante y efectivo sobre vencimientos y cobranza?.....	55
GRÁFICO N° 5.12:	¿La empresa cuenta con un manual de procedimientos de cobranza?.....	56
GRÁFICO N° 5.13:	¿Cree usted que evaluar un descuento por pronto pago permitirá recuperar rápidamente las cuentas pendientes de cobro?.....	57
GRÁFICO N° 5.14:	¿Se realizan independientemente las funciones del área de ventas, facturación y cobranzas?.....	58

GRÁFICO N° 5.15: Comparación de la liquidez corriente trimestral real y mejora de los periodos 2015 y 2016.....	60
GRAFICO N° 5.16: Gráfica de intervalos de la liquidez corriente trimestral real y mejora del 2015 y 2016.....	61
GRAFICO N° 5.17: Diagrama de dispersión de número seguimiento semanal a la cartera de clientes y mejora de la liquidez corriente.....	62
GRAFICO N° 5.18: Diagrama de dispersión de número de requerimientos para otorgar crédito a clientes y mejora de la liquidez corriente.....	63
GRÁFICO N° 5.19: Comparación de la liquidez inmediata trimestral real y mejora en los periodos 2015 y 2016.....	65
GRAFICO N° 5.20: Gráfica de intervalos de la liquidez inmediata trimestral real y mejora del 2015 y 2016.....	66
GRAFICO N° 5.21: Diagrama de dispersión de número de notificaciones a clientes a crédito y mejora de la liquidez inmediata.....	67
GRÁFICO N° 5.22: Comparación del periodo promedio de cobranza trimestral real y mejora de los periodos 2015 y 2016.....	69
GRAFICO N° 5.23: Gráfica de intervalos del periodo promedio de cobranza trimestral real y mejora del 2015 y 2016.....	70
GRÁFICO N° 5.24: Comparación de índice de morosidad trimestral real y mejora en los años 2015 y 2016.....	72
GRÁFICO N° 5.25: Comparación de nivel de efectividad por gestión de cobranza trimestral real y mejora en los años 2015 y 2016.....	74
GRÁFICO N° 5.26: Comparación del capital de trabajo trimestral real y la mejora de los periodos 2015 y 2016.....	76
GRÁFICO N° 5.27: Gráfica de intervalos del capital de trabajo trimestral real y mejora del 2015 y 2016.....	77
GRÁFICO N° 5.28: Comparación del endeudamiento sobre activos trimestral real y la mejora de los años 2015 y 2016.....	79
GRÁFICO N° 5.29: Gráfica de intervalos del endeudamiento sobre el activo trimestral real y mejora del 2015 y 2016.....	80
GRÁFICO N° 5.30: Diagrama de dispersión de número de notificaciones a clientes a crédito y mejora del nivel de endeudamiento.....	81
GRÁFICO N° 5.31: Diagrama de dispersión de número de negociación con clientes morosos y mejora del nivel de endeudamiento sobre el activo.....	82

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad realizar un análisis de los problemas que aquejan a la empresa Zeus Maritime S.R.L, dedicada al abastecimiento de alimentos, herramientas y materiales a barcos extranjeros, para lograr la eficiencia y efectividad en las operaciones que se desarrollan en el área de créditos y cobranzas.

La empresa tenía diferentes problemas en su gestión de las cuentas por cobrar, debido a deficientes políticas de crédito y cobranzas, falta de control y supervisión, y falta de seguimiento a la cartera de clientes, la división de funciones no era claras; situación que genera inestabilidad en la empresa al no contar con suficiente liquidez para cumplir con sus compromisos a corto plazo y obligaciones financieras.

El objetivo de la investigación es demostrar que una adecuada gestión de cuentas por cobrar, permite optimizar la recuperabilidad de las cuentas por cobrar y la mejora en la situación financiera.

La secuencia metodológica es de enfoque cuantitativo, la investigación es de tipo aplicada, descriptiva, no experimental de corte longitudinal, se elaboró usando instrumentos como encuesta y análisis documental, las cuales permitieron conocer las deficiencias en la gestión de cuentas por cobrar.

Se logró obtener como resultado que una adecuada eficiente gestión de cuentas por cobrar ayuda eficientemente el control, en la mejora de políticas de crédito y cobranzas y en la recuperabilidad de la cartera vencida, asimismo una mejora en la situación financiera debido al aumento en la liquidez que permite cumplir con sus obligaciones y con ello mejorara la solvencia de la empresa permitiendo la disminución de dependencia con acreedores.

ABSTRACT

The purpose of this research work was to analyze the problems facing the company Zeus Maritime SRL, dedicated to the supply of food, tools and materials to foreign ships, to achieve efficiency and effectiveness in the operations carried out in the Credit and collections area.

The company had different problems in its management of accounts receivable, due to poor credit and collection policies, lack of control and supervision, and lack of follow-up to the client portfolio, the division of functions was not clear; situation that generates instability in the company by not having enough liquidity to meet its short-term commitments and financial obligations.

The objective of the investigation is to demonstrate that an adequate management of accounts receivable, allows to optimize the recoverability of accounts receivable and the improvement in the financial situation.

The methodological sequence is a quantitative approach, the research is applied, descriptive, non-experimental longitudinal, was developed using instruments such as survey and document analysis, which allowed to know the deficiencies in the management of accounts receivable.

It was possible to obtain as a result that an adequate management of accounts receivable efficiently helps the control, in the improvement of credit and collections policies and in the recoverability of the overdue portfolio, as well as an improvement in the financial situation due to the increase in liquidity which allows it to comply with its obligations and thereby improve the solvency of the company allowing the reduction of dependence with creditors.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Identificación del problema

Hoy en día el comercio exterior en el Perú es uno de los tantos que forman parte de la economía del país; entre ellas están las empresas de proveeduría marítima que se encargan del abastecimiento de Alimentos para la tripulación, y abastecimiento de herramientas y materiales para el mantenimiento de los Barcos extranjeros que llegan a los puertos del Perú; muchas de las empresas de proveeduría ofrecen a crédito sus productos con el fin de obtener mayores ventas e ingresos, sin embargo, al no administrar bien las cuentas por cobrar ello va a afectar el desarrollo de sus actividades; en este sentido las ventas al crédito se han convertido en un medio de ingreso considerable para la empresa Zeus Maritime S.R.L que busca una posición en el mercado con el objetivo de medir el desempeño y tomar buenas decisiones.

Asimismo, se ha determinado que la empresa Zeus Maritime presenta diversos problemas en la que se encuentran deficiencias en la gestión de cuentas por cobrar; debido a las deficiencias en procedimientos, políticas de créditos y cobranzas; falta de supervisión y capacitación del personal con ello la falta de seguimiento de la cartera de clientes, las cuales pueden entrar en riesgo de morosidad hasta convertirse en incobrables; debido a la demora en las cobranzas trae como consecuencia falta de liquidez para afrontar sus obligaciones, con ello excesivos gastos financieros debido a deudas con entidades financieras que podrían en riesgo la capacidad de pago, así como el incumplimiento en los pagos a proveedores, empleados, tributos.

Por lo tanto, es importante que la empresa maneje unas adecuadas políticas de crédito estableciendo debidamente las condiciones de pago,

así como manejar sistema de cobranza adecuada y oportuna de tal manera que se logren los objetivos con ello mantener las operaciones de la empresa y una mejor situación financiera de la empresa.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la Situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L?

1.2.2 Problemas específicos

- a) ¿Qué políticas de crédito influirán en la liquidez de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L?
- b) ¿De qué manera las políticas de crédito influirán en la solvencia de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar que la gestión de cuentas por cobrar influye en la Situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Determinar que las políticas de crédito influyan en la liquidez de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.
- b) Determinar que las políticas de crédito influyan en la solvencia de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.

1.4 Justificación

La elaboración y ejecución del presente trabajo de investigación será de gran utilidad para las empresas que conforma el rubro de proveeduría marítima, así también la empresa Zeus Maritime SRL que es una empresa referente para este sector debido a la alta competitividad que se encuentra este rubro, en búsqueda de herramientas que ayuden a la solución y

entrega de resultados que beneficia a la empresa donde los gerentes y administradores puedan ser parte de una mejora continua para el desarrollo de la misma, se justifica en base a las siguientes razones:

1.4.1 Teórica

La presente investigación es necesaria porque la gestión de cuentas por cobrar es deficiente y no permite cumplir con los objetivos de la empresa para alcanzar la eficiencia y la efectividad en las operaciones y así obtener la liquidez que necesita para poder cumplir oportunamente con sus obligaciones. Por lo tanto, este trabajo se justifica, porque está orientado a fortalecer los aspectos teóricos y bases del conocimiento y procesos del tema, buscando el obtener calidad en el resultado.

1.4.2 Práctica

Contribuye a que las empresas conozcan sus fallas y debilidades respecto a cómo se administran las cuentas por cobrar, por ende permitirá aplicar a tiempo mediante el análisis de información controles, herramientas y medidas correctivas necesarias que permitan una eficiente y adecuada gestión de las cuentas por cobrar, y así contar con información clara, precisa y confiable suministrada por los estados financieros que miden el desempeño de la empresa, con el objetivo de contar con una buena situación financiera que permita tomar decisiones enfocadas a la resolución de problemas y el crecimiento de la empresa.

1.4.3 Social

Los miembros de la empresa se beneficiarán con el conocimiento de la realidad de la empresa y financiera de la que son parte e incidirán en el fortalecimiento del sentido de pertenencia con la empresa y el logro de los objetivos comunes y el desarrollo,

Por otra parte, este trabajo de investigación contribuye con su aporte a futuras investigaciones.

1.5 Importancia

La importancia de la investigaciones contar con una eficiente gestión de las cuentas por cobrar, la cual es importante para la empresa puesto que están relacionadas con la salud financiera de la empresa, así mismo se convierte en una herramienta muy importante para la administración al maximizar el valor de la empresa por medio del capital del trabajo el cual se compone de recursos que requiere la empresa para poder operar; las cuentas por cobrar representan el crédito que la empresa otorga a sus clientes que son derechos con las que cuentan para obtener beneficios como el efectivo con la capacidad de hacer frente sus deudas. La gestión de cuentas por cobrar busca lograr cambios y mejoras en el área de cobranzas, y las políticas de gestión deben ser lo más delimitada posible y estar bien estructuradas, en cuanto al plazo de pago; la empresa debe contar con una política de crédito bien definidas para un mejor control de la cartera de clientes para una mejora en la situación financiera y para la toma de decisiones.

Finalmente, el trabajo de investigación genera un impacto positivo en la empresa, atender sus obligaciones y en general mejorar el manejo de la empresa.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes del estudio

El presente trabajo de investigación denominado Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la Situación financiera, se ha podido encontrar trabajos de investigación de diferentes autores y universidades, el cual brindan información que ayuda a complementarlo.

2.1.1 Antecedentes nacionales

El autor Loyola, C. (2016), en su trabajo de investigación titulado **La Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo**, Siendo su objetivo principal establecer de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo, la metodología aplicada fue descriptiva, siendo su muestra los trabajadores de la empresa, para lo que se usó encuestas y análisis documental para la determinación de la hipótesis, la tesis concluyó que:

La gestión de cuentas por cobrar muestra una incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos debido a su carente política de créditos, la cual es flexible dado que en la evaluación de los posibles clientes se deja llevar en muchas ocasiones por el prestigio y antigüedad que estos poseen en el mercado y no se les hace un seguimiento más riguroso como verificar el cumplimiento de obligaciones contraídas con otras empresas; así mismo muestra una carente política de cobranza pues aunque el plazo establecido para el pago de los clientes se sitúa entre 15 y 30 días, la realidad indica que los clientes demoran en cancelar su deuda mucho tiempo de lo acordado. Lo cual a mayor tiempo transcurrido conlleva a que se provisionen estas cuentas como cobranza dudosa, las que a su vez en el tiempo pueden convertirse

en incobrables generando de esta manera un menor índice no solo en la liquidez sino también en la rentabilidad para la empresa.

Esta tesis afianza nuestro trabajo de investigación ya que una aplicación eficiente de políticas de crédito deben ser seguidas de un personal capacitado que al conceder créditos a los clientes es necesario que desarrolle acciones firmes y evaluar eficientemente al cliente mediante un análisis de crédito previo el cual permita asegurar un seguimiento riguroso y recuperar las cuentas por cobrar en plazos previstos mediante procedimientos de cobranza que ayuden en el proceso, evitar que se conviertan en cuentas de cobranza dudosa y perderse por completo.

La autora Lizarraga, K. (2010), en su trabajo de investigación titulado **La gestión de cuentas por cobrar en la administración de capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate**, Siendo su objetivo principal establecer como una buena gestión de cuentas por cobrar impacta favorablemente en la administración de capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate, la metodología usada fue la investigación aplicada porque los alcances fueron más prácticos y aplicativos, siendo su muestra 200 trabajadores de la empresa, para lo que se usó entrevistas, encuestas y análisis documental para la determinación de la hipótesis, concluye que:

Sin una buena política de créditos no será posible que una empresa alcance niveles de cuentas por cobrar razonables que favorezcan la rotación de las cuentas por cobrar y la asignación correcta del crédito.

- Límites de crédito.
- Riesgo de morosidad.

Y cuando una empresa no cuenta con límites de crédito (llamadas también líneas de crédito) ésta se expone a aumentar los riesgos de morosidad, pues justamente un límite de crédito estudiado técnicamente sirve para medir la capacidad de pago de un cliente y en función de este estudio es que la empresa mitiga sus riesgos.

Esta tesis nos ayuda a reafirmar de forma significativa nuestra hipótesis sobre la mejora de una gestión eficiente mediante políticas de crédito que se al implementar en la empresa garantizan la recuperación de las cuentas por cobrar, así como también la asignación de créditos y mayor rotación; al establecer límites de crédito se espera reducir riesgos debido a la revisión periódica de los clientes y el seguimiento oportuno para el aumento de la liquidez y reducir los niveles de morosidad y la reducción de riesgo de incobrabilidad en beneficio de la empresa.

Según Atoche, L. (2015), en su trabajo de investigación titulado **“Las Políticas de Crédito y Cobranza inciden en la Situación económica y financiera de la Empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C. del Distrito Salaverry, año 2015”**, Siendo su objetivo principal demostrar la incidencia de las Políticas de Crédito y Cobranza en la situación económica y financiera de la Empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C., del Distrito Salaverry en el año 2015, la metodología usada es descriptiva de tipo no experimental de corte transversal, para el cual se usó encuesta y análisis documental para la determinación de la hipótesis, concluyendo que:

Se mostró como resultado de su investigación que la empresa no contaba con una herramienta de apoyo como implementar las políticas de créditos para un mejor control del efectivo, inadecuada clasificación de créditos, incremento en la cuenta de cobranza dudosa, mala segregación de funciones, falta de capacitación del personal con una adecuada herramienta políticas de créditos ha permitido que la empresa tenga mejor control con las cuentas por cobrar mejorando la situación financiera de la empresa permitiendo un incremento en la liquidez, una mejora en el capital de trabajo y una mejora en la solvencia de la empresa frente a las deudas.

La tesis mencionada tiene como base informativa para nuestro trabajo de investigación, ya que nos menciona que con una eficiente administración financiera y con la implementación de políticas de crédito la empresa cuenta con un plan de contingencia ya que a falta de liquidez la empresa no logra cumplir con sus obligaciones a corto plazo, y también al no contar con un manual de procedimientos de recuperación de cartera ocasiona gastos financieros y administrativos.

Gonzales, A. & Vera, E. (2013), presentaron la tesis titulada **"Incidencia de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Liquidez y Rentabilidad de la empresa Hierros Felix CA, Periodo 2011"**, de la Universidad Nacional Experimental de Guayana de la ciudad de Guayana Venezuela; siendo su objetivo principal evaluar la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa hierros San Felix , CA, Periodo 2011; la investigación es de campo; el nivel de investigación es descriptivo; y la población estuvo conformada por 5 personas de la empresa, el gerente, 2 coordinadores de ventas y 2 analistas de cobranzas, donde se concluye que:

No se llevan manuales de procedimientos, lo cual obstaculiza el buen desempeño de las funciones de los departamentos crédito y cobranza, asimismo por la demora de la cancelación de la factura la empresa no tiene medidas de presión para los clientes morosos, también existen límites de crédito con cifras mayores a los establecidos para cada cliente, del mismo modo se pudo observar que existe una falta de comunicación entre los departamentos de venta y cobranza y que la empresa no maneja provisiones para cuentas incobrables.

La tesis mencionada es gran importancia para nuestro trabajo de investigación ya que para una empresa es primordial contar con un manual de políticas y procedimientos en el departamento de crédito y cobranzas, esto sirve como guía para tener un mejor control y evaluación de los clientes, de la misma manera analizar y examinar la capacidad de pago

para posteriormente establecer límites, condiciones en el momento de otorgar crédito, con el fin de reducir gastos en cuentas incobrables.

Noriega, J. (2011), presento la tesis titulada **“Administración de Cuentas por Cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la Industria Maquilladora de prendas de vestir en Guatemala”**, de la Universidad de San Carlos de Guatemala de la ciudad de Guatemala, donde su objetivo principal es crear una propuesta administrativa de cuentas por cobrar eficiente que brinde apoyo a la gestión financiera y toma de decisiones a empresas que se dedican a la industria de maquilado de prendas de vestir en Guatemala; corresponde a un estudio descriptivo cualitativo y cuantitativo; se utilizó como base el Método científico de forma indagatoria, demostrativa y expositiva y aplicando técnicas de investigación documental y de campo, finalmente concluye que:

Se estableció mediante el análisis financiero a un grupo de empresas dedicadas a la industria maquiladora de prendas de vestir, que durante el periodo 2007 – 2009 atraviesa por una administración desatendida de cuentas por cobrar, producto de la falta de control en la concesión de créditos, ya que los otorgan con demasiada libertad, sin prestar la atención adecuada a los nuevos clientes, asimismo existen deficiencias en las empresas maquiladoras de prendas de vestir para establecer y cumplir con parámetros de crédito adecuados, dándose a conocer este hecho en el área de ventas, pues por incrementarlas no se controlan los límites de crédito; y también se ofrecen fechas de entrega que no se cumplen, provocando que los clientes no cancelen sus deudas o se atrasen.

Esta tesis es de gran importancia para nuestro trabajo de investigación ya que nos menciona que al otorgar crédito o realizar ventas al crédito esto genero un aumento en las ventas, sin embargo, es necesario establecer parámetros, condiciones, limites, análisis para evitar riesgos y problemas

de liquidez, por ello es necesario implementar políticas de crédito y cobranzas.

2.2 Marco teórico

Para el estudio y análisis de las variables, el presente trabajo usa diferentes conceptos, definiciones de diversos autores que citamos a continuación.

2.2.1 Gestión de cuentas por cobrar

a) Definición

El autor Robles, C. (2012), afirma que las cuentas por cobrar "Representan derechos exigibles originados por ventas que representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta en el curso ordinario de las operaciones de una empresa, para sostener y aumentar las ventas" (p. 109), las cuentas por cobrar al decir que son derechos exigibles sobre terceros estos representan la inversión de la empresa de las que se busca recuperar las cuentas por cobrar a una determinada fecha con el fin de contar con la liquidez para cumplir con su compromisos de pago y tener un uso eficiente de los recursos de la empresa.

b) Objetivos

Según Morgan, J. (2005), afirma que las cuentas por cobrar "Forma parte de la administración financiera del capital de trabajo, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa para maximizar el patrimonio y reducir riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de variables tales como políticas de créditos concedidos a clientes y estrategias de cobros" (p.3), las cuentas por cobrar representan derechos que forman parte del capital de trabajo que son la medida de efectivo y activos líquidos disponibles para financiar las operaciones de la empresa, pues muchas empresas al realizar ventas a crédito necesitan de políticas como herramientas que ayuden reducir riesgos y asegurar el cumplimiento de los clientes.

Los autores Merton, R. & Bodie, Z. (2003), afirma que la gestión de cuentas por cobrar "Es el crédito comercial a los clientes por un tiempo prudencial; en la mayoría de los casos es un instrumento utilizado en la mercadotecnia para promover las ventas; por ende, las utilidades, con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer a nuevos. De aquí su importancia en el empuje que le pueden dar a maximizar la empresa, lo que va a depender de una buena administración de las cuentas por cobrar" (p. 214), la mercadotecnia por lo general tiende a considerar las cuentas por cobrar como un medio para vender el producto y superar a la competencia. Por lo regular se observa que la mayoría de los vendedores realizan estas operaciones con el fin de proteger su posición en el mercado. Esto exige que las cuentas por cobrar maximicen las utilidades y ofrezcan un rendimiento atractivo.

c) Importancia

Los autores Ehrherdt, M. & Birigham, E. (2007), afirman que las cuentas por cobrar "Constituyen uno de los conceptos más importantes del activo circulante ya que mantenerlas tiene un efecto directo e indirecto en los costos además de crear un beneficio importante: el incremento de las ventas" La empresa su importancia depende de lo que la administración le dé a las operaciones del negocio, en la empresa Zeus Maritime las cuentas por cobrar representa una inversión muy importante, dado que la mayor parte de las ventas son a crédito por lo que representa una gran parte del activo corriente.

d) Políticas de crédito

Según Higuerey, A. (2007), las políticas de créditos se refieren a que "Son las normas que establecen los lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder; es importante destacar que, una aplicación errónea de una política de crédito, o la adecuada instrumentación de una deficiente política no produce nunca resultados óptimos" (p.4), las políticas de créditos son procedimientos que se debe seguir cuando se valora el otorgamiento de un crédito, y con ello aumentar la probabilidad de

recuperarlo, entre los factores que sigue la política de crédito están el periodo de crédito que es la longitud del plazo que se confiere al cliente para realizar el pago, y las normas de crédito que son los requerimientos que acrediten capacidad financiera y monto de crédito disponible.

Para Valle, E. (2005), se refiere a análisis de crédito "Es un estudio que se realiza previo a otorgar un crédito con el propósito de evaluar que tan factible es que el cliente pague el crédito que se otorga, se encarga de recopilar datos del solicitante información que acredite su cumplimiento". Se busca con el análisis de créditos identificar la voluntad de pago, capacidad de pago para establecer condiciones de crédito en base al análisis, el análisis debe ser permanente, dando un seguimiento continuo y frecuente revisión que debe ajustar el volumen de crédito otorgado a cada cliente y su importancia en la cartera.

Según Gómez, G. (2002), afirma que las "Las condiciones de crédito ayudan a la empresa a obtener mayores clientes, pero se debe tener mucho cuidado ya que se pueden ofrecer descuentos que en ocasiones podrían resultar nocivos para la empresa". Son condiciones de venta para el cliente a quienes se ha extendido el crédito estas condiciones de crédito significa que el cliente se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo y plazo definido.

Para Gitman, L. & Zutter, C. (2012), afirma que el periodo de crédito es "El tiempo entre la fecha de la factura y la fecha de vencimiento de pago se conoce como el período de crédito. Durante el período de crédito el cliente puede pagar la deuda o devolver una parte de los bienes y pagar la parte restante de la deuda" (p.564) las condiciones de crédito son el número de días después del inicio del periodo de crédito hasta el cumplimiento del pago total de la cuenta por el importe de los bienes vendidos a créditos.

Gitman, L. & Zutter, C. (2012), se refiere el descuento por pronto pago "Como incentivo para inspirar a más clientes a pagar temprano, es una disminución que se hace a una cantidad por pagarse antes de su vencimiento, es decir el pago anticipado de un valor que se vence en el futuro, el descuento varía

atendiendo a las características del contrato”(p.565) Cuando una empresa otorga descuentos por pronto pago estas esperar disminuir las cuentas por cobrar en menos tiempo posible, y hacer que los clientes que antes no tomaban el descuentos por pago ahora lo hagan.

e) Políticas de cobranza

El autor Levy, L. (2009), nos menciona que las políticas de cobranza que “Son procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida”(p.115)

Por su parte Brachfield, P. (2003), señala que “Las políticas de cobranza sirven para consolidar criterios, evitar arbitrariedades, al momento de reclamos, simplificar los trámites de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de gestionar los impagados” (p.108).

Estos dos autores señalan que, en una política de cobranza, rigen los procedimientos que la empresa emprende para efectuar el cobro de las cuentas por cobrar cuando estas han llegado a su vencimiento que permita obtener la liquidez en menor tiempo y con ello evitar el riesgo de morosidad y tener un eficaz seguimiento a la cartera de clientes.

2.2.2 Situación Financiera

❖ Definición

Según la página web Fabra, A. (2016), nos menciona que:

“La situación financiera se refiere a la capacidad que poseen esas personas, empresas o sociedad de poder hacer frente a las deudas que tienen o, lo que es lo mismo, de la liquidez de la que disponen para poder pagar sus deudas.”

La situación financiera se refiere al efectivo que dispone o cuenta de inmediato la empresa, y se dice que la situación financiera de una empresa

es saludable, cuando cuenta con abundantes medios de pago por lo tanto tiene capacidad de cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo.

Según la página web **ESAN BUSSINES (2015)**, nos menciona que:

“La situación financiera de una empresa es un diagnóstico basado en un conjunto de variables contables que permite medir el desempeño de una compañía, con el fin de tomar decisiones enfocadas a la resolución de problemas”

La situación financiera es el estado en que se encuentra una empresa, es decir la situación real donde podemos mencionar si se encuentra en buena o mala situación financiera, con el fin de tomar decisiones y evitar una situación de suspensión de pagos, cierre o quiebra.

❖ **Importancia**

Según **Molina, R. (2013)**, en su artículo nos menciona que:

“En toda administración de una empresa, es importante y necesaria la información financiera ya que es la base para una buena decisión, para que la decisión que se tome sea suficiente y oportuna para los ejecutivos.

La necesidad de la información financiera se presenta a los usuarios, para que formulen sus conclusiones sobre el desempeño financiero de la entidad. Por esta media la información y otros elementos de juicio los usuarios generales podrán evaluar el futuro de la empresa y tomar decisiones de carácter económico de la empresa.

La importancia de la información financiera de una empresa, formula las conclusiones e información de la entidad, de cómo se encuentra. Para con esta información en general se podrá evaluar el futuro de la empresa y tomar decisiones, con el cual se beneficie la empresa.”

Es necesario esta información para toda la administración de la empresa, ya que es primordial estar informados de qué manera se maneja los recursos financieros de la empresa, conocer en qué situación financiera

actual se encuentra la empresa y gracias a la información financiera se pueden tomar decisiones oportunas para evaluar el futuro de la empresa.

❖ **Estados Financieros**

Según el autor Avila, J. (2007), nos dice sobre el Estado financiero que:

“Son los documentos básica y esencialmente numéricos, elaborados mediante la aplicación de la ciencia contable, en los que se muestran la situación financiera de la empresa y los resultados de su operación, u otros aspectos de carácter financiero. Los más usuales son: El Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados.

Balance General o Estado de situación Financiera es el estado financiero que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha determinada. El balance general lo conforman tres elementos: el Activo, el pasivo y el Capital Contable.

Finalidad la finalidad del documento es mostrar a todas las personas interesadas en las actividades de cualquier negociación o empresa, sean propias o ajenas, la relación contable en un momento determinado de sus bienes con sus deudas y capital, asa como sus utilidades o pérdidas.” (p. 16)

Los estados financieros son informes financieros que utilizan las instituciones o empresas donde se muestra la situación económica y financiera en la que se encuentra, muestran información de las cuentas contables y su clasificación. El estado de situación financiera refleja el estado patrimonial de la empresa.

❖ **Medición de la situación financiera**

Según la página Web ESAN BUSSINES (2015), nos menciona:

“Para diagnosticar la situación financiera de una empresa se debe partir del balance general, también conocido como el estado de situación financiera. Asimismo, se debe tener en cuenta estos tres conceptos:

Solvencia, estabilidad y productividad.

El análisis de solvencia de una empresa muestra la condición patrimonial a corto plazo. Se debe señalar que esta variable tiene como objetivo estimar la capacidad de cumplimiento de compromisos a favor de terceros, pero no debe confundirse con el concepto de liquidez, que mide la disponibilidad de efectivo inmediato. La solvencia está relacionada con el activo circulante dentro del ejercicio natural correspondiente y puede explicarse a través de la capacidad de pago a corto plazo.

Por otro lado, la estabilidad viene a ser la condición ideal de la empresa luego de un período de crecimiento. No se trata de una situación de estancamiento, sino de un crecimiento sostenido y que marche acorde al ritmo de la época sin permitir que la empresa caiga en situación de inestabilidad.

Por su parte, la productividad equivale a la rentabilidad de la compañía, ya que hace visible la abundancia y capacidad de producción de la empresa. El concepto de productividad hace referencia a la relación entre los bienes y servicios elaborados y los recursos invertidos en su producción, de manera que pueda obtenerse la mayor cantidad de bienes y servicios al costo más bajo.

Un análisis detallado de las tres permitirá conocer la situación financiera de una empresa en base a dos variables: una descriptiva y otra numérica. La primera brindará el valor monetario al que ha llegado la compañía gracias a los fondos e inversiones reconocidos; mientras la segunda variable señala el valor monetario al que llegará la empresa si obtiene los fondos que señala el activo y los distribuye de la manera en que señala el pasivo.”

Para la medición de la situación financiera de la empresa es necesario mencionar tres conceptos: solvencia, estabilidad y rentabilidad; el cual son importantes ya que la solvencia es la capacidad de una empresa para cumplir con todas sus obligaciones, mientras que la estabilidad es la

situación en que el sistema financiero puede resolver riesgos financieros, y la rentabilidad la capacidad de generar beneficios para la empresa.

❖ **Ratios Financieros**

El autor Aching, J. (2006), nos dice que:

“Una ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Las ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean estos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc... Por ejemplo, si comparamos el activo corriente con el pasivo corriente, sabremos cual es la capacidad de pago de la empresa y si es suficiente para responder por las obligaciones contraídas con terceros.

Sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo. Fundamentalmente las ratios están divididas en 4 grandes grupos.

Análisis de Liquidez

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso las ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente. Una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros, requiere: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo. Estas ratios son cuatro:

a) Ratio de liquidez general o razón corriente

La ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Esta ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

$$\text{LIQUIDEZ GENERAL} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{VECES}$$

b) Ratio prueba ácida

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$\text{PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{VECES}$$

c) Ratio prueba defensiva

Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Caja Bancos y los valores negociables, descartando la influencia del variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Calculamos esta ratio dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

$$\text{PRUEBA DEFENSIVA} = \frac{\text{CAJA BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \%$$

d) Ratio capital de trabajo

Como es utilizado con frecuencia, vamos a definirla como una relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACT. CORRIENTE} - \text{PAS. CORRIENTE} = \text{UM}$$

Análisis de la Gestión o actividad

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estas ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos. Expresan la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos. Así tenemos en este grupo las siguientes ratios:

a) Ratio rotación de cartera (cuentas por cobrar)

Miden la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar. El propósito de esta ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y, evaluar la política de crédito y cobranza. El saldo en cuentas por cobrar no debe superar el volumen de ventas. Cuando este saldo es mayor que las ventas se produce la inmovilización total de fondos en cuentas por cobrar, restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo. Período de cobros o rotación anual: Puede ser calculado expresando los días promedio que permanecen las cuentas

antes de ser cobradas o señalando el número de veces que rotan las cuentas por cobrar. Para convertir el número de días en número de veces que las cuentas por cobrar permanecen inmovilizadas, dividimos por 360 días que tiene un año.

Período de cobranzas:

$$\text{ROTACION DE CARTERA} = \frac{\text{CTAS POR COBRAR PROMEDIO} \times 360}{\text{VENTAS}} = \text{días}$$

Análisis de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento

Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo.

a) Endeudamiento del Activo Total

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

$$\text{RAZON DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \%$$

Para nuestro trabajo de investigación vamos a analizar dos estados financieros; el estado de situación financiera y el estado de resultados, para nuestro análisis vamos a aplicar ratios financieros también llamados indicadores financieros, que se mencionan a continuación:

Índices de liquidez: miden la capacidad de cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Índices de gestión: Estos ratios están relacionados entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, permiten conocer el manejo administrativo

Índices de solvencia: Estos ratios expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales es decir miden la dependencia de la empresa de sus acreedores.

2.3 Marco legal

2.3.1 Normas Internacionales de Contabilidad

Resolución de Consejo Normativo de Contabilidad N°063- 2016-EF /30
Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)
NIC 1 Presentación de los Estados Financieros
www.mef.gob.pe (2006)

“Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

Las normas internacionales de contabilidad son de gran importancia, ya que son un conjunto de normas que van a permitir una mejor presentación de los estados financieros y la NIC 1 establece las bases para la presentación de los estados financieros con el fin de presentar razonablemente la información sobre la situación financiera.

2.4 Marco conceptual

Cuentas por cobrar: “Forman parte de los activos corrientes que conforman el estado de resultados, son derechos exigibles que consisten en el dinero que se le debe a un negocio por los bienes o servicios que se le provee. Por tanto, son originados por las ventas a crédito en un el curso ordinario de las actividades de la empresa con el fin de ser recuperados con el pago en efectivo” Pérez, J. & Merino, M. (2014).

Políticas de crédito: "La política de crédito son lineamientos que dispone la empresa con la finalidad. Dicha política implica la determinación del crédito, normas de crédito y condiciones de crédito" ESAN BUSSINES (2015).

Condición de crédito: "Es el periodo en que se extiende el crédito y el descuento al cliente mediante términos de pago que se estipulan" Gómez, G. (2002).

Periodo de créditos: "Es el tiempo entre la fecha de la factura y la fecha de vencimiento de pago, el tiempo que se concede el crédito a un cliente y el descuento que se hará por pronto pago" Gómez, G. (2002).

Las políticas de cobranza: "Son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos otorgados a clientes, esto mediante un análisis periódico de acuerdo con las condiciones y necesidades de la empresa" Gómez, G. (2002).

Rotación cuentas por cobrar: "Puede ser una herramienta valiosa para el control del dinero que te deben por ventas a crédito. Este indicador mide la cantidad de veces que se cobran las cuentas por cobrar durante el periodo en análisis. Se calcula dividiendo el monto de las ventas a crédito por el promedio de la cuenta créditos por cobrar" Belokurov, N. (2016).

Riesgo de morosidad: "Se considera como moroso un crédito, cuando se ha producido un retraso de meses en el pago de las cantidades a entregar por parte del Deudor" Belokurov, N. (2016).

Situación Financiera: "La situación financiera de una empresa es un diagnóstico basado en un conjunto de variables contables que permite medir el desempeño de una compañía, con el fin de tomar decisiones enfocadas a la resolución de problemas" ESAN BUSSINES (2015)

CAPITULO III

VARIABLES E HIPOTESIS

3.1 Variables de la investigación

3.1.1 Variable independiente

X: La gestión de cuentas por cobrar

3.1.2 Variable dependiente

Y: Situación financiera

3.2 Operacionalización de variables

TABLA N°3.1

OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLE	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICAS E INSTRUMENTOS
Gestión de cuentas por cobrar	Previsión, control y conciliación de los cobros y pagos de los clientes, y de la organización de los mismos.	Políticas de crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de créditos - Decisiones de crédito - Otorgamiento de créditos - Condiciones de crédito - Periodo de crédito - Políticas de cobranzas - Descuentos por pronto pago 	Encuesta Cuestionario
Situación financiera	Es el diagnóstico basado en un conjunto de variables contables que miden la calidad del desempeño de una empresa.	<p>Liquidez</p> <p>Solvencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Liquidez corriente - Liquidez disponible - Periodo Promedio de cobranza - Índice de morosidad - Nivel de efectividad por gestión de cobranza - Capital de trabajo - Endeudamiento sobre activos totales 	Observación Ratios financieros

3.3 Hipótesis

3.3.1 Hipótesis general

La gestión de cuentas por cobrar influye positivamente en la Situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.

3.3.2 Hipótesis específicas

a) Las políticas de crédito, influyen positivamente en la liquidez de la empresa Zeus Maritime S.R.L.

b) Las políticas de crédito influyen favorablemente en la solvencia de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.

CAPITULO IV

METODOLOGÍA

4.1 Tipo de investigación

Según los autores Giroux, S. & Tremblay, G. (2004), la investigación es aplicada “Es estudiar problemas concretos con el fin de aplicar un plan de acción para decidir o intervenir eficazmente una situación dada”. Es decir, confronta teoría y realidad brindando resultados prácticos y aplicativos.

La presente investigación es de tipo **Aplicada**, pues se orienta a señalar el efecto de una eficiente Gestión de Cuentas por Cobrar influye en la situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime SRL en los años 2015 y 2016.

4.2. Diseño de la investigación.

El tipo de diseño es no experimental según los autores Hernandez, R.; Fernandez, C. & Baptista M. (2010), mencionan que “se realiza sin manipular deliberadamente variables, es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos”.

Según los autores consideran el Tipo de diseño Longitudinal como “analizar cambios a través del tiempo de determinadas categorías, conceptos, sucesos, variables, contextos o comunidades, los cuales recolectan datos a través del tiempo en puntos o periodos, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias”.

El presente trabajo de investigación se circunscribe en una investigación no experimental de corte longitudinal, pues se recolectan datos de los años 2015 y 2016 de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime SRL, para su posterior análisis.

Tamayo, M. (2003), el autor considera que el nivel de investigación es descriptivo pues “comprende la descripción, registro, análisis e

interpretación de la naturaleza actual, y la composición o procesos de los fenómenos, trabaja sobre realidades de hecho y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta”.

El autor afirma que la investigación correlacional “determina el grado en el cual las variaciones en uno o varios factores son concomitantes con la variación en otro u otros factores, la existencia y fuerza de esta covariación normalmente se determina estadísticamente por medio de coeficientes de correlación” es decir evalúa la relación, asociación, entre dos o más variables.

El nivel de investigación del presente trabajo, es **descriptiva, correlacional**, ya que busca describir y relacionar las variables, es decir, la influencia de la gestión de cuentas por cobrar sobre la situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime SRL en los años 2015 y 2016.

4.3 Población y muestra

El trabajo de investigación se basó en el estudio de caso y se aplicó la técnica de Muestreo Discrecional.

4.3.1. Población

La población está conformada por los Estados Financieros de la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Para el diagnóstico de la evaluación de Gestión de Cuentas por Cobrar, la población en la presente investigación está constituida por el personal del área de facturación, marketing, almacén, cotización, operación, tesorería, contabilidad, administrativo y gerencia de la empresa ZEUS MARITIME SRL.

4.3.2. Muestra

La muestra corresponde a los Estados Financieros de los años 2015 y el año 2016.

Para el diagnóstico de la evaluación de Gestión de Cuentas por Cobrar, la muestra corresponde a 20 trabajadores del área facturación, marketing, cotización, operación, tesorería y contabilidad de la empresa ZEUS MARITIME SRL, a los cuales se les aplico un cuestionario estructurado, el cual está constituido por 14 preguntas. La muestra ha sido determinada a criterio del investigador.

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recopilación de datos

Es la etapa del proceso de investigación donde es necesario obtener la información para realizar el análisis de las variables de estudio.

La técnica de recolección de datos fue:

- La Encuesta
- La Observación

Instrumentos

Los instrumentos de recolección de datos fueron:

- El Cuestionario
- Los Estados Financieros, ratios financieras

4.5 Procedimientos de recolección de datos

Para la realización el primer paso del procesamiento de la recolección de datos de fuente primaria, se realizó cuestionarios para los trabajadores del departamento de facturación, marketing, cotización, operación, tesorería y contabilidad de la empresa Zeus Maritime SRL, que conforman la muestra determinada.

En cuanto a la recolección de los datos de fuente secundaria: se inició con la solicitud de los estados financieros del periodo del 2015 y 2016 de la empresa ZEUS MARITIME SRL, mediante presentación de carta dirigida al

Gerente General de la empresa, con fecha 30 de junio del año 2017. Posteriormente, se recopiló información de libros acerca de la variable gestión de cuentas por cobrar, donde se pudo analizar a fondo las políticas de crédito y políticas de cobranza y sobre las ratios de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad, e información sobre el análisis vertical y horizontal. Se ordenó la información recolectada para luego elaborar las tablas y gráficos a fin de obtener una mejor comprensión de los resultados del presente trabajo de investigación.

4.6 Procesamiento estadístico y análisis de datos

Para demostrar y comprobar la hipótesis se realizó el análisis de fiabilidad de nuestro Cuestionario a través del software estadístico SPSS 23.

El análisis de fiabilidad se realizó introduciendo cada pregunta del cuestionario al software antes mencionado. El indicador estadístico que se emplea se denomina Alfa de Cronbach, el cual debe ser mayor a 0.65 para indicar que el Instrumento de recolección de datos es confiable. En nuestro caso el resultado de la prueba Alfa de Cronbach fue de 0.802; por lo cual tenemos la seguridad de que nuestro cuestionario es confiable.

TABLA N° 4.1

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

Alfa de Cronbach	N de elementos
.802	14

Elaboración: Elaboración de los autores.

De acuerdo al coeficiente de confiabilidad obtenido, se afirma que el instrumento posee una confiabilidad alta ya que el Alpha de Cronbach resulto dentro del límite 0.7 – 1.00.

Para demostrar los indicadores financieros se usó la gráfica de intervalos.

PLAN ANÁLISIS ESTADISTICO DE DATOS

- IBM SPSS 23
- MINI TAB

Análisis de Datos:

- **Análisis de indicadores:** Se analizó mediante ratios financieros
- **Análisis de datos:** Se procedió el análisis de datos por medio de cuadros, tablas y gráficos
- **Análisis de Estados Financieros:** Se realizó el análisis mediante los métodos vertical y horizontal

CAPITULO V

RESULTADOS

Luego de haber estudiado las bases teóricas para llevar a cabo nuestra investigación con una base sólida; y haber realizado el trabajo de campo, procesando datos de la información recolectada en el software estadístico SPSS 22, y el análisis documental de los estados financieros realizándose los análisis financieros; hemos hallado los resultados que mostraremos a continuación, y que servirá para verificar nuestra hipótesis planteada y poder realizar nuestras conclusiones y recomendaciones.

Los resultados están conformados por el análisis de cada una de las preguntas del cuestionario que empleamos para encuestar a los trabajadores del departamento de administración, finanzas, contabilidad, tesorería, área de facturación, marketing, área de cobranzas y payment de la empresa Zeus Maritime S.R.L; y los análisis de los estados financieros con indicadores financieros y análisis de la documentación de la gestión de cuentas por cobrar.

5.1 Resultados de la hipótesis general

La gestión de cuentas por cobrar influye positivamente en la situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.

Para la hipótesis general se elaboró las tablas y gráficos correspondientes.

TABLA N° 5.1

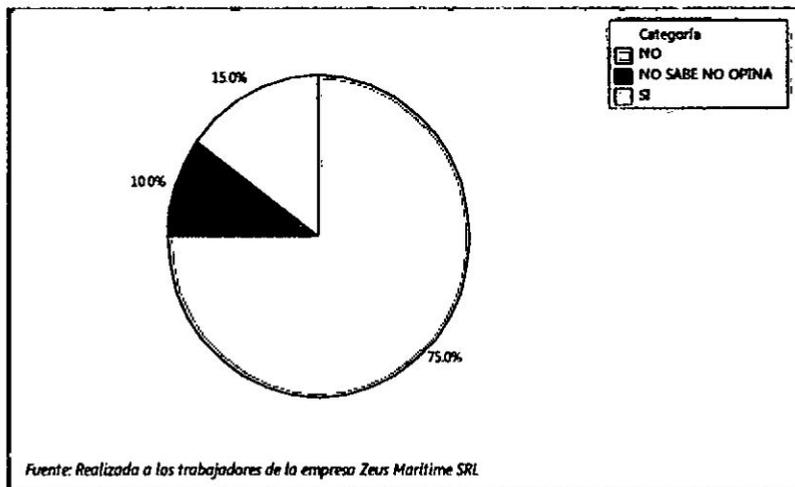
¿CONSIDERA USTED QUE LA GERENCIA DE CRÉDITO Y COBRANZAS REALIZA UN ANÁLISIS PREVIO AL CLIENTE PARA OTORGARLE UN CRÉDITO DE VENTA?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	15	75.00%	75.0	75.0
SI	3	15.00%	15.0	90.0
Válidos NO SABE / NO OPINA	2	10.00%	10.0	100.0
Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.1

¿CONSIDERA USTED QUE LA GERENCIA DE CRÉDITO Y COBRANZAS REALIZA UN ANÁLISIS PREVIO AL CLIENTE PARA OTORGARLE UN CRÉDITO DE VENTA?



Interpretación:

Podemos observar que el 75% de los encuestados consideran que la empresa Zeus Maritime S.R.L, no realiza un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito de venta, el 15% considera que solo se tiene conocimiento el nombre de los barcos extranjeros, el 10% No sabe/ No opina.

TABLA N° 5.2

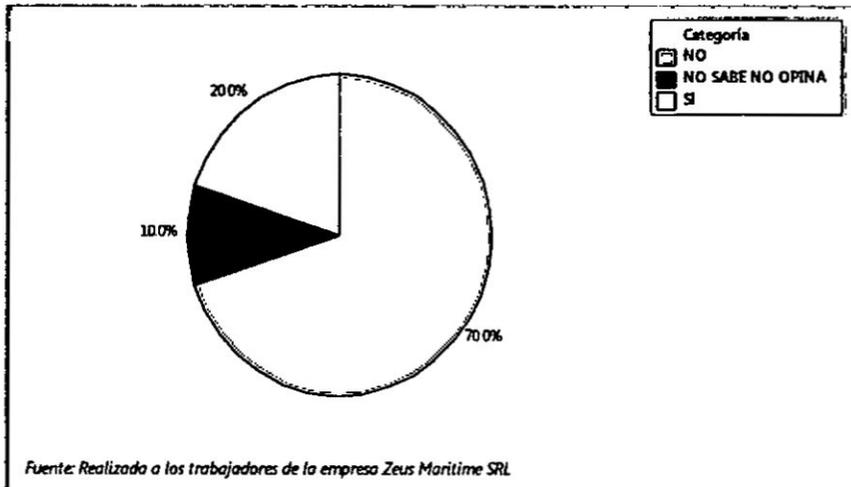
¿SE ESTABLECE CONDICIONES DE CRÉDITO, AL MOMENTO EN QUE SE OTORGA CRÉDITO AL CLIENTE?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	14	70.00%	70.0	70.0
SI	4	20.00%	20.0	90.0
Válidos NO SABE NO OPINA	2	10.00%	10.0	100.0
Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.2

¿SE ESTABLECE CONDICIONES DE CRÉDITO, AL MOMENTO EN QUE SE OTORGA CRÉDITO AL CLIENTE?



Interpretación:

El 70% de los encuestados afirma que la empresa no establece condiciones de crédito, al momento en que otorga crédito al cliente. Mientras que el 20% considera que si se establece condiciones de créditos al momento en que otorga crédito al cliente y el restante 10% No sabe/ No opina. Esto debido a que se establecen solo criterios que muchas veces los clientes no cumplen con lo pactado.

TABLA N° 5.3

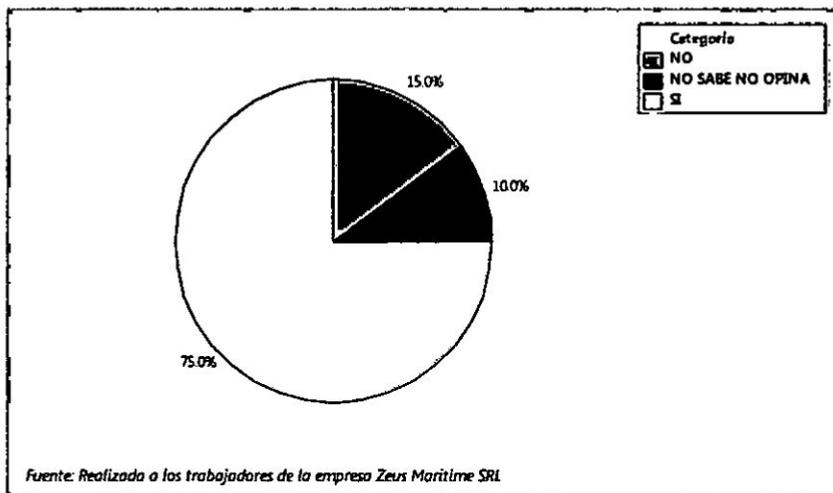
¿CREE USTED QUE LA EMPRESA AL NO TOMAR BUENAS DECISIONES DE CRÉDITO INDUCE AL RIESGO DE INCOBRABILIDAD?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	3	15.00%	15.0	15.0
SI	15	75.00%	75.0	90.0
Válidos NO SABE NO OPINA	2	10.00%	10.0	100.0
Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.3

¿CREE USTED QUE LA EMPRESA AL NO TOMAR BUENAS DECISIONES DE CRÉDITO INDUCE AL RIESGO DE INCOBRABILIDAD?



Interpretación:

Podemos observar que el 75% de los encuestados consideran que la empresa Zeus Maritime SRL, afirma que al no tomar buenas decisiones de crédito induce al riesgo de incobrabilidad, el 15% considera que no afecta y no hay riesgo de incobrabilidad y el 10% No sabe/ No opina ya que no tiene conocimiento de ello.

TABLA N° 5.4

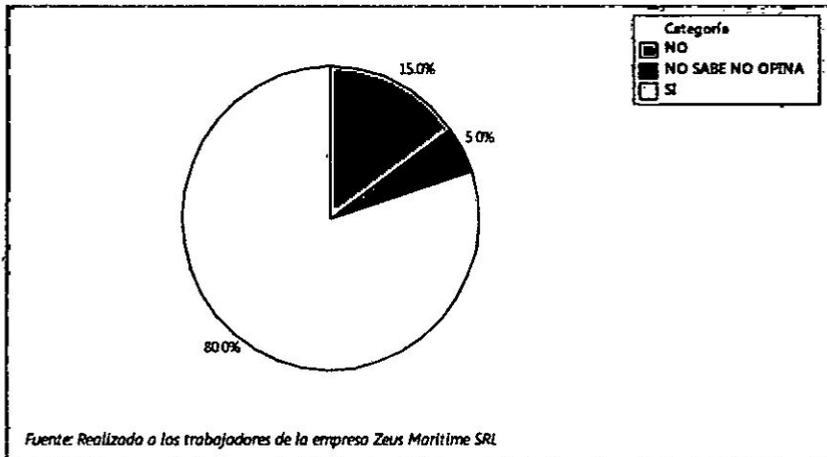
¿AL OTORGAR EL CRÉDITO, SE DEBERÍA REALIZAR UNA INVESTIGACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PAGO DE LOS CLIENTES ANTES DE CONCEDER LOS CRÉDITOS?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	3	15.00%	15.0	15.0
SI	16	80.00%	80.0	95.0
Válidos NO SABE NO OPINA	1	5.00%	5.0	100.0
Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.4

¿AL OTORGAR EL CRÉDITO, SE DEBERÍA REALIZAR UNA INVESTIGACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PAGO DE LOS CLIENTES ANTES DE CONCEDER LOS CRÉDITOS?



Interpretación:

El 80% de los encuestados consideran que la empresa Zeus Maritime S.R.L. si se debería realizar una investigación de la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos. Mientras que el 15% expresa que no es necesario realizar una investigación de la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos y los restantes 5% No sabe/ No opina.

TABLA N° 5.5

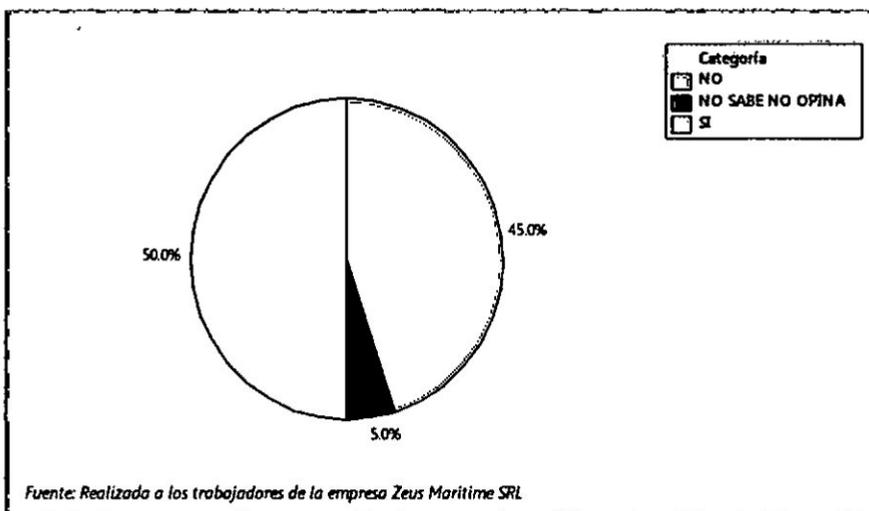
¿TODOS LOS CRÉDITOS OTORGADOS DEBEN REALIZARSE CON LA COORDINACIÓN Y APROBACIÓN DE GERENCIA DE CRÉDITO Y COBRANZA?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	9	45.00%	45.0	45.0
SI	10	50.00%	50.0	95.0
NO SABE NO OPINA	1	5.00%	5.0	100.0
Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.5

¿TODOS LOS CRÉDITOS OTORGADOS DEBEN REALIZARSE CON LA COORDINACIÓN Y APROBACIÓN DE GERENCIA DE CRÉDITO Y COBRANZA?



Interpretación:

El 50% de los encuestados afirma que todos los créditos otorgados deben realizarse con la coordinación y aprobación de gerencia. Mientras que el 45% considera que se solo se coordina con el encargado de ventas y no con gerencia de crédito y cobranza. Y el restante 5% No sabe/ No opina.

TABLA N°5.6

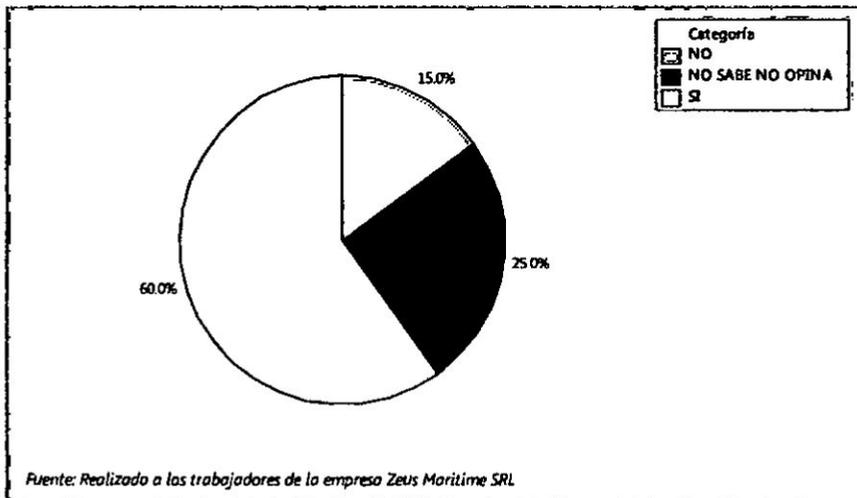
¿SE DEBE INFORMAR AL GERENTE FINANCIERO SOBRE LOS NIVELES DE MOROSIDAD QUE EXISTEN EN LOS CLIENTES PARA CONTROLAR LA LIQUIDEZ?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	3	15.00%	15.0	15.0
SI	12	60.00%	60.0	75.0
Válidos NO SABE NO OPINA	5	25.00%	25.0	100.0
Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.6

¿SE DEBE INFORMAR AL GERENTE FINANCIERO SOBRE LOS NIVELES DE MOROSIDAD QUE EXISTEN EN LOS CLIENTES PARA CONTROLAR LA LIQUIDEZ?



Interpretación:

El 60% de los encuestados consideran que la empresa Zeus Maritime debe informar al departamento financiero sobre los niveles de morosidad, para controlar la liquidez. Mientras que el 15% expresa que no es necesario y los restantes 15% no tienen conocimiento acerca de ello.

TABLA N° 5.7

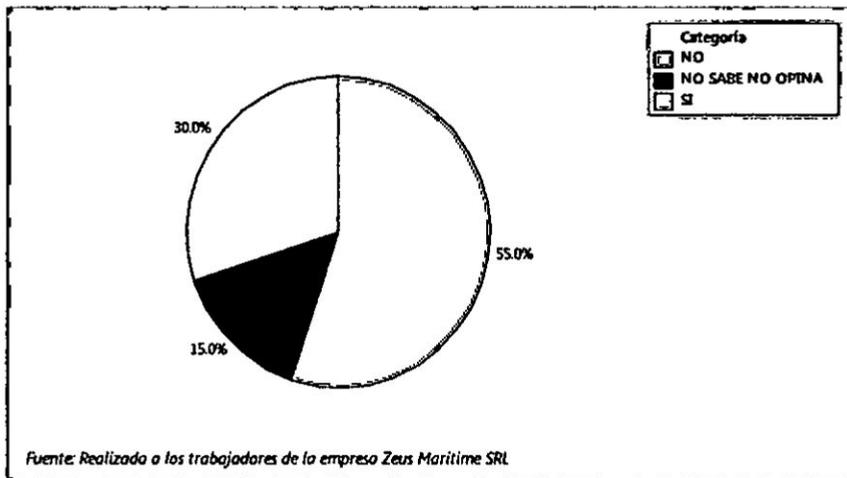
¿SE REALIZA SEGUIMIENTO CONTINUO A LA CARTERA DE CLIENTES?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
NO	11	55.00%	55.0	55.0
SI	6	30.00%	30.0	85.0
NO SABE NO OPINA	3	15.00%	15.0	100.0
Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.7

¿SE REALIZA SEGUIMIENTO CONTINUO A LA CARTERA DE CLIENTES?



Interpretación:

El 55% de los encuestados afirma que la empresa no da seguimiento a la cartera de clientes. Mientras que el 30% considera que se realiza cuando se solicita y el restante 15% No sabe/ No opina.

TABLA N° 5.8

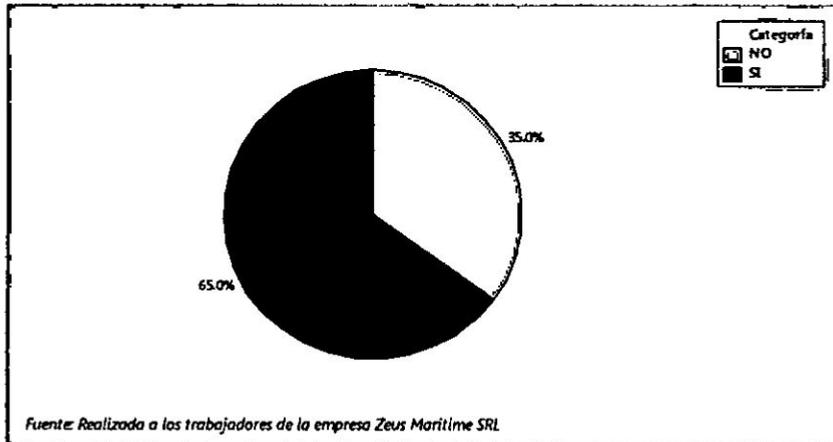
¿CREE USTED QUE SE DEBE EVALUAR PERIÓDICAMENTE EL PERIODO DEL CRÉDITO PARA LA BUENA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	7	35.00%	35.0	35.0
	SI	13	65.00%	65.0	100.0
	Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.8

¿CREE USTED QUE SE DEBE EVALUAR PERIÓDICAMENTE EL PERIODO DEL CRÉDITO PARA LA BUENA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR?



Interpretación:

El 65% de los encuestados considera que la empresa si debe evaluar periódicamente el periodo de crédito para una buena gestión de las cuentas por cobrar. Mientras el 35% de los encuestados de la empresa Zeus Maritime SRL afirma que no evalúan periódicamente el periodo de crédito.

TABLA N° 5.9

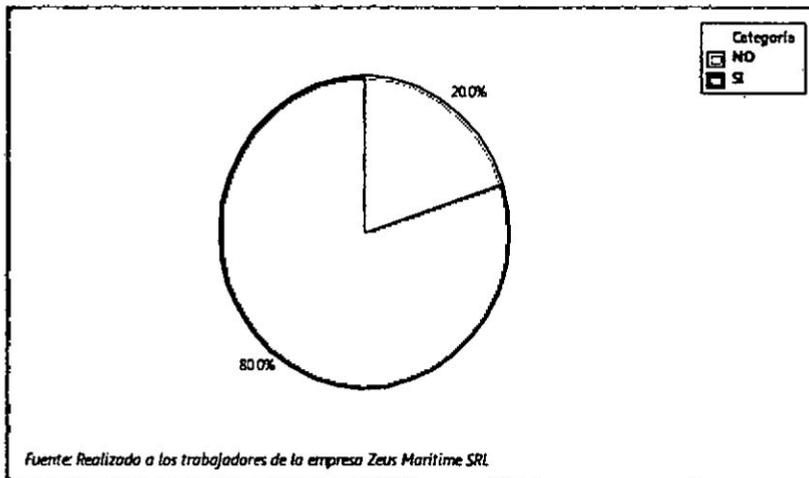
¿CREE USTED QUE,AL NO EXIGIR A LOS CLIENTES EN CUMPLIR CON LAS POLÍTICAS DE COBRANZA, PERJUDICARÍA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	4	20.00%	20.0	20.0
Válidos SI	16	80.00%	80.0	100.0
Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.9

¿CREE USTED QUE,AL NO EXIGIR A LOS CLIENTES EN CUMPLIR CON LAS POLÍTICAS DE COBRANZA, PERJUDICARÍA LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA?



Interpretación:

El 80% de los encuestados afirma que la empresa al no exigir a los clientes en cumplir con las políticas de cobranza, perjudicaría la situación financiera de la empresa. Mientras que el 20% de los encuestados considera que no perjudicaría la situación financiera de la empresa.

TABLA N° 5.10

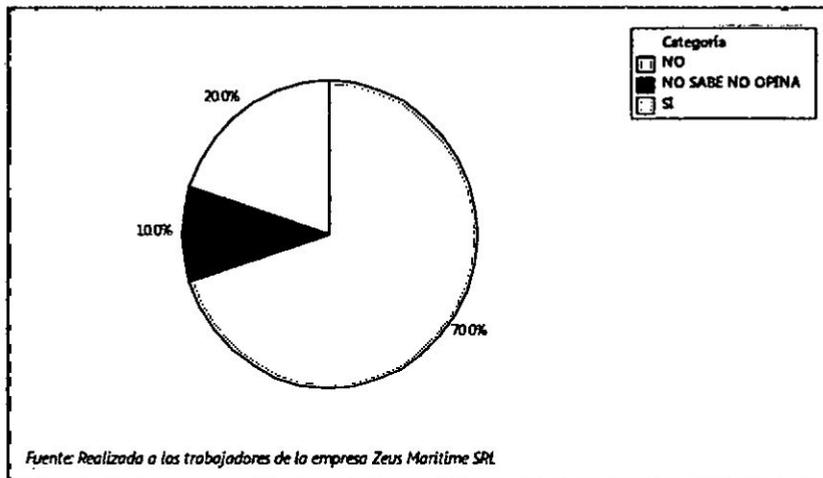
¿LA EMPRESA ESTABLECE POLÍTICAS DE COBRANZA EFICIENTES, QUE PERMITEN OBTENER UN NIVEL ADECUADO DE LIQUIDEZ?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	14	70.00%	70.0
	SI	4	20.00%	20.0
	NO SABE NO OPINA	2	10.00%	10.0
	Total	20	100.00%	100.0

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.10

¿LA EMPRESA ESTABLECE POLÍTICAS DE COBRANZA EFICIENTES, QUE PERMITEN OBTENER UN NIVEL ADECUADO DE LIQUIDEZ?



Interpretación:

El 70% de los encuestados considera que la empresa no establece políticas de cobranza eficientes que permiten obtener un nivel adecuado de liquidez. Mientras que el 20% afirma que solo se recibe instrucciones de cobro y el restante 10% No sabe/No opina.

TABLA N° 5.11

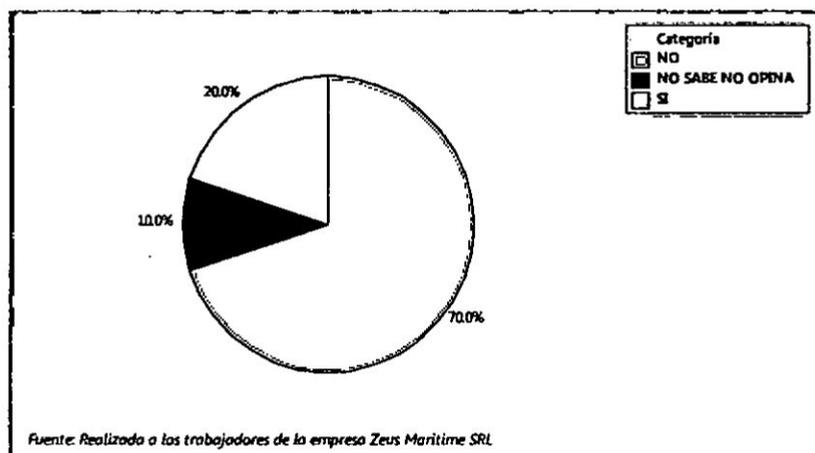
¿EXISTE UN CONTROL CONSTANTE Y EFECTIVO SOBRE VENCIMIENTOS Y COBRANZA?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	14	70.00%	70.0	70.0
	SI	4	20.00%	20.0	90.0
	NO SABE NO OPINA	2	10.00%	10.0	100.0
	Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.11

¿Existe un control constante y efectivo sobre vencimientos y cobranza?



Interpretación:

El 70% de los encuestados consideran que en la empresa Zeus Maritime SRL no existe un control constante y efectivo sobre vencimientos y cobranza. Mientras que el 15% afirma que si existe vigilancia constante sobre vencimientos y cobranza. Los restantes (5%) No sabe/ No opina.

TABLA N° 5.12

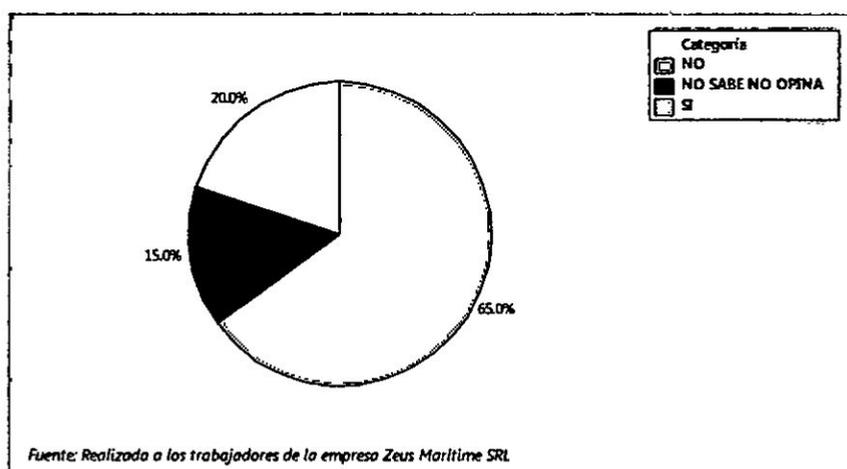
¿LA EMPRESA CUENTA CON UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	13	65.00%	65.0	65.0
SI	4	20.00%	20.0	85.0
Válidos NO SABE NO OPINA	3	15.00%	15.0	100.0
Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.12

¿LA EMPRESA CUENTA CON UN MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA?



Interpretación:

El 65% de los encuestados afirman que la empresa Zeus Maritime SRL no cuenta con un manual de procedimientos de cobranza. Asimismo, el 20% de los encuestados afirma que solo reciben instrucciones verbales de cobranza. Por otro lado, el 15% de los encuestados No sabe/ No opina.

TABLA N° 5.13

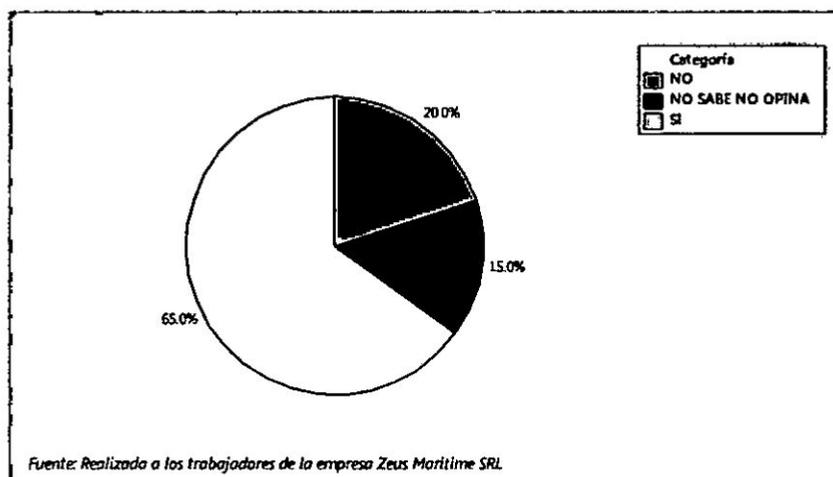
¿CREE USTED QUE EVALUAR UN DESCUENTO POR PRONTO PAGO PERMITIRÁ RECUPERAR RÁPIDAMENTE LAS CUENTAS PENDIENTES DE COBRO?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos NO	4	20.00%	20.0	20.0
SI	13	65.00%	65.0	85.0
NO SABE NO OPINA	3	15.00%	15.0	100.0
Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.13

¿CREE USTED QUE EVALUAR UN DESCUENTO POR PRONTO PAGO PERMITIRÁ RECUPERAR RÁPIDAMENTE LAS CUENTAS PENDIENTES DE COBRO?



Interpretación:

El 65% de los encuestados de la empresa Zeus Maritime SRL afirman que evaluar un descuento por pronto pago permitirá recuperar rápidamente las cuentas pendientes de cobro. Asimismo, el 20% de los encuestados expresa que los descuentos no aceleran las cuentas pendientes de cobro. Por otro lado, el 15% de los encuestados no tiene conocimiento.

TABLA N° 5.14

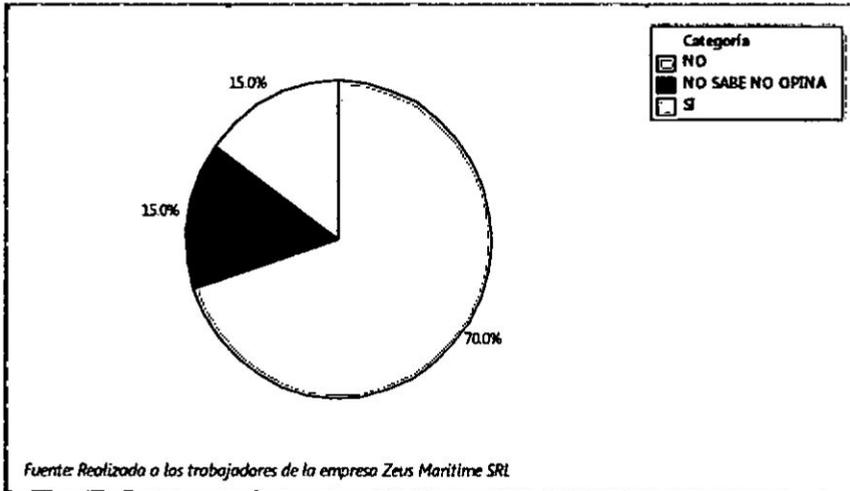
¿SE REALIZAN INDEPENDIENTEMENTE LAS FUNCIONES DEL ÁREA DE VENTAS, FACTURACIÓN Y COBRANZAS?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	14	70.00%	70.0	70.0
SI	3	15.00%	15.0	85.0
Válidos NO SABE NO OPINA	3	15.00%	15.0	100.0
Total	20	100.00%	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores – datos del cuestionario

GRAFICA N° 5.14

¿SE REALIZAN INDEPENDIENTEMENTE LAS FUNCIONES DEL ÁREA DE VENTAS, FACTURACIÓN Y COBRANZAS?



Interpretación:

El 70% de los encuestados de la empresa Zeus Maritime S.R.L. expresan que no se realizan independientemente las funciones del área de ventas, facturación y cobranzas. Asimismo, el 15% de los encuestados afirman que solo se designan las funciones del área de ventas, facturación y cobranzas. Y el restante de los encuestados (15%) no tiene conocimiento.

5.2 Resultados para hipótesis específica 1

Las políticas de crédito influyen positivamente en la liquidez de la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Para probar esta hipótesis se usó los estados financieros trimestrales de los periodos 2015 - 2016 (real) y 2015 - 2016 (mejora) calculándose las correspondientes ratios de liquidez, ratios de gestión cuentas por cobrar, capital de trabajo. Como figura en el siguiente cuadro:

TABLA N° 5.15
COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ CORRIENTE TRIMESTRAL REAL Y MEJORA DE LOS PERIODOS 2015 Y 2016
DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L

Liquidez corriente trimestral en los años 2015 y 2016 (Real) de la Empresa Zeus Maritime S.R.L

<u>LIQUIDEZ</u>	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
ACTIVO CORRIENTE	400,919.26	414,925.48	421,004.42	415,047.84	469,497.08	472,790.39	462,390.46	467,242.23
PASIVO CORRIENTE	338,018.72	343,191.14	355,697.51	356,589.11	394,813.03	411,793.80	390,114.93	401,293.50
LIQUIDEZ CORRIENTE	1.19	1.21	1.18	1.16	1.19	1.16	1.19	1.17

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Elaboración: Elaboración de los autores

Liquidez corriente trimestral en los años 2015 y 2016 (Mejora) de la Empresa Zeus Maritime S.R.L

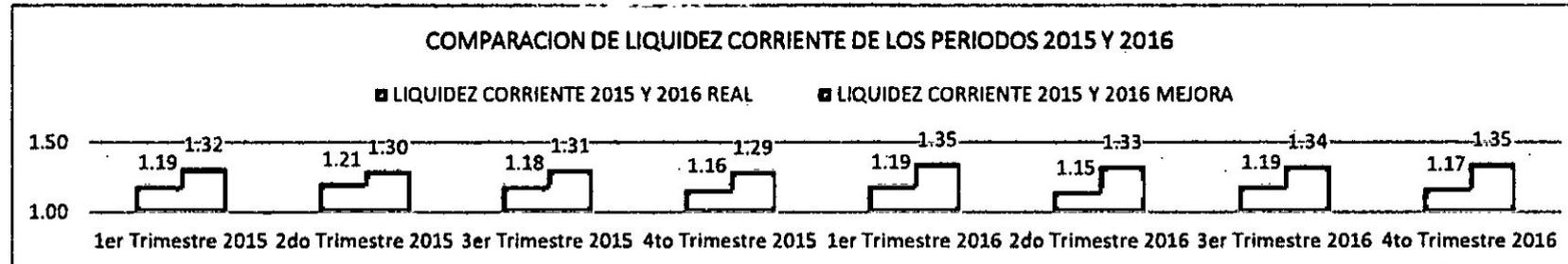
LIQUIDEZ	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
ACTIVO CORRIENTE	351,819.78	371,773.49	378,640.50	364,963.23	408,312.12	396,694.63	427,409.26	406,691.69
PASIVO CORRIENTE	267,503.72	276,170.14	278,712.51	282,110.11	302,041.78	297,954.43	308,548.06	294,658.51
LIQUIDEZ CORRIENTE	1.32	1.30	1.31	1.29	1.35	1.33	1.34	1.35

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Elaboración: Elaboración de los autores.

GRAFICA N° 5.15

COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ CORRIENTE TRIMESTRAL REAL Y LA MEJORA DE LOS PERIODOS 2015 Y 2016 DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L



Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Elaboración: Elaboración de los autores.

Interpretación:

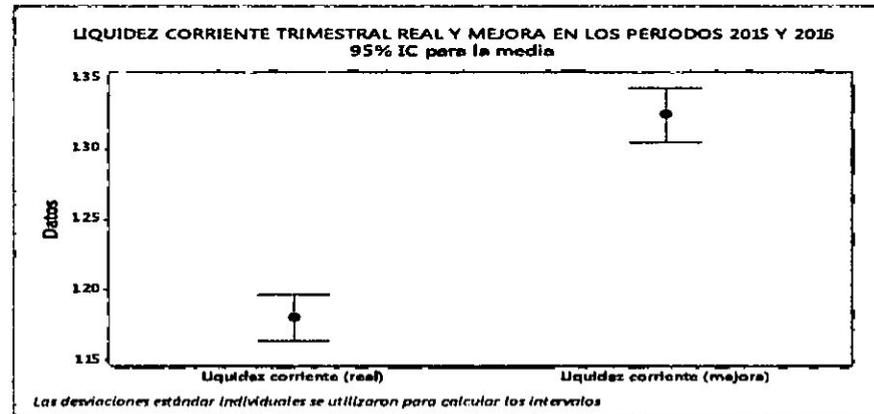
Se puede observar según tabla N°5.15 y grafico N°5.15 en el año 2015 (real) la liquidez corriente de la empresa presenta una disminución por cada sol que debe tienen para el primer trimestre de 1.19, segundo trimestre de 1.21, tercer trimestre de 1.18, cuarto trimestre de 1.16; en el año 2015 (mejora) la liquidez corriente presenta un aumento considerable que por

cada sol de deuda se tiene en el primer trimestre de 1.32, segundo trimestre de 1.30, tercer trimestre 1.31, cuarto trimestre 1.29 para respaldar deudas a corto plazo; y se observa en el año 2016 (real) la liquidez corriente presenta una disminución para el primer trimestre de 1.19, segundo trimestre de 1.15, tercer trimestre de 1.19, cuarto trimestre de 1.17; en el año 2016 (mejora) presenta un aumento en la liquidez corriente para el primer trimestre de 1.35, segundo trimestre de 1.33, tercer trimestre 1.34, cuarto trimestre 1.35 de capacidad de pago corto plazo.

GRAFICO N°5.16

GRAFICA DE INTERVALOS DE LA LIQUIDEZ CORRIENTE TRIMESTRAL REAL Y MEJORA DEL 2015 Y 2016.

Para la contrastación de la hipótesis se usó también la prueba gráfica de intervalos para comparar la liquidez corriente real y mejora cuyos resultados se observan a continuación:



Se observa que la liquidez corriente de los años 2015 y 2016 (real) es menor a comparación con la liquidez corriente de los años 2015 y 2016 (mejora) que presenta un aumento significativo.

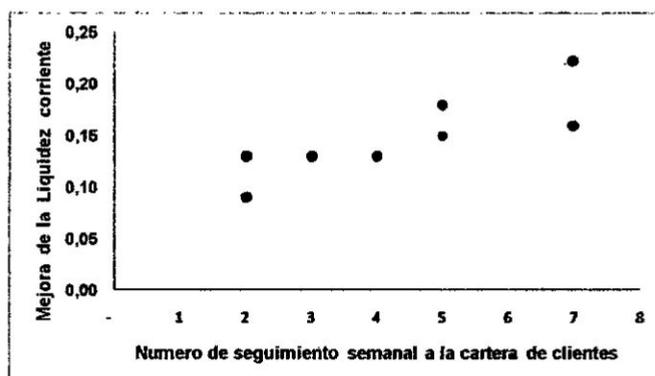
TABLA N° 5.16

RELACIÓN DE INDICADORES – NÚMERO DE SEGUIMIENTO SEMANAL A LA CARTERA DE CLIENTES

	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INDEPENDIENTE
TRIMESTRES	Liquidez corriente real	Liquidez Corriente Mejora	Variación de la Liquidez Corriente	Numero de seguimiento semanal a la cartera de clientes
			Y	X
1er Trimestre 2015	1,19	1,32	0,13	3
2do Trimestre 2015	1,21	1,30	0,09	2
3ro Trimestre 2015	1,18	1,31	0,13	2
4to Trimestre 2015	1,16	1,29	0,13	4
1er Trimestre 2016	1,19	1,35	0,16	7
2do Trimestre 2016	1,15	1,33	0,18	5
3er Trimestre 2016	1,19	1,34	0,15	5
4to Trimestre 2016	1,13	1,35	0,22	7
			r	0,83

GRAFICO N°5.17

DIAGRAMA DE DISPERSIÓN DE NÚMERO SEGUIMIENTO SEMANAL A LA CARTERA DE CLIENTES Y MEJORA DE LA LIQUIDEZ CORRIENTE



Fuente: Elaboración de los autores

Se observa que existe una correlación positiva perfecta entre el número de seguimiento semanal a la cartera de clientes y las variaciones de la liquidez corriente es decir que a medida que se realiza el seguimiento semanal a la cartera de clientes, aumentan las variaciones de la liquidez corriente originadas por una buena aplicación del procedimiento de cobranza y el buen manejo del área de crédito y cobranzas.

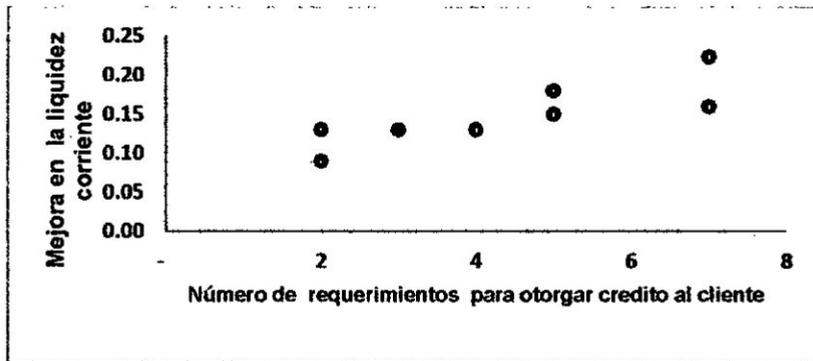
TABLA N° 5.17

RELACIÓN DE INDICADORES – NÚMERO DE REQUERIMIENTOS PARA OTORGAR CRÉDITO A CLIENTES.

TRIMESTRES	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INDEPENDIENTE
	Liquidez corriente real	Liquidez corriente mejora	Variación de Liquidez corriente	N° DE REQUERIMIENTOS PARA OTORGAR CRÉDITO A CLIENTES
			Y	X
1er Trimestre 2016	1.19	1.32	0.13	1
2do Trimestre 2016	1.21	1.30	0.09	1
3ro Trimestre 2016	1.18	1.31	0.13	2
4to Trimestre 2016	1.16	1.29	0.13	2
1er Trimestre 2016	1.19	1.35	0.16	4
2do Trimestre 2016	1.15	1.33	0.18	4
3er Trimestre 2016	1.19	1.34	0.15	5
4to Trimestre 2016	1.13	1.35	0.22	5
			r	0.82

GRAFICO N°5.18

DIAGRAMA DE DISPERSIÓN DE NÚMERO DE REQUERIMIENTOS PARA OTORGAR CRÉDITO A CLIENTES Y MEJORA DE LA LIQUIDEZ CORRIENTE.



Fuente: Elaboración de los autores

Se observa que existe una correlación positiva perfecta, entre el número de requerimientos para otorgar crédito al cliente y las variaciones de la liquidez corriente, es decir que a medida que se obtenga más requerimientos, aumentan las variaciones de la liquidez inmediata, que se logra obtener a través de la exigencia crediticia como pedir buen historial, aval garantía real, movimientos de cuentas por cobrar con el objetivo de asegurar que el cliente cumpla con sus pagos.

TABLA N° 5.18
COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ INMEDIATA TRIMESTRAL REAL Y MEJORA EN LOS PERIODOS 2015 Y 2016
DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L

Liquidez inmediata trimestral en los años 2015 y 2016 (real) de la Empresa Zeus Maritime S.R.L

<u>LIQUIDEZ INMEDIATA</u>	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
ACTIVO CORRIENTE-INVENTARIO	329,290.52	331,035.96	332,275.12	336,643.41	380,966.33	394,883.33	366,777.25	375,170.25
PASIVO CORRIENTE	338,018.72	343,191.14	355,697.51	356,589.11	394,813.03	411,793.80	390,114.93	401,293.50
PRUEBA ACIDA	0.97	0.96	0.93	0.94	0.96	0.96	0.94	0.93

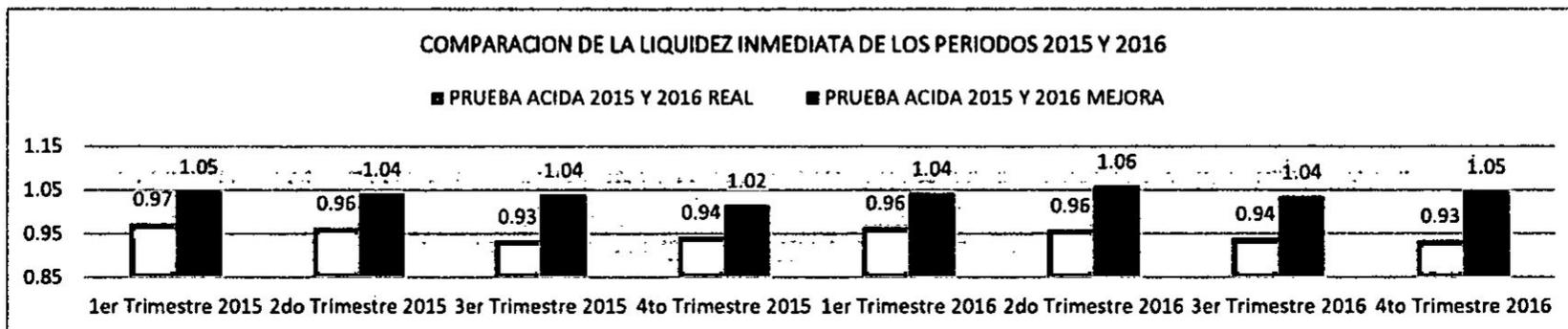
Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.
 Elaboración: Elaboración de los autores.

Liquidez inmediata trimestral en los años 2015 y 2016 (mejora) de la Empresa Zeus Maritime S.R.L

<u>LIQUIDEZ INMEDIATA</u>	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
ACTIVO CORRIENTE-INVENTARIO	280,191.04	287,883.97	289,911.20	286,558.79	319,781.37	318,787.57	331,796.05	314,619.71
PASIVO CORRIENTE	267,503.72	276,170.14	278,712.51	282,110.11	302,041.78	297,954.43	308,548.06	294,658.51
PRUEBA ACIDA	1.06	1.04	1.04	1.02	1.04	1.06	1.04	1.06

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.
 Elaboración: Elaboración de los autores.

GRAFICO N° 5.19
COMPARACIÓN DE LA LIQUIDEZ INMEDIATA TRIMESTRAL REAL Y MEJORA EN LOS PERIODOS 2015 Y 2016
DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L



Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.
 Elaboración: Elaboración de los autores.

Interpretación:

Se puede observar según tabla N°5.18 y grafico N°5.19 en el año 2015 (real) la liquidez inmediata de la empresa presenta una disminución con valores para el primer trimestre de 0.97, segundo trimestre de 0.96, tercer trimestre de 0.93, cuarto trimestre de 0.94 disponibilidad inmediata de efectivo para cumplir con las deudas a corto plazo; en el año 2015 (mejora) la liquidez inmediata presenta un aumento considerable con valores en el primer trimestre de 1.05, segundo trimestre de 1.04, tercer trimestre 1.04, cuarto trimestre 1.02 disponibilidad inmediata de efectivo para cumplir con las deudas a corto plazo; y se observa en el año 2016 (real) la liquidez inmediata presenta una disminución para el primer trimestre de 0.96, segundo trimestre de 0.96, tercer trimestre de 0.94, cuarto

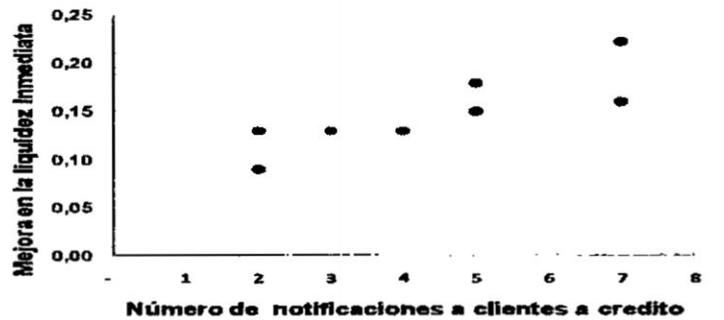
TABLA N° 5.19

RELACIÓN DE INDICADORES – NÚMERO DE NOTIFICACIONES A CLIENTES A CRÉDITO

	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INDEPENDIENTE
TRIMESTRES	Liquidez Inmediata real	Liquidez Inmediata mejora	Variación de Liquidez Inmediata	Numero de notificaciones a clientes a credito
			Y	X
1er Trimestre 2015	0,97	1,05	0,08	1
2do Trimestre 2015	0,98	1,04	0,08	1
3ro Trimestre 2015	0,93	1,04	0,11	2
4to Trimestre 2015	0,94	1,02	0,08	3
1er Trimestre 2016	0,93	1,04	0,11	7
2do Trimestre 2016	0,96	1,06	0,10	7
3er Trimestre 2016	0,94	1,04	0,10	10
4to Trimestre 2016	0,93	1,05	0,12	12
			r	0,72

GRAFICO N° 5.21

DIAGRAMA DE DISPERSIÓN DE NÚMERO DE NOTIFICACIONES A CLIENTES A CRÉDITO Y MEJORA DE LA LIQUIDEZ INMEDIATA



Fuente: Elaboración de los autores

Se observa que existe una correlación positiva perfecta entre el número de notificaciones a clientes a crédito y las variaciones de la liquidez inmediata, es decir que a medida que se envían constantes notificaciones a los clientes a crédito, aumentan las variaciones de la liquidez inmediata originadas por un constante seguimiento a los clientes que se le otorgo crédito.

TABLA N° 5.20

COMPARACIÓN DEL PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA TRIMESTRAL REAL Y MEJORA DE LOS PERIODOS 2015 Y 2016 DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L

Periodo promedio de cobranza trimestral en los años 2015 y 2016 (real) de la Empresa Zeus Maritime S.R.L

<u>PERIODO PROMEDIO DE COBRO</u>	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
CUENTAS POR COBRAR	244,858.12	230,731.69	224,139.36	242,032.83	267,916.14	275,297.53	238,771.97	249,153.36
VENTAS	822,576.21	802,913.03	835,684.99	812,744.62	835,525.35	849,747.05	938,632.73	931,521.87
PERIODO PROMEDIO DE COBRO	107	103	97	107	116	117	92	96

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L

Elaboración: Elaboración de los autores.

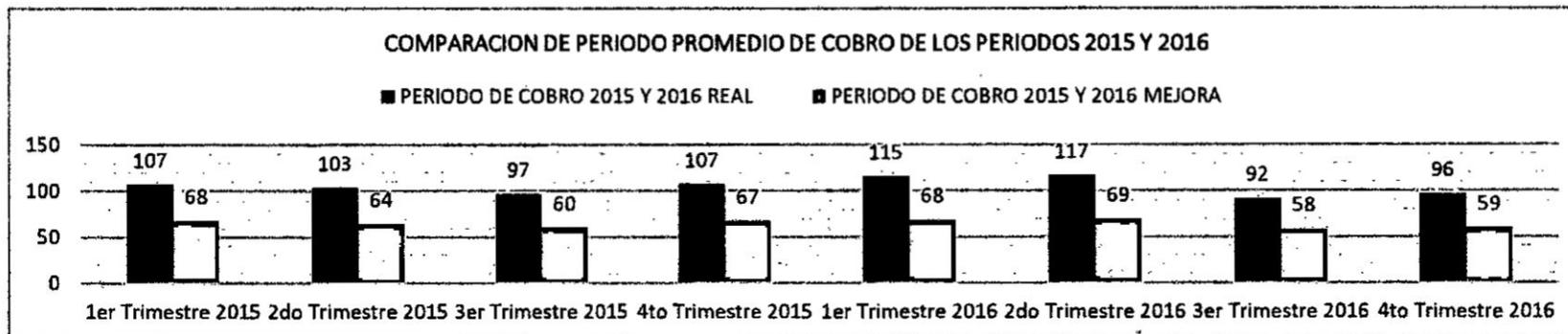
Periodo promedio de cobranza trimestral en los años 2015 y 2016 (mejora) de la Empresa Zeus Maritime S.R.L

<u>PERIODO PROMEDIO DE COBRO</u>	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
CUENTAS POR COBRAR	154,779.64	142,964.40	139,419.83	153,598.12	158,666.17	163,056.14	151,767.64	153,649.06
VENTAS	822,576.21	802,913.03	835,684.99	812,744.62	835,525.35	849,747.05	938,632.73	931,521.87
PERIODO PROMEDIO DE COBRO	68	64	60	67	68	69	58	59

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L

Elaboración: Elaboración de los autores.

GRÁFICO N° 5.22
COMPARACIÓN DEL PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA TRIMESTRAL REAL Y LA MEJORA DE LOS PERIODOS 2015 Y 2016 DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L



Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Elaboración: Elaboración de los autores.

Interpretación:

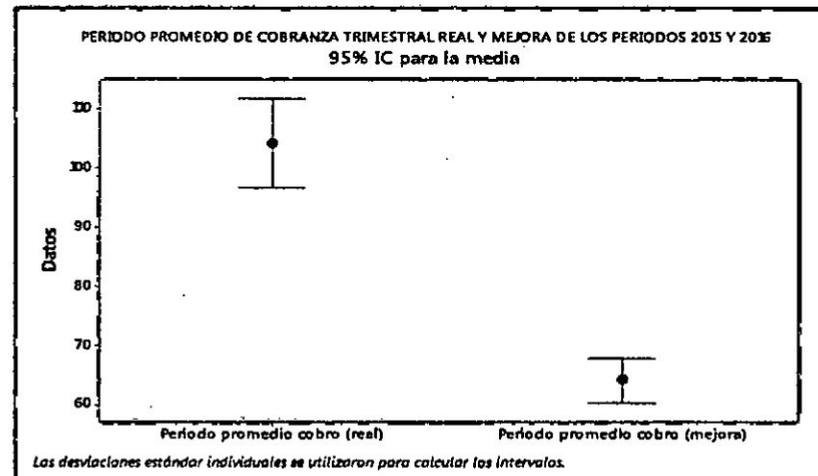
Se puede observar según tabla N°5.20 y grafico N°5.22 en el año 2015 (real) el periodo promedio de cobro presenta un aumento para el primer trimestre de 107, segundo trimestre de 103, tercer trimestre de 97, cuarto trimestre de 107 periodo que tardan en convertirse en efectivo; y en el 2015 (mejora) presentan una disminución en el periodo promedio de cobro tiene para el primer trimestre 68, segundo trimestre de 64, tercer trimestre 60, cuarto trimestre 67, periodo que tardan en convertirse en efectivo; en el año 2016 (real) el periodo promedio de cobro tienen valores para el primer trimestre de 115, segundo trimestre de 117, tercer trimestre de 92, cuarto trimestre de 96, periodo que tardan en convertirse en efectivo; y en el 2016 (mejora) el periodo promedio de cobro tiene

una disminución para el primer trimestre de 68, segundo trimestre de 69, tercer trimestre de 58, cuarto trimestre de 59, periodo que tardan en convertirse en efectivo.

Para la contrastación de la hipótesis se usó también la prueba gráfica de intervalos para comparar el periodo promedio de cobranza real y la mejora cuyos resultados se observan a continuación:

GRÁFICO N° 5.23

GRÁFICA DE INTERVALOS DEL PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA TRIMESTRAL REAL Y MEJORA DEL 2015 Y 2016.



Se observa que el periodo promedio de cobranza de los años 2015 y 2016 (real) aumenta a comparación con el periodo promedio de cobranza de los años 2015 y 2016 (mejora) que presenta una disminución considerable.

TABLA N° 5.21

COMPARACIÓN DE ÍNDICE DE MOROSIDAD TRIMESTRAL REAL Y MEJORA EN LOS AÑOS 2015 Y 2016 DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L

Zeus Maritime S.R.L

Índice de morosidad trimestral en los años 2015 y 2016 (Real)

ÍNDICE DE MOROSIDAD	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
CARTERA VENCIDA/CARTERA TOTAL	46%	44%	42%	46%	48%	49%	40%	42%

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.
Elaboración: Elaboración de los autores.

Zeus Maritime S.R.L

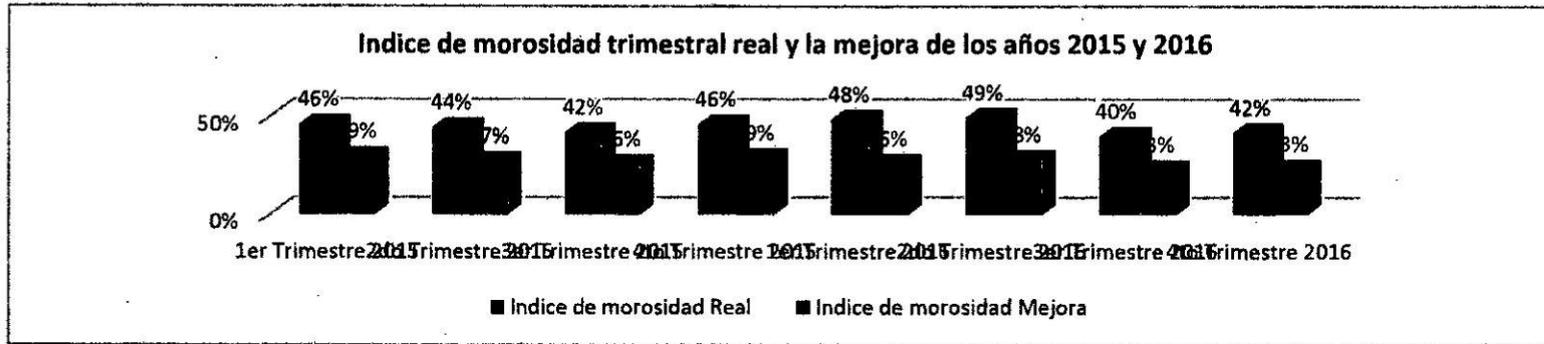
Índice de morosidad trimestral en los años 2015 y 2016 (mejora)

ÍNDICE DE MOROSIDAD	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
CARTERA VENCIDA/CARTERA TOTAL	29%	27%	26%	29%	26%	28%	23%	23%

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.
Elaboración: Elaboración de los autores.

GRAFICO N° 5.24

COMPARACIÓN DE ÍNDICE DE MOROSIDAD TRIMESTRAL REAL Y MEJORA EN LOS AÑOS 2015 Y 2016 DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L



Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.
Elaboración: Elaboración de los autores.

Interpretación:

Se puede observar según tabla N°5.21 y grafico N°5.24 en el año 2015 (real) el Índice de morosidad presenta un aumento para el primer trimestre de 46%, segundo trimestre de 44%, tercer trimestre de 42%, cuarto trimestre de 46%; y en el 2015 (mejora) presentan una disminución en el Índice de morosidad tiene para el primer trimestre 29%, segundo trimestre de 27%, tercer trimestre 26%, cuarto trimestre 29%, cartera vencida del total de créditos; en el año 2016 (real) el Índice de morosidad tienen valores para el primer trimestre de 48%, segundo trimestre de 49%, tercer trimestre de 40%, cuarto trimestre de 42%; y en el 2016 (mejora) el Índice de morosidad tiene una disminución para el primer trimestre de 26%, segundo trimestre de 28%, tercer trimestre de 23%, cuarto trimestre de 23%, la cartera vencida del total de crédito.

TABLA N° 5.22

COMPARACIÓN DE NIVEL DE EFECTIVIDAD POR GESTIÓN DE COBRANZA TRIMESTRAL REAL Y MEJORA EN LOS AÑOS 2015 Y 2016

Nivel de efectividad por Gestión de cobranza trimestral en los años 2015 y 2016 (Real) empresa Zeus Maritime S.R.L

RECAUDACION DEL DINERO	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
Nivel de efectividad	56%	58%	60%	56%	53%	52%	60%	59%

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Elaboración: Elaboración de los autores.

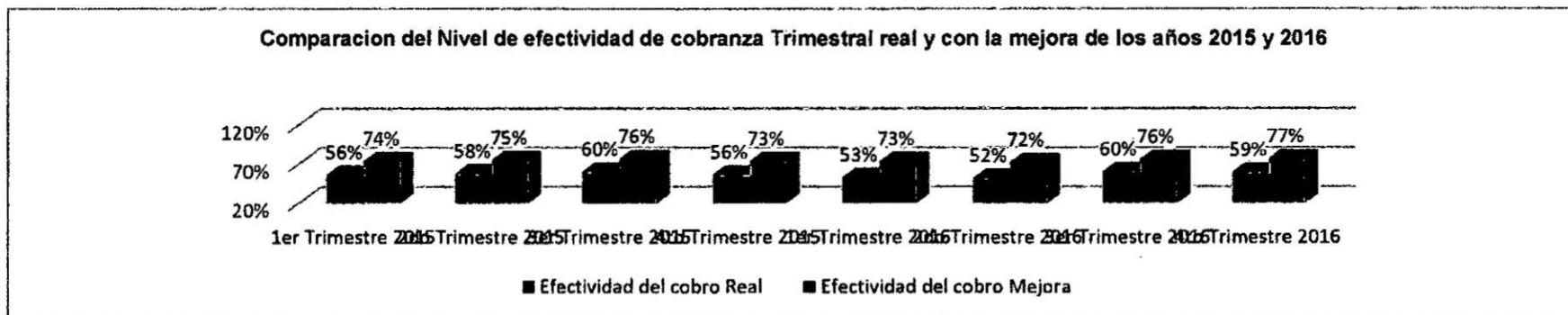
Nivel de efectividad por Gestión de cobranza trimestral en los años 2015 y 2016 (Mejora) empresa Zeus Maritime S.R.L

RECAUDACION DEL DINERO	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
Nivel de efectividad	74%	75%	76%	73%	73%	72%	76%	77%

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Elaboración: Elaboración de los autores.

GRÁFICO N° 5.25
COMPARACIÓN DE NIVEL DE EFECTIVIDAD POR GESTIÓN DE COBRANZA TRIMESTRAL REAL Y MEJORA EN
LOS AÑOS 2015 Y 2016 DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L



Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.
 Elaboración: Elaboración de los autores.

Interpretación:

Se puede observar según tabla N°5.22 y grafico N°5.25 en el año 2015 (real) el nivel de efectividad de cobranza presenta una disminución para el primer trimestre de 56%, segundo trimestre de 58%, tercer trimestre de 60%, cuarto trimestre de 56%; y en el 2015 (mejora) presentan una un aumento en nivel de efectividad de cobranza tiene para el primer trimestre 74%, segundo trimestre de 75%, tercer trimestre 76%, cuarto trimestre 73%, de recaudación de las cuentas por cobrar; en el año 2016 (real) el nivel de efectividad de cobranza tienen valores para el primer trimestre de 53%, segundo trimestre de 52%, tercer trimestre de 60%, cuarto trimestre de 59%; y en el 2016 (mejora) el nivel de efectividad de cobranza tiene un aumento para el primer trimestre de 73%, segundo trimestre de 72%, tercer trimestre de 76%, cuarto trimestre de 77%, en la recaudación del crédito otorgado.

TABLA N° 5.23
COMPARACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO TRIMESTRAL REAL Y LA MEJORA DE LOS PERIODOS 2015 Y 2016 DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L

Capital de trabajo trimestral en los años 2015 y 2016 (Real) de la empresa Zeus Maritime S.R.L

CAPITAL DE TRABAJO	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
ACTIVO CORRIENTE	400,919.26	414,925.48	421,004.42	415,047.84	469,497.08	472,790.39	462,390.46	467,242.23
PASIVO CORRIENTE	338,018.72	343,191.14	355,697.51	356,589.11	394,813.03	411,793.80	390,114.93	401,293.50
CAPITAL DE TRABAJO	62,900.54	71,734.34	65,306.91	58,458.74	74,684.06	60,996.59	72,276.53	67,948.73

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Elaboración: Elaboración de los autores.

Capital de trabajo trimestral en los años 2015 y 2016 (mejora) de la empresa Zeus Maritime S.R.L

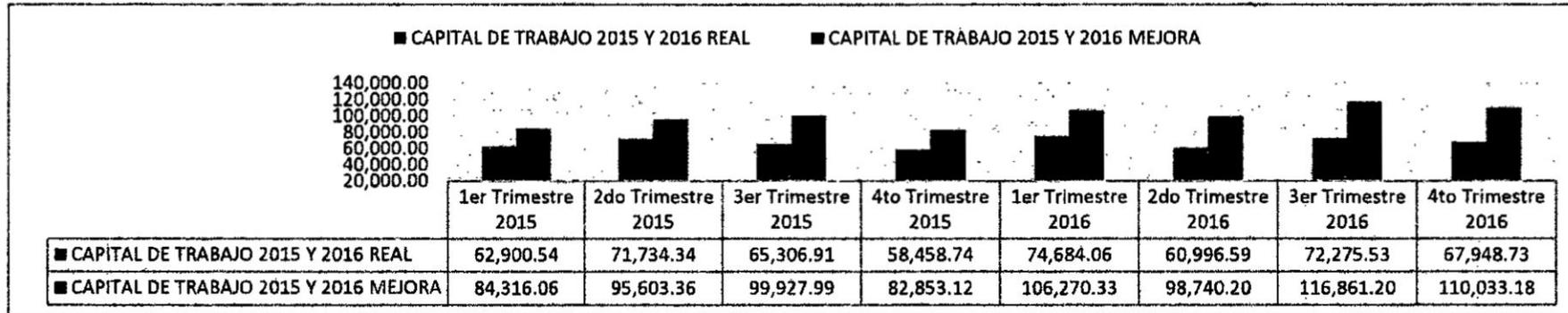
CAPITAL DE TRABAJO	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
ACTIVO CORRIENTE	351,819.78	371,773.49	378,640.50	364,963.23	408,312.12	396,694.63	427,409.26	406,691.69
PASIVO CORRIENTE	267,503.72	276,170.14	278,712.51	282,110.11	302,041.78	297,954.43	308,548.06	294,658.51
CAPITAL DE TRABAJO	84,316.06	95,603.36	99,927.99	82,853.12	106,270.33	98,740.20	116,861.20	110,033.18

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Elaboración: Elaboración de los autores.

GRÁFICO N° 5.26

Comparación del Capital de trabajo trimestral real y la mejora de los periodos 2015 y 2016 de la empresa Zeus Maritime S.R.L



Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L

Elaboración: Elaboración de los autores.

Interpretación:

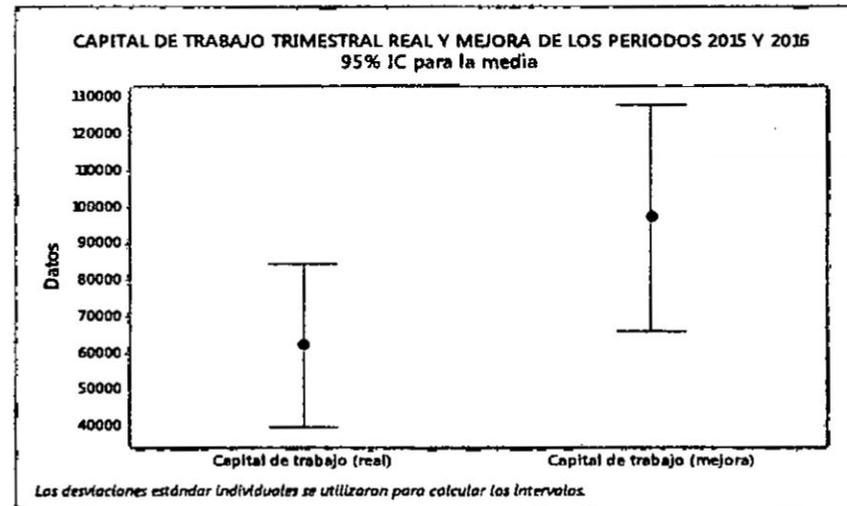
Se puede observar según tabla N°5.23 y grafico N°5.26 en el año 2015 (real) el capital de trabajo presenta una disminución con valores para el primer trimestre de 62,900.54, segundo trimestre de 71,734.34, tercer trimestre de 65,306.91, cuarto trimestre de 58,458.74, recursos disponibles para cubrir necesidades a corto plazo; y en el año 2015 (mejora) el capital de trabajo presenta un aumento con valores para el primer trimestre de 84,316.06, segundo trimestre de 95,603.36, tercer trimestre 99,927.99, cuarto trimestre de 82,853.12, recursos disponibles para cubrir necesidades a corto plazo; en el año 2016 (real) el capital de trabajo presenta una disminución con valores para el primer trimestre de 74,684.06, segundo trimestre de 60,996.59, tercer trimestre 72,275.53, cuarto trimestre 67,948.73, recursos disponibles para cubrir necesidades de la empresa; y para el año 2016 (mejora) el capital de trabajo

presenta un aumento con valores para el primer trimestre de 106,270.33, segundo trimestre de 98,740.20, tercer trimestre de 116,861.20, cuarto trimestre de 110,033.18, recursos disponibles para cubrir necesidades.

GRÁFICO N° 5.27

GRÁFICA DE INTERVALOS DEL CAPITAL DE TRABAJO TRIMESTRAL REAL Y MEJORA DEL 2015 Y 2016.

Para la contrastación de la hipótesis se usó también la prueba gráfica de intervalos para comparar el capital de trabajo real y la mejora cuyos resultados se observan a continuación:



Se observa que el capital de trabajo de los años 2015 y 2016 (real) disminuye a comparación con el capital de trabajo de los años 2015 y 2016 (mejora) que presenta un aumento.

5.3 Resultados para hipótesis específica 2

Las políticas de crédito influyen favorablemente en la solvencia de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.

Para probar esta hipótesis se usó los estados financieros trimestrales real y supuesto de los años 2015 y 2016 calculándose las correspondientes ratios endeudamiento sobre activos. Como figura en el siguiente cuadro:

TABLA N° 5.24
COMPARACIÓN ENDEUDAMIENTO SOBRE ACTIVOS TRIMESTRAL REAL Y LA MEJORA DE LOS AÑOS 2015 Y 2016 DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L

Endeudamiento sobre el activo trimestral en los años 2015 y 2016 (real) de la Empresa Zeus Maritime S.R.L

<u>ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO</u>	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
PASIVO TOTAL	375,471.24	380,793.66	393,680.03	394,761.63	434,828.56	451,309.33	429,630.46	439,309.03
ACTIVO TOTAL	605,677.76	619,683.98	625,762.92	619,806.34	667,614.08	670,907.39	660,507.46	665,359.23
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	62%	61%	63%	64%	65%	67%	65%	66%

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Elaboración: Elaboración de los autores.

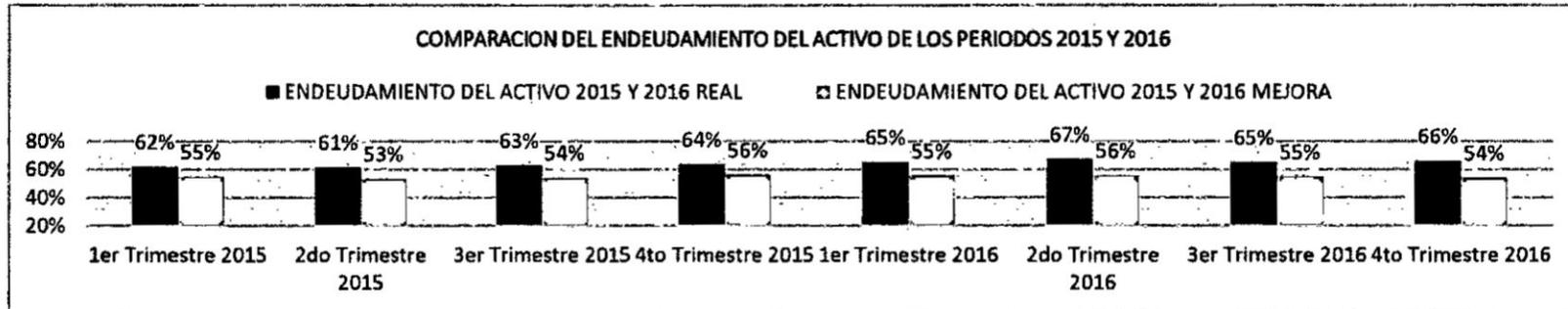
Endeudamiento sobre el activo trimestral en los años 2015 y 2016 (mejora) de la empresa Zeus Maritime S.R.L

<u>ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO</u>	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
PASIVO TOTAL	304,956.24	313,772.66	316,695.03	320,282.63	342,057.31	337,469.96	348,063.59	332,674.04
ACTIVO TOTAL	556,578.28	576,531.99	583,399.00	569,721.73	606,429.12	594,811.63	625,526.26	604,808.69
ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	65%	63%	64%	66%	65%	66%	65%	64%

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Elaboración: Elaboración de los autores.

GRAFICO N° 5.28
COMPARACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO SOBRE ACTIVOS TRIMESTRAL REAL Y MEJORA DE LOS AÑOS 2015 Y 2016 DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L



Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Elaboración: Elaboración de los autores.

Interpretación:

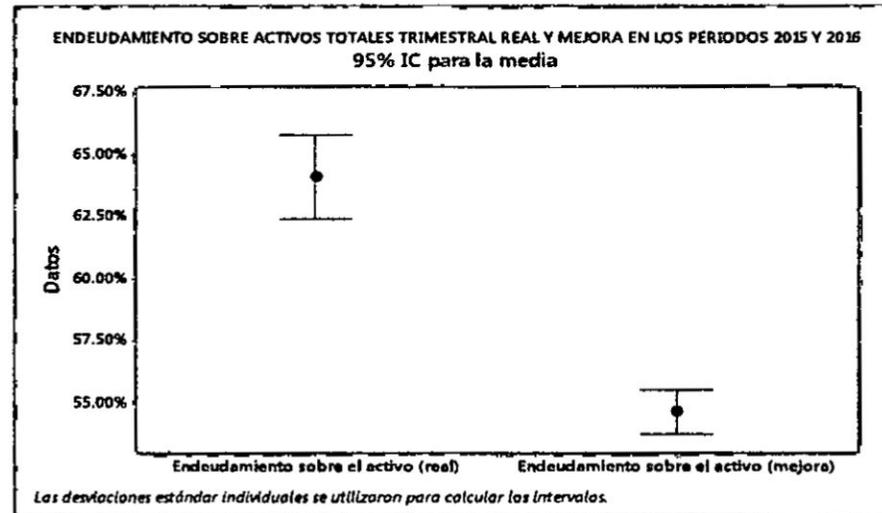
Se puede observar según tabla N°5.24 y grafico N°5.28 en el año 2015 (real) el endeudamiento del activo presenta un incremento pero manteniéndose en los valores ideales para el primer trimestre de 62%, segundo trimestre de 61%, tercer trimestre de 63%, cuarto trimestre de 64%, grado de compromiso de los activos totales respecto a las deudas; y el año 2015 (mejora) el endeudamiento sobre el activo presenta una ligera disminución tienen valores para el primer trimestre de 55%, segundo trimestre de 53%, tercer trimestre 54%, cuarto trimestre 56% grado de compromiso de los activos totales respecto a las deudas; en el año 2016 (real) el endeudamiento sobre activos tienen valores para el primer trimestre de 65%, segundo trimestre de 67%, tercer trimestre de 65%, cuarto trimestre de 66%, grado de compromiso de los activos totales respecto a las deudas; y el 2016 (mejora) el endeudamiento sobre activos presenta una disminución con valores para el primer trimestre de 55%, segundo trimestre de 56%, tercer trimestre de

55%, cuarto trimestre de 54%. Por cada peso que la empresa tiene invertido en activos, hay una cantidad en centavos que han sido financiados por los acreedores.

GRÁFICO N° 5.29

GRÁFICA DE INTERVALOS DEL ENDEUDAMIENTO SOBRE EL ACTIVO TRIMESTRAL REAL Y MEJORA DEL 2015 Y 2016.

Para la contrastación de la hipótesis se usó también la prueba gráfica de intervalos para comparar el endeudamiento sobre activos real y la mejora cuyos resultados se observan a continuación:

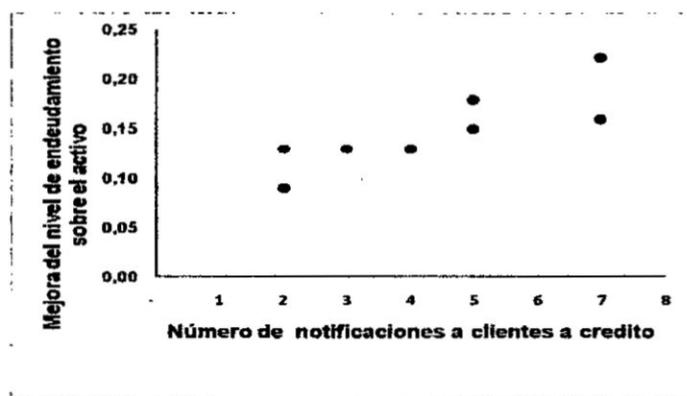


Se observa que el endeudamiento sobre el activo de los años 2015 y 2016 (real) es mayor a comparación con el endeudamiento sobre el activo de los años 2015 y 2016 (mejora) que presenta una disminución.

TABLA N° 5.25
RELACIÓN DE INDICADORES – NÚMERO DE NOTIFICACIONES A
CLIENTES A CRÉDITO.

	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INDEPENDIENTE
TRIMESTRES	Endeudamiento sobre el activo real	Endeudamiento sobre el activo mejora	Variación del endeudamiento sobre el activo	Numero de notificaciones a clientes a crédito
			Y	X
1er Trimestre 2015	62,00%	55,00%	-7,00%	1
2do Trimestre 2015	61,00%	53,00%	-8,00%	1
3ro Trimestre 2015	63,00%	54,00%	-9,00%	2
4to Trimestre 2015	64,00%	56,00%	-8,00%	3
1er Trimestre 2016	65,00%	55,00%	-10,00%	7
2do Trimestre 2016	67,00%	56,00%	-11,00%	7
3er Trimestre 2016	65,00%	55,00%	-10,00%	10
4to Trimestre 2016	66,00%	54,00%	-12,00%	12
			r	-0,90

GRAFICO N° 5.30
DIAGRAMA DE DISPERSIÓN DE NÚMERO DE NOTIFICACIONES A
CLIENTES A CRÉDITO Y MEJORA DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO



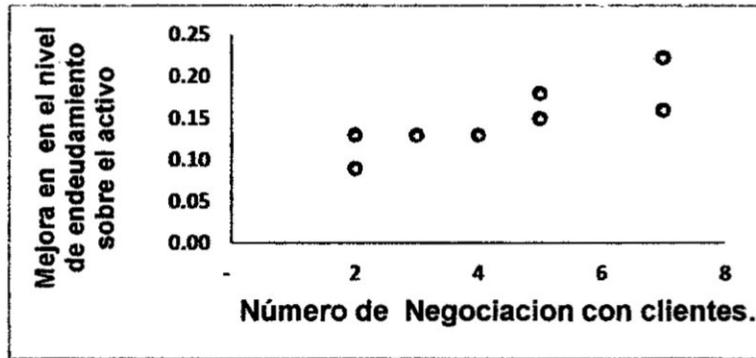
Fuente: Elaboración de los autores

Se observa que existe una correlación negativa perfecta entre el número de notificaciones a clientes a crédito y las variaciones de la del endeudamiento sobre activos, es decir que a medida que se envían constantes notificaciones a los clientes a crédito, disminuyen las variaciones del endeudamiento sobre activo originadas por un constante seguimiento a los clientes que se le otorgo crédito que generan más entradas de efectivo generando la disminución de la independencia con acreedores.

TABLA N° 5.26
RELACIÓN DE INDICADORES – NÚMERO DE NEGOCIACIÓN CON
CLIENTES MOROSOS

TRIMESTRES	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INDEPENDIENTE
	Endeudamiento sobre el activo real	Endeudamiento sobre el activo mejora	Variación del endeudamiento sobre el activo	Nº NEGOCIACION CON CLIENTES MOROSOS
			Y	X
1er Trimestre 2015	62,00%	55,00%	-7,00%	10
2do Trimestre 2015	61,00%	53,00%	-8,00%	11
3ro Trimestre 2015	63,00%	54,00%	-9,00%	13
4to Trimestre 2015	64,00%	56,00%	-8,00%	10
1er Trimestre 2016	65,00%	55,00%	-10,00%	14
2do Trimestre 2016	67,00%	56,00%	-11,00%	16
3er Trimestre 2016	65,00%	55,00%	-10,00%	15
4to Trimestre 2016	66,00%	54,00%	-12,00%	17
			r	-0,98

GRÁFICO N° 5.31
DIAGRAMA DE DISPERSIÓN DE NÚMERO DE NEGOCIACIÓN CON
CLIENTES MOROSOS Y MEJORA DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO
SOBRE EL ACTIVO



Fuente: Elaboración de los autores

Se observa que existe una correlación negativa perfecta, relación inversa entre el número de negociaciones con clientes morosos y las variaciones del nivel de endeudamiento, es decir, a medida que se llega a un acuerdo con los clientes morosos para la recuperación de los créditos vencidos, disminuyen las variaciones del nivel de endeudamiento, ya que son originadas con el objetivo de recuperar el efectivo de las deudas vencidas por los clientes morosos y con ello mejorar la solvencia.

CAPÍTULO VI

DISCUSION DE RESULTADOS

6.1 Contratación de Hipótesis con los resultados

6.1.1 Contratación de la Hipótesis general: La gestión de cuentas por cobrar influye positivamente en la Situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.

De acuerdo al instrumento aplicado se determinó lo siguiente:

Según los resultados de la encuesta conformada por 14 ítems (véase el anexo, en la página 97) que fue aplicada a 20 trabajadores de la empresa Zeus Maritime, se observó que no se practicó una buena y eficiente gestión de cuentas por cobrar, porque en los resultados de los encuestados respondieron mediante la pregunta número 1 y 2 (véase la Tabla N° 5.1 y 5.2, en la página 45 y 46) que no cuentan con mecanismos y condiciones apropiados, ni se hace un análisis previo para otorgar créditos. Agregar también que no se toman buenas decisiones de crédito y que no se establece apropiadamente las condiciones de crédito; Siguiendo con lo expuesto agregar que la empresa no cuenta con un manual de procedimientos de cobro eficiente, donde el 65 % de los encuestados responden mediante la pregunta número 12 (véase la Tabla 5.12, en la página 56). Finalmente ha quedado demostrado y validado que al no exigir a los clientes en cumplir con las políticas de cobranza permiten obtener un nivel inadecuado de iliquidez y la incapacidad de solventar sus obligaciones a largo plazo, de manera que la empresa no goce de una situación financiera saludable.

**6.1.2 Contrastación de la hipótesis específica Nro. 01 con la liquidez:
Las políticas de crédito influyen positivamente en la liquidez de
la empresa Zeus Maritime S.R.L.**

H₀: Las políticas de crédito no influyen positivamente en la liquidez
de la empresa Zeus Maritime S.R.L.

H_a: Las políticas de crédito influyen positivamente en la liquidez de
la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Para demostrar la hipótesis específica H₁ se empleó el coeficiente
de Correlación de Pearson y se calcula a través de la siguiente
fórmula:

$$r_{xy} = \frac{\text{Cov}(x, y)}{S_x * S_y}$$

Donde:

r_{xy} = Covarianza

X = es la desviación típica de la variable x

Y = es la desviación típica de la variable y

De lo cual, si $0 < r < 1$, existe una correlación positiva donde se
acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Entonces:

Se obtiene como un primer resultado de Pearson $r = 0.83$ (véase
la tabla N° 5.16 y la gráfica N° 5.17 en la página 62), donde
se considera una relación positiva considerable entre el número de
seguimiento semanal a la cartera de clientes, como segundo
resultado $r = 0.82$ (véase la tabla N° 5.17 y la gráfica N° 5.18
en la página 63), donde se considera una relación positiva

considerable entre el número de requerimientos para otorgar crédito a clientes, y como tercer resultado $r = 0.72$ (véase la tabla N° 5.19 y grafica N°5.21 página 64), donde se considera una relación positiva considerable entre el número de notificaciones a clientes a crédito, de dichos resultados existen variaciones en la liquidez corriente y liquidez inmediata que son originadas con una eficiente aplicación de políticas de crédito y procedimientos de cobranza, de los cuales afirmamos y demostramos que las políticas de crédito influyen positivamente en la liquidez de la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Mediante la aplicación del ratio de liquidez corriente (véase la tabla N°5.15 y grafico N°5.15, en la página 61) demostramos que en el año 2015 (real) la empresa tuvo una liquidez corriente de 1.16 el más bajo en el trimestre observándose una disminución en el año 2016 (real) que tuvo una liquidez corriente de 1.15 llegando a la liquidez más baja del trimestre esto debido a que la empresa no cuenta con una gestión eficiente de cuentas por cobrar que permita mejorar la liquidez corriente; al comparar con el año 2015 (mejora) la empresa tuvo una liquidez corriente de 1.32 el más alto en el trimestre viéndose también un aumento en el año 2016 (mejora) con una liquidez corriente trimestral de 1.35 el más alto en el trimestre, esto debido a que si se realiza la aplicación de herramientas como las políticas de crédito que ayuden a la recaudación de las cuentas por cobrar de las ventas a crédito para mejorar la liquidez corriente y hacer frente a sus deudas a corto plazo.

Mediante la aplicación de ratios liquidez inmediata de (véase la tabla N°5.18 y grafica N°5.19, en la página 65) demostramos que en el año 2015 (real) la empresa tuvo una baja liquidez inmediata trimestral de 0.93, mientras que en el año 2016 (real) tuvo de liquidez inmediata de 0.94 el más bajo entre el trimestre, la cual no se obtenía una mejor capacidad de pago, esto se debe a que no presenta eficiente gestión de cuentas por cobrar que ayuden a mejorar la liquidez inmediata, debido a la no aplicación de las

políticas de créditos; a comparación con el año 2015 (mejora) la empresa tuvo una liquidez inmediata trimestral de 1.05, vemos un aumento en el año 2016 (mejora) de liquidez inmediata trimestral por el valor de 1.06, esto a que se aplicó políticas de crédito eficientes que ayuden a la efectividad de generar liquidez.

Mediante la aplicación de ratios periodo promedio de cobranza (véase en la tabla N°5.20 y grafica N°5.22, en la página 69) demostramos que en el año 2015 (real) la empresa tuvo de periodo de cobranzas trimestral es de 107 días, se observa un incremento en el año 2016 (real) que tuvo un periodo promedio de cobranza trimestral de 117 días, en comparación con el año 2015 (mejora) la empresa tuvo un periodo promedio de cobranza trimestral de 60 días, y en el año 2016 (mejora) tuvo 58 días, esto se debe a que no se establecen políticas de créditos que ayuden a un lineamiento a seguir al otorgar el crédito; así mismo en el Índice de morosidad en la (véase en la tabla N°5.21 y Grafico N°5.24 en la página 72) demostramos que el índice de morosidad en el 2015 (real) es de 46% del trimestre presentándose un aumento en el año 2016 (real) de 49% del índice de morosidad debido al incremento de la cartera vencida; en el periodo 2015 (mejora) con una disminución en el trimestre de 26%, y en el 2016 (mejora) el 23% esto debido a la eficiencia y control de la cartera de clientes; y la comparación del nivel de efectividad (véase en la tabla N°5.22 y Grafico N°5.25 en la página 74) vemos que en el nivel de efectividad de las cobranzas en el año 2015 (real) tuvo una recaudación de las cuentas por cobrar de 56% presentándose una disminución en el año 2016 (real) de 53%; debido a la disminución de la cartera vencida del crédito otorgado presentándose un impacto en la liquidez de la empresa, así vemos que en el nivel de efectividad de las cobranzas en el año 2015 (mejora) tuvo una recaudación de las cuentas por cobrar de 76% presentándose un aumento en el año 2016 (mejora) de 77% de la recuperación de los créditos a clientes esto debido a que la empresa se aplicó las políticas de crédito y la supervisión llevados a cabo por el personal capacitado.

Mediante la aplicación de ratios del capital de trabajo (véase en la tabla N°5.23 y grafica N°5.26 en la página 76) demostramos que en el año 2015 (real) la empresa tuvo de capital de trabajo trimestral es de 58,458.74 siendo el punto más bajo del trimestre, se observa una disminución en el año 2016 (real) que tuvo un capital de trabajo trimestral de 60,996.59, esto se debe a una falta de políticas de crédito que ayuden a obtener los recurso para seguir con la operación de la empresa; en comparación con el año 2015 (mejora) la empresa tuvo un incremento del capital de trabajo trimestral de 99,927.99 siendo el punto más alto en el trimestre, y en el año 2016 (mejora) tuvo 116,861.20 viendo un aumento en el trimestre, esto debido a que la empresa de la aplicación de políticas de créditos. Con los resultados obtenidos a través de las ratios aplicadas podemos decir que ha quedado demostrada y validada nuestra contrastación de la hipótesis.

6.1.3 Contrastación de la hipótesis específica Nro. 02 con la solvencia:

Las políticas de crédito influyen favorablemente en la solvencia de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.

H₀: Las políticas de crédito no influyen favorablemente en la solvencia de la empresa Zeus Maritime S.R.L.

H_a: Las políticas de crédito influyen favorablemente en la solvencia de la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Para demostrar la hipótesis específica H₂ se empleó el coeficiente de Correlación de Pearson y se calcula a través de la siguiente formula:

$$r_{xy} = \frac{\text{Cov}(x, y)}{S_x * S_y}$$

Dónde:

xy = Covarianza

X = es la desviación típica de la variable X

Y = es la desviación típica de la variable Y

De lo cual, si $-1 < r < 0$, existe una correlación negativa perfecta donde se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Entonces:

Se obtiene como un primer resultado de Pearson $r = -0.90$ (véase la tabla N° 5.25 y grafica N° 5.30 página 81), donde se considera una relación negativa entre el número de notificaciones a clientes a crédito disminuyen el endeudamiento con terceros, como segundo resultado $r = -0.98$ (véase la tabla N° 5.26 y grafica N° 5.31 página 82), donde se considera una relación negativa perfecta considerable entre el número de negociaciones con clientes morosos y las variaciones del nivel de endeudamiento. Se obtiene resultados por los cuales se considera una correlación negativa perfecta considerable, lo cual afirmamos que las políticas de crédito influyen favorablemente en la solvencia de la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Mediante la aplicación de ratios de endeudamiento sobre activos total (véase en la tabla N°5.24 y grafico N°5.29 página 78) demostramos que en el año 2015 (real) la empresa tuvo de un endeudamiento sobre el activo trimestral promedio es de 64%, se observa una aumento en el año 2016 (real) que tuvo de endeudamiento sobre el activo trimestral promedio de 67%, a la deficiencia de políticas de créditos, la empresa tiene para hacer frente a sus deudas totales el financiamiento de sus activos, se ven un aumento en las deudas totales esto debido a que se realizan constantes prestamos financieros generando obligaciones con terceros; en comparación con el año 2015 (mejora) la empresa tuvo una disminución del endeudamiento sobre el activo promedio de 53%, y en el año 2016 (mejora)

de plásticos del distrito de Ate", en el resultado de su investigación las empresas no se contaban con políticas de créditos que garanticen la recuperación de cuentas por cobraren los plazos previstos y la demora en las cuentas por cobrar, con una buena implementación de buena gestión de cuentas por cobrar y una buena política de créditos, esto afectan de manera positiva en la situación financiera de la empresa ayudando a que se incremente el capital de trabajo que representan los recursos de la empresa para seguir operando.

El autor coincide con el recuperar las cuentas en los plazos previsto estos ayudan a generar recursos que conforman el capital de trabajo el cual es la capacidad de la empresa para llevar a cabo sus actividades con normalidad.

Según **Atoche Bernal (2015)** en la tesis "Las políticas de crédito y cobranza y su influencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C." mostro como resultado de su investigación que la empresa no contaba con una herramienta de apoyo como implementar las políticas de créditos para un mejor control del efectivo, inadecuada clasificación de créditos, incremento en la cuenta de cobranza dudosa, mala segregación de funciones, falta de capacitación del personal con una adecuada herramienta políticas de créditos ha permitido que la empresa tenga mejor control con las cuentas por cobrar mejorando la situación financiera de la empresa permitiendo un incremento en la liquidez, una mejora en el capital de trabajo y una mejora en la solvencia de la empresa frente a las deudas.

El autor coincide con nuestra investigación en que, al contar con un control, con políticas de créditos y personal capacitado esto ayuda a la eficiencia en el cobro de las deudas de los clientes y ayuda a que la empresa cuente con efectivo y tomar buenas decisiones.

Según Navarrete Solís (2014) en la tesis “La Gestión de Cobranzas y su incidencia en la Liquidez de la empresa SPEEDYCOM CIA. LTDA. De la ciudad de Ambato” donde concluyo que la empresa atraviesa un escenario de iliquidez, al trabajar bajo un concepto de administración financiera deficiente y sin una estructura que permita establecer políticas de liquidez, además concluye que no existe una manual de procedimientos de recuperación de cartera que sirva de base para la correcta gestión de cobranzas, que la morosidad representa un retraso en el pago de una cantidad debida y sin duda es un problema para cualquier empresa.

La autora coincide con nuestra investigación en que al no al existir un manual de procedimientos de cartera no se tiene una base para la correcta gestión de cobranzas y el contar con una administración financiera deficiente tiene como consecuencia no tener capacidad de pago a corto plazo.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES

- A. Se concluyó que la gestión de cuentas por cobrar influye positivamente en la situación financiera, de manera que al implementarse el plan de mejora con una buena aplicación de las políticas de crédito y cobranza se logra cumplir con los objetivos de la empresa Zeus Maritime, tuvo como resultado un buen manejo de las cuentas por cobrar, logrando que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo en menor tiempo, obteniendo una liquidez considerable y bajo nivel de endeudamiento.
- B. Se concluyó que la aplicación de políticas de crédito, influye positivamente en la liquidez, de manera que, al compararse los estados financieros con estados financieros con mejora en las políticas de crédito, se obtuvo una disminución de las cuentas por cobrar, mejorando el control de la cartera de clientes, la cual se observó un aumento en la liquidez de la empresa Zeus Maritime S.R.L.
- C. Se concluyó que la aplicación de políticas de crédito, influyen favorablemente en la solvencia, mediante la aplicación de una mejora en las políticas de crédito y la gestión en el área permitió que la empresa tenga un mejor control en las cuentas por cobrar de manera que influyen en la generación de más efectivo, el cual permitió cubrir con sus operaciones y con ello disminuir la dependencia con entidades financieras de la empresa.

CAPITULO VIII

RECOMENDACIONES

- A. La empresa Zeus Maritime S.R.L. debe implementar un plan de mejora que consiste en contar con estrategias y eficientes políticas de crédito y cobranza; personal capacitado y especializados en el área , y considerar como alternativa de financiamiento de corto plazo el Factoring, permitiendo lograr el objetivo de cumplir con sus obligaciones a corto plazo de manera oportuna, aumentando la liquidez y tener capacidad de solventar sus compromisos de pago, mostrando una situación financiera saludable.**

- B. La empresa Zeus Maritime S.R.L debe implementar mejoras en las políticas de crédito ya que son herramientas de apoyo en la gestión de cuentas por cobrar la cual permite una disminución en las cuentas pendientes de cobro con un mejor control y seguimiento en la cartera de clientes y así obtener mayor recaudación de las cuentas por cobrar, y contar con suficiente liquidez para poder asumir con sus compromisos a corto plazo de la empresa.**

- C. La empresa Zeus Maritime S.R.L debe implementar políticas eficientes de crédito y una mejora en la eficiencia de las cobranzas mediante controles y seguimientos que permitan menor financiamiento de las cuentas por cobrar, generando más liquidez y permita una mejor solvencia en la capacidad de cumplir con pagos, disminuyendo la dependencia con acreedores.**

CAPÍTULO IX

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

LIBROS

- **ACHING SAMATELO, Jorge. Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia.** Lima. Editorial Prociencia y Cultura SA. Edición 2005. 2006.
- **AVILA MACEDO, Juan José. Introducción a la Contabilidad.** México. Editorial Umbral Editorial SA. Edición 2007. 2007.
- **BRACHFIELD, Pere. Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos.** España. Editorial Profit editorial.2003.
- **EHRHERDT, Michel & BIRIGHAM, Eugene. Finanzas corporativas.** México. 2da Edición. Editorial CEGAGE. 2007.
- **GIROUX, Sylvain & TREMBLAY, Ginette. Metodología de las Ciencias Humanas.** México. 1era Edición. Editorial Fondo de Cultura Económica. 2004.
- **GITMAN, Lawrence & ZUTTER, Chad. Principios de administración financiera.** México. Decimosegunda Edición. Editorial Pearson educación. 2012.
- **HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto; FERNANDEZ COLLADO, Carlos & BAPTISTA LUCIO, Maria. Metodología de la Investigación.** México. Quinta Edición. Editorial McGraw - HILL / Interamericana EDITORES SA. 2010.
- **HIGUEREY GOMEZ, Angel. Administración de cuentas por cobrar.** Concepción de Trujillo. Universidad de los Andes. Vol.5: 2 a 10. Enero 2007.

- LEVY, Luis Haime. **Planeación financiera en la empresa moderna**. México. quinta Edición. Editorial fiscales ISEF. 2009.
- MERTON, Robert., & BODIE, Zvi. **Finanzas**. México. Editorial Pearson education. 2003.
- ROBLES ROMAN, Carlos Luis. **Fundamentos de administración financiera**. Primera Edición. Editorial RED TERCER MILENIO. 2012.
- TAMAYO, Mario. **El Proceso de la Investigación Científica**. 3era Edición. Editorial LIMUSA SA. 2003.
- VALLE CORDOVA, Eva Elizabeth. **Crédito y Cobranzas**. México: Universidad Autonoma de México. 2005.

TESIS

- ATOCHE BERNAL, Lucero Patricia. **Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C**. Tesis Pregrado Trujillo. Universidad Cesar Vallejo. 2015.
- LIZARRAGA VERGARAY, Katya Erika. **Gestión de cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plásticos del distrito de Ate**. Para optar Título contador Público. Lima. Universidad san Martín de Porres. 2010.
- LOYOLA IBAÑEZ, Christian Stevenson. **Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo**. Trujillo. Para optar el Título de contador Público. Universidad nacional de Trujillo. 2016.

- NAVARRETE SOLIS, Johanna Andrea. **La Gestión de Cobranzas y su incidencia en la Liquidez de la empresa SPEEDYCOM CIA. LTDA. de la ciudad de Ambato.** Para optar Título de Licenciado en Finanzas. Ambato – Ecuador. Universidad Técnica de Ambato. 2014.
- NORIEGA CASTRO, Jaime. **Administración de Cuentas por Cobrar, un informe para la toma de decisiones en la Industria Maquilladora de prendas de vestir en Guatemala.** Guatemala. Universidad de San Carlos de Guatemala. 2011.

PAGINA WEB

- BELOKUROV, Nicolás. **Rotación de cuentas por cobrar.** Disponible en: <http://www.buenosnegocios.com/notas/2323-rotacion-las-cuentas-cobrar>, Consultada el 21 de setiembre del 2017. 2016.
- ESAN BUSSINES. **¿Qué criterios miden la situación financiera de una empresa?** Disponible en <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2015/08/criterios-miden-situacion-financiera-empresa/>. Consultada el 11 de Agosto de 2017. 2015.
- FABRA, Alberto. **Situación económica y Situación Financiera.** Disponible en la web: <https://negocios.uncomo.com/articulo/diferencia-entre-situacion-economica-y-situacion-financiera-27003.html>. Consultada el 11 de Agosto del 2017. 2016.
- GOMEZ, Giovanni. **La Administración de cuentas por cobrar. Políticas de crédito y cobro de la empresa.** Disponible en <https://www.gestiopolis.com/administracion-de-cuentas-por-cobrar-politicas-de-credito-y-cobro/#autores>. Consultada el 12 de Agosto de 2017. 2002.

ANEXOS

Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA	POBLACION
Problema principal	Objetivo principal	Hipótesis principal	Variable Independiente	Tipo de investigación La investigación es de enfoque Cuantitativo; tipo aplicada, descriptiva correlacional. Diseño Diseño no experimental de corte longitudinal Análisis estadístico recolección de datos. - Guía de entrevista y Guía de observación. - IBM SPSS 20 - Minitab	Población Nuestra población es la información de la empresa Zeus Maritime E.I.R.L. Muestra Estados Financieros del año 2015 al 2016.
¿De qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la Situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L?	Determinar que la gestión de cuentas por cobrar influye en la Situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.	La gestión de cuentas por cobrar influye positivamente en la Situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.	Gestión de cuentas por cobrar		
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Variable dependiente		
a) ¿Qué políticas de crédito influirán en la liquidez de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L?	a) Determinar las políticas de crédito influyen en la liquidez de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.	a) Las políticas de crédito, influyen positivamente en la liquidez de la empresa Zeus Maritime S.R.L.	Situación financiera		
b) ¿De qué manera las políticas de créditos influirán en la solvencia de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L?	b) Determinar que políticas de crédito influyen en la solvencia de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.	b) Las políticas de crédito influyen favorablemente en la solvencia de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.			

Cuestionario

INTRODUCCION:

La presente encuesta se realiza con la finalidad de determinar la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la situación financiera de la empresa de proveeduría marítima ZEUS MARITIME SRL en el periodo 2015 y 2016, materia de investigación, por lo cual solicitamos su participación.

La información es de carácter confidencial y reservado, ya que los resultados serán solo para la investigación.

Agradecemos anticipadamente su valiosa colaboración.

Razón Social:.....

Cargo del Puesto:.....

INSTRUCCIONES

A continuación, se le presentaran 14 preguntas que deberá responder marcando con una (x) en el casillero.

Nº	Descripción	SI	NO	NO SABE / NO OPINA
1	¿Considera usted que la gerencia de crédito y cobranzas realiza un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito de venta?			
2	¿Se establece condiciones de crédito, al momento en que se otorga crédito al cliente?			
3	¿Cree usted que la empresa al no tomar buenas decisiones de crédito induce al riesgo de incobrabilidad?			
4	¿Al otorgar el crédito, se debería realizar una investigación de la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los créditos?			
5	¿Todos los créditos otorgados deben realizarse con la coordinación y aprobación de gerencia de crédito y cobranza?			
6	¿Se debe informar al gerente financiero sobre los niveles de morosidad que existen en los clientes para controlar la liquidez?			
7	¿Se realiza seguimiento continuo a la cartera de clientes?			
8	¿Cree usted que se debe evaluar periódicamente el periodo del crédito para la buena gestión de las cuentas por cobrar?			
9	¿Cree usted que, al no exigir a los clientes en cumplir con las políticas de cobranza, perjudicaría la situación financiera de la empresa?			
10	¿La empresa establece políticas de cobranzas eficientes que permiten obtener un nivel adecuado de liquidez?			
11	¿Existe un control constante y efectivo sobre vencimientos y cobranza?			
12	¿La empresa cuenta con un manual de procedimientos de cobranza?			
13	¿Cree usted que evaluar un descuento por pronto pago permitirá recuperar rápidamente las cuentas pendientes de cobro?			
14	¿Se realizan independientemente las funciones de las áreas de ventas facturación y cobranzas?			

Prueba de confiabilidad de Cronbach

Estadísticos de los elementos			
	Media	Desviación típica	N
¿Considera usted que la gerencia de crédito y cobranzas realiza un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito de venta?	.35	.671	20
¿Se establece condiciones de Credito, al momento en que se otorga credito al cliente?	.40	.681	20
¿Cree usted que la empresa al no tomar buenas decisiones de credito induce al riesgo de incobrabilidad?	.95	.510	20
¿Al otorgar el credito, se deberia realizar una investigacion de la capacidad de pago de los clientes antes de conceder los creditos?	.90	.447	20
¿Todos los creditos otorgados deben realizarse con la coordinacion y aprobacion de gerencia de credito y cobranzas ?	.60	.598	20
¿Se debe informar al gerente financiero sobre los niveles de morosidad que existen en los clientes para controlar la liquidez?	1.10	.641	20
¿ Se realiza seguimiento continuo a la cartera de clientes?	.60	.754	20
¿Cree usted que se debe evaluar periodicamente el periodo del credito para la buena gestion de las cuentas por cobrar?	.65	.489	20
¿Cree usted que al no exigir a los clientes en cumplir con las políticas de cobranza, perjudicaria la situacion financiera de la empresa?	.80	.410	20
¿La empresa establece politicas de cobranzas eficientes que permiten obtener un nivel adecuado de liquidez?	.40	.681	20
¿Existe un control constante y efectivo sobre vencimientos y cobranza?	.40	.681	20
¿La empresa cuenta con un manual de procedimientos de cobranza?	.50	.761	20
¿Cree usted que evaluar un descuento por pronto pago permitirá recuperar rapidamente las cuentas pendientes de cobro?	.95	.605	20
¿Se realizan independientemente las funciones de las areas de ventas facturacion y cobranzas?	.45	.759	20

Estados Financieros

Estado de Situación Financiera Trimestral de los años 2015 y 2016 (real)

ZEUS MARITIME S.R.L.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
 Del 1 de enero al 31 de diciembre
 (Nuevos Soles)
 (Real)

	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
ACTIVO CORRIENTE	S/.							
Caja y Banco	28,760.27	33,467.09	37,063.28	36,058.36	31,535.71	36,430.06	33,652.68	35,697.02
Cuentas por Cobrar Comerciales	244,858.12	230,731.69	224,139.36	242,032.83	269,916.14	280,297.53	238,771.97	249,153.36
Cuentas por cobrar accionistas y/o pers.	8,235.00	8,680.00	9,570.00	10,015.00	19,254.40	18,368.80	21,911.20	21,025.60
Cuentas por Cobrar Diversas terceros	16,687.64	21,814.02	22,546.36	17,419.98	23,096.68	23,642.26	28,006.90	26,370.16
Mercaderías	71,628.74	83,889.52	88,729.30	78,404.44	88,530.75	77,907.06	95,613.21	92,071.98
Anticipo a proveedores terceros	-	-	-	-	-	-	-	-
Activos Diferidos	17,381.34	20,187.86	21,871.78	16,820.03	16,157.27	16,508.52	19,318.48	18,264.74
Otros Activos Ctes.	13,368.15	16,155.30	17,084.35	14,297.20	21,006.15	19,636.17	25,116.03	24,659.37
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	400,919.26	414,925.48	421,004.42	415,047.84	469,497.06	472,790.39	462,390.46	467,242.23
ACTIVO NO CORRIENTE	S/.							
Inversiones en valores	-	-	-	-	-	-	-	-
Inmuebles Maquinaria y Equipos	142,733.50	142,733.50	142,733.50	142,733.50	141,809.50	141,809.50	141,809.50	141,809.50
Intangibles	62,025.00	62,025.00	62,025.00	62,025.00	56,307.50	56,307.50	56,307.50	56,307.50
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	204,758.50	204,758.50	204,758.50	204,758.50	198,117.00	198,117.00	198,117.00	198,117.00
TOTAL ACTIVO	605,677.76	619,683.98	625,762.92	619,806.34	667,614.08	670,907.39	660,507.46	665,359.23
PASIVO CORRIENTE	S/.							
Sobregiros Bancarios	-	-	-	-	-	-	-	-
Tributos por Pagar	6,828.12	6,040.26	6,302.88	7,090.74	5,965.05	6,224.40	6,743.10	7,002.45
Remuneraciones por pagar	4,240.37	3,751.10	3,914.19	4,403.47	3,110.30	3,245.53	3,515.99	3,651.22
Ctas. Por Pagar a los accionistas y soci	26,412.70	22,428.25	22,423.07	28,407.51	20,959.99	22,632.84	25,978.54	27,651.39
Ctas. por Pagar Comerciales terceros	94,428.82	101,614.32	113,492.19	108,677.68	114,428.60	121,329.70	116,626.40	107,725.30
Obligaciones Financieras	157,673.50	163,972.90	161,176.50	157,877.10	212,251.32	218,607.14	194,183.86	210,539.68
Cuentas por Pagar Diversas terceros	48,435.20	45,384.31	48,388.68	50,132.61	38,097.76	39,754.19	43,067.03	44,723.46
TOTAL PASIVO CORRIENTE	338,018.72	343,191.14	355,697.51	356,589.11	394,813.03	411,793.80	390,114.93	401,293.50
PASIVO NO CORRIENTE	S/.							
Otras Ctas por Pagar Diversas	-	-	-	-	-	-	-	-
Obligaciones Financieras	37,452.52	37,602.52	37,982.52	38,172.52	40,015.53	39,515.53	39,515.53	38,015.53
Provisiones	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos Diferidos	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	37,452.52	37,602.52	37,982.52	38,172.52	40,015.53	39,515.53	39,515.53	38,015.53
TOTAL PASIVO	375,471.24	380,793.66	393,680.03	394,761.63	434,828.56	451,309.33	429,630.46	439,309.03
PATRIMONIO								
Capital	155,873.00	155,873.00	155,873.00	155,873.00	155,873.00	155,873.00	155,873.00	155,873.00
Resultados Acumulados	49,160.47	49,584.36	40,460.46	40,507.92	53,695.64	45,627.97	42,841.54	41,890.39
Resultado del Ejercicio	25,173.05	33,432.96	35,749.43	28,663.80	23,216.89	18,097.09	32,162.46	28,286.81
TOTAL PATRIMONIO	230,206.52	238,890.32	232,082.89	225,044.72	232,785.53	219,598.06	230,877.00	226,050.20
TOTAL PASIVO y PATRIMONIO	605,677.76	619,683.98	625,762.92	619,806.34	667,614.08	670,907.39	660,507.46	665,359.23

Estado de Resultados Trimestral de los años 2015 y 2016 (real)

ZEUS MARITIME S.R.L

ESTADO DE RESULTADOS

Del 1 de enero al 31 de diciembre

(Nuevos Soles)

(Real)

	2015				2016			
	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre	1er Trimestre	2do Trimestre	3er Trimestre	4to Trimestre
VENTAS NETAS								
Ingresos del periodo	822,576.21	802,913.03	835,684.99	812,744.62	835,525.35	849,747.05	938,632.73	931,521.87
(-) Costo de ventas	443,648.49	383,741.18	407,038.47	433,663.94	470,419.48	462,412.34	532,474.81	536,478.38
RESULTADO BRUTO	378,927.72	419,171.85	428,646.53	379,080.68	365,105.87	387,334.72	406,157.92	395,043.49
GASTOS DE OPERACIÓN								
(-) Gastos de venta	140,415.57	158,339.33	164,313.92	146,390.16	116,420.17	134,194.48	157,893.56	151,968.79
(-) Gastos administrativos	191,702.85	207,352.06	203,439.76	179,965.94	207,951.87	215,262.68	194,954.88	194,142.57
RESULTADO DE OPERACIÓN	46,809.30	53,480.46	60,892.84	52,724.58	40,733.83	37,877.56	53,309.48	48,932.14
(-) Gastos financieros	23,233.78	22,265.71	26,138.00	25,169.93	24,334.09	25,998.05	25,658.45	25,055.41
(+) Ingresos Financieros Gravados	3,221.70	3,984.04	2,975.78	2,410.17	5,305.75	4,514.73	4,301.76	4,606.00
(+) Otros Ingresos Gravados	1,164.63	1,255.37	1,156.21	1,255.37	4,217.00	4,067.60	3,021.80	2,573.60
(+) Otros Ingresos no Gravados	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) Gastos Diversos	2,788.80	3,021.20	3,137.40	2,556.40	2,705.61	2,364.74	2,812.13	2,769.52
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	25,173.05	33,432.96	35,749.43	28,663.80	23,216.89	18,097.09	32,162.46	28,286.81

Análisis Vertical de los Estados Financieros

ZEUS MARITIME S.R.L

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Del 1 de enero al 31 de diciembre

(Expresado en soles)

	(Real)			
	2015		2016	
ACTIVO CORRIENTE	S/.		S/.	
Caja y Banco	135,349.00	5.48%	128,315.47	4.82%
Cuentas por Cobrar Comerciales	941,762.00	38.11%	1,038,139.00	38.96%
Cuentas por cobrar accionistas y/o personal.	36,500.00	1.48%	80,560.00	3.02%
Cuentas por Cobrar Diversas terceros	78,468.00	3.18%	101,116.00	3.80%
Mercaderías	322,652.00	13.06%	354,123.00	13.29%
Anticipo a proveedores terceros	-		-	
Activos Diferidos	76,261.00	3.09%	70,249.00	2.64%
Otros Activos Ctes.	60,905.00	2.46%	90,417.69	3.39%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,651,897.00	66.85%	1,871,920.16	70.26%
ACTIVO NO CORRIENTE	S/.		S/.	
Inversiones en valores				
Inmuebles Maquinaria y Equipos	570,934.00	23.11%	567,238.00	21.29%
Intangibles	248,100.00	10.04%	225,230.00	8.45%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	819,034.00	33.15%	792,468.00	29.74%
TOTAL ACTIVO	2,470,931.00	100.00%	2,664,388.00	100.00%
PASIVO CORRIENTE	S/.		S/.	
Sobregiros Bancarios				
Tributos por Pagar	26,262.00	1.06%	25,935.00	0.97%
Remuneraciones por pagar	16,309.13	0.66%	13,523.04	0.51%
Ctas. Por Pagar a los accionistas y socios	99,671.53	4.03%	97,222.77	3.65%
Ctas. por Pagar Comerciales terceros	418,213.00	16.93%	460,110.00	17.27%
Obligaciones Financieras	640,700.00	25.93%	835,582.00	31.36%
Cuentas por Pagar Diversas terceros	192,340.81	7.78%	165,642.44	6.22%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,393,496.47	56.40%	1,598,015.25	59.98%
PASIVO NO CORRIENTE	S/.		S/.	
Otras Ctas por Pagar Diversas				
Obligaciones financieras	151,210.08	6.12%	157,062.12	5.89%
Provisiones	-		-	
Ingresos Diferidos	-		-	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	151,210.08	6.12%	157,062.12	5.89%
TOTAL PASIVO	1,544,706.55	62.52%	1,755,077.37	65.87%
PATRIMONIO				
Capital	623,492.00	25.23%	623,492.00	23.40%
Resultados Acumulados	179,713.21	7.27%	184,055.55	6.91%
Resultado del Ejercicio	123,019.24	4.98%	101,763.24	3.82%
TOTAL PATRIMONIO	926,224.45	37.48%	909,310.79	34.13%
TOTAL PASIVO y PATRIMONIO	2,470,931.00	100.00%	2,664,388.00	100.00%

ZEUS MARITIME S.R.L
ESTADO DE RESULTADOS
Del 1 de enero al 31 de diciembre
(Nuevos Soles)

	(Real)			
	2015		2016	
	S/.		S/.	
<u>VENTAS NETAS</u>				
Ingresos del periodo	3,273,918.84	100.00%	3,555,427.00	100.00%
(-) Costo de venta	1,668,092.07	50.95%	2,001,785.00	56.30%
	-		-	
<u>RESULTADO BRUTO</u>	<u>1,605,826.77</u>	49.05%	<u>1,553,642.00</u>	43.70%
	-		-	
	-		-	
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>				
(-) Gastos de ventas	609,458.98	18.62%	560,477.00	15.76%
	-		-	
(-) Gastos administrativos	721,710.61	22.04%	557,162.00	15.67%
(-) Gasto de cobranza dudosa	60,750.00	1.86%	85,050.00	2.39%
<u>RESULTADO DE OPERACIÓN</u>	<u>213,907.18</u>	6.53%	<u>180,853.00</u>	5.09%
	-		-	
(-) Gastos financieros	96,807.41	2.96%	101,046.00	2.84%
	-		-	
(+) Ingresos Financieros Gravados	12,591.69	0.38%	18,728.24	0.53%
(+) Otros Ingresos Gravados	4,831.58	0.15%	13,880.00	0.39%
(+) Otros Ingresos no Gravados	-		-	
(-) Gastos Diversos	11,503.80	0.35%	10,652.00	0.30%
	-		-	
<u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u>				
<u>ANTES DE IMPUESTOS</u>	<u>123,019.24</u>	3.76%	<u>101,763.24</u>	2.86%

ZEUS MARITIME S.R.L
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Del 1 de enero al 31 de diciembre

(Nuevos Soles)

(Mejora)

	2015		2016	
	S/.		S/.	
ACTIVO CORRIENTE	S/.		S/.	
Caja y Banco	301,649.00	13.19%	315,503.00	12.98%
Cuentas por Cobrar Comerciales	590,762.00	25.84%	627,139.00	25.79%
Cuentas por cobrar accionistas y/o personal.	36,500.00	1.60%	80,560.00	3.31%
Cuentas por Cobrar Diversas terceros	78,468.00	3.43%	101,116.00	4.16%
Mercaderías	322,652.00	14.11%	354,123.00	14.56%
Anticipo a proveedores terceros	-		-	
Activos Diferidos	76,261.00	3.34%	70,249.00	2.89%
Otros Activos Ctes.	60,905.00	2.66%	90,417.69	3.72%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,467,197.00	64.18%	1,639,107.69	67.41%
ACTIVO NO CORRIENTE	-		-	
Inversiones en valores	-		-	
Inmuebles Maquinaria y Equipos	570,934.00	24.97%	567,238.00	23.33%
Intangibles	248,100.00	10.85%	225,230.00	9.26%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	819,034.00	35.82%	792,468.00	32.59%
TOTAL ACTIVO	2,286,231.00	100.00%	2,431,575.69	100.00%
PASIVO CORRIENTE	S/.		S/.	
Sobregiros Bancarios	-		-	
Tributos por Pagar	26,262.00	1.15%	25,935.00	1.07%
Remuneraciones por pagar	16,309.13	0.71%	13,523.04	0.56%
Ctas. Por Pagar a los accionistas y socios	99,671.53	4.36%	97,222.77	4.00%
Ctas. por Pagar Comerciales terceros	371,213.00	16.24%	402,110.00	16.54%
Obligaciones Financieras	398,700.00	17.44%	498,769.53	20.51%
Cuentas por Pagar Diversas terceros	192,340.81	8.41%	165,642.44	6.81%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,104,496.47	48.31%	1,203,202.78	49.48%
PASIVO NO CORRIENTE	S/.		S/.	
Otras Ctas por Pagar Diversas	-		-	
Obligaciones financieras	151,210.08	6.61%	157,062.12	6.46%
Provisiones	-		-	
Ingresos Diferidos	-		-	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	151,210.08	6.61%	157,062.12	6.46%
TOTAL PASIVO	1,255,706.55	54.92%	1,360,264.90	55.94%
PATRIMONIO	-		-	
Capital	623,492.00	27.27%	623,492.00	25.64%
Resultados Acumulados	259,713.21	11.36%	288,343.05	11.86%
Resultado del Ejercicio	147,319.24	6.44%	159,475.74	6.56%
TOTAL PATRIMONIO	1,030,524.45	45.08%	1,071,310.79	44.06%
TOTAL PASIVO y PATRIMONIO	2,286,231.00	100.00%	2,431,575.69	100.00%

ZEUS MARITIME S.R.L
ESTADO DE RESULTADOS
 Del 1 de enero al 31 de diciembre
 (Nuevos Soles)

	(Mejora)			
	2015		2016	
<u>VENTAS NETAS</u>	S/.		S/.	
Ingresos del periodo	3,273,918.84	100.00%	3,555,427.00	100.00%
(-) Costo de venta	1,668,092.07	50.95%	2,001,785.00	56.30%
	-		-	
<u>RESULTADO BRUTO</u>	<u>1,605,826.77</u>	49.05%	<u>1,553,642.00</u>	43.70%
	-		-	
	-		-	
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>	-		-	
(-) Gastos de ventas	609,458.98	18.62%	560,477.00	15.76%
	-		-	
(-) Gastos administrativos	721,710.61	22.04%	705,999.50	19.86%
(-) Gasto de cobranza dudosa	36,450.00	1.11%	48,600.00	1.37%
<u>RESULTADO DE OPERACIÓN</u>	<u>238,207.18</u>	7.28%	<u>238,565.50</u>	6.71%
	-		-	
(-) Gastos financieros	96,807.41	2.96%	101,046.00	2.84%
	-		-	
(+) Ingresos Financieros Gravados	12,591.69	0.38%	18,728.24	0.53%
(+) Otros Ingresos Gravados	4,831.58	0.15%	13,880.00	0.39%
(+) Otros Ingresos no Gravados	-		-	
(-) Gastos Diversos	11,503.80	0.35%	10,652.00	0.30%
	-		-	
<u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u>				
<u>ANTES DE IMPUESTOS</u>	<u>147,319.24</u>	4.50%	<u>159,475.74</u>	4.49%

Análisis Horizontal de los Estados financieros

ZEUS MARITIME S.R.L
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
 Del 1 de enero al 31 de diciembre
 (Nuevos Soles)
 (Real)

	2015	2016	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVO CORRIENTE	S/.	S/.		
Caja y Banco	135,349.00	128,315.47	-7,033.53	-5.20%
Cuentas por Cobrar Comerciales	941,762.00	1,038,139.00	96,377.00	10.23%
Cuentas por cobrar accionistas y/o personal	36,500.00	80,560.00	44,060.00	120.71%
Cuentas por Cobrar Diversas terceros	78,468.00	101,116.00	22,648.00	28.86%
Mercaderías	322,652.00	354,123.00	31,471.00	9.75%
Anticipo a proveedores terceros	-	-		
Activos Diferidos	76,261.00	70,249.00	-6,012.00	-7.88%
Otros Activos Ctes.	60,905.00	90,417.69	29,512.69	48.46%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,651,897.00	1,871,920.16	220,023.16	13.32%
ACTIVO NO CORRIENTE	S/.	S/.		
Inversiones en valores				
Inmuebles Maquinaria y Equipos	570,934.00	567,238.00	-3,696.00	-0.65%
Intangibles	248,100.00	225,230.00	-22,870.00	-9.22%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	819,034.00	792,468.00	-26,566.00	-3.24%
TOTAL ACTIVO	2,470,931.00	2,664,388.00	193,457.00	7.83%
PASIVO CORRIENTE	S/.	S/.		
Sobregiros Bancarios				
Tributos por Pagar	26,262.00	25,935.00	-327.00	-1.25%
Remuneraciones por pagar	16,309.13	13,523.04	-2,786.09	-17.08%
Ctas. Por Pagar a los accionistas y socios	99,671.53	97,222.77	-2,448.76	-2.46%
Ctas. por Pagar Comerciales terceros	418,213.00	460,110.00	41,897.00	10.02%
Obligaciones Financieras	640,700.00	835,582.00	194,882.00	30.42%
Cuentas por Pagar Diversas terceros	192,340.81	165,642.44	-26,698.37	-13.88%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,393,496.47	1,598,015.25	204,518.78	14.68%
PASIVO NO CORRIENTE	S/.	S/.		
Otras Ctas por Pagar Diversas				
Obligaciones financieras	151,210.08	157,062.12	5,852.04	3.87%
Provisiones	-	-		
Ingresos Diferidos	-	-		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	151,210.08	157,062.12	5,852.04	3.87%
TOTAL PASIVO	1,544,706.55	1,755,077.37	210,370.82	13.62%
PATRIMONIO				
Capital	623,492.00	623,492.00	0.00	0.00%
Resultados Acumulados	179,713.21	184,055.55	4,342.34	2.42%
Resultado del Ejercicio	123,019.24	101,763.24	-21,256.00	-17.28%
TOTAL PATRIMONIO	926,224.45	909,310.79	-16,913.66	-1.83%
TOTAL PASIVO y PATRIMONIO	2,470,931.00	2,664,388.00	193,457.00	7.83%

ZEUS MARITIME S.R.L
ESTADO DE RESULTADOS
Del 1 de enero al 31 de diciembre
(Nuevos Soles)

	(Real)			
	2015	2016		
<u>VENTAS NETAS</u>	S/.	S/.		
Ingresos del periodo	3,273,918.84	3,555,427.00	281,508.16	8.60%
(-) Costo de venta	1,668,092.07	2,001,785.00	333,692.93	20.00%
	-	-		
<u>RESULTADO BRUTO</u>	<u>1,605,826.77</u>	<u>1,553,642.00</u>	-52,184.77	-3.25%
	-	-		
	-	-		
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>	-	-		
(-) Gastos de ventas	609,458.98	560,477.00	-48,981.98	-8.04%
	-	-		
(-) Gastos administrativos	721,710.61	557,162.00	-164,548.61	-22.80%
(-) Gasto de cobranza dudosa	60,750.00	85,050.00	24,300.00	40.00%
<u>RESULTADO DE OPERACIÓN</u>	<u>213,907.18</u>	<u>180,853.00</u>	-33,054.18	-15.45%
	-	-		
(-) Gastos financieros	96,807.41	101,046.00	4,238.59	4.38%
	-	-		
(+) Ingresos Financieros Gravados	12,591.69	18,728.24	6,136.55	48.73%
(+) Otros Ingresos Gravados	4,831.58	13,880.00	9,048.42	187.28%
(+) Otros Ingresos no Gravados	-	-		
(-) Gastos Diversos	11,503.80	10,652.00	-851.80	-7.40%
	-	-		
<u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u>				
<u>ANTES DE IMPUESTOS</u>	<u>123,019.24</u>	<u>101,763.24</u>	-21,256.00	-17.28%

ZEUS MARITIME S.R.L
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
Del 1 de enero al 31 de diciembre
(Nuevos Soles)
(Mejora)

	2015	2016	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
ACTIVO CORRIENTE	S/.	S/.		
Caja y Banco	301,649.00	315,503.00	13,854.00	4.59%
Cuentas por Cobrar Comerciales	590,762.00	627,139.00	36,377.00	6.16%
Cuentas por cobrar accionistas y/o personal.	36,500.00	80,560.00	44,060.00	120.71%
Cuentas por Cobrar Diversas terceros	78,468.00	101,116.00	22,648.00	28.86%
Mercaderias	322,652.00	354,123.00	31,471.00	9.75%
Anticipo a proveedores terceros	-	-		
Activos Diferidos	76,261.00	70,249.00	-6,012.00	-7.88%
Otros Activos Ctes.	60,905.00	90,417.69	29,512.69	48.46%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,467,197.00	1,639,107.69	171,910.69	11.72%
ACTIVO NO CORRIENTE	-	-		
Inversiones en valores	-	-		
Inmuebles Maquinaria y Equipos	570,934.00	567,238.00	-3,696.00	-0.65%
Intangibles	248,100.00	225,230.00	-22,870.00	-9.22%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	819,034.00	792,468.00	-26,566.00	-3.24%
TOTAL ACTIVO	2,286,231.00	2,431,575.69	145,344.69	6.36%
PASIVO CORRIENTE	S/.	S/.		
Sobregiros Bancarios	-	-		
Tributos por Pagar	26,262.00	25,935.00	-327.00	-1.25%
Remuneraciones por pagar	16,309.13	13,523.04	-2,786.09	-17.08%
Ctas. Por Pagar a los accionistas y socios	99,671.53	97,222.77	-2,448.76	-2.46%
Ctas. por Pagar Comerciales terceros	371,213.00	402,110.00	30,897.00	8.32%
Obligaciones Financieras	398,700.00	498,769.53	100,069.53	25.10%
Cuentas por Pagar Diversas terceros	192,340.81	165,642.44	-26,698.37	-13.88%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,104,496.47	1,203,202.78	98,706.31	8.94%
PASIVO NO CORRIENTE	S/.	S/.		
Otras Ctas por Pagar Diversas	-	-		
Obligaciones financieras	151,210.08	157,062.12	5,852.04	3.87%
Provisiones	-	-		
Ingresos Diferidos	-	-		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	151,210.08	157,062.12	5,852.04	3.87%
TOTAL PASIVO	1,255,706.55	1,360,264.90	104,558.35	8.33%
PATRIMONIO	-	-		
Capital	623,492.00	623,492.00	0.00	0.00%
Resultados Acumulados	259,713.21	288,343.05	28,629.84	11.02%
Resultado del Ejercicio	147,319.24	159,475.74	12,156.50	8.25%
TOTAL PATRIMONIO	1,030,524.45	1,071,310.79	40,786.34	3.96%
TOTAL PASIVO y PATRIMONIO	2,286,231.00	2,431,575.69	145,344.69	6.36%

ZEUS MARITIME S.R.L
ESTADO DE RESULTADOS
Del 1 de enero al 31 de diciembre
(Nuevos Soles)
(Mejora)

	2015	2016		
	S/.	S/.		
<u>VENTAS NETAS</u>				
Ingresos del periodo	3,273,918.84	3,555,427.00	281,508.16	8.60%
(-) Costo de venta	1,668,092.07	2,001,785.00	333,692.93	20.00%
	-	-		
<u>RESULTADO BRUTO</u>	<u>1,605,826.77</u>	<u>1,553,642.00</u>	-52,184.77	-3.25%
	-	-		
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>				
(-) Gastos de ventas	609,458.98	560,477.00	-48,981.98	-8.04%
	-	-		
(-) Gastos administrativos	721,710.61	705,999.50	-15,711.11	-2.18%
(-) Gasto de cobranza dudosa	36,450.00	48,600.00	12,150.00	33.33%
<u>RESULTADO DE OPERACIÓN</u>	<u>238,207.18</u>	<u>238,565.50</u>	358.32	0.15%
	-	-		
(-) Gastos financieros	96,807.41	101,046.00	4,238.59	4.38%
	-	-		
(+) Ingresos Financieros Gravados	12,591.69	18,728.24	6,136.55	48.73%
(+) Otros Ingresos Gravados	4,831.58	13,880.00	9,048.42	187.28%
(+) Otros Ingresos no Gravados	-	-		
(-) Gastos Diversos	11,503.80	10,652.00	-851.80	-7.40%
	-	-		
<u>RESULTADO DEL EJERCICIO</u>				
<u>ANTES DE IMPUESTOS</u>	<u>147,319.24</u>	<u>159,475.74</u>	12,156.50	8.25%

Reporte de Ventas a crédito y al contado

Ventas al Crédito realizado y ventas al contado del año 2015

TRIMESTRE	VENTAS AL CREDITO 2015	VENTAS AL CONTADO 2015	TOTAL DE VENTAS 2015
1er Trimestre	S/584,674.53	S/237,901.68	S/822,576.21
2do Trimestre	S/571,893.47	S/231,019.56	S/802,913.03
3er Trimestre	S/593,195.24	S/242,489.75	S/835,684.99
4to Trimestre	S/578,284.00	S/234,460.62	S/812,744.62
TOTAL	S/2,328,047.24	S/945,871.60	S/3,273,918.84

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L

Ventas al Crédito realizado y ventas al contado del año 2016

TRIMESTRE	VENTAS AL CREDITO 2016	VENTAS AL CONTADO 2016	TOTAL DE VENTAS 2016
1er Trimestre	S/594,867.74	S/240,657.61	S/835,525.35
2do Trimestre	S/604,823.94	S/244,923.11	S/849,747.05
3er Trimestre	S/667,042.91	S/271,589.82	S/938,632.73
4to Trimestre	S/662,065.31	S/269,456.56	S/931,521.87
TOTAL	S/2,528,799.90	S/1,026,627.10	S/3,555,427.00

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L

Antigüedad de saldos

Periodo 2015 (real)

Trimestre 2015	Deuda Total	Deuda por Vencer	Deuda vendida	De 1 a 30	De 31 a 60	De 61 a 90	Mayor a 90
1er Trimestre	S/. 244,858.12	S/. 85,700.34	S/. 159,157.78	S/. 23,873.67	S/. 39,789.44	S/. 63,663.11	S/. 31,831.56
2do Trimestre	S/. 230,731.69	S/. 110,751.21	S/. 119,980.48	S/. 53,991.22	S/. 47,992.19	S/. 17,997.07	S/. 0.00
3er Trimestre	S/. 224,139.36	S/. 107,586.89	S/. 116,552.47	S/. 23,310.49	S/. 40,793.36	S/. 46,620.99	S/. 5,827.62
4to Trimestre	S/. 242,032.83	S/. 94,392.80	S/. 147,640.03	S/. 36,910.01	S/. 22,146.00	S/. 67,914.41	S/. 20,669.60
TOTAL 2015	S/. 941,762.00	S/. 398,431.25	S/. 543,330.75	S/. 138,085.38	S/. 150,721.00	S/. 196,195.58	S/. 58,328.78
%	100%	42.31%	57.69%	14.66%	16.00%	20.83%	6.19%

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L

Periodo 2016 (real)

Trimestre 2016	Deuda Total	Deuda por Vencer	Deuda vencida	De 1 a 30	De 31 a 60	De 61 a 90	Mayor a 90
1er Trimestre	S/. 269,916.14	S/. 94,470.65	S/. 175,445.49	S/. 49,124.74	S/. 61,405.92	S/. 43,861.37	S/. 21,053.46
2do Trimestre	S/. 280,297.53	S/. 106,513.06	S/. 173,784.47	S/. 60,824.56	S/. 52,135.34	S/. 34,756.89	S/. 26,067.67
3er Trimestre	S/. 238,771.97	S/. 93,121.07	S/. 145,650.90	S/. 21,847.64	S/. 50,977.82	S/. 65,542.91	S/. 7,282.55
4to Trimestre	S/. 249,153.36	S/. 104,644.41	S/. 144,508.95	S/. 36,127.24	S/. 21,676.34	S/. 57,803.58	S/. 28,901.79
TOTAL 2016	S/. 1,038,139.00	S/. 398,749.19	S/. 639,389.81	S/. 167,924.17	S/. 186,195.42	S/. 201,964.75	S/. 83,305.46
%	100%	38.41%	61.59%	16.18%	17.94%	19.45%	8.02%

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L

Periodo 2015 (mejora)

Trimestre 2015	Deuda Total	Deuda por Vencer	Deuda vencida	De 1 a 30	De 31 a 60	De 61 a 90	Mayor a 90
1er Trimestre	S/. 154,779.64	S/. 61,911.86	S/. 92,867.78	S/. 32,503.72	S/. 27,860.34	S/. 18,573.56	S/. 13,930.17
2do Trimestre	S/. 142,964.40	S/. 68,622.91	S/. 74,341.49	S/. 48,321.97	S/. 14,868.30	S/. 11,151.22	S/. 0.00
3er Trimestre	S/. 139,419.83	S/. 71,104.11	S/. 68,315.72	S/. 27,326.29	S/. 23,910.50	S/. 17,078.93	S/. 0.00
4to Trimestre	S/. 153,598.12	S/. 59,903.27	S/. 93,694.85	S/. 28,108.46	S/. 35,604.04	S/. 18,738.97	S/. 11,243.38
TOTAL 2015	S/. 590,761.99	S/. 261,542.15	S/. 329,219.84	S/. 136,260.43	S/. 102,243.18	S/. 65,542.68	S/. 25,173.55
%	100%	44.27%	55.73%	23.07%	17.31%	11.09%	4.26%

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L

Periodo 2016 (mejora)

Trimestre 2016	Deuda Total	Deuda por Vencer	Deuda vencida	De 1 a 30	De 31 a 60	De 61 a 90	Mayor a 90
1er Trimestre	S/. 158,666.17	S/. 71,399.78	S/. 87,266.39	S/. 34,906.56	S/. 21,816.60	S/. 17,453.28	S/. 13,089.96
2do Trimestre	S/. 163,056.14	S/. 63,591.89	S/. 99,464.25	S/. 59,678.55	S/. 19,892.85	S/. 17,903.56	S/. 1,989.28
3er Trimestre	S/. 151,767.64	S/. 72,848.47	S/. 78,919.17	S/. 35,513.63	S/. 27,621.71	S/. 15,783.83	S/. 0.00
4to Trimestre	S/. 153,649.05	S/. 64,532.60	S/. 89,116.45	S/. 33,864.25	S/. 31,190.76	S/. 13,367.47	S/. 10,693.97
TOTAL 2016	S/. 627,139.00	S/. 272,372.74	S/. 354,766.26	S/. 163,962.98	S/. 100,521.92	S/. 64,508.14	S/. 25,773.22
%	100%	43.43%	56.57%	26.14%	16.03%	10.29%	4.11%

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L

Cartera de clientes

Muestra de principales deudores durante el año 2015 (real)

ITEMS	Cliente/Nav	1er Trimestre			2do Trimestre			3er Trimestre			4to Trimestre		
		Deuda a credito	Amortización	saldo									
1	BALTHASAR SCHULTE	S/. 42,780.00	S/. 38,245.12	S/. 4,534.88	S/. 45,232.20	S/. 39,564.00	S/. 5,668.20	S/. 44,125.00	S/. 38,015.12	S/. 6,109.88	S/. 45,232.25	S/. 35,252.23	S/. 9,980.02
2	GEORGIA M	S/. 40,720.40	S/.	S/. 40,720.40	S/. 43,265.28	S/.	S/. 43,265.28	S/. 43,305.54	S/.	S/. 43,305.54	S/. 42,162.25	S/. 24,256.85	S/. 17,905.40
3	OVERSEAS ARIADMAR	S/. 39,780.30	S/. 32,452.00	S/. 7,328.30	S/. 43,265.15	S/. 35,525.31	S/. 7,739.84	S/. 42,564.32	S/. 40,252.69	S/. 2,311.63	S/. 41,086.20	S/.	S/. 41,086.20
4	CAP DOUKATO	S/. 38,470.54	S/. 33,264.25	S/. 5,206.29	S/. 41,256.52	S/. 36,457.12	S/. 4,799.40	S/. 41,252.23	S/. 35,852.13	S/. 5,400.10	S/. 40,069.05	S/. 34,124.75	S/. 5,944.30
5	LILLY SCHULTE	S/. 35,290.50	S/.	S/. 35,290.50	S/. 35,521.85	S/. 28,425.00	S/. 7,096.85	S/. 39,125.23	S/. 36,242.62	S/. 2,882.61	S/. 36,548.82	S/. 32,252.23	S/. 4,286.59
6	CHEMICAL AQUARIUS	S/. 34,485.90	S/. 32,015.42	S/. 2,470.48	S/. 32,254.65	S/. 28,584.12	S/. 2,690.53	S/. 37,945.23	S/. 19,978.80	S/. 17,966.43	S/. 32,242.48	S/. 28,262.52	S/. 3,979.86
7	CAP TALBOT	S/. 32,022.68	S/. 28,542.32	S/. 3,480.36	S/. 30,352.36	S/. 25,242.63	S/. 5,109.73	S/. 36,452.12	S/. 32,652.23	S/. 3,799.89	S/. 29,015.54	S/. 25,643.25	S/. 3,372.29
8	CAP DOMINGO	S/. 30,210.41	S/.	S/. 30,210.41	S/. 31,355.23	S/.	S/. 31,355.23	S/. 33,421.75	S/. 12,542.65	S/. 20,879.10	S/. 28,986.13	S/. 21,025.65	S/. 7,960.48
9	KERELA	S/. 28,708.74	S/. 23,252.02	S/. 5,456.72	S/. 22,148.36	S/. 20,521.65	S/. 1,626.71	S/. 28,888.20	S/. 26,542.98	S/. 2,445.22	S/. 25,954.03	S/.	S/. 25,954.03
10	CHANCY	S/. 27,501.58	S/. 24,142.00	S/. 3,359.58	S/. 32,732.77	S/. 26,588.32	S/. 6,144.45	S/. 27,888.78	S/. 25,125.53	S/. 2,863.25	S/. 24,940.24	S/. 18,425.24	S/. 6,515.00
11	AQUA CRISTAL	S/. 24,523.59	S/. 22,890.83	S/. 1,532.66	S/. 28,542.23	S/. 27,524.21	S/. 2,018.02	S/. 26,523.31	S/. 21,542.96	S/. 4,980.35	S/. 22,645.96	S/. 20,546.68	S/. 2,099.28
12	NORTHERN JUBILE	S/. 25,947.95	S/. 25,518.12	S/. 429.83	S/. 28,558.06	S/.	S/. 28,558.06	S/. 25,987.55	S/.	S/. 25,987.55	S/. 22,936.90	S/. 19,524.34	S/. 3,412.56
13	SSM BURSA	S/. 22,568.78	S/.	S/. 22,568.78	S/. 26,449.60	S/. 23,452.00	S/. 2,997.60	S/. 22,865.60	S/. 20,512.21	S/. 2,353.39	S/. 20,918.60	S/. 17,356.95	S/. 3,561.65
14	CAP ISABEL	S/. 21,873.48	S/. 18,524.00	S/. 3,349.48	S/. 15,290.19	S/. 13,245.23	S/. 2,044.96	S/. 20,793.40	S/. 17,525.52	S/. 3,267.88	S/. 19,602.12	S/.	S/. 19,602.12
15	MSC ROSARIA	S/. 19,804.29	S/. 18,545.00	S/. 1,059.29	S/. 15,455.87	S/. 11,254.27	S/. 4,201.60	S/. 16,703.83	S/. 15,008.77	S/. 1,695.06	S/. 17,882.25	S/. 12,542.23	S/. 5,340.02
16	TENSHIN MARU	S/. 18,849.17	S/. 16,024.02	S/. 2,825.15	S/. 11,899.96	S/.	S/. 11,899.96	S/. 14,703.35	S/. 11,063.87	S/. 3,639.48	S/. 17,242.98	S/. 15,215.63	S/. 2,027.35
16	NEW YORK	S/. 17,253.51	S/.	S/. 17,253.51	S/. 12,425.65	S/.	S/. 12,425.65	S/. 13,457.68	S/.	S/. 13,457.68	S/. 14,527.19	S/.	S/. 14,527.19
16	ANASSA IOANNA	S/. 14,598.01	S/. 8,542.21	S/. 5,055.80	S/. 11,684.86	S/. 8,845.67	S/. 1,839.20	S/. 12,635.56	S/.	S/. 12,635.56	S/. 13,835.96	S/. 11,256.85	S/. 2,578.11
18	ANDES	S/. 11,500.10	S/.	S/. 11,500.10	S/. 11,145.22	S/.	S/. 11,145.22	S/. 11,563.82	S/.	S/. 8,892.63	S/. 2,671.19	S/. 11,789.80	S/. 6,525.46
19	AQUA CRYSTAL	S/. 10,200.47	S/.	S/. 10,200.47	S/. 10,615.26	S/. 5,821.23	S/. 4,794.03	S/. 9,557.21	S/.	S/. 8,557.21	S/. 11,747.37	S/.	S/. 11,747.37
20	BELLA SCHULTE	S/. 9,440.63	S/. 7,253.23	S/. 2,187.40	S/. 9,754.21	S/.	S/. 9,754.21	S/. 9,526.54	S/. 5,152.19	S/. 4,374.35	S/. 10,737.10	S/.	S/. 10,737.10
21	BUNGA LILY	S/. 8,450.65	S/. 3,624.65	S/. 4,826.00	S/. 9,546.20	S/. 6,452.00	S/. 3,094.20	S/. 6,518.42	S/.	S/. 6,518.42	S/. 9,735.47	S/. 8,246.23	S/. 1,489.24
22	BBC CELINA	S/. 6,488.23	S/.	S/. 6,488.23	S/. 5,391.89	S/.	S/. 5,391.89	S/. 6,595.24	S/.	S/. 6,595.24	S/. 9,672.60	S/.	S/. 9,672.60
23	BBC NORDLAND	S/. 6,425.23	S/. 1,624.86	S/. 4,800.37	S/. 5,278.21	S/.	S/. 5,278.21	S/. 5,488.08	S/.	S/. 5,488.08	S/. 7,666.20	S/.	S/. 7,666.20
24	CAP INES	S/. 6,421.28	S/. 4,256.26	S/. 2,165.02	S/. 5,555.87	S/. 1,879.03	S/. 3,876.84	S/. 5,460.24	S/. 2,152.98	S/. 3,307.26	S/. 7,647.35	S/. 3,245.65	S/. 4,401.70
25	SSM BURSA	S/. 5,231.21	S/.	S/. 5,231.21	S/. 3,499.04	S/.	S/. 3,499.04	S/. 5,335.31	S/.	S/. 5,335.31	S/. 6,401.06	S/.	S/. 6,401.06
26	TEMPTATION	S/. 5,346.90	S/.	S/. 5,346.90	S/. 2,416.98	S/.	S/. 2,416.98	S/. 4,311.70	S/.	S/. 4,311.70	S/. 7,058.10	S/. 2,548.43	S/. 4,509.67
	TOTAL	S/. 684,674.63	S/. 339,816.41	S/. 244,858.12	S/. 671,893.47	S/. 341,161.78	S/. 290,731.69	S/. 693,195.24	S/. 369,055.88	S/. 224,139.36	S/. 678,284.00	S/. 336,251.17	S/. 242,032.83

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L

Muestra de principales deudores durante el año 2015 (mejora)

ITEMS	Cliente/Nav	1er Trimestre			2do Trimestre			3er Trimestre			4to Trimestre		
		Deuda a credito	Amortización	saldo									
1	BALTHASAR SCHULTE	S/. 42,780.00	S/. 42,780.00	S/. -	S/. 45,232.20	S/. 41,564.00	S/. 3,668.20	S/. 44,125.00	S/. 38,015.12	S/. 6,109.88	S/. 45,232.25	S/. 45,232.25	S/. -
2	GEORGIA M	S/. 40,720.40	S/. 25,425.65	S/. 15,294.75	S/. 43,265.28	S/. 36,253.34	S/. 7,011.94	S/. 43,305.54	S/. 35,426.13	S/. 7,879.41	S/. 42,162.25	S/. 38,256.85	S/. 3,905.40
3	OVERSEAS ARIADMAR	S/. 39,780.30	S/. 39,780.30	S/. -	S/. 43,265.15	S/. 35,525.31	S/. 7,739.84	S/. 42,564.32	S/. 40,252.69	S/. 2,311.63	S/. 41,086.20	S/. 21,254.13	S/. 19,832.07
4	CAP DOUKATO	S/. 38,470.54	S/. 35,264.25	S/. 3,206.29	S/. 41,256.52	S/. 41,256.52	S/. -	S/. 41,252.23	S/. 35,852.13	S/. 5,400.10	S/. 40,069.05	S/. 40,069.05	S/. -
5	LILLY SCHULTE	S/. 35,290.50	S/. 23,524.85	S/. 11,765.65	S/. 35,521.85	S/. 28,425.00	S/. 7,096.85	S/. 39,125.23	S/. 36,242.62	S/. 2,882.61	S/. 36,548.82	S/. 32,252.23	S/. 4,296.59
6	CHEMICAL AQUARIUS	S/. 34,485.90	S/. 32,015.42	S/. 2,470.48	S/. 32,254.65	S/. 22,564.12	S/. 9,690.53	S/. 37,945.23	S/. 37,945.23	S/. -	S/. 32,242.48	S/. 28,262.52	S/. 3,979.96
7	CAP TALBOT	S/. 32,022.68	S/. 32,022.68	S/. -	S/. 30,352.36	S/. 23,242.63	S/. 7,109.73	S/. 36,452.12	S/. 32,652.23	S/. 3,799.89	S/. 29,015.54	S/. 25,643.25	S/. 3,372.29
8	CAP DOMINGO	S/. 30,210.41	S/. -	S/. 30,210.41	S/. 31,355.23	S/. -	S/. 31,355.23	S/. 33,421.75	S/. 33,421.75	S/. -	S/. 28,986.13	S/. 28,986.13	S/. -
9	KERELE	S/. 28,708.74	S/. 25,252.02	S/. 3,456.72	S/. 22,148.36	S/. 22,148.36	S/. -	S/. 28,988.20	S/. 26,542.98	S/. 2,445.22	S/. 25,954.03	S/. -	S/. 25,954.03
10	CHANCY	S/. 27,501.58	S/. 26,142.00	S/. 1,359.58	S/. 32,732.77	S/. 26,588.32	S/. 6,144.45	S/. 27,988.78	S/. 25,125.53	S/. 2,863.25	S/. 24,940.24	S/. 18,425.24	S/. 6,515.00
11	AQUA CRYSTAL	S/. 24,523.59	S/. 22,990.93	S/. 1,532.66	S/. 29,542.23	S/. 27,524.21	S/. 2,018.02	S/. 26,523.31	S/. 21,542.96	S/. 4,980.35	S/. 22,645.96	S/. 20,546.68	S/. 2,099.28
12	NORTHERN JUBILE E	S/. 25,947.95	S/. 25,947.95	S/. -	S/. 28,558.06	S/. 26,764.45	S/. 1,793.61	S/. 25,987.55	S/. -	S/. 25,987.55	S/. 22,936.90	S/. 22,936.90	S/. -
13	SSM BURSA	S/. 22,568.78	S/. -	S/. 22,568.78	S/. 26,449.60	S/. 20,452.00	S/. 5,997.60	S/. 22,865.60	S/. 12,642.91	S/. 10,222.69	S/. 20,918.60	S/. 17,356.95	S/. 3,561.65
14	CAP ISABEL	S/. 21,873.48	S/. 20,524.23	S/. 1,349.25	S/. 15,290.19	S/. 13,245.23	S/. 2,044.96	S/. 20,793.40	S/. 17,525.52	S/. 3,267.88	S/. 19,602.12	S/. -	S/. 19,602.12
15	MSC ROSARIA	S/. 19,604.29	S/. 18,545.61	S/. 1,058.68	S/. 15,455.87	S/. 11,254.27	S/. 4,201.60	S/. 16,703.83	S/. 15,008.77	S/. 1,695.06	S/. 17,882.25	S/. 12,542.23	S/. 5,340.02
16	TENSHIN MARU	S/. 18,849.17	S/. 16,024.02	S/. 2,825.15	S/. 11,899.96	S/. 11,899.96	S/. -	S/. 14,703.35	S/. 14,703.35	S/. -	S/. 17,242.98	S/. 17,242.98	S/. -
16	NEW YORK	S/. 17,253.51	S/. -	S/. 17,253.51	S/. 12,425.65	S/. -	S/. 12,425.65	S/. 13,457.68	S/. -	S/. 13,457.68	S/. 14,527.19	S/. -	S/. 14,527.19
16	ANASSA IOANNA	S/. 14,598.01	S/. 9,542.21	S/. 5,055.80	S/. 11,684.86	S/. 9,845.67	S/. 1,839.20	S/. 12,635.56	S/. -	S/. 12,635.56	S/. 13,835.96	S/. 11,256.85	S/. 2,579.11
18	ANDES	S/. 11,500.10	S/. -	S/. 11,500.10	S/. 11,145.22	S/. 11,145.22	S/. -	S/. 11,563.82	S/. 11,563.82	S/. -	S/. 11,789.80	S/. 11,789.80	S/. -
19	AQUA CRYSTAL	S/. 10,200.47	S/. 10,200.47	S/. -	S/. 10,615.26	S/. 5,821.23	S/. 4,794.03	S/. 9,557.21	S/. -	S/. 9,557.21	S/. 11,747.37	S/. -	S/. 11,747.37
20	BELLA SCHULTE	S/. 9,440.63	S/. 9,440.63	S/. -	S/. 9,754.21	S/. -	S/. 9,754.21	S/. 9,526.54	S/. 5,152.19	S/. 4,374.35	S/. 10,737.10	S/. 8,524.65	S/. 2,212.45
21	BUNGA LILY	S/. 8,450.65	S/. 6,542.19	S/. 1,908.46	S/. 9,546.20	S/. 6,452.00	S/. 3,094.20	S/. 6,518.42	S/. 6,518.42	S/. -	S/. 9,735.47	S/. 8,246.23	S/. 1,489.24
22	BBC CELINA	S/. 6,468.23	S/. -	S/. 6,468.23	S/. 5,391.69	S/. -	S/. 5,391.69	S/. 6,595.24	S/. -	S/. 6,595.24	S/. 9,672.60	S/. -	S/. 9,672.60
23	BBC NORDLAND	S/. 6,425.23	S/. 3,673.22	S/. 2,752.01	S/. 5,278.21	S/. 5,278.21	S/. -	S/. 5,488.08	S/. 5,488.08	S/. -	S/. 7,666.20	S/. 7,666.20	S/. -
24	CAP INES	S/. 6,421.28	S/. 4,256.26	S/. 2,165.02	S/. 5,555.87	S/. 1,679.03	S/. 3,876.84	S/. 5,460.24	S/. 2,152.98	S/. 3,307.26	S/. 7,647.35	S/. 5,646.33	S/. 2,001.02
25	SSM BURSA	S/. 5,231.21	S/. -	S/. 5,231.21	S/. 3,499.04	S/. -	S/. 3,499.04	S/. 5,335.31	S/. -	S/. 5,335.31	S/. 6,401.06	S/. -	S/. 6,401.06
26	TEMPATION	S/. 5,346.90	S/. -	S/. 5,346.90	S/. 2,416.98	S/. -	S/. 2,416.98	S/. 4,311.70	S/. -	S/. 4,311.70	S/. 7,058.10	S/. 2,548.43	S/. 4,509.67
	TOTAL	S/. 684,674.63	S/. 429,894.89	S/. 164,779.64	S/. 671,893.47	S/. 428,929.07	S/. 142,964.40	S/. 693,196.24	S/. 453,775.41	S/. 139,418.83	S/. 678,284.00	S/. 424,685.88	S/. 163,698.12

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L

Muestra de principales deudores durante el año 2016 (real)

ITEMS	Cliente/Nav	1er Trimestre			2do Trimestre			3er Trimestre			4to Trimestre		
		Deuda a credito	Amortización	saldo									
1	BALTHASAR SCHULTE	S/. 43,815.22	S/. 39,526.86	S/. 4,288.36	S/. 42,821.45	S/. 30,452.11	S/. 12,469.34	S/. 45,553.59	S/. 37,541.65	S/. 8,011.94	S/. 47,933.70	S/. 38,524.65	S/. 9,409.05
2	GEORGIA M	S/. 42,000.85	S/. 12,526.45	S/. 29,474.50	S/. 41,265.28	S/. 32,265.65	S/. 8,999.63	S/. 42,068.34	S/. 24,737.50	S/. 17,330.84	S/. 45,594.91	S/. 37,421.52	S/. 8,173.39
3	OVERSEAS ARIADMAR	S/. 41,450.92	S/. 25,528.85	S/. 15,924.07	S/. 43,265.15	S/. 25,243.62	S/. 18,021.53	S/. 42,110.28	S/. 34,243.63	S/. 7,866.65	S/. 43,517.13	S/. 30,425.65	S/. 13,091.48
4	CAP DOUKATO	S/. 40,005.73	S/. 21,421.51	S/. 18,584.22	S/. 44,256.52	S/. 23,562.62	S/. 20,693.90	S/. 44,364.52	S/. 38,456.51	S/. 5,908.01	S/. 36,622.63	S/.	S/. 36,622.63
5	ULLY SCHULTE	S/. 38,866.84	S/.	S/. 38,866.84	S/. 40,521.85	S/.	S/. 40,521.85	S/. 39,338.99	S/.	S/. 39,338.99	S/. 43,782.84	S/. 35,452.29	S/. 8,340.55
6	CHEMICAL AQUARIUS	S/. 36,103.47	S/. 30,535.57	S/. 5,567.90	S/. 34,254.65	S/. 22,124.32	S/. 12,130.33	S/. 26,211.70	S/. 21,242.65	S/. 4,869.05	S/. 36,748.55	S/. 31,256.62	S/. 5,491.93
7	CAP TALBOT	S/. 35,143.22	S/. 26,242.62	S/. 8,900.60	S/. 28,352.36	S/. 15,242.48	S/. 13,109.90	S/. 28,452.52	S/. 25,212.15	S/. 3,240.37	S/. 37,905.04	S/. 30,423.52	S/. 7,481.52
8	CAP DOMINGO	S/. 30,356.09	S/.	S/. 30,356.09	S/. 32,355.23	S/.	S/. 32,355.23	S/. 27,866.43	S/. 23,245.85	S/. 4,720.78	S/. 35,560.07	S/. 30,524.65	S/. 5,035.42
9	KERELA	S/. 28,428.24	S/. 26,745.60	S/. 2,682.64	S/. 32,148.36	S/. 24,512.39	S/. 7,635.97	S/. 32,392.42	S/. 28,542.16	S/. 3,850.26	S/. 35,005.91	S/. 28,635.40	S/. 6,370.51
10	CHANCY	S/. 27,491.50	S/. 22,524.86	S/. 4,966.64	S/. 33,522.77	S/. 28,245.17	S/. 5,277.60	S/. 22,497.10	S/.	S/. 22,497.10	S/. 30,303.43	S/.	S/. 30,303.43
11	NORTHERN JUBILE E	S/. 25,707.85	S/. 17,580.50	S/. 8,127.35	S/. 30,558.06	S/. 20,214.94	S/. 10,343.12	S/. 27,116.08	S/. 24,425.56	S/. 2,690.52	S/. 32,421.65	S/. 27,454.86	S/. 4,966.79
12	SSM BURSA	S/. 23,284.03	S/. 20,454.14	S/. 2,809.89	S/. 24,529.60	S/. 18,542.10	S/. 5,987.50	S/. 26,097.26	S/. 20,546.20	S/. 5,551.06	S/. 32,212.94	S/. 30,046.14	S/. 2,166.80
13	CAP ISABEL	S/. 22,832.88	S/.	S/. 22,832.88	S/. 22,365.52	S/.	S/. 22,365.52	S/. 20,793.40	S/.	S/. 20,793.40	S/. 26,025.63	S/. 18,542.67	S/. 7,482.96
14	MSC ROSARIA	S/. 22,647.23	S/. 18,524.56	S/. 4,122.67	S/. 20,534.56	S/. 17,424.57	S/. 3,109.99	S/. 45,703.83	S/. 40,252.62	S/. 5,451.21	S/. 24,321.56	S/.	S/. 24,321.56
15	TENSHIN MARU	S/. 18,316.11	S/. 15,542.30	S/. 3,773.81	S/. 25,425.52	S/. 21,425.16	S/. 4,000.36	S/. 23,703.35	S/.	S/. 23,703.35	S/. 22,542.46	S/.	S/. 22,542.46
16	ANASSA IOANNA	S/. 16,897.24	S/.	S/. 16,897.24	S/. 21,884.86	S/. 15,523.62	S/. 6,161.24	S/. 42,635.56	S/. 39,526.84	S/. 3,108.62	S/. 20,651.95	S/. 18,524.62	S/. 2,127.33
17	ANDES	S/. 15,842.30	S/. 13,524.62	S/. 2,317.68	S/. 16,525.25	S/.	S/. 16,525.25	S/. 21,363.82	S/. 17,521.03	S/. 3,842.79	S/. 19,456.68	S/. 17,545.39	S/. 1,911.27
18	AQUA CRYSTAL	S/. 15,761.75	S/. 10,246.10	S/. 5,515.65	S/. 13,524.52	S/. 11,452.18	S/. 2,072.34	S/. 20,457.21	S/. 15,242.32	S/. 5,214.89	S/. 17,456.67	S/. 12,524.65	S/. 4,932.02
19	BELLA SCHULTE	S/. 12,713.34	S/.	S/. 12,713.34	S/. 11,242.22	S/.	S/. 11,242.22	S/. 16,526.54	S/.	S/. 16,526.54	S/. 13,245.78	S/.	S/. 13,245.78
20	BUNGA LILY	S/. 11,616.62	S/. 8,252.59	S/. 3,364.03	S/. 10,452.63	S/. 6,254.30	S/. 4,198.33	S/. 13,518.42	S/. 10,254.89	S/. 3,263.73	S/. 11,524.86	S/. 8,546.01	S/. 1,978.85
21	BBC CELINA	S/. 10,835.79	S/. 8,521.58	S/. 2,314.21	S/. 8,424.52	S/. 5,242.65	S/. 3,181.87	S/. 12,595.24	S/. 8,524.57	S/. 4,070.67	S/. 11,325.89	S/.	S/. 11,325.89
22	BBC NORDLAND	S/. 8,153.98	S/.	S/. 8,153.98	S/. 7,785.64	S/.	S/. 7,785.64	S/. 10,488.08	S/.	S/. 10,488.08	S/. 10,425.85	S/. 6,251.79	S/. 4,174.06
23	SILVER WHISPER	S/. 8,006.45	S/.	S/. 8,006.45	S/. 7,532.58	S/.	S/. 7,532.58	S/. 10,460.24	S/.	S/. 10,460.24	S/. 9,364.39	S/.	S/. 9,364.39
24	SPAR DRACO	S/. 7,875.30	S/.	S/. 7,875.30	S/. 6,245.97	S/. 3,542.19	S/. 2,703.76	S/. 12,316.30	S/. 10,212.46	S/. 2,103.84	S/. 9,452.38	S/. 4,564.67	S/. 4,887.71
25	SWIFT MARINE	S/. 6,534.66	S/. 7,254.89	S/. 1,279.79	S/. 5,128.87	S/. 3,256.38	S/. 1,872.51	S/. 12,311.70	S/. 8,542.65	S/. 3,769.05	S/. 8,652.85	S/. 5,246.85	S/. 3,405.80
TOTAL		S/. 694,867.74	S/. 324,951.60	S/. 269,916.14	S/. 604,823.94	S/. 324,526.41	S/. 280,297.53	S/. 667,042.91	S/. 428,270.84	S/. 238,771.97	S/. 662,065.31	S/. 412,911.95	S/. 249,163.36

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Muestra de principales deudores durante el año 2016 (mejora)

ITEMS	Cliente/Nave	1er Trimestre			2do Trimestre			3er Trimestre			4to Trimestre		
		Deuda a credito	Amortización	saldo									
1	BALTHASAR SCHULTE	S/. 43,815.22	S/. 40,235.20	S/. 3,580.02	S/. 42,921.45	S/. 39,452.65	S/. 3,468.80	S/. 45,553.59	S/. 43,254.69	S/. 2,298.90	S/. 47,833.70	S/. 42,496.91	S/. 5,436.79
2	GEORGIA M	S/. 42,000.95	S/. 36,251.35	S/. 5,749.60	S/. 41,265.28	S/. 32,524.42	S/. 8,740.86	S/. 42,068.34	S/. 36,542.94	S/. 5,525.40	S/. 45,594.91	S/. 36,524.62	S/. 9,070.29
3	BALTHASAR SCHULTE	S/. 41,450.92	S/. 34,524.65	S/. 6,926.27	S/. 43,265.15	S/. 38,254.61	S/. 5,010.54	S/. 42,110.28	S/. 37,565.63	S/. 4,544.65	S/. 43,517.13	S/. 36,522.12	S/. 6,995.01
4	CAP DOUKATO	S/. 40,005.73	S/. 35,215.65	S/. 4,790.08	S/. 44,256.52	S/. 39,524.67	S/. 4,731.85	S/. 44,364.52	S/. 37,524.62	S/. 6,839.90	S/. 36,622.63	S/. 36,622.63	S/. -
5	LILLY SCHULTE	S/. 38,968.84	S/. -	S/. 38,968.84	S/. 40,521.85	S/. 26,542.56	S/. 13,979.29	S/. 39,338.99	S/. 39,338.99	S/. -	S/. 43,782.84	S/. 38,524.65	S/. 5,268.19
6	CHEMICAL AQUARIUS	S/. 36,103.47	S/. 31,524.65	S/. 4,578.82	S/. 34,254.65	S/. 30,512.48	S/. 3,742.17	S/. 26,211.70	S/. 19,621.70	S/. 6,590.00	S/. 36,748.55	S/. 32,256.62	S/. 4,491.93
7	CAP TALBOT	S/. 35,143.22	S/. 31,250.54	S/. 3,892.68	S/. 28,352.36	S/. -	S/. 28,352.36	S/. 28,452.52	S/. -	S/. 28,452.52	S/. 37,905.04	S/. 37,905.04	S/. -
8	CAP DOMINGO	S/. 30,356.09	S/. 26,242.52	S/. 4,113.57	S/. 32,365.23	S/. 32,355.23	S/. -	S/. 27,966.43	S/. 23,524.46	S/. 4,441.97	S/. 35,560.07	S/. 29,352.13	S/. 6,207.94
9	KERELA	S/. 29,428.24	S/. 25,745.60	S/. 3,682.64	S/. 32,148.36	S/. 14,417.14	S/. 17,731.22	S/. 32,392.42	S/. 29,041.86	S/. 3,350.56	S/. 35,005.91	S/. 28,525.65	S/. 6,480.26
10	CHANCY	S/. 27,491.50	S/. 21,521.68	S/. 5,969.82	S/. 33,522.77	S/. 33,522.77	S/. -	S/. 22,497.10	S/. 22,497.10	S/. 0.00	S/. 30,303.43	S/. 23,566.74	S/. 6,736.69
11	NORTHERN JUBILEE	S/. 25,707.85	S/. 25,707.85	S/. 0.00	S/. 30,558.06	S/. 28,542.65	S/. 2,015.41	S/. 27,116.08	S/. -	S/. 27,116.08	S/. 32,421.65	S/. -	S/. 32,421.65
12	SSMBURSA	S/. 23,264.03	S/. -	S/. 23,264.03	S/. 24,529.60	S/. -	S/. 24,529.60	S/. 26,097.26	S/. 26,097.26	S/. 0.00	S/. 32,212.94	S/. 32,212.94	S/. -
13	CAP ISABEL	S/. 22,832.88	S/. 20,542.52	S/. 2,290.36	S/. 22,365.52	S/. 18,252.92	S/. 4,112.60	S/. 20,783.40	S/. 18,425.63	S/. 4,367.77	S/. 26,025.63	S/. 12,542.67	S/. 13,482.96
14	MSC ROSARIA	S/. 22,647.23	S/. 21,632.62	S/. 1,014.61	S/. 20,534.56	S/. 15,234.56	S/. 5,300.00	S/. 45,703.63	S/. 38,252.62	S/. 7,451.21	S/. 24,321.56	S/. 24,321.56	S/. -
15	TENSHIN MARU	S/. 19,316.11	S/. 19,316.11	S/. 0.00	S/. 25,425.52	S/. 25,425.52	S/. -	S/. 23,703.35	S/. 23,703.35	S/. -	S/. 22,542.46	S/. 18,542.62	S/. 3,999.84
16	ANASSA IOANNA	S/. 16,897.24	S/. 12,542.21	S/. 4,355.03	S/. 21,684.86	S/. 16,523.62	S/. 5,161.24	S/. 42,635.58	S/. 38,526.94	S/. 4,108.62	S/. 20,651.95	S/. 18,524.62	S/. 2,127.33
17	ANDES	S/. 15,842.30	S/. 13,844.83	S/. 1,997.47	S/. 16,525.25	S/. 12,187.26	S/. 4,337.99	S/. 21,363.82	S/. 18,524.31	S/. 2,839.51	S/. 19,456.68	S/. 16,542.21	S/. 2,914.45
18	AQUA CRYSTAL	S/. 15,761.75	S/. -	S/. 15,761.75	S/. 13,524.52	S/. -	S/. 13,524.52	S/. 20,457.21	S/. 17,425.36	S/. 3,031.85	S/. 17,456.67	S/. 9,524.65	S/. 7,932.02
19	BELLA SCHULTE	S/. 12,713.34	S/. 12,713.34	S/. 0.00	S/. 11,242.22	S/. 11,242.22	S/. -	S/. 16,526.54	S/. -	S/. 16,526.54	S/. 13,245.76	S/. 8,355.76	S/. 4,890.00
20	BUNGA LILY	S/. 11,616.62	S/. 8,252.59	S/. 3,364.03	S/. 10,452.63	S/. 7,215.64	S/. 3,236.99	S/. 13,518.42	S/. 13,518.42	S/. -	S/. 11,524.86	S/. -	S/. 11,524.86
21	BBC CELINA	S/. 10,835.79	S/. 8,052.84	S/. 4,782.95	S/. 8,424.52	S/. 5,242.65	S/. 3,181.87	S/. 12,595.24	S/. -	S/. 12,595.24	S/. 11,325.69	S/. 11,325.69	S/. -
22	BBC NORDLAND	S/. 8,153.98	S/. -	S/. 8,153.98	S/. 7,785.64	S/. -	S/. 7,785.64	S/. 10,488.08	S/. 7,424.21	S/. 3,063.87	S/. 10,425.85	S/. 6,452.87	S/. 3,972.98
23	SILVER WHISPER	S/. 8,006.45	S/. -	S/. 8,006.45	S/. 7,532.58	S/. 6,332.58	S/. 1,200.00	S/. 10,460.24	S/. 10,460.24	S/. -	S/. 9,364.39	S/. -	S/. 9,364.39
24	SPAR DRACO	S/. 7,975.30	S/. 6,542.69	S/. 1,432.61	S/. 6,245.97	S/. 6,245.97	S/. -	S/. 12,316.30	S/. 7,462.16	S/. 4,854.14	S/. 9,452.38	S/. 3,521.89	S/. 5,930.49
25	SWIFT MARINE	S/. 6,534.68	S/. 6,542.13	S/. 1,992.55	S/. 5,128.87	S/. 2,215.88	S/. 2,913.19	S/. 12,311.70	S/. 8,542.78	S/. 3,768.92	S/. 8,652.65	S/. 4,251.67	S/. 4,400.98
TOTAL		S/. 694,887.74	S/. 436,201.57	S/. 168,686.17	S/. 604,823.84	S/. 441,767.80	S/. 163,056.14	S/. 667,042.91	S/. 515,275.27	S/. 151,767.64	S/. 662,065.31	S/. 508,416.26	S/. 153,849.05

Fuente: Información otorgada por la empresa Zeus Maritime S.R.L.

Propuesta de implementación de un plan de mejora en la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Zeus Maritime S.R.L

La implementación de un plan de mejora, va a permitir a la empresa a dar mejores resultados, adoptar cambios que ayuden a solucionar cada una de las dificultades de una deficiente gestión de las cuentas por cobrar. Con esta propuesta se busca obtener una mejor organización, un mejor manejo y control de las cuentas por cobrar, logrando obtener liquidez.

POLITICAS DE CREDITO

- ✓ El monto de crédito se establece en base a sus compras en efectivo para el análisis de la capacidad de pago.
- ✓ Efectuar un análisis financiero periódico de cuentas por cobrar para determinar las condiciones de crédito.
- ✓ Revisar de manera constante los procedimientos y políticas de crédito para modificar, adaptar o actualizar conforme a las necesidades de la empresa.
- ✓ Realizar un análisis financiero del cliente cuando existan dudas sobre su capacidad de pago, a pesar que haya cumplido con la documentación requerida.

PROCEDIMIENTOS DE CREDITO

- Para otorgar crédito será necesario dar secuencia a las siguientes actividades:

1. Referencias Comerciales:

Estos procedimientos de crédito, definen los criterios mínimos para otorgar crédito a un cliente. Se propone a la gerencia de la empresa ZEUS MARITIME SRL utilice los servicios de una agencia en el mercado que le proporcione información sobre el reporte de deudas

- ✓ Formalización o negociación de convenios de pago con clientes que se resistan a cancelar sus deudas.
- ✓ La aplicación de descuento por pronto pago puede usarse por lo general 2/10 si el descuento por pronto pago se estipula (en este caso, 2%), lo que significa que el cliente obtiene un descuento de 2 %, si paga dentro de los 10 días.
- ✓ El Jefe de Cobranzas elabora la Lista de Cartera de Clientes semanal; la lista de cartera vencida y clasifica de acuerdo a su antigüedad.

PROCEDIMIENTOS DE GESTION DE COBRANZA:

- ✓ Envío por medio electrónico, una carta en buenos términos de recordatorios de pago, de manera que los clientes extranjeros tengan tiempo para resolver dudas del comprobante de venta al momento de efectuar el pago.
- ✓ Envío de notas de cobro, cuando el cliente no se pronuncia a cancelar sus obligaciones.
- ✓ El asistente de cobranza da seguimiento a los tiempos de pagos especificados
- ✓ Llamadas telefónicas, si el envío de notas de cobro no dan resultado, el asistente de cobranzas puede realizar llamadas constantes al cliente.
- ✓ Las Facturas con antigüedad de 10 días, que no pudo realizarse el cobro se informara a la Gerencia de Crédito y Cobranzas, la problemática de los adeudos a fin de replantear la estrategia de cobro.
- ✓ Etapa final de cobro, cuando los procedimientos normales no han dado resultados, hace necesario proceder por la vía jurídica, ya sean demandas legales que corresponda cuando exista un incumplimiento.

Pasos para realizar el Factoring

- La primera etapa es de estudio, la empresa de factoring hace un análisis a la empresa (deudora de la factura), luego de que esta entregue información financiera o de créditos.
- La empresa (banco) del factoring aprueba su evaluación.
- Se firma el contrato y cede el crédito. Así el cliente entrega sus facturas, letras de crédito, pagares entre otros.

La tarifa del factoring

No existe una tarifa única, se establece en función de:

- El carácter del contrato (con o sin recurso).
- El número e importe de los documentos de crédito (facturas) que se vayan a ceder a la compañía de factoring (factor) en un año de distribución por importes de esas facturas.
- El número de compradores (deudores).
- El plazo de cobro.
- El sector de actividad.

En nuestro sistema financiero, lo más común es encontrar los siguientes tipos de factoring:

- **Factoring con recurso;** se refiere a que la entidad del factoring en este caso el banco no asume riesgos de insolvencia de los deudores.
- **Factoring sin recurso;** se refiere a que, el que asume riesgos de insolvencia por parte del deudor, es la entidad del factoring.

Ventajas del factoring

- El factoring va a permitir obtener una mejor liquidez en el corto plazo de manera inmediata, así poder disponer de efectivo para cumplir con las obligaciones a corto plazo.
- La empresa no pierde capacidad crediticia frente a otros bancos.

- La administración de la cartera es parte de la entidad del factoring, por lo tanto permite destinar recursos y tiempo para realizar otras funciones propias de la actividad de la empresa.
- La factura comercial adquiere naturaleza de título valor (pagare, cheque, letra de cambio), ejecutables por mecanismos más rápidos.

Carta e solicitud de información

30 de Junio del 2017

Sra. Alvarado Vega Lesly
Gerente General
Zeus Marítimo S.R.L.

Estimada Sra.

Por el presente escrito nos presentamos ante Ud., la Srta. Iris Milagros Garro Zubieta identificada con DNI 46878476 y la Srta. Yeny Yanetth Barrientos Mejahuanca identificada con DNI 46517343 con la finalidad de solicitar información de la empresa Zeus Maritime S.R.L., para realizar el proyecto de investigación a ser presentado ante la Universidad Nacional del Callao.

Dado que Zeus Maritime S.R.L. es una empresa dedicada a la proveeduría marítima que se encuentra ubicada en la Av. Manco Cápac N° 126 Prov. Const. Del Callao, permitirá complementar el informe de tesis de Grado sobre la investigación relacionado con el tema LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA ZEUS MARITIME S.R.L. PERIODOS 2015 Y 2016, cuyo estudio contribuirá e impactará en dicha empresa positivamente en la correcta gestión de cuentas por cobrar como empresa de proveeduría.

Permitanos saludarlo cordialmente y al mismo tiempo agradecerle su atención a la solicitud, aprovechamos la oportunidad para reiterarles nuestra más alta consideración y estima.

Atentamente.

Barrientos Mejahuanca, Yeny Yanetth

Garro Zubieta, Iris Milagros

(28) ZEUS MARITIME S.R.L.

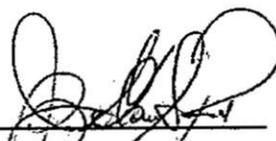
LESLY ALVARADO VEGA
GERENTE GENERAL

FICHA DE EXPERTO

Nombre completo : José Baldino Sosa Ruiz
Profesión : Contador Público Colegiado
Grado académico : Maestro en Auditoría Integral

Característica que los determina como experto:

- Docente en Pre Grada y Postgrado.
- Experiencia como Docente.
- Auditor en Empresas Públicas y Privadas.
- Expositor en Normas Gubernamentales


D.N.I. 08053984

FICHA DE EVALUACION DE INSTRUMENTO

Apreciado profesor:

Por favor responda si el instrumento de investigación, el cual está usted evaluando como juez, cumple con los siguientes requisitos abajo descritos. De responder de manera negativa a algunos de ellos, especifiquen en comentarios el por qué:

CRITERIOS	SI	NO	COMENTARIO
1. Si el instrumento contribuye a lograr el objetivo de la investigación.	X		
2. Si las instrucciones son fáciles de seguir.	X		
3. Si el instrumento está organizado en forma lógica.	X		
4. Si el lenguaje utilizado es apropiado para el público al que va dirigido.	X		
5. Si existe coherencia entre las variables, indicadores e ítems.	X		
6. Si las alternativas de respuestas son las apropiadas.	X		
7. Si las puntuaciones asignadas a las respuestas son las adecuadas.	X		
8. Si considera que los ítems son suficientes para medir el indicador.	X		
9. Si considera que los indicadores son suficientes para medirla variable a investigar.	X		
10. Si considera que los ítems son suficientes para medir la variable.	X		

FICHA DE EXPERTO

Nombre completo : RONAL PEZO MELCNDZ
Profesión : CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
Grado académico : MAESTER

Característica que los determina como experto:

.....
.....
.....
.....
.....


D.N.I. 25642974

FICHA DE EVALUACION DEL CUESTIONARIO

Apreciado profesor:

Por favor responda si el instrumento de investigación, el cual está usted evaluando como experto, cumple con los siguientes requisitos abajo descritos, de responder de manera negativa a algunos de ellos, especifiquen en comentarios el por qué:

CRITERIOS	SI	NO	COMENTARIO
1. Si el instrumento contribuye a lograr el objetivo de la investigación.	X		
2. Si las instrucciones son fáciles de seguir.	X		
3. Si el instrumento está organizado en forma lógica.	X		
4. Si el lenguaje utilizado es apropiado para el público al que va dirigido.	X		
5. Si existe coherencia entre las variables, indicadores e ítems.	X		
6. Si las alternativas de respuestas son las apropiadas.	X		
7. Si las puntuaciones asignadas a las respuestas son las adecuadas.	X		
8. Si considera que los ítems son suficientes para medir el indicador.	X		
9. Si considera que los indicadores son suficientes para medir la variable a investigar.	X		
10. Si considera que los ítems son suficientes para medir la variable.	X		

FICHA DE EXPERTO

Nombre completo : EMM. ROSARIO ALVAREZ GUADALUPE
Profesión : CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
Grado académico : MAESTRO EN CIENCIAS FISCALIZADORAS

Característica que los determina como experto:

- Docente de Pre-Grado y Docente de Propedéutica.....
- Socio DE SOCIEDAD DE AUDITORIA YARASCA ALVAREZ S.C.
- PERITO JUDICIAL DEL PODER JUDICIAL DE LIMA.....
-
-



D.N.I. 25493882

FICHA DE EVALUACION DE INSTRUMENTO

Apreciado profesor:

Por favor responda si el instrumento de investigación, el cual está usted evaluando como juez, cumple con los siguientes requisitos abajo descritos. De responder de manera negativa a algunos de ellos, especifiquen en comentarios el por qué:

CRITERIOS	SI	NO	COMENTARIO
1. Si el instrumento contribuye a lograr el objetivo de la investigación.	✓		
2. Si las instrucciones son fáciles de seguir.	✓		
3. Si el Instrumento está organizado en forma lógica.	✓		
4. Si el lenguaje utilizado es apropiado para el público al que va dirigido.	✓		
5. Si existe coherencia entre las variables, indicadores e ítems.	✓		
6. Si las alternativas de respuestas son las apropiadas.	✓		
7. Si las puntuaciones asignadas a las respuestas son las adecuadas.	✓		
8. Si considera que los ítems son suficientes para medir el indicador.	✓		
9. Si considera que los indicadores son suficientes para medirla variable a Investigar.	✓		
10. Si considera que los ítems son suficientes para medir la variable.	✓		

FICHA DE EXPERTO

Nombre completo : MIGUEL MENA SILVA.
Profesión : CONTADOR PUBLICO.
Grado académico : CPC.

Característica que los determina como experto:

.....
.....
.....
.....
.....

Miguel Mena Silva
D.N.I. 25590436

FICHA DE EVALUACION DE INSTRUMENTO

Apreciado profesor:

Por favor responda si el instrumento de investigación, el cual está usted evaluando como juez, cumple con los siguientes requisitos abajo descritos. De responder de manera negativa a algunos de ellos, especifiquen en comentarios el por qué:

CRITERIOS	SI	NO	COMENTARIO
1. Si el instrumento contribuye a lograr el objetivo de la investigación.	✓		
2. Si las instrucciones son fáciles de seguir.	✓		
3. Si el instrumento está organizado en forma lógica.	✓		
4. Si el lenguaje utilizado es apropiado para el público al que va dirigido.	✓		
5. Si existe coherencia entre las variables, indicadores e ítems.	✓		
6. Si las alternativas de respuestas son las apropiadas.	✓		
7. Si las puntuaciones asignadas a las respuestas son las adecuadas.	✓		
8. Si considera que los ítems son suficientes para medir el indicador.	✓		
9. Si considera que los indicadores son suficientes para medirla variable a investigar.	✓		
10. Si considera que los ítems son suficientes para medir la variable.	✓		

FICHA DE EXPERTO

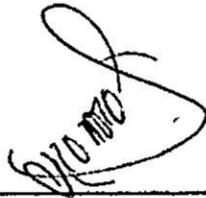
Nombre completo : ROMERO LUYO MANUEL ROBERTO

Profesión : CONTADOR PUBLICO

Grado académico :

Característica que los determina como experto:

.....
.....
.....
.....
.....



D.N.I. 25671935

FICHA DE EVALUACION DE INSTRUMENTO

Apreciado profesor:

Por favor responda si el instrumento de investigación, el cual está usted evaluando como juez, cumple con los siguientes requisitos abajo descritos. De responder de manera negativa a algunos de ellos, especifiquen en comentarios el por qué:

CRITERIOS	SI	NO	COMENTARIO
1. Si el instrumento contribuye a lograr el objetivo de la investigación.	✓		
2. Si las instrucciones son fáciles de seguir.	✓		
3. Si el instrumento está organizado en forma lógica.	✓		
4. Si el lenguaje utilizado es apropiado para el público al que va dirigido.	✓		
5. Si existe coherencia entre las variables, indicadores e ítems.	✓		
6. Si las alternativas de respuestas son las apropiadas.	✓		
7. Si las puntuaciones asignadas a las respuestas son las adecuadas.	✓		
8. Si considera que los ítems son suficientes para medir el indicador.	✓		
9. Si considera que los indicadores son suficientes para medirla variable a investigar.	✓		
10. Si considera que los ítems son suficientes para medir la variable.	✓		

