

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**“LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA SIREX
MEDICA PERU S.A.C., PERIODO 2017 - 2019”**

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

YENNY DORIS POMA GARRIAZO

Handwritten signature of Yenny Doris Poma Garrizzo in blue ink.

KAREN ELIZABETH RAMOS GARCIA

Handwritten signature of Karen Elizabeth Ramos Garcia in blue ink.

KATIA SULEMA SULCA QUISPE

Handwritten signature of Katia Sulema Sulca Quispe in blue ink.

Callao, 2020

PERÚ

**LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA SIREX
MEDICA PERU S.A.C., PERIODO 2017 - 2019”**

YENNY DORIS POMA GARRIAZO
KAREN ELIZABETH RAMOS GARCIA
KATIA SULEMA SULCA QUISPE

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO

MIEMBROS DEL JURADO:

- Dra. Rosa Victoria Mesias Ratto Presidente
- Dr. Raúl Walter Caballero Montañez Secretario
- Mag. Manuel Enrique Pingo Zapata Vocal
- Mag. Efraín Pablo De La Cruz Gaona Miembro suplente

ASESOR: Mag. C.P.C. Liliana Ruth Huamán Rondón

N° de Libro: 1 N° de Folio: 46.11

N° de Acta: N°018-CT-2020-02/FCC(SV-DS)

 N°019-CT-2020-02/FCC(SV-DS)

 N°020-CT-2020-02/FCC(SV-DS)

Fecha de Aprobación: 22/10/2020

Resolución de Sustentación: 169-2020-CFCC/CV-DS

DEDICATORIA

Dedicado con mucho cariño a nuestros padres, hermanos y todas aquellas personas que nos ayudaron para lograr esta meta.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por darnos salud y permitirnos lograr esta meta. A nuestros padres por el apoyo incondicional, por sus acertados consejos de superación y por inculcarnos valores para ser personas de bien. A nuestros hermanos por su motivación constante, y por la confianza depositada en nosotras.

A nuestros docentes de la Universidad Nacional del Callao por todos los conocimientos brindados durante nuestra etapa universitaria. A nuestra asesora Mag. C.P.C. Liliana Ruth Huamán Rondón, por la paciencia, por los conocimientos compartidos y por guiarnos en el desarrollo de nuestra tesis.

ÍNDICE

ÍNDICE	1
TABLAS DE CONTENIDO.....	4
TABLA DE GRÁFICOS.....	5
RESUMEN.....	6
ABSTRACT.....	7
INTRODUCCIÓN.....	8
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	9
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	9
1.2. Formulación del problema.....	10
1.2.1 Problema general.....	10
1.2.2 Problemas específicos	11
1.3. Objetivos.....	11
1.3.1 Objetivo general.....	11
1.3.2 Objetivos específicos	11
1.4. Limitantes de la investigación	11
1.4.1 Teórica.....	11
1.4.2 Temporal.....	11
1.4.3 Espacial	11
II. MARCO TEÓRICO	12
2.1. Antecedentes:	12
2.1.1. Internacional	12
2.1.2. Nacional.....	14
2.2. Bases teóricas:	16
2.2.1 La Gestión Financiera	16
2.2.2 La Liquidez	19
2.3. Conceptual:.....	25
2.3.1. Gestión financiera	25
2.3.2 Liquidez	38
2.4 Definición de términos básicos:	43
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	45
3.1. Hipótesis.....	45

3.1.1. Hipótesis General	45
3.1.2. Hipótesis específicas	45
3.2. Definición conceptual de variables.....	45
3.2.1. Operacionalización de variable	46
IV. DISEÑO METODOLÓGICO	47
4.1. Tipo y diseño de investigación	47
4.1.1. Tipo:.....	47
4.1.2 Diseño.....	47
4.2. Método de investigación	47
4.3. Población y muestra.....	48
4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado	48
4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información.....	49
4.5.1. Técnicas	49
4.5.2. Instrumentos	49
4.6. Análisis y procesamiento de datos.....	50
V. RESULTADOS	51
5.1 Resultados descriptivos.....	51
5.1.1 Hipótesis específica N° 1	51
5.1.2 Hipótesis específica N° 2	54
5.1.3 Hipótesis específica N° 3	57
5.2. Resultados inferenciales	60
5.3. Otro tipo de resultados estadísticos, de acuerdo a la naturaleza del problema y la Hipótesis.....	60
5.3.1 Hipótesis específica N° 1	62
5.3.2 Hipótesis específica N° 2	69
5.3.3 Hipótesis específica N° 3	71
5.3.4 Hipótesis general	74
VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	78
6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados.....	78
6.1.1 Hipótesis específica N° 1	78
6.1.2 Hipótesis específica N° 2	79
6.1.3 Hipótesis específica N° 3	81

6.1.4 Hipótesis general	82
6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares.....	84
6.2.1 Contrastación de resultado de hipótesis específica N° 1 con otros estudios similares	84
6.2.2 Contrastación de resultado de hipótesis específica 2 con otros estudios similares	85
6.2.3 Contrastación de resultado de hipótesis específica 3 con otros estudios similares.	85
6.2.4 Contrastación de resultado de hipótesis general con otros estudios similares.	86
6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes	87
CONCLUSIONES	88
RECOMENDACIONES	90
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	91
ANEXOS.....	100
Anexo 1: Matriz de consistencia.....	101
Anexo 2: Ficha RUC	102
Anexo 3: Carta de autorización	103
Anexo 4: Estados financieros.....	104
Anexo 5: Análisis Vertical del Estado de Resultados periodos 2017 - 2019 ...	110
Anexo 6: Análisis Horizontal del Estado de Resultados periodos 2017 - 2019	111
Anexo 7: Flujo de efectivo enero – diciembre 2017 - 2019.....	112
Anexo 8: Ratios de gestión y liquidez de los 2017 – 2019 de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C.....	115
Anexo 9: Contrato con cliente	116

TABLAS DE CONTENIDO

Tabla 1: Rotación de Cuentas por Cobrar	51
Tabla 2: Periodo Promedio de Cobranza.....	52
Tabla 3: Ratio de Capital de Trabajo	53
Tabla 4: Rotación de Cuentas por Pagar.....	54
Tabla 5: Periodo Promedio de Pago.....	55
Tabla 6: Ratio de Prueba Ácida.....	56
Tabla 7: Endeudamiento Patrimonial.....	57
Tabla 8: Endeudamiento del Activo Total	58
Tabla 9: Liquidez Corriente	59
Tabla 10: Coeficiente de Correlación Bivariada del Periodo promedio de cobranza – Capital de Trabajo para los periodos 2017-2019	62
Tabla 11: Coeficiente de Correlación Bivariada de Rotación de Cuentas por Cobrar - Capital de Trabajo para los periodos 2017-2019.....	63
Tabla 12: Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2017.....	64
Tabla 13: Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2018.....	65
Tabla 14: Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2019.....	67
Tabla 15: Coeficiente de Correlación Bivariada de Rotación de Cuentas por Pagar – Prueba Ácida para los periodos 2017-2019.....	69
Tabla 16: Coeficiente de Correlación Bivariada de Periodo Promedio de Pago – Prueba Ácida para los periodos 2017-2019	70
Tabla 17: Coeficiente de Correlación Bivariada del Endeudamiento del Activo – Liquidez Corriente para los periodos 2017-2019.....	71
Tabla 18: Coeficiente de Correlación Bivariada del Endeudamiento Patrimonial – Liquidez Corriente para los periodos 2017-2019.....	72
Tabla 19: Variación de Préstamos Accionistas 2017-2019.....	73

TABLA DE GRÁFICOS

Figura 1. Rotación de Cuentas por Cobrar.....	51
Figura 2. Periodo Promedio de Cobranza	52
Figura 3. Ratio de Capital de Trabajo	54
Figura 4. Rotación de Cuentas por Pagar	55
Figura 5. Periodo Promedio de Pago	56
Figura 6. Ratio de Prueba Ácida Prueba Ácida	57
Figura 7. Endeudamiento Patrimonial	58
Figura 8. Endeudamiento del Activo	59
Figura 9. Liquidez Corriente.....	60
Figura 10. Dispersión simple con ajuste de línea de Capital de Trabajo – Periodo Promedio de Cobranza.....	62
Figura 11. Dispersión simple con ajuste de línea de Capital de Trabajo – Rotación de Cuentas por Cobrar.....	63
Figura 12. Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2017	64
Figura 13. Saldo Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2017	65
Figura 14. Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2018	66
Figura 15. Saldo Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2018	66
Figura 16. Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2019	67
Figura 17. Saldo Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2019	68
Figura 18. Dispersión simple con ajuste de línea de Prueba Ácida – Rotación de Cuentas por Pagar.....	69
Figura 19. Dispersión simple con ajuste de línea de Prueba Ácida – Periodo Promedio de Pago	70
Figura 20. Dispersión simple con ajuste de línea de Liquidez Corriente – Endeudamiento del Activo	71
Figura 21. Dispersión simple con ajuste de línea de Liquidez Corriente – Endeudamiento Patrimonial.....	72
Figura 22. Variación de Préstamos Accionistas 2017-2019	73

RESUMEN

La empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, para los años 2017 al 2019, se ha visto afectada económicamente debido a que ha tenido deficiencias en la gestión de sus operaciones financieras. Es por ello, que en la presente investigación se estableció como objetivo general evaluar cómo la gestión financiera errada repercutió en la liquidez de la empresa.

Para el desarrollo de la investigación, se empleó la metodología de tipo descriptivo, el diseño fue no experimental y correlacional, además, fue longitudinal y el método utilizado fue hipotético deductivo y cuantitativo. Asimismo, se realizó el análisis, la comparación y la interpretación de los estados financieros anuales, utilizando los ratios financieros y el método de correlación de Pearson. También, se elaboraron y adjuntaron como anexos otros documentos que ayudaron a fortalecer las hipótesis planteadas.

Con lo desarrollado, se concluyó que la gestión financiera errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa, porque no tuvo un buen control y manejo de sus cuentas por cobrar, ocasionando así, que sus ingresos fueran insuficientes para cumplir con sus obligaciones, viéndose en la necesidad de recurrir a préstamos de sus accionistas para mantenerse en el mercado.

Finalmente, se recomendó establecer políticas de créditos que le permita a la empresa medir la capacidad financiera de sus clientes, a tener mayor control de sus egresos, a capitalizar la deuda que se mantiene con sus accionistas. También a elaborar y manejar el flujo de caja mensual para medir los ingresos y egresos de la empresa.

Palabras clave:

GESTIÓN FINANCIERA – LIQUIDEZ – SIREX MEDICA PERU S.A.C.

ABSTRACT

The company SIREX MEDICA PERU S.A.C, for the years from 2017 to 2019, has been affected economically for poor management of their financial operations. For this reason, the general's objective of this research was to evaluate how the wrong financial management affected the liquidity of the company.

For the development of the research, the descriptive methodology was used, the design was non-experimental and correlational, in addition, it was longitudinal and the method used was hypothetical, deductive and quantitative. Likewise, we analyzed, compared and interpreted the annual financial statements using the financial ratios and the Pearson's correlation method. Also, we prepared other documents that helped to strengthen and demonstrate our hypotheses.

We concluded that the erroneous financial management had an impact on the lack of liquidity of the company because it didn't have a good control and management of their receivable's accounts, causing their income to be insufficient to cover their obligations, therefore, they needed shareholders' loans to continue operating.

Finally, it was recommended to establish credit policies that allow the company to measure the financial capacity of its clients, to have greater control of its expenses, to capitalize the debt that it maintains with its shareholders. Also to prepare and manage the monthly cash flow to measure the income and expenses of the company.

Keywords:

FINANCIAL MANAGMENT – LIQUIDITY – SIREX MEDICA PERU S.A.C.

INTRODUCCIÓN

SIREX MEDICA PERU S.A.C es una empresa que lleva once años en el mercado peruano, se dedica a la venta, instalación y mantenimiento de equipos de marcas internacionales de tecnología médica, los cuales son utilizados para diversos tratamientos estéticos y cuidados de la salud, siendo sus principales clientes, clínicas y centros de estética.

La empresa al igual que muchas otras, debido a la competencia, se vio obligada a otorgar créditos directos a sus clientes sin previa evaluación, con la finalidad de incrementar sus ventas y, por ende, obtener mayores ingresos; sin embargo, su mala gestión financiera influyó a que la empresa presente problemas de liquidez y se financie únicamente por medio de sus accionistas para continuar operando.

Es por ello, que la presente investigación, titulada “La gestión financiera y la liquidez en la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C.”, tuvo por objetivo determinar cómo la deficiente gestión de cobranzas, pagos y financiamiento afectaron en la disminución de sus recursos económicos en los periodos 2017, 2018 y 2019. Asimismo, la investigación mostró el comportamiento de las variables de estudio, durante los periodos antes mencionados.

Posteriormente, se plantearon las conclusiones y recomendaciones, con el propósito de que la compañía pueda superar estas deficiencias, mantenga una buena estabilidad económica y tome mejores decisiones que conlleven a su crecimiento.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Producto de la velocidad de los cambios y la globalización, las empresas buscan continuamente mejorar el desarrollo de sus actividades, lo cual obliga a los accionistas a tomar medidas para mantener la empresa en marcha con la finalidad de garantizar su crecimiento y asegurar la continuidad de su negocio.

En la actualidad, los países de Latinoamérica se encuentran inmersos en problemas económicos, los cuales crean miedo e incertidumbre; sin embargo, también motivan a la creación e innovación de nuevos productos para mejorar el estilo de vida de las personas, es allí donde surgen las micro y pequeñas empresas (Mypes), las cuales representan una potencia para el desarrollo económico de un país.

A pesar de ello, las Mypes, tanto al inicio como en el desarrollo de sus actividades, presentan problemas como falta de liquidez, incremento de sus deudas y mal manejo de sus recursos. Esto debido a la falta de experiencia, al desconocimiento y/o a la falta de planificación financiera, lo cual trae como consecuencia la improvisación en la toma de decisiones, escasas oportunidades de crecimiento e inversión y en el peor de los casos, hasta un cierre definitivo de la empresa y/o negocio.

En el Perú, la gran mayoría de empresas se encuentran en el régimen Mype tributario. “De acuerdo con las cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), elaborada por el Instituto de Estadística e Informática (INEI), en 2019, las micro y pequeñas empresas (Mype) representaron el 95% de las empresas peruanas” (COMEXPERÚ, 2020).

Como es el caso de la empresa en estudio, SIREX MEDICA PERU S.A.C., creada en el año 2009, especializada en la venta de equipos y accesorios para la ciencia, medicina y estética. Estos equipos son principalmente de las marcas Alma y Eccosur.

Los equipos de la marca Alma son de tecnología láser, que se emplean para diferentes tratamientos quirúrgicos y estéticos, como liposucción, rejuvenecimiento de la piel, depilación, entre otros; es por ello, que tienen un

mayor costo, y, por ende, generan mayores ingresos a la empresa; sin embargo, tienen una rotación lenta en su inventario; caso contrario, los equipos de la marca Eccosur, que son usados para diagnósticos cardiológicos, tienen un menor costo y mayor rotación.

Durante los periodos de estudio, los equipos Alma, al ser de alta gama, fueron solicitados mediante pedidos, es decir, estos equipos fueron importados únicamente cuando el cliente canceló el 35% del precio de venta, por el saldo, la empresa otorgó créditos de financiamiento directo que fueron cancelados entre seis y quince cuotas mensuales, incluyendo intereses compensatorios, a partir del año 2019, e intereses moratorios de acuerdo al contrato, no obstante, los intereses moratorios no se hicieron efectivos.

Asimismo, no se encontró estipulado en ninguna cláusula del contrato las penalidades por incumplimiento de pago por parte de sus clientes. Lo cual ocasionó que se retrasaran en el pago de sus cuotas en las fechas establecidas, generando así, falta de liquidez en la empresa, por lo que, le impidió cumplir de manera oportuna con el pago a sus proveedores, principalmente con el fabricante de los equipos de alta gama.

Debido a la liquidez insuficiente los accionistas financiaron por muchos años a la empresa, dado que, no pudieron acceder a préstamos bancarios.

Como menciona Tanaka (2015), la liquidez es: “la capacidad que tiene una empresa de afrontar de manera ordenada sus obligaciones de corto plazo. Una empresa tiene una buena situación de liquidez si cada vez que debe pagar sus obligaciones lo puede hacer de manera ordenada”. (p.220).

Por consiguiente, se plantearon los siguientes problemas:

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo la gestión financiera errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 - 2019?
- ¿Cómo la gestión de pagos errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. 2017 - 2019?
- ¿Cómo la gestión de financiamiento errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 - 2019?

1.3. Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Evaluar cómo la gestión financiera errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019.

1.3.2 Objetivos específicos

- Establecer cómo la gestión de cuentas por cobrar errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.
- Establecer cómo la gestión de pagos errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.
- Establecer cómo la gestión de financiamiento errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.

1.4. Limitantes de la investigación

1.4.1 Teórica

El presente trabajo, que desarrolló como tema central la gestión financiera y la liquidez en la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., no presentó limitantes en la obtención de las bases teóricas.

1.4.2 Temporal

El trabajo de investigación fue desarrollado utilizando información de los periodos 2017, 2018 y 2019 de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C.

1.4.3 Espacial

El trabajo de investigación se limitó en la ciudad de Lima, distrito de Santiago de Surco, en el domicilio fiscal de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes:

La investigación considera de vital importancia tomar en cuenta estudios que se involucren con ella.

2.1.1. Internacional

- Alejandro y Toala (2017), en su tesis, tuvo como objetivo “identificar la situación actual de la empresa profundizando en las políticas directivas con relación a la Gestión Financiera”. (p. 6).

La tesis tuvo el diseño “cuantitativo, descriptivo y deductivo”, los tipos de investigación “Investigación de campo e investigación bibliográfica” y su alcance fue “exploratoria, explicativa, transformadora”. (pp. 31-32).

Los autores indicaron que:

Los resultados obtenidos evidencian que los proveedores de la empresa cancelan sus deudas con los proveedores en 30 días, lo que evidencia la desigualdad que existe entre las políticas de crédito adoptadas por la empresa y la que los proveedores aplican para las compras, lo que dificulta el mantener liquidez, porque se debe cancelar las cuentas por pagar a tiempo para evitar intereses adicionales. (p.40).

Se identificó la asociación teórica entre las políticas directivas con relación a las cuentas por cobrar y por pagar, las cuales tienen impacto significativo en el Efectivo y Equivalentes al Efectivo, en la liquidez y en la gestión financiera de la empresa ExportJaime.

Se diagnosticaron las causas por las cuales no se optimizó el control de la liquidez, profundizando en las políticas directivas con relación a las cuentas por cobrar y por pagar, debido a la falta de un responsable por la gestión de crédito y de un modelo para el gestionamiento de las cuentas por cobrar a los clientes y por pagar a los proveedores, por lo que no se aplica estrategias de pronto pago para la obtención de liquidez inmediata. (p.67).

La tesis de Alejandro y Toala (2017), permitió determinar que la falta de un modelo de gestión de políticas de cuentas por cobrar y pagar impactó en la liquidez y gestión financiera de la empresa.

- Carrillo (2015), en su tesis, tuvo como objetivo “determinar la incidencia de la gestión financiera en la liquidez de la empresa “Azulejos Pelileo” para la toma de decisiones” (p. 15).

La tesis tuvo un “enfoque mixto”, la modalidad que empleó fue “investigación de campo” y los tipos de investigación que utilizó fueron “exploratoria”, “descriptiva”, “asociación de variables” y “explicativa” (pp.63 - 69).

La autora presentó como conclusiones:

(...) se determinó la incidencia que tiene, el inadecuado manejo de la gestión financiera por parte de la alta gerencia que maneja la empresa “Azulejos Pelileo”, sobre la liquidez que posee la misma, esto tiene relación directa en la toma de decisiones que es parte de las responsabilidades de la gerente. (p.109)

Al realizar análisis en cuanto a la liquidez que maneja la empresa en los tres anteriores períodos de actividad comercial y financiero, se determina la inestabilidad en los mismos. Puesto que la estabilidad de la liquidez que la empresa, ‘Azulejos Pelileo’ requiere para cumplir sus obligaciones financieras, es variable. Esto conduce a inconvenientes que desprestigian la integridad financiera de la entidad. (pp. 109-110).

La tesis de Carrillo (2015), permitió entender que la gestión financiera no solo es beneficiosa para estabilizar la liquidez, sino también funciona como una herramienta que apoya a la alta gerencia para una buena toma de decisiones.

- Raza (2016), en su tesis, tuvo como objetivo “determinar el impacto de la gestión financiera del Club Importadora Alvarado en su liquidez para la identificación de su situación económica”. (p. 68)

La tesis tuvo un enfoque “cualitativo - cuantitativo”, la modalidad que empleó fue “investigación de campo, documental bibliográfico” y los tipos de análisis empleados fueron “exploratoria, descriptiva y correlacional”. (pp. 41-42).

El autor de la tesis menciona en sus conclusiones que, “La gestión financiera es una valiosa herramienta dentro de la economía financiera del club, ayudando a prever problemas con su liquidez.” Asimismo, presentó que, “un adecuado modelo de gestión financiera, basada en etapas con sus respectivos procesos y actividades, lleva al club a un funcionamiento adecuado y sistemático de sus labores”. Finalmente, menciona que, “el funcionamiento del club bajo planificaciones financieras es fundamental para presupuestar sus cuentas de ingresos y egresos, con el fin de evitar déficits futuros” (p. 86).

La tesis Raza (2016), permitió entender que la gestión financiera es una herramienta valiosa que permite mejorar los procesos y actividades de la empresa, asimismo, ayuda a prever los problemas de liquidez; con ello las empresas pueden planificar sus obligaciones a corto y largo plazo.

2.1.2. Nacional

- Cerna y Palma (2016), tuvieron como objetivo en su tesis: “Determinar de qué manera los resultados de la gestión financiera inciden en la liquidez de la empresa Blue Group Proyectos S.A.C.”(p.11).

El tipo de investigación utilizado fue el “enfoque cuantitativo” y a su vez fue “no experimental y de corte longitudinal”. Asimismo, utilizaron dos tipos de diseño, según la finalidad y propósito fue “tipo aplicada – activa” y según el nivel de conocimientos fue “descriptiva – correlacional”. (p. 52).

Los autores presentaron las siguientes conclusiones:

Del análisis efectuado a los estados financieros de la empresa Blue Group Proyectos S.A.C. se concluye, que no existe una adecuada gestión financiera afectando su liquidez; que la empresa no prevé a futuro las probables faltas de dinero, porque lo que se puede observar como resultado del análisis de la liquidez corriente

es que la liquidez ha ido disminuyendo continuamente trimestre tras trimestre.

Asimismo, concluyeron que, las cuentas por pagar estén rotando en un plazo mayor a las cuentas por cobrar; porque de acuerdo a los resultados obtenidos en el análisis del rubro cuentas por pagar, se tiene que la empresa cobra cada 19 días y paga en 17 días, por lo tanto, también es un punto débil para la liquidez de la empresa, porque esté generando una distorsión deficitaria que no es favorable. (p. 76).

Cerna y Palma (2016), permiten comprender que la gestión financiera es fundamental para el crecimiento económico de una empresa, así también, como las cuentas por cobrar y pagar, y si no existe un adecuado manejo de estas, la liquidez de la empresa se verá afectada y disminuirá.

- Ontón, Pérez y Santana (2019), en su trabajo de investigación plantearon como objetivo: “Analizar de qué manera la gestión financiera afecta en la liquidez de la empresa de calzados TORITO E.I.R.L. para el periodo 2018”. (p. 11).

El tipo de investigación utilizado fue “no experimental” y los métodos empleados fueron “descriptivo y explicativo”. (p.40).

Los autores presentaron como una de sus conclusiones el siguiente:

La Gestión Financiera de la empresa tiene deficiencias en los recursos económicos y financieros por la ausencia de una planificación financiera que permita llevar un control, monitoreo de los objetivos y metas de la empresa. En la empresa no existe un control de los ingresos y gastos que le permita obtener eficiencia operacional y control de todas las actividades financieras en un corto plazo. (p. 76).

La tesis de Ontón et al. (2016), ayudó a entender, que la no utilización de la gestión financiera no permitió llevar un control operacional y por consecuencia no pudo obtener una buena liquidez por el mal uso de los recursos.

- Tello (2017), tuvo como objetivo : “Determinar la incidencia del financiamiento en la liquidez de la empresa Omnichem SAC.”, también, “Determinar la incidencia del financiamiento en el nivel de endeudamiento de la empresa Omnichem SAC.” (p.33)

Asimismo, el tipo de investigación planteada por la investigadora fue “descriptiva correlacional” y el diseño que utilizó fue “por objetivos”. (p.83)

En su tesis presentó como una de sus conclusiones que:

Si bien la empresa depende mucho del financiamiento bancario como un medio de obtención de dinero para poder afrontar sus obligaciones inmediatas, no siempre ésta es la mejor forma de obtener liquidez, ya que acarrea por un lado riesgos de incumplimiento y por el otro el incremento de los gastos financieros en detrimento de la rentabilidad de la empresa. (p. 74).

De la tesis de Tello (2017), se puede decir que, las empresas en su necesidad de obtener liquidez muchas veces optan por obtener financiamiento bancario sin medir los riesgos y gastos que estos generan, ocasionando así que su rentabilidad se vea afectada.

2.2. Bases teóricas:

2.2.1 La Gestión Financiera

Córdoba (2012), menciona que:

A partir de la década de los setenta del siglo anterior, hasta nuestros días, han surgido nuevas líneas de investigación sobre la ciencia de la gestión financiera de la empresa, etapa de la historia de las decisiones financieras donde se asumen que el objetivo de dicha gestión es maximizar el valor del mercado de la empresa (p.20).

Debido a los diversos cambios en la economía, surgieron nuevos enfoques de investigación, que han tratado de adaptarse a la realidad y necesidades de las empresas, una de ellas es la gestión financiera.

- **Teorías de la Gestión Financiera:**

A lo largo del tiempo han existido diversas teorías financieras, entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

- **El principio de Valoración**

Según Azofra y Fernández (1992) menciona que:

La base del análisis es aportada por la teoría de la elección entre consumo e inversión. Para determinar en qué medida un proyecto de inversión contribuye a la creación de riqueza en la empresa, ésta debe valorar todos los costes y beneficios, actuales y potenciales que supondría y combinarlos en una medida del “valor” del proyecto. La evaluación de un proyecto de inversión no depende exclusivamente de los parámetros rentabilidad y riesgo, sino que requiere también la consideración de otros factores como la interrelación entre financiación e inversión, liquidez y riesgo, así como su aportación a la diversificación, al crecimiento o la estrategia general de la empresa. (pp. 114-115).

De lo anterior se puede inferir que, para medir el beneficio económico de una empresa no solo debe considerarse la rentabilidad y riesgo, sino también otros factores como inversión, liquidez y la buena de gestión de los recursos económicos, ya que, estos contribuyen al crecimiento de la empresa.

- **Teoría de Valoración de Opciones**

Azofra et al. (1992), menciona sobre esta teoría que:

Tuvo su origen con las investigaciones de Black y Scholes en 1973. Las implicaciones que del modelo de valoración de opciones se derivan para la moderna teoría financiera de la empresa pueden resumirse en las siguientes: 1) Posibilita la valoración de títulos complejos y facilita, por tanto, el análisis de la estructura financiera al valorar las acciones y la deuda de la empresa como un tipo especial de opciones; 2) Permite solventar algunos de los problemas que plantea la utilización del valor actual neto en la asignación del presupuesto de capital, en especial, en lo que se refiere a los factores estratégicos no considerados cuando se procede a descontar los flujos de caja esperados; 3) Plantea las bases para el estudio conjunto de la interrelación entre la planificación estratégica y el presupuesto de capital.

De lo anterior se observa que, una opción es un contrato por el cual una persona u empresa adquiere el derecho de comprar o vender un bien a un determinado valor, asimismo, esta teoría también sirve como base para el estudio de la planificación y gestión de las empresas.

○ **Teoría de Agencia**

Ferruz (2000), menciona que esta teoría:

Tuvo su origen con Jensen y Meckling en 1976, donde plantea que la relación de agencia es aquella en la que se ven envueltos los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes), el problema en esta situación es el conflicto de intereses entre los participantes. El principal delega responsabilidades en el agente, y tiene que establecer un contrato con el agente de modo que éste último lleve a cabo su labor con el fin último de llegar al objetivo del principal. (párr.5).

Esta teoría actualmente se aplica en las empresas, donde el empleador delega responsabilidades a sus trabajadores, a cambio de una remuneración, para que

la empresa logre sus objetivos, que estos a su vez, se encuentran asociados a su crecimiento.

2.2.2 La Liquidez

El origen de la liquidez guarda estrecha relación con la evolución del dinero, el cual se originó con el trueque, donde las personas intercambiaban bienes por necesidad y utilidad, posteriormente, debido a los cambios empezaron a usar los metales como medio de pago, ya no por la necesidad sino por su fácil rotación y valor, años después, por su fácil circulación, surgieron las monedas y los billetes que son empleados hasta el día de hoy.

- **Teorías de la liquidez**

A lo largo del tiempo han existido diversas teorías de la liquidez, entre las cuales podemos mencionar las siguientes:

- **La teoría de la liquidez de Menger**

Un bien económico (o un activo financiero) es una entidad de dos dimensiones en el sentido de que puede caracterizarse (o clasificarse) según dos variables: valor y liquidez. De las dos, la segunda es menos conocida y más controvertida, si bien su comprensión es un requisito previo para una teoría consistente del dinero y del crédito.

La liquidez, como el valor, no es ante todo un número o una medida, sino un orden o clasificación. Igual que el valor existe sin necesidad de precios, en un sistema de trueque, puesto que, dados dos objetos cualesquiera, hay consenso en cuál de los dos es "más valioso"; igualmente la liquidez puede no ser mensurable, pero dados dos objetos cualesquiera, siempre es posible decidir cuál de los dos es "más líquido". (Fekete, 1984)

Entonces, se puede inferir que, si un bien puede ser comprado y nuevamente vendido en grandes proporciones con pérdidas inferiores, resulta siendo más líquido y valioso que otro.

○ **La administración de efectivo:**

La administración del efectivo es de gran importancia en las empresas para mantener un nivel de liquidez adecuado y cumplir con sus obligaciones de pago.

La mala administración del efectivo puede generar efectos negativos que requieran la contratación de créditos para suplir las necesidades de capital de trabajo, imposibilidad de aprovechar oportunidades de negocios, no aprovechar los descuentos que otorgan los proveedores por pronto pago afectando el costo de los productos y servicios que adquiere la empresa, por lo que afectará negativamente las utilidades, incrementando la probabilidad que la empresa tenga un riesgo de negocio en marcha (Estrada, 2014)

De lo mencionado por Estrada (2014), se desprende que el efectivo es un recurso de suma importancia que tiene toda empresa, por lo que su correcta administración ayudará a que la misma tenga una adecuada operatividad, ya que, con ello, podrá obtener un apropiado nivel de liquidez y podrá cumplir con todas las obligaciones de pago que tenga. Asimismo, la empresa podrá subsistir con sus propios recursos.

❖ **Marco legal**

Las normas relacionadas a la gestión financiera y liquidez son la Norma Internacional de Contabilidad 1 y la Norma Internacional de Contabilidad 7 que se detallan a continuación:

➤ **Norma Internacional de Contabilidad 1 (NIC 1): Presentación de los Estados Financieros**

La Norma Internacional de Contabilidad 1: (NIC 1) Presentación de los Estados Financieros, surgió en el año 1997, siendo su última modificatoria a través de la

(Resolución N° 001-2020-EF/30, 2020), que entró en vigor a partir del 17 de julio del 2020.

El Ministerio de Economía y Finanzas o su abreviatura MEF (2020), menciona que esta norma tiene como objetivo:

Establecer 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 (p. 1).

La norma establece que los estados financieros son los siguientes:

a) Estado de situación financiera

La clasificación separada de los activos y pasivos corrientes y no corrientes proporciona una información útil al distinguir los activos netos que están circulando continuamente como capital de trabajo, de los utilizados en las operaciones a largo plazo de la entidad.

La información sobre las fechas esperadas de realización de los activos y pasivos es útil para evaluar la liquidez y la solvencia de una entidad. (p.10).

b) Estado del resultado del periodo

La norma indica que “una entidad reconocerá todas las partidas de ingreso y gasto de un periodo en el resultado a menos que una NIIF requiera o permita otra cosa.”. (p.17).

Así mismo, la norma menciona que “una entidad presentará un desglose de los gastos reconocidos en el resultado, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de ellos dentro de la entidad, lo que proporcione una información que sea fiable y más relevante”. (p.18)

c) Estado de cambios en el patrimonio

“Una entidad presentará el importe de los dividendos reconocidos como distribuciones a los propietarios durante el periodo, y el importe por acción correspondiente”. (p.19).

d) Estado de flujos de efectivo

“Proporciona a los usuarios una base para evaluar la capacidad de la entidad para generar efectivo y equivalentes al efectivo y las necesidades de la entidad para utilizar esos flujos de efectivo”. (p.20)

La Norma Internacional de Contabilidad 1 establece las bases para la presentación adecuada de los estados financieros. Es aplicable a todo tipo de empresas, incluyendo los bancos y empresas aseguradoras e indica la importancia de la adecuada presentación a fin de que sean comparables con años anteriores.

Así mismo, se identifica elementos importantes a reconocer para la elaboración de los estados financieros, que nos indicarán el rendimiento económico y financiero de la empresa, como activos, pasivos, patrimonio, gastos e ingresos que incluyan pérdidas o ganancias y flujos de efectivo.

➤ Norma Internacional de Contabilidad 7 (NIC 7): Estado de Flujos de Efectivo

La Norma Internacional de Contabilidad 7 (NIC 7): Estado de Flujos de Efectivo, fue adoptada en el Perú por el Consejo Normativo de Contabilidad en el año 1994, siendo su última modificatoria a través de la (Resolución N° 001-2020-EF/30), que entró en vigor a partir del 17 de julio del 2020.

De esta Norma podemos desprender que tiene como objetivo facilitar la información sobre los cambios históricos del ejecutivo y su equivalente de una determinada empresa mediante el flujo de efectivo el cual ayudara a la alta gerencia en la toma de decisiones. Asimismo, tiene como alcance a todas las empresas que requieran conocer cómo se genera y utiliza el efectivo, lo cual es independientemente de la naturaleza de sus actividades, ya que todas las empresas demandan de efectivo por las mismas razones, es decir para llevar a

cabo sus operaciones, pagar sus obligaciones y suministrar rendimientos a sus inversores.

La Norma que se encuentra en el MEF (2020), nos menciona que, dentro de la presentación de un estado de flujo de efectivo, se encuentra:

- **Actividades de operación**

Los flujos de efectivo procedentes de las actividades de operación se derivan fundamentalmente de las transacciones que constituyen la principal fuente de ingresos de actividades ordinarias de la entidad. Por tanto, proceden de las operaciones y otros sucesos que entran en la determinación de las ganancias o pérdidas netas. Ejemplos de flujos de efectivo por actividades de operación son los siguientes:

- (a) cobros procedentes de las ventas de bienes y la prestación de servicios;
- (b) cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias;
- (c) pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios;
- (d) pagos a y por cuenta de los empleados;
- (e) [eliminado]
- (f) pagos o devoluciones de impuestos sobre las ganancias, a menos que éstos puedan clasificarse específicamente dentro de las actividades de inversión o financiación; y
- (g) cobros y pagos derivados de contratos que se tienen para intermediación o para negociar con ellos. (p.3).

Se puede interpretar que, las actividades de operación son las que generan la fuente principal de ingresos a la entidad, lo cual permite medir los fondos líquidos que la compañía obtiene para mantener la operatividad de esta.

Además, la norma referente a la liquidez es el Reglamento de Gestión del Riesgo de Liquidez, que se detalla a continuación:

➤ **Reglamento de Gestión del Riesgo de Liquidez**

El Reglamento fue publicado dentro de la (Resolución N° 010-2017SMV/01), la cual entró en vigor el 01 de enero del 2018 y se encuentra vigente a la fecha.

Artículo 3.- Finalidad

La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV, 2018):

Establece lineamientos, criterios y parámetros generales mínimos que las Entidades deben observar en el diseño, desarrollo y aplicación de su gestión de riesgo de liquidez, de acuerdo con la naturaleza, tamaño, volumen de transacciones y complejidad de las operaciones que realizan por cuenta propia, así como de la cartera de terceros y/o fondos o patrimonios autónomos administrados por éstas. (párr. 16)

Artículo 9.- Reportes de la gestión del riesgo de liquidez

La (SMV, 2018), indica que:

Las Entidades deberán elaborar reportes sobre el cumplimiento de las políticas, las exposiciones al riesgo de liquidez, indicadores de alerta temprana junto con los límites establecidos y su grado de cumplimiento. La Entidad deberá medir los efectos de las posiciones de su cartera propia sobre sus utilidades, patrimonio y perfil de riesgo de la Entidad. Dichos reportes deberán ser presentados, según corresponda, a los órganos involucrados, en una periodicidad definida por la Entidad, la que en ningún caso deberá ser por una periodicidad mayor a un año. (párr. 33).

El Reglamento tiene por finalidad establecer lineamientos, parámetros y criterios que buscan mejorar la gestión de riesgo de liquidez de las empresas; asimismo, dispone que las empresas deben presentar reportes sobre el cumplimiento de las políticas internas establecidas, con periodicidad no mayor a un año, para que estas ayuden a prevenir sobre los posibles riesgos de liquidez que pueda presentar la empresa en el futuro.

2.3. Conceptual:

2.3.1. Gestión financiera

Para tener un mejor entendimiento sobre el tema, se desarrolló el concepto, la importancia y los objetivos.

❖ Concepto de gestión financiera.

Córdoba (2016), indica que:

La gestión financiera es aquella disciplina que se encarga de determinar el valor y tomar decisiones en la asignación de recursos, incluyendo adquirirlos, invertirlos y administrarlos. Es así como la gestión financiera se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de las organizaciones, incluyendo su logro, utilización y control. (p.4).

Asimismo, Terrazas (2009), manifiesta que:

La gestión financiera es la actividad que se realiza en una organización y que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados. El objetivo es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización. (p.57).

En consecuencia, se indica que la gestión financiera es toda actividad que se realiza para un buen manejo de los recursos financieros de la empresa.

❖ Importancia de la gestión financiera

Según Córdoba (2012):

La gestión financiera es de gran importancia para cualquier organización, teniendo que ver con el control de sus operaciones, la consecución de nuevas fuentes de financiación, la efectividad y

eficiencia operacional, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. (p.6).

Y para Von Horne (2003, citado en Córdoba, 2012):

La importancia de la gestión financiera es evidente al enfrentar y resolver el dilema Liquidez - Rentabilidad, para proveer los recursos necesarios en la oportunidad precisa; con la toma de decisiones más eficiente de dicha gestión y para que se aseguren los retornos financieros que permitan el desarrollo de la empresa. (p.6).

La gestión financiera es de suma importancia, ya que permite a la empresa tener un correcto control de sus operaciones y garantiza que la empresa pueda cumplir con todos sus objetivos pactados.

❖ **Objetivos de la gestión financiera**

Para Terraza (2009), “el objetivo de la gestión financiera es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización”. (p.57).

De lo que menciona Terrazas (2009), se sostiene que la gestión financiera tiene como objetivos hacer que una empresa pueda manejar de manera idónea sus recursos económicos para que los directores y/o gerentes puedan tomar las mejores decisiones para la empresa.

Para poder desarrollar la gestión financiera es importante considerar, la gestión de las cuentas por cobrar, la gestión de pagos y la gestión de financiamiento, por lo que se detallarán a continuación:

a) Gestión de las cuentas por cobrar

Haro y Rosario (2017), indicaron que:

El saldo de las cuentas por cobrar o saldo de clientes representa la cifra que éstos deben a la empresa y deviene del crédito concedido por esta a dichos compradores. Por tanto, es el crédito que otorga a sus clientes y por el que debe soportar un riesgo. (p.28).

Para Gómez (2002, citado en Córdoba, 2012):

Las empresas ofrecen créditos a sus clientes con el propósito de incrementar sus ventas, lo que implica, establecer condiciones acordadas con el sector donde opera y las características de los clientes. Estas ventas a crédito son las que originan las cuentas por cobrar, para lo cual se requiere una gestión adecuada. (p.203).

De lo mencionado por los autores, se infiere que la gestión de cuentas por cobrar implica establecer lineamientos o condiciones para que la empresa vendedora pueda recuperar los créditos otorgados a sus clientes de manera efectiva en un corto plazo.

- **Objetivo de la gestión de cuentas por cobrar**

Haro y Rosario (2017), señalaron que:

El objetivo de las cuentas por cobrar es reducir los volúmenes de dichas cuentas y, por lo tanto, el periodo medio de cobro. Pero, introduciendo siempre ventajas de financiación al cliente que benefician la imagen de la empresa y posibilitan la diferenciación con el resto de las empresas del sector. (p.28).

De lo anterior, se sostiene que, el objetivo de la gestión de cuentas por cobrar es disminuir las deudas de los clientes en el menor tiempo posible para no afectar la liquidez de la empresa.

- **Políticas de créditos y cobranzas**

Córdoba (2012), menciona que, “las políticas de crédito y cobranza están interrelacionadas con la fijación de precios de un producto o servicio y deben contemplarse, como parte del proceso global de competencia”. Asimismo, el

autor indica que entre las variables de políticas a considerar figuran: “la calidad de las cuentas comerciales aceptadas, la duración del período de crédito y el descuento por pronto pago” (p.205).

Las políticas de créditos y cobranzas son las condiciones o lineamientos determinados por la empresa para indicar sobre las formas y condiciones de pago de sus ventas.

- **Políticas de crédito**

Conexión Esan (2016), menciona que:

Las políticas de crédito son los lineamientos técnicos de los que dispone el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. Dicha política implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito. (párr.1).

Además, menciona que política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no solamente debe ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito. (párr.2).

Alcocer, Morales y Morales (2014) sostienen que las políticas de crédito comprenden variables como son:

1) Las normas de crédito, que también se les conoce como el riesgo máximo aceptable de las cuentas de crédito, 2) Los términos de crédito, que abarcan el plazo al que se otorga el crédito, tasa de interés, porcentaje de descuento por pronto pago, y 3) La política de cobranza (pp.71-72).

De lo anterior, se infiere que las políticas de créditos son las normas o pautas que debe seguir la persona especializada del tema dentro de la empresa para evaluar si un posible cliente puede adquirir un producto al crédito.

- **Políticas de cobranza**

Morales y Morales (2014), refieren que:

Las políticas de cobro son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes (...) De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza. (p.164).

Para Córdoba (2012):

Las políticas de cobro son los procedimientos que la empresa utiliza para cobrar sus cuentas por cobrar a su vencimiento, las cuales están ligadas a las políticas de créditos empleadas. La efectividad de las políticas de cobro se ve reflejada en el volumen de cuentas incobrable que presente la empresa. (p.209).

Como mencionan los autores, las políticas de cobranza son los procedimientos que seguirá la empresa para poder cobrar al cliente el crédito otorgado de manera efectiva.

- **Indicadores de la gestión de las cuentas por cobrar**

Dentro de los indicadores de la gestión de las cuentas por cobrar se tiene los siguientes:

- **Rotación de cuentas por cobrar**

Ferrer (2012), comenta que la rotación de cuentas por cobrar “indica la velocidad en que se recuperan los créditos concedidos, en consecuencia, se constituye en un indicador de la eficiencia, de las políticas de crédito y cobranza aplicadas por la empresa”. (p.237).

Maguiño (2013), sostiene que la rotación de cuentas por cobrar:

Indica las veces en las que la inversión (cuentas por cobrar) ha sido recuperada durante el ejercicio, y por ende puede ser utilizada

para medir su cobranza. Señalando el número de veces que el saldo promedio de las cobranzas por ventas al crédito pendientes ha sido liquidado durante el año. Debe precisarse que, para hacer la evaluación del resultado, se necesita compararlo con el plazo medio de crédito que la empresa otorga a sus clientes. (p.57).

Fórmula:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar comerciales}}$$

Maguiño (2013), propone el siguiente ejemplo:

Si se sabe que:

Ventas al crédito: S/ 185.200

Cuentas por cobrar comerciales al inicio del año: S/ 12.500

Cuentas por cobrar comerciales a fin de año: S/ 10.520

Promedio de cuentas por cobrar comerciales: 11.510

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{185.200}{11.510} = 16.09 \text{ Veces}$$

Es decir, 16 veces al año se saldan las cuentas por cobrar de la empresa. (p.57)

La rotación de cuentas por cobrar permite identificar el número de veces que la empresa demora en recuperar sus cuentas por cobrar.

○ **Periodo promedio de cobranza**

Herrero (2013), señala que:

El resultado se obtiene dividiendo 360 días entre el ratio de cuentas a cobrar, dado como resultado el promedio que tardan los clientes en cancelar las

cuentas, el número promedio de días que debe esperar la empresa para recibir el efectivo(cobro) después de realizar una venta.

Este ratio es muy importante para el responsable del credit-manager (créditos) y para el departamento de gestión de cobros, siendo un indicador de sus políticas. (p.54).

Por otro lado, Córdoba (2014), sostiene que, “una vez conocido el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar, se puede calcular los días que se requieren para recaudar las cuentas y los documentos por cobrar a clientes”. (p.30).

Fórmula:

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Córdoba (2014), muestra el siguiente ejemplo:

En la empresa con rotación de cuentas por cobrar de 5,7 veces, el periodo promedio de cobranza es:

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{360}{5.7} = 63.16 \text{ días}$$

Lo que indica que la empresa tardó un promedio 63,16 días en recuperar las ventas, lo cual parece demostrar o que la política de crédito de la empresa varió sustancialmente, de un periodo a otro, o que se estaba presentando un alto grado de ineficiencia en el área responsable de la cartera (p. 270).

Según lo indicado por los autores, el periodo de cobranza es el cálculo en días en el que la empresa demora en recuperar las cuentas por cobrar.

b) Gestión de pagos

(Pedrosa, s.f.), sostiene que, “la gestión de pagos son todas aquellas tareas de gestión, control, administración y envío de las transacciones monetarias a los proveedores de una organización”. (párr.1).

La gestión de pagos es importante para una compañía, ya que permite tener un control de las deudas y poder cumplir a tiempo con los acuerdos pactados en un contrato y así evitar un error en la entrega del producto final al cliente y reprocesos con el cliente interno.

- **Objetivo de la gestión de pagos:**

Pérez (2015) señala que, “el objetivo de la gestión de los pagos es negociar el mayor plazo de pago, dentro de las prácticas comerciales y los límites legales, elegir el medio de pago más satisfactorio y cumplir los acuerdos con los suministradores”. (p.434).

Soriano y López (2014), indican que:

Uno de los principales problemas que deben resolverse en la gestión de pagos es de dónde debe localizarse la responsabilidad de realizarlos y contratarlos. La centralización, en la medida en que sea posible, evita que los fondos de la compañía deban viajar. Lo cual es distinta según el concepto del pago. (p.5)

Los cuales son:

- Pagos a proveedores
- Pagos a personal
- Pagos a organismos públicos
- Pagos a acreedores varios
- Pagos a entidades financieras

De ello se infiere, que la gestión de pago es importante para la empresa, ya que de ello dependerá el mayor tiempo posible de un apalancamiento por parte del proveedor, lo cual generaría una mayor liquidez de corto plazo para otras actividades, pero esta debe estar dentro de las políticas y acuerdos que son

pactados con el socio de negocio y de no cumplirse con estas puede repercutir en el flujo de negocio.

- **Indicadores de la gestión de pagos**

Dentro de los indicadores de la gestión de pagos se tienen los siguientes:

- **Rotación de cuentas por pagar**

Orellana (2020), menciona que:

Por medio del ratio de Rotación de Cuentas por Pagar evaluamos el tiempo promedio que se toma la empresa para pagar sus deudas. (...) para el autor, en una empresa es mucho mejor demorarse en pagar a sus proveedores “apalancamiento financiero” para así; considerando el ciclo operativo (tiempo en producir las materias primas) y el ciclo comercial (tiempo en vender el producto final); recuperar la inversión y poder cumplir la deuda sin afectar a los flujos de efectivo (párr.2 - 3).

Fórmula:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Prom. Cuentas por pagar a proveedores}}$$

El autor presenta el siguiente ejemplo:

Si se sabe que:

Compras: 25,978.15

Promedio de cuentas por pagar: 4,846.75

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{S/ } 25,978}{\text{S/ } 4,847} = 5.36$$

Entonces, la rotación de cuentas por pagar es de 5.36, lo que indica que las cuentas pagar en el año rotaron 5.36 veces, lo ideal es obtener una razón lenta (es decir 1, 2 o 4 veces al año) lo que significa, para el caso que está por encima del promedio, lo cual puede indicar que la empresa tiene un buen manejo del apalancamiento por parte del proveedor y genera inversión o que no cuanta con suficiente liquidez para a ser frente a sus obligaciones. (párr.14).

Este ratio indica el número de veces que la empresa cumple con el pago a sus proveedores en un periodo determinado. Según Orellana (2020), “mientras más baja sea significa que la empresa paga menos veces”. (párr. 12).

o **Periodo promedio de pagos**

Orellana (2020), sostiene que, “cuando aplicamos esta fórmula lo que analizamos ahora es el plazo promedio de Cuentas por Pagar, es decir, evaluamos cada cuantos días pagamos a nuestros proveedores”. (párr. 4).

Fórmula:

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$$

El autor presenta el siguiente ejemplo:

Tenemos:

Rotación de Cuentas por pagar : 5.36

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{360}{5.36} = 67.17$$

En el periodo promedio de pago para el ejemplo es 67.17, lo que indica que las cuentas pagar son pagadas en 67.17 días, lo cual nos indica mayor apalancamiento. (párr.26)

El periodo promedio de pago indica el número de días que la empresa cumple con el pago a sus proveedores en un periodo determinado.

c) Gestión de Financiamiento

Córdoba (2012), menciona que: “el financiamiento que utilizan las distintas organizaciones les brinda la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estables y eficientes y, en consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico del cual participan”. Asimismo, Briceño (2008, citado en Córdoba 2012), indica que, “El financiamiento es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.” (p.308).

De lo anterior, se entiende que, el financiamiento es importante y necesario para que una empresa continúe en marcha, ya que la prevé de recursos financieros necesarios para su crecimiento.

Jorge y Sergio Antón (s.f.), clasifican el financiamiento en dos tipologías:

- **Plazo de vencimiento**

- Financiación a corto plazo: El tiempo máximo para devolver la financiación recibida está limitado a 1 año como máximo.

- Financiación a largo plazo: El tiempo transcurrido hasta el vencimiento y devolución de la financiación es mayor a 1 año.

(párr. 3)

De lo mencionado por los autores, se infiere que el financiamiento por plazo de vencimiento dependerá del tiempo que demore la empresa en devolver los

recursos financieros, es decir, si es menor o igual a un año será financiación a corto plazo y si excede el año será financiación a largo plazo.

- **Procedencia de los fondos**

- Financiación interna: Tiene su origen en recursos que se han producido en la empresa realizando su actividad (fondos propios, reservas, etc.).
- Financiación externa: Los recursos provienen de inversores que no pertenecen a la empresa (financiación bancaria, Crowdlending, etc.). (párr. 4)

De lo anterior, se puede señalar que la financiación por procedencia de fondos dependerá de dónde la empresa obtiene los recursos necesarios para seguir en marcha, es decir, si la empresa cuenta con fondos propios será financiación interna, de lo contrario, si la empresa obtiene recursos de terceros, será financiamiento externo.

Es así, que se sostiene que las empresas necesitan financiarse para obtener recursos necesarios para continuar operando; sin embargo, ello conlleva a tener obligaciones de pago o, dicho de otra manera, endeudarse.

- **Endeudamiento:**

Según Arias y Such (s.f.), indican que, “el endeudamiento comprende todas las obligaciones de pago que hayamos contraído ya sea con una persona, el banco, una empresa o cualquier otra institución” (párr.4).

- **Indicadores de Endeudamiento**

Arias y Such (s.f.a), aseveran que “es la relación, expresada en porcentaje, que mide la proporción de la deuda que tengamos (ya sea una o la suma de varias) entre los recursos propios con los que se cuenta para pagarla” (párr.5).

Según Maguiño (2013), entre las principales ratios podemos encontrar:

- **Endeudamiento de estructura del capital o endeudamiento patrimonial:**

Expresa la combinación de deuda y capital social que la empresa quiere tener, señalando el grado de autonomía o dependencia financiera con la que se maneja la empresa. Es idóneo que el índice sea bajo, por parte de las empresas, con lo cual se mostraría capaz para pagar a los acreedores y proveedores. (Maguiño 2013, p. 52).

Fórmula:

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Patrimonio}}$$

Maguiño (2013), propone el siguiente ejemplo:

Caso Real S.A.C

Pasivo Total = S/ 87,510

Patrimonio = S/ 72,500

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{S/ 87,510}}{\text{S/ 72,500}} = 1.21$$

El 1.21 nos muestra que la empresa registra una incapacidad de pago frente a sus deudas financieras por cuanto sus deudas totales son mayores que su patrimonio en 1.21 veces (p.53).

Este ratio permite analizar las deudas de las empresas y determinar si cuentan con el respaldo económico para afrontar sus obligaciones económicas.

o **Endeudamiento del activo total:**

“Indica el porcentaje de deuda a corto y largo plazo financiada con capital propio, o, en otras palabras, evalúa qué porcentaje de los activos totales es financiado por terceros”. (Maguiño, 2013, p.53).

Fórmula:

$$\text{Endeudamiento del Activo total} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}}$$

El autor propone el siguiente ejemplo:

Caso Real S.A.C

Pasivos totales = S/ 87,510

Activos totales = S/ 160,010

$$\begin{array}{l} \text{Endeudamiento del} \\ \text{Activo total} \end{array} = \frac{\text{S/ } 87,510}{\text{S/ } 160,010} = 0.55$$

De lo que se puede deducir que la empresa ha solicitado más de la mitad del valor de sus activos de financiamiento de terceros. (p.54).

Este ratio permite determinar en qué proporción la actividad de la empresa está financiada por sus acreedores, “un valor bajo del ratio nos muestra el exceso de capitales propios” (Maguiño, 2013).

2.3.2 Liquidez

Para tener un mejor entendimiento sobre el tema, se desarrolló el concepto y las razones o ratios de liquidez:

❖ Concepto de Liquidez:

Gitman y Zutter (2012), sostienen que:

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. (p.65).

Córdoba (2012), indica que:

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo, conforme estas se vencen. Se refiere a la solvencia de la posición financiera global de la empresa, es decir, a la facilidad con la cual se le puede cumplir a quien se le adeuda. (p.17).

De acuerdo con los autores citados, se menciona que la liquidez se vincula con la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus compromisos contraídos durante el desarrollo de sus operaciones.

- **Razones o ratios de liquidez**

Son los indicadores que se utilizaron para desarrollar el presente trabajo de investigación.

Córdoba (2012), manifiesta que:

Las razones de liquidez reflejan la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforma se vencen, a partir de ellas se pueden obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas. (p.100).

Además, Andrade (2017), señala que:

Los ratios de liquidez muestran el comportamiento de la capacidad de pago que tiene la empresa sobre sus obligaciones de corto plazo, por ello toman como referencia cuentas relacionadas con el corto plazo en el Estado de situación financiera, es decir estamos refiriéndonos al activo corriente y a los pasivos corrientes. (p. B-14).

Entonces, se interpreta que los ratios o razones financieras de liquidez, se utilizan para analizar o medir la capacidad que tiene la empresa para poder afrontar sus obligaciones en un tiempo inmediato.

- **Ratio de liquidez corriente o razón circulante**

Para Andrade (2013):

“Este ratio muestra la relación total entre las cuentas del activo corriente y el pasivo corriente, se expresa en número de veces”. (p.D-1)

Además, Maguiño (2013), menciona que:

Este ratio muestra la capacidad de pago de la empresa con sus deudas en un momento dado. A mayor ratio, mayor capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones. En suma, indica, si el resultado es:

1 > Buena capacidad de pago,

1 = Cubre apenas los pagos

1 < Mala capacidad de pago (p.49).

Fórmula:

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

Según el ejemplo de Andrade (2013) :

Si la empresa Redisar S.A.C. presenta la siguiente información sobre su balance general:

Activo corriente = S/ 30,000.00

Pasivo corriente = S/ 28,500.00

$$\text{Ratio de liquidez corriente} = \frac{\text{S/ 30,000.00}}{\text{S/ 28,500.00}} = 1.05 \text{ x}$$

Es decir, el activo corriente representa 1.05 veces al pasivo corriente, o podemos decir que de cada nuevo sol que se debe en el corto plazo se cuenta con S/. 1.05 para poder cumplir con esas deudas. La “x” que aparece al costado del número es lo que usualmente se utiliza para denotar que el ratio está expresando veces. (P.D-1).

Con el ratio de liquidez corriente o razón circulante se puede evaluar e indicar la proporción en la que el activo corriente de la compañía puede cubrir a las deudas de corto plazo.

- **Ratio de capital de trabajo**

Córdoba (2012), señala que:

El capital de trabajo se refiere a los activos circulantes, es la inversión que una empresa hace en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar). El capital de trabajo neto son los activos circulantes menos los pasivos circulantes. (p.101)

También, León (2020), menciona que:

Este índice se mide en veces, este indica cuantas veces supera el activo corriente (recursos de corto plazo principalmente) al pasivo corriente (deudas de corto plazo), si este número es mayor de 1, simboliza que por cada peso de deuda que la empresa posee, lo puede sustentar, y genera un excedente, si este número es muy alto según el mercado, indica que la empresa posee capacidad ociosa (tiene recursos que de corto plazo que podría invertir en instrumentos de largo plazo o inversiones de capital y no lo hace), si da este número menor uno, significa que no posee la capacidad de pagar su deuda de corto plazo (Párr. 18).

Fórmula:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Córdoba (2012), propone el siguiente ejemplo:

Comerciar S.A

Activo Corriente = 2'449,060

Pasivo Corriente = 900,630

Capital de Trabajo = 2'449,060 - 900,630 = 1'548,430

(...) este ratio indica que la empresa cuenta con capacidad económica para responder obligaciones con terceros. (p.111)

En relación con lo señalado por los autores, se infiere que el ratio de capital muestra la cantidad de efectivo que la empresa posee para pagar sus deudas

que estén a punto de vencer. Asimismo, muestra la liquidez con la que dispone la compañía para seguir operando.

○ **Ratio de prueba ácida:**

Betancourt, Herrera, (2016), comentan que “esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez”. (p.157)

1> Indica situación de debilidad de hacer frente a pagos a corto plazo

1< Indica buena capacidad de frente pagos a corto plazo (p.161)

Por su parte Córdoba (2012), sostiene que:

Esta razón es la misma que la razón circulante, excepto que excluye los inventarios que son la parte menos líquida de los activos circulantes del numerador. Esta razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con las obligaciones circulantes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante.

La prueba ácida proporciona una mejor medida de la liquidez, generalmente solo cuando el inventario de una empresa no tiene la posibilidad de convertirse en efectivo con facilidad. Si el inventario es líquido, la prueba ácida es solo una medida aceptable de la liquidez general de la empresa. (pp. 101-102).

Fórmula:

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Herrera et al. (2016a), propone como ejemplo:

Activo corriente = S/ 52,000

Inventario = S/ 33,000

Pasivo corriente = S/ 25,000

$$\text{Ratio de liquidez corriente} = \frac{\text{S/ 52,000} - \text{S/ 33,000}}{\text{S/ 25,000}} = 0.76$$

El resultado obtenido en la prueba ácida de una empresa es de 0.76, lo cual quiere decir que por cada sol que debe a corto plazo dispone de 0.76; se supone que el resultado ideal sería la relación 1:1, un sol que se debe y un sol que se tiene para pagar, esto garantizaría el pago de la deuda a corto plazo y llenaría de confianza a cualquier acreedor; resultados que son poco satisfactorios para solventar las obligaciones financieras vigentes, por lo tanto los representantes de la empresa deberán realizar lo necesario para mejorar su rentabilidad (ingresos) y controlar sus costos y gastos.; y así poder afrontar sus obligaciones menores a 360 días. (p.161)

De lo indicado por los autores, se asevera que el ratio de prueba ácida brinda un análisis más preciso sobre la capacidad con el que cuenta la empresa para pagar sus deudas de corto plazo. Para que el análisis sea más preciso se consideran los activos líquidos de la empresa y se descarta el inventario.

2.4 Definición de términos básicos:

- **Análisis financiero:** Francisco (2017), lo define como: “el análisis financiero es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa u organización con el fin de diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro” (párr. 1).
- **Anticipo:** Méndez (2019) “es el pago o cobro de una operación por adelantado al periodo o momento de entrega de la prestación de un servicio o la entrega de determinada mercancía previamente acordada” (párr. 1).
- **Capital de trabajo:** Saucedo (2018) “es un conjunto de elemento financieros que, mediante la administración y gestión adecuada de parte de la dirección de la empresa, genera valor económico agregado al capital aportado por los empresarios” (p.79).

- **Cliente:** Diccionario Definición MX (2013) “es una persona, real o jurídica, que está dispuesta a hacer una erogación de dinero por la obtención de un bien o un servicio” (párr. 2).
- **Crédito:** Morales y Morales (2014). “es un préstamo de dinero, donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo, más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere”. (p.23).
- **Efectivo:** Sánchez (2019) “se habla de efectivo al estado en el que el dinero puede encontrarse en el ámbito económico en curso legal, pudiéndose contar con ello en el corto plazo para asumir distintas obligaciones de pago” (párr. 1).
- **Financiación:** Ortiz (2013) “la financiación son las fuentes de recursos de que dispone la empresa, tanto propios (patrimonio neto) como ajenos (pasivo), y materializados como inversiones en el activo y el gasto corriente”. (p.8).
- **Razón circulante:** Longenecker, Petty, Palich, y Hoy (2012) "medida de la liquidez relativa de una empresa, se determina al dividir su activo circulante entre su pasivo circulante” (p.319).
- **Riesgo económico de crédito:** Banda (2011) “es la posibilidad de sufrir una pérdida originada por el incumplimiento de las obligaciones contractuales de pago” (párr. 3).
- **Tasa de interés:** Arroyo y Vásquez (2016) “Es una medida del valor del dinero en el tiempo. Se trata de la retribución dada al prestamista (quien presta) por dejar de utilizar el dinero para prestarlo o el pago que realiza el prestatario (quien recibe el préstamo) por el uso del dinero” (p.18).

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis general

La gestión financiera errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019.

3.1.2. Hipótesis específicas

- La gestión de cuentas por cobrar errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.
- La gestión de pagos errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.
- La gestión de financiamiento errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.

3.2. Definición conceptual de variables.

De acuerdo con las hipótesis formuladas en la presente investigación, las variables son las siguientes:

a) Variable Independiente: Gestión Financiera (X)

La gestión financiera se encarga del buen manejo de los recursos financieros de la empresa para la correcta toma de decisiones, así como menciona Pérez-Carballo (2015), “la gestión financiera se encarga de fomentar, en sentido positivo, el crecimiento rentable de la empresa, con el nivel de riesgo deseado. Para ello debe formular objetivos y políticas de gestión y potenciar las capacidades de sus profesionales para aplicarlos”. (pp.27 - 28).

b) Variable dependiente: Liquidez (Y)

La liquidez es la capacidad que tiene la empresa para asumir sus obligaciones en el corto plazo, es así que Brun, Moya y Larraga, (2010), sostienen que la liquidez “se vincula a la facilidad para comprar (transformar dinero en activo financiero) o vender (transformar activos financieros en dinero) el máximo volumen efectivo posible, en el mínimo tiempo posible y con la mínima perturbación de precios del mercado”. (p.85).

3.2.1. Operacionalización de variable

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICES
Variable Independiente: Gestión financiera (X)	Gestión de cuentas por cobrar	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rotación de cuentas por cobrar ▪ Periodo promedio de cobranza 	<p>Número de veces</p> <p>Número de días</p>
	Gestión de pagos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rotación de cuentas por pagar ▪ Periodo promedio de pago 	<p>Número de veces</p> <p>Número de días</p>
	Gestión de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Endeudamiento patrimonial ▪ Endeudamiento del activo total 	<p>Moneda soles (S/)</p> <p>Moneda soles (S/)</p>
Variable Dependiente: Liquidez (Y)	Capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ratio de Capital de trabajo 	<p>Moneda soles (S/)</p> <p>Número de veces</p>
	Prueba ácida	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ratio prueba ácida 	<p>Moneda soles (S/)</p> <p>Número de veces</p>
	Liquidez Corriente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ratio de liquidez corriente 	<p>Moneda soles (S/)</p>

Elaboración propia

IV. DISEÑO METODOLÓGICO

4.1. Tipo y diseño de investigación

4.1.1. Tipo:

La presente investigación, referente a la gestión financiera y la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019, fue de tipo descriptivo porque se detalló las características de las variables que fueron objeto de estudio. Como mencionan los autores Hernández, Fernández y Baptista (2014), este tipo de investigación “busca especificar las propiedades, características y perfiles (...) de cualquier fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o variables a las que se refieren” (p.92).

4.1.2 Diseño

El diseño de esta investigación es no experimental, debido a que no se manipularon las variables, pues como mencionan Hernández et al. (2014), “en la investigación no experimental las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dichas variables ni se puede influir en ellas, porque ya sucedieron, al igual que sus efectos”. (p. 152). Asimismo, es de diseño correlacional, ya que, se buscó medir la relación de las variables a través del SPSS, como indican Hernández et al. (2014) “este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular”. (p. 93)

También, el diseño fue longitudinal porque se estudió y evaluó las variables en un periodo determinado, es así que Arnau y Bono (2008) lo definen como “la examinación de cambios producidos en el tiempo en una misma muestra.” (p.32).

4.2. Método de investigación

Para la investigación referente a la gestión financiera y la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019, se utilizó el método

de investigación hipotético deductivo porque cumplió con los cuatro pasos de la investigación científica que son: observación del problema, formulación de hipótesis, contrastación de hipótesis y verificación de resultados o conclusión. Como menciona Cegarra (2012), “consiste en emitir hipótesis acerca de las posibles soluciones al problema planteado y en comprobar con los datos disponibles si estos están de acuerdo con aquellos”. (p.82).

También se utilizó el método cuantitativo, porque se buscó medir numéricamente la relación que existió entre nuestras variables de estudio. Como, Hernández et al. (2014) indican “refleja la necesidad de medir y estimar magnitudes de los fenómenos o problemas de investigación: ¿cada cuánto ocurren y con qué magnitud?”. (p.5).

4.3. Población y muestra

Lerma (2016), sostiene que la “población es un conjunto de todos los elementos de la misma especie que presentan una característica determinada o que corresponden a una misma definición, y cuyo elemento se le estudiarán sus características” (p.192); es por ello, que en el presente trabajo de estudio estuvo conformada por los estados financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C.

Así mismo, Lerma (2016), define como muestra “al subconjunto de la población. A partir de los datos de las variables obtenidos de ella (estadísticos), se calculan los valores estimados de esas mismas variables para la población.” (p.193), es por ello, que la muestra de la investigación estuvo constituida por datos que se obtuvieron de los estados financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019.

4.4. Lugar de estudio y periodo desarrollado

El lugar de estudio fue en Av. Del Pinar Nro. 106 interior 203 Urb. Chacarilla del Estanque, distrito de Santiago de Surco, provincia y departamento de Lima, donde se ubica la oficina de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. El periodo desarrollado fue 2017-2019.

4.5. Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

En la presente investigación se utilizaron diferentes técnicas e instrumentos para poder demostrar las hipótesis planteadas.

4.5.1. Técnicas

Como indican Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2019), las técnicas “son un conjunto de normas y procedimiento para regular un determinado proceso y alcanzar un determinado objetivo” (p.273).

En la investigación se utilizaron las siguientes técnicas:

- **Observación:**

Niño (2011), lo define como “un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos. Gran parte del acervo de conocimiento que constituye la ciencia ha sido lograda mediante la observación” (p.12).

Mediante esta técnica se recopiló la información de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C.

4.5.2. Instrumentos

Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2019), definen como instrumento a “las herramientas conceptuales o materiales, mediante los cuales se recogen datos e informaciones, mediante preguntas, ítems que exigen respuestas del investigado. Asumen diferentes formas de acuerdo con la técnica que le sirve de base”

Por ello se utilizaron los siguientes instrumentos para el desarrollo y sustentación de la hipótesis:

- **Análisis documental:**

Martos, Graciano, Salamanca, Calvo, Robledo y Desongles (2003), definen que, “consiste en el conjunto de operaciones documentales necesarias para representar el contenido de un documento de una forma distinta a la original. Es decir, para transformarlo de documento primario en secundario”. (p. 229).

Mediante este instrumento se revisaron los contratos con clientes, estados bancarios y libros contables de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C.

- **Análisis financiero:**

Maguiño (2013), lo define como “un instrumento de trabajo mediante el cual se pueden obtener índices y relaciones cuantitativas de las diferentes variables que intervienen en los procesos operativos y funcionales de las empresas y que han sido registrados en la contabilidad del ente económico”. (p.33).

Mediante este instrumento se analizó e interpretó los estados financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. para lo cual se utilizaron los análisis comparativos y de ratios.

4.6. Análisis y procesamiento de datos.

Para el análisis y procesamiento de datos se utilizaron: Microsoft Excel, que permitió la elaboración de tablas y figuras descriptivas, y el programa estadístico SPSS versión 25 para determinar la relación de las variables en estudio.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados descriptivos.

5.1.1 Hipótesis específica N° 1

La gestión de cuentas por cobrar errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.

Tabla 1
Rotación de Cuentas por Cobrar

	2017	2018	2019
Ventas al crédito	304,259	1,056,817	682,273
Promedio de cuentas por cobrar	430,195	803,034	1,025,063
Rotación de cuentas por cobrar	0.71	1.32	0.66

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019.

Elaboración propia

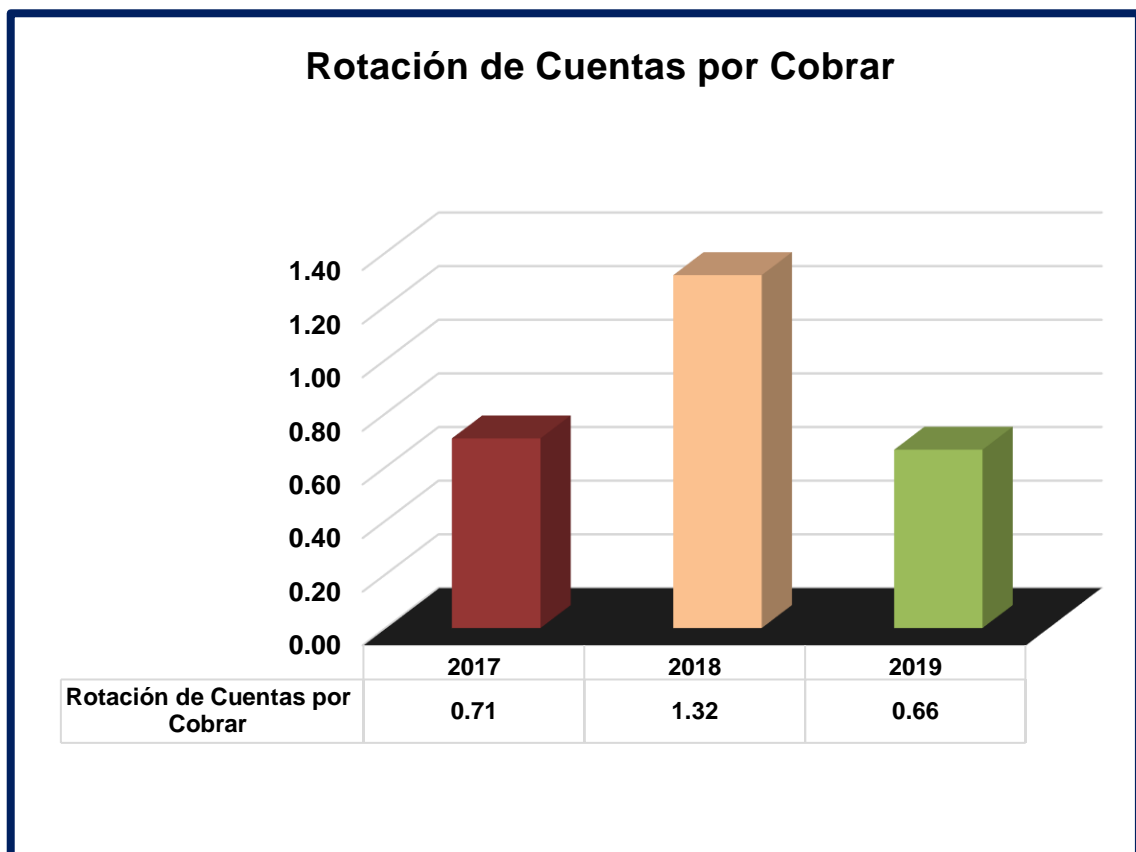


Figura 1. Rotación de Cuentas por Cobrar
Fuente: Tabla 1

Elaboración propia

Interpretación:

Se observa en la figura 1, que para el año 2017 la rotación de cuentas por cobrar de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. fue 0.71, para el año 2018 aumentó a 1.32 y para el año 2019 disminuyó a 0.66, siendo este último el importe menor de los años evaluados, lo que significa, que durante el año 2019 las cuentas por cobrar fueron recuperadas 0.66 veces (véase, pág.51).

Tabla 2

Periodo Promedio de Cobranza

	2017	2018	2019
Periodo anual	360	360	360
Rotación de Cuentas por cobrar	0.71	1.32	0.66
Periodo promedio de cobranza	509	274	541

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019.

Elaboración propia

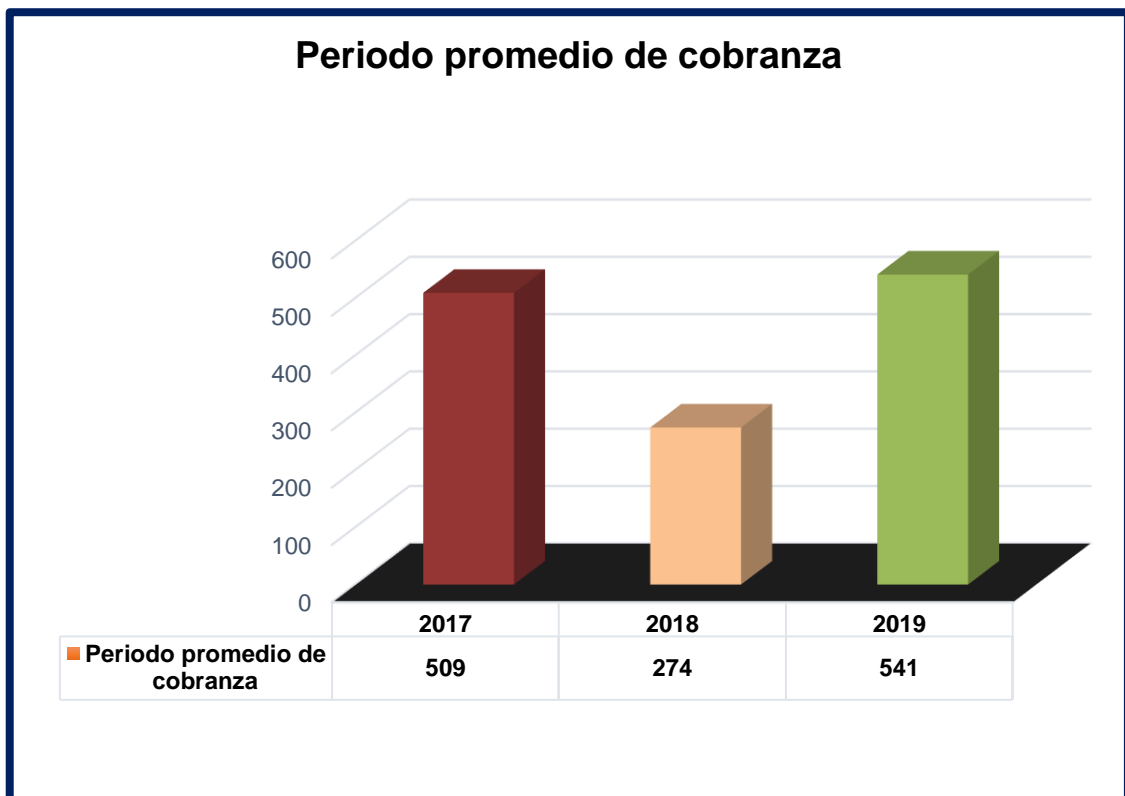


Figura 2. Periodo Promedio de Cobranza

Fuente: Tabla 2
Elaboración propia

Interpretación:

Se observa en la figura 2, que para el año 2017 la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. tuvo un promedio de cobranza de 509, para el año 2018 disminuyó a 274 y para el 2019 se incrementó a 541 días, lo cual significa que para el año 2019 la empresa tardó mayor tiempo en cobrar a sus clientes (véase, pág.52).

Tabla 3

Ratio de Capital de Trabajo

	2017	2018	2019
Activo Corriente	1,039,065	2,151,420	2,157,124
Pasivo Corriente	426,535	1,352,809	1,737,829
Capital de Trabajo	612,531	798,611	419,294

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019.

Elaboración propia

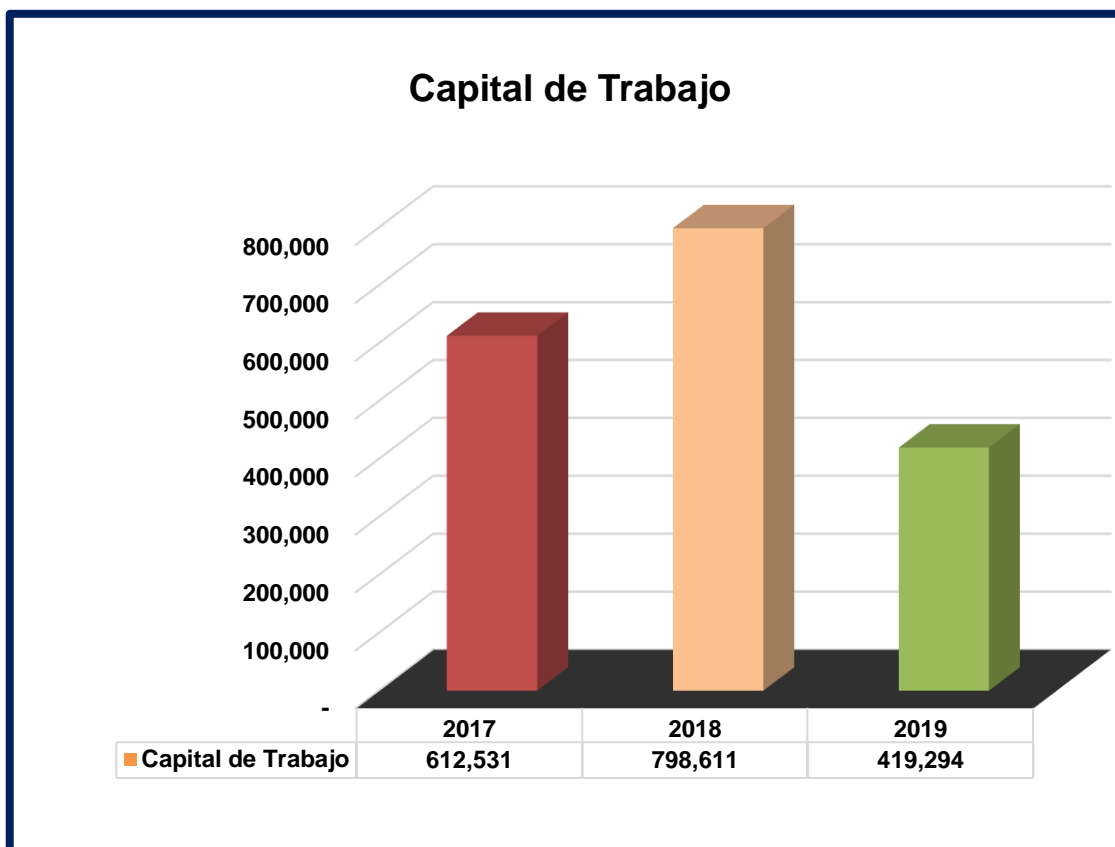


Figura 3. Ratio de Capital de Trabajo
Fuente: Tabla 3
Elaboración propia

Interpretación:

De la figura 3 se observa que la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. tuvo un capital de trabajo de S/ 612,530 para el 2017, para el 2018 se incrementó a S/ 798,610 y para el año 2019 fue de S/ 419,294, siendo este último el menor importe en los tres periodos (véase, pág.53).

5.1.2 Hipótesis específica N° 2

La gestión de pagos errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.

Tabla 4

Rotación de Cuentas por Pagar

	2017	2018	2019
Compra	795,218	1,964,702	1,539,031

Cuenta Promedio a Pagar a Proveedor	352,382	787,817	1,266,099
Rotación de cuentas por pagar	2.26	2.49	1.22

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019.

Elaboración propia

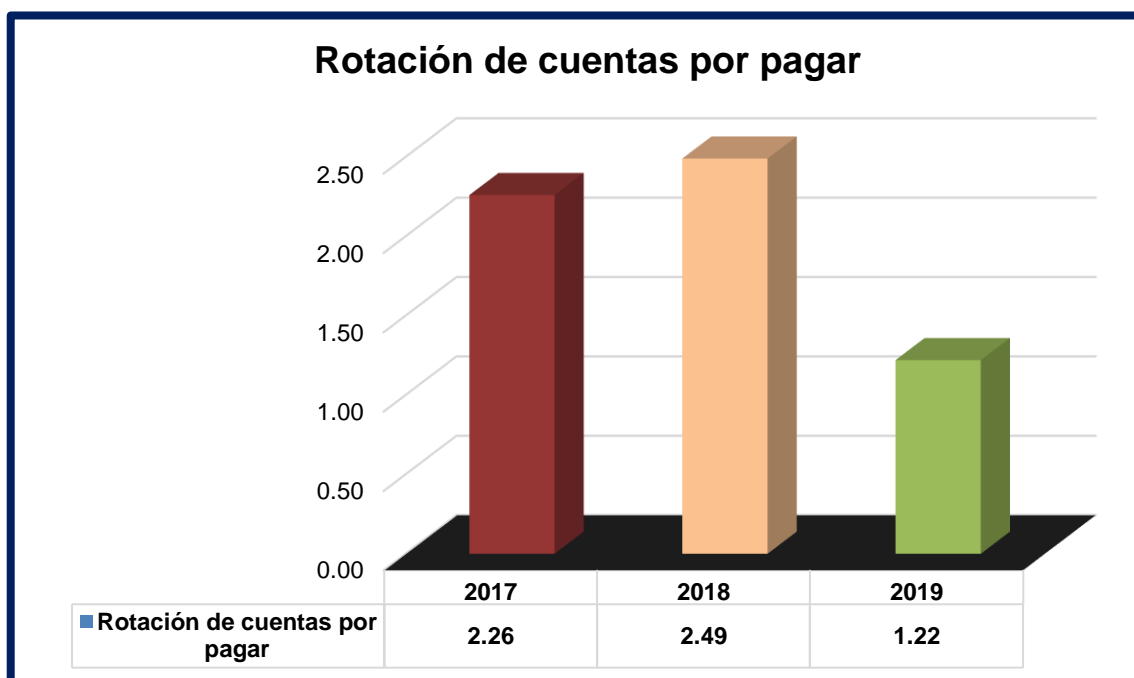


Figura 4. Rotación de Cuentas por Pagar

Fuente: Tabla 4

Elaboración propia

Interpretación:

En la figura 4 se observa que la rotación de cuentas por pagar de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C para el año que el 2017 fue de 2.26, para el 2018 aumentó a 2,49 y para el 2019 disminuyó a 1.22, lo cual demuestra el número de veces que la empresa demora en pagar a sus proveedores (véase, pág.54).

Tabla 5

Periodo Promedio de Pago

	2017	2018	2019
Periodo anual	360	360	360
Rotación de Cuentas por Pagar	2.26	2.49	1.22
Periodo promedio de pago	159	145	295

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019.

Elaboración propia

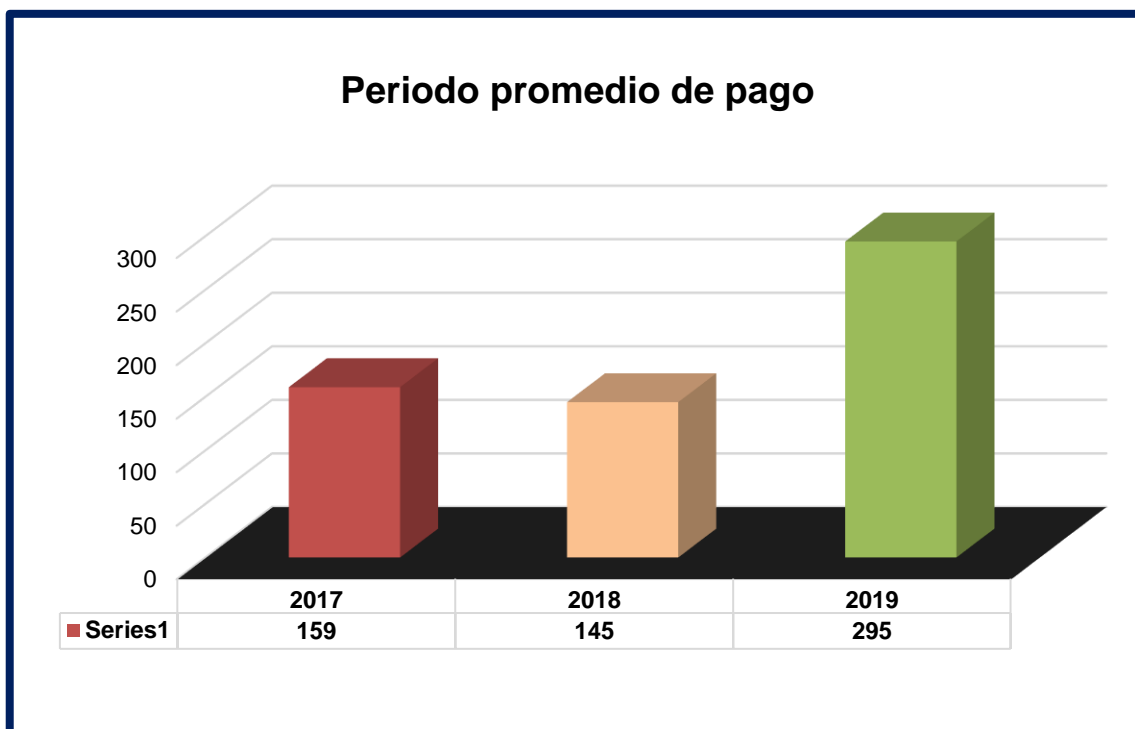


Figura 5. Periodo Promedio de Pago

Fuente: Tabla 5

Elaboración propia

gg

Interpretación:

En la figura 5 se observa que el periodo promedio de pago de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. para el año 2017 fue de 159 días, para el año 2018 disminuyó a 145 días y el año 2019, el periodo promedio de pago de la empresa aumentó a 295 días, lo cual demuestra que la empresa demoró en pagar a sus proveedores (véase, pág.55).

Tabla 6

Ratio de Prueba Ácida

	2017	2018	2019
Activo Corriente	1,039,065	2,151,419	2,157,123
Inventario	555,742	704,609	896,054
Pasivo corriente	426,534	1,352,808	1,737,829
Ratio de Prueba Ácida	1.13	1.07	0.73

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019.

Elaboración propia

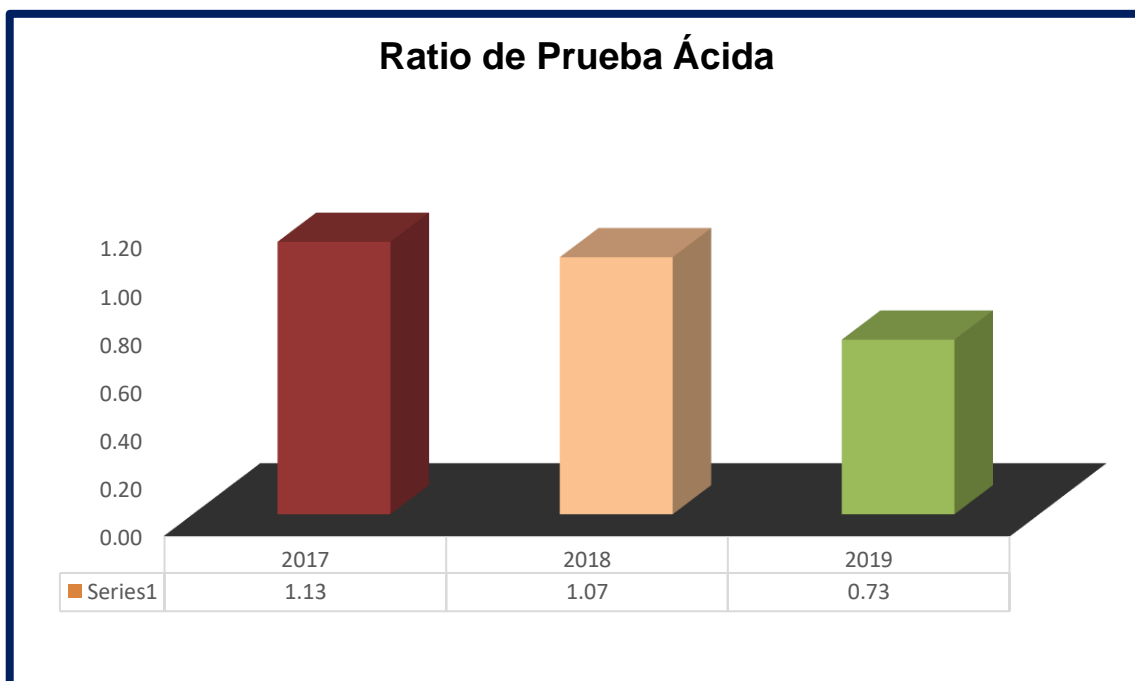


Figura 6. Ratio de Prueba Ácida Prueba Ácida
Fuente: Tabla 6
Elaboración propia

Interpretación:

En la figura 6 se observa que para el año 2017 y 2018 el resultado es mayor a uno, lo que significa que la empresa pudo afrontar sus obligaciones a corto plazo, mientras que en el año 2019 la empresa no pudo cubrir sus obligaciones a corto plazo.

5.1.3 Hipótesis específica N° 3

La gestión de financiamiento errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019

Tabla 7
Endeudamiento Patrimonial

	2017	2018	2019
Pasivos Totales	2,597,210	3,611,362	3,864,454
Patrimonio	-1,442,875	-1,372,192	-1,263,274
Endeudamiento Patrimonial	-1.80	-2.63	-3.06

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019.
Elaboración propia

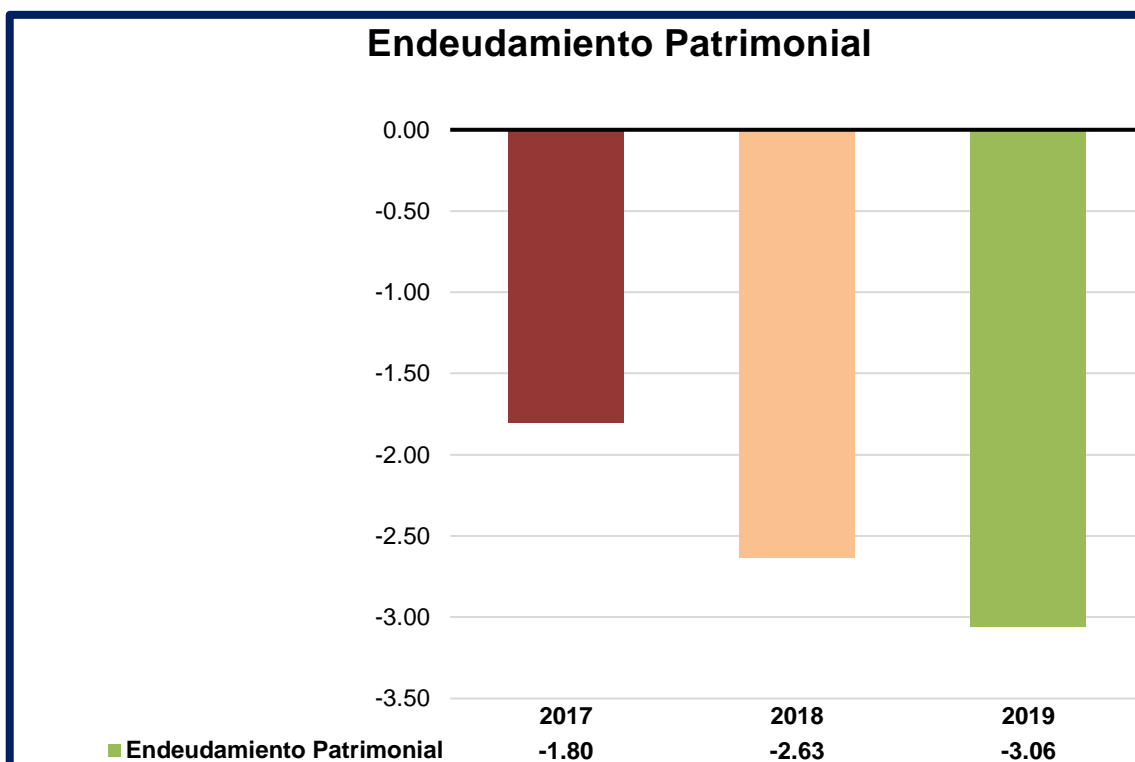


Figura 7. Endeudamiento Patrimonial

Fuente: Tabla 7

Elaboración propia

Interpretación:

Se puede observar en la figura 7, que al evaluar este ratio se ve que la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. muestra incapacidad de pago, ya que sus deudas son mayores a su patrimonio, para el año 2017 fue -1.80, para el 2018 disminuyó a -2.63 y para el 2019 continuó disminuyendo a -3.06. El Patrimonio de la entidad es negativo (véase, pág.57).

Tabla 8

Endeudamiento del Activo Total

	2017	2018	2019
Pasivos Totales	2,597,210	3,611,362	3,864,454
Activos Totales	1,154,335	2,239,170	2,601,180
Endeudamiento del Activo Total	2.25	1.61	1.49

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019.

Elaboración propia

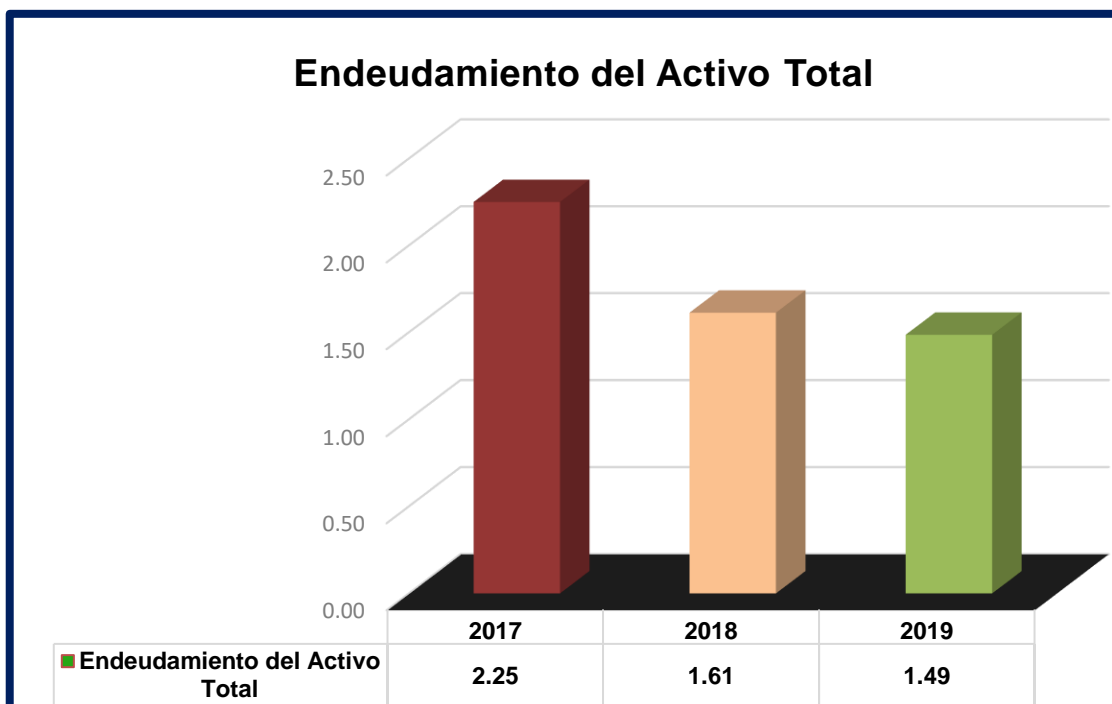


Figura 8. Endeudamiento del Activo
Fuente: Tabla 8
Elaboración propia

Interpretación:

Podemos observar en la figura 8 que los pasivos totales de la empresa son mayores a los activos, por lo que sus activos totales no cubren sus obligaciones, para el 2017 fue 2.25, para el 2018 disminuyó a 1.61 y para el 2019 continuó disminuyendo a 1.49, lo que significa que comparado con los años anteriores el valor de sus activos totales se ha ido incrementando, pero no lo suficiente.

Tabla 9

Liquidez Corriente

	2017	2018	2019
Activo corriente	1,039,065	2,151,420	2,157,124
Pasivo corriente	426,535	1,352,809	1,737,829
Liquidez Corriente	2.44	1.59	1.24

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019.

Elaboración propia

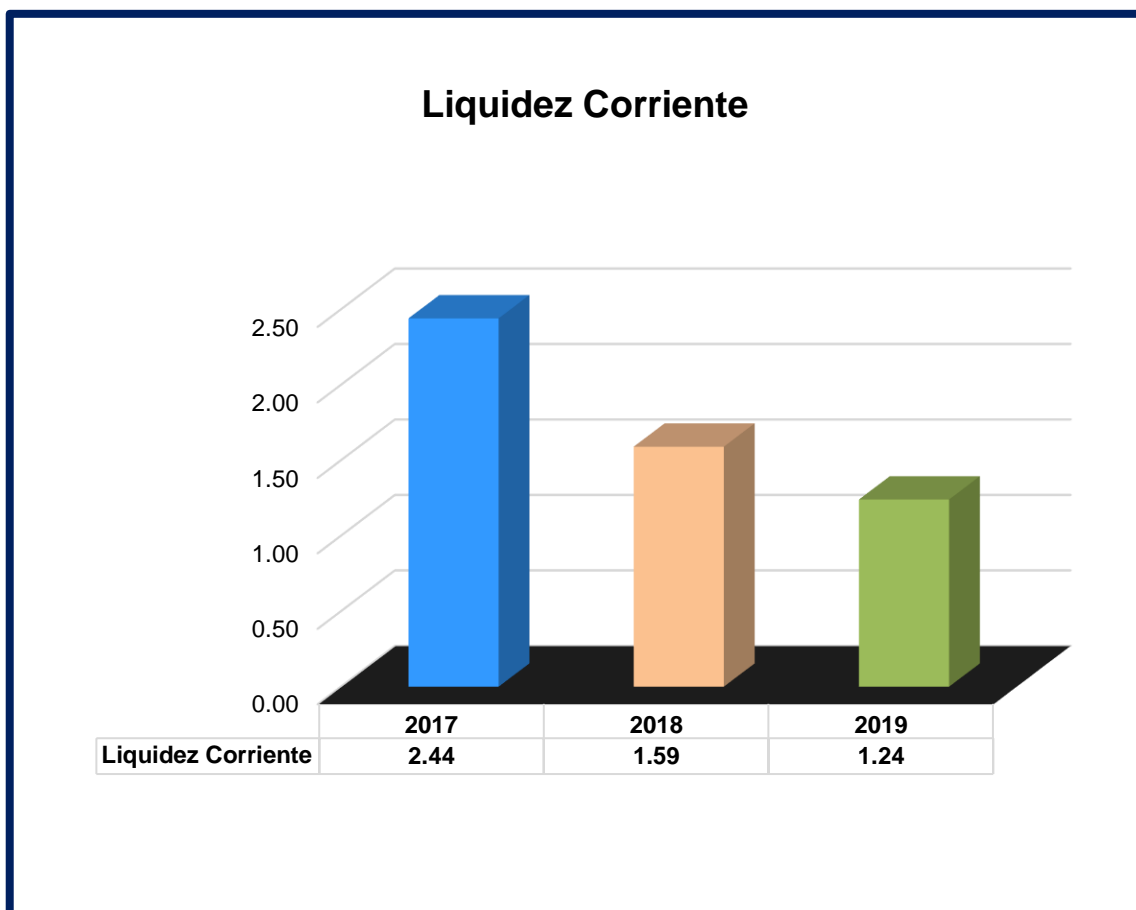


Figura 9. Liquidez Corriente

Fuente: Tabla 9

Elaboración propia

Interpretación:

En la figura 9 se observa que el ratio de liquidez corriente de los periodos 2017-2019, fueron 2.44, 1.59 y 1.24, respectivamente, donde el ratio más bajo fue del año 2019, lo que indica que la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. por cada sol que debió contó con S/1.24 para cubrir sus deudas a corto plazo.

5.2. Resultados inferenciales

No se trabajó resultados inferenciales ya que se trató de un estudio realizado para una sola empresa.

5.3. Otro tipo de resultados estadísticos, de acuerdo a la naturaleza del problema y la Hipótesis.

Para evaluar la relación de las variables se utilizó la correlación de Pearson que acuerdo a Hernández Sampieri et al. (2014), lo define como “una prueba estadística para analizar la relación entre dos variables medidas en un nivel por intervalos o de razón”. (p.305)

Asimismo, el autor menciona que:

El coeficiente R de Pearson puede variar de -1.00 a $+1.00$, donde:

- -1.00 = correlación negativa perfecta. (“A mayor X, menor Y”, o viceversa)
- -0.90 = Correlación negativa muy fuerte.
- -0.50 = Correlación negativa media.
- -0.10 = Correlación negativa muy débil.
- 0 = No existe correlación alguna entre las variables.
- $+0.10$ = Correlación positiva muy débil.
- $+0.50$ = Correlación positiva media.
- $+0.90$ = Correlación positiva muy fuerte.
- $+1.00$ = Correlación positiva perfecta (“A mayor X, mayor Y” o viceversa) (p. 305).

5.3.1 Hipótesis específica N° 1

La gestión de cuentas por cobrar errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.

Tabla 10

Coefficiente de Correlación Bivariada del Periodo promedio de cobranza - Capital de Trabajo para los periodos 2017-2019

		Periodo Promedio de Cobranza	Capital de Trabajo
Periodo Promedio de Cobranza	Correlación de Pearson	1	-,911
Capital de Trabajo	Correlación de Pearson	-,911	1

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019, procesado por el SPSS
Elaboración propia

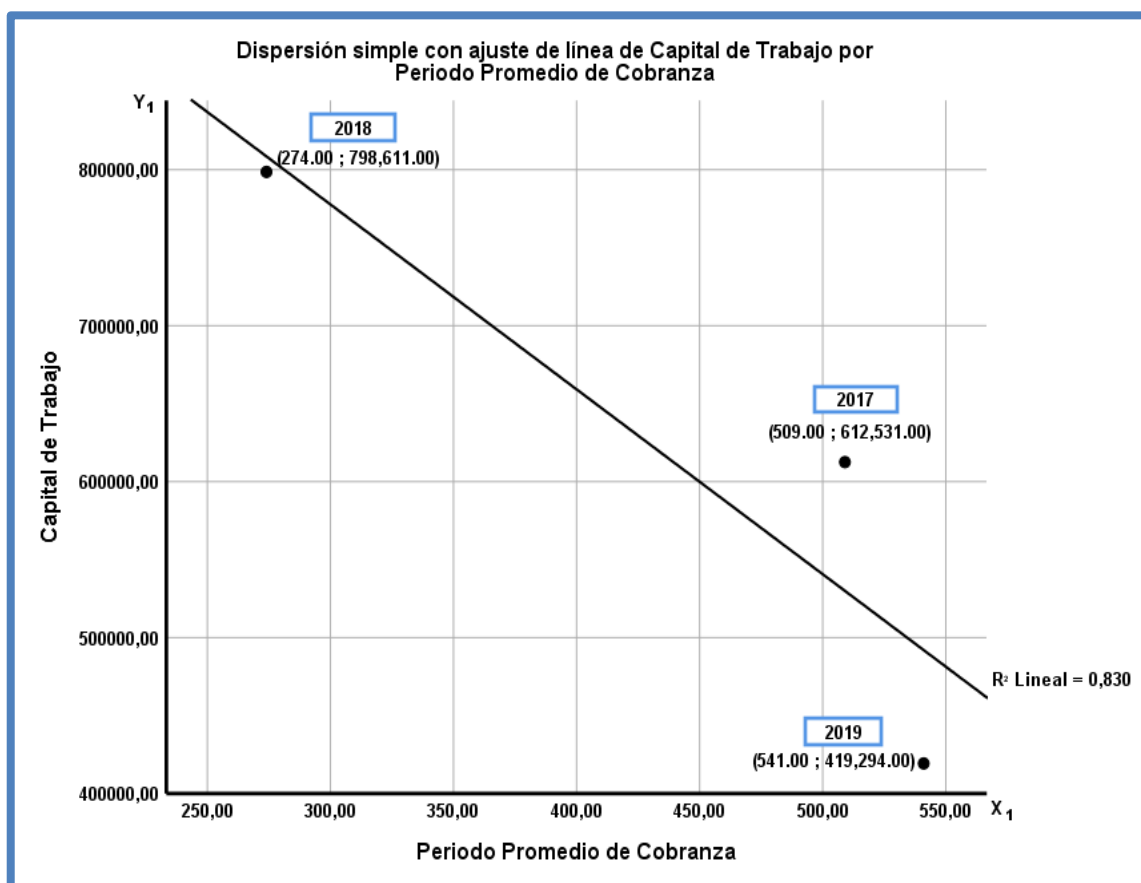


Figura 10. Dispersión simple con ajuste de línea de Capital de Trabajo – Periodo Promedio de Cobranza

Fuente: Tabla 10, procesado en el SPSS
Elaboración propia

R = - 0, 911

Interpretación:

Se observa en la tabla 10 que $R = - 0,911$, es decir, existe una correlación inversa negativa muy fuerte entre las variables Periodo Promedio de Cobranza y Capital de Trabajo. Como se muestra en la figura 10, a mayor Periodo de Promedio de Cobranza (X_1) fue menor el Capital de Trabajo (Y_1) de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. para los años 2017, 2018 y 2019 (véase, pág.61).

Tabla 11

Coefficiente de Correlación Bivariada de Rotación de Cuentas por Cobrar - Capital de Trabajo para los periodos 2017-2019

		Rotación de Cuentas por Cobrar	Capital de Trabajo
Rotación de Cuentas por Cobrar	Correlación de Pearson	1	,893
Capital de Trabajo	Correlación de Pearson	,893	1

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019, procesado por el SPSS
Elaboración propia

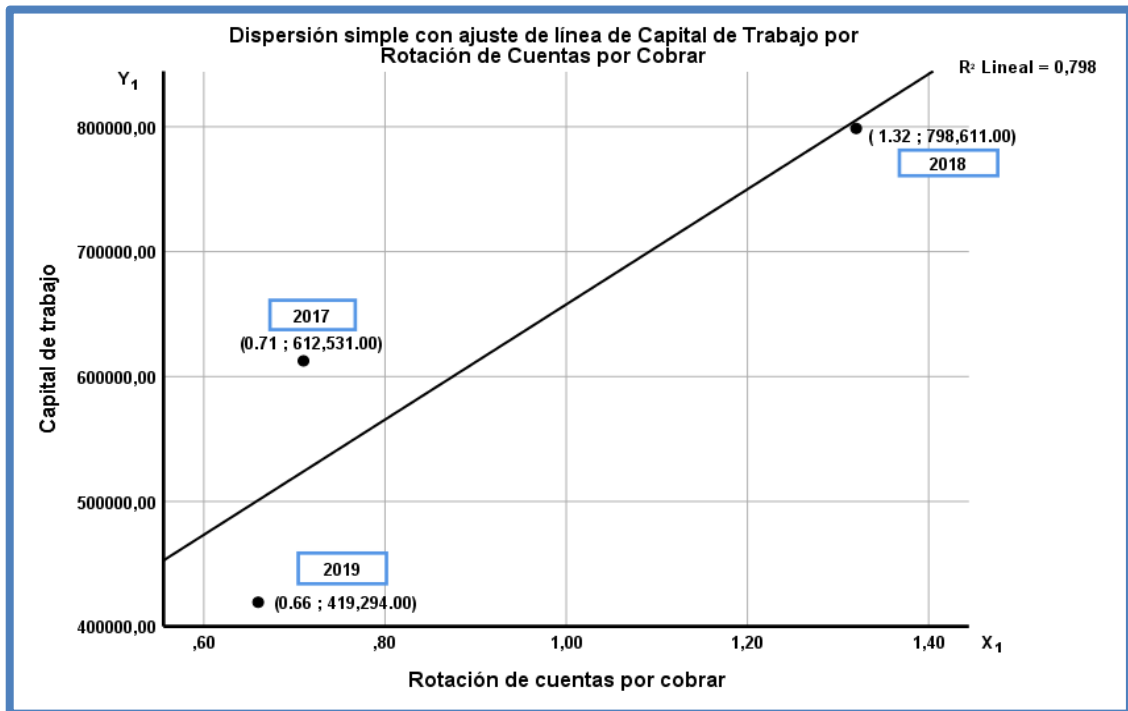


Figura 11. Dispersión simple con ajuste de línea de Capital de Trabajo – Rotación de Cuentas por Cobrar

Fuente: Tabla 11, procesado en el SPSS
Elaboración propia

R = 0, 893

Interpretación:

Se observa en la tabla 11 que **R = 0, 893**, es decir, existe correlación directa positiva fuerte entre las variables Rotación de Cuentas por cobrar y Capital de Trabajo. Como se muestra en la figura 11, a mayor Rotación de cuentas por cobrar (X_1), mayor el Capital de Trabajo (Y_1) de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. para los años 2017, 2018 y 2019 (véase, pág. 62).

Tabla 12

Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2017

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos	S/ 141,085.51	S/ 142,995.78	S/115,868.82	S/ 77,087.85	S/ 57,642.81	S/ 78,013.12	S/115,274.08	S/ 141,259.27	S/138,735.52	S/ 183,275.39	S/ 137,719.63	S/ 116,933.13
Egresos	S/ 132,127.48	S/ 85,542.22	S/127,348.52	S/ 86,294.12	S/ 95,056.53	S/ 175,811.23	S/161,166.63	S/ 81,307.67	S/192,891.53	S/ 107,259.01	S/ 154,678.35	S/ 187,485.19
Saldo	S/ 8,958.03	S/ 57,453.56	S/ 11,479.70	S/ 9,206.27	S/ 37,413.72	S/ 97,798.11	S/ 45,892.55	S/ 59,951.60	S/ 54,156.01	S/ 76,016.38	S/ 16,958.72	S/ 70,552.06

Fuente: Flujo de Efectivo enero – diciembre 2017

Elaboración propia

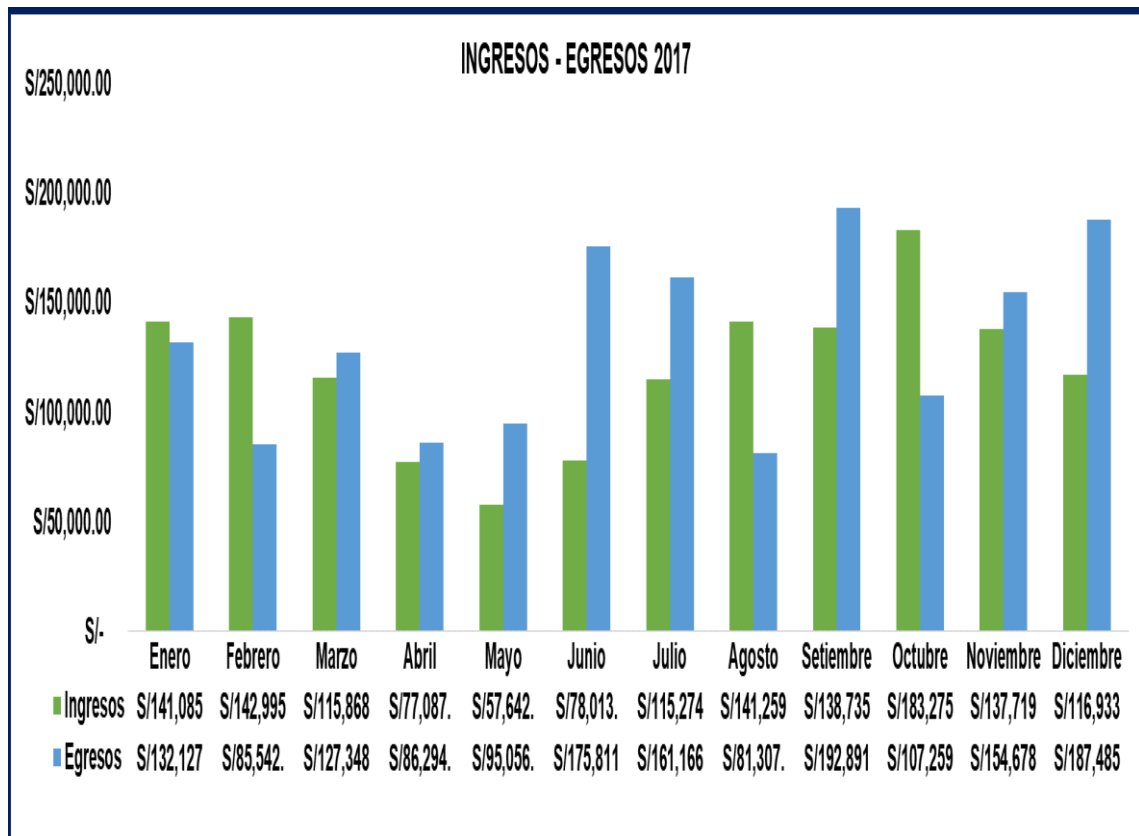


Figura 12. Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2017

Fuente: Tabla 12

Elaboración propia

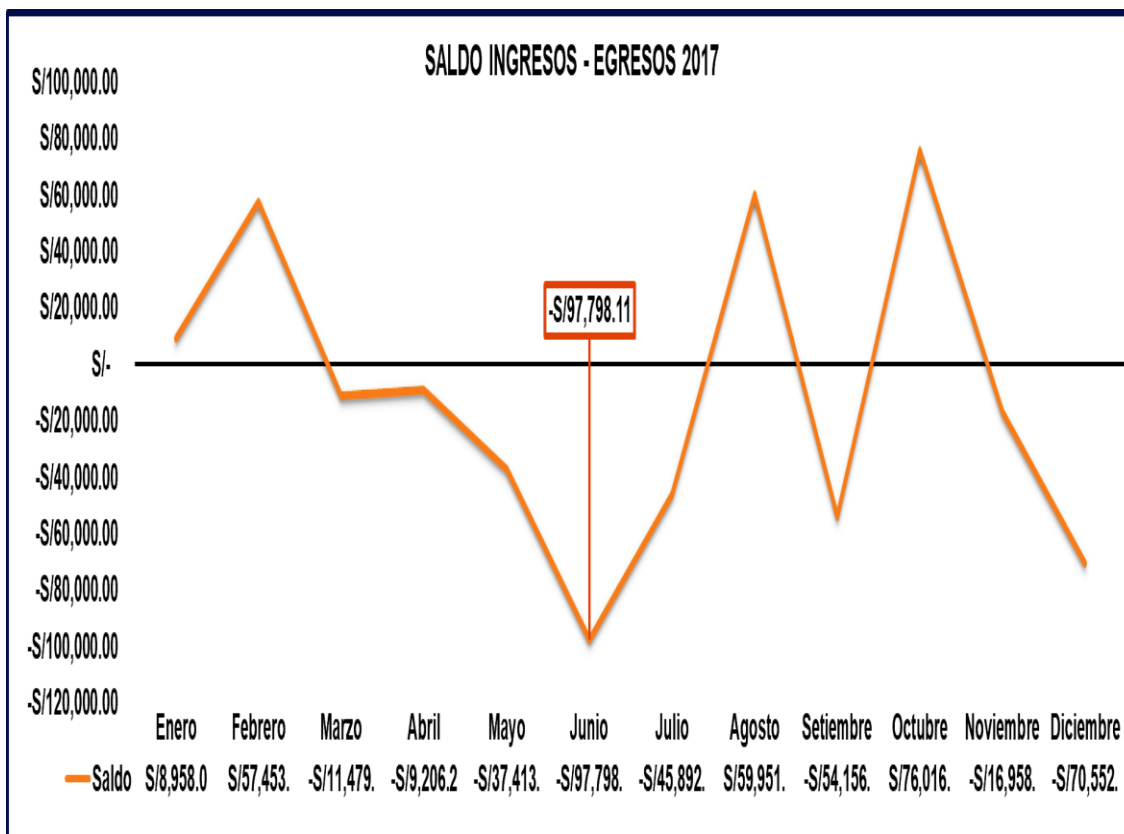


Figura 13. Saldo Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2017

Fuente: Tabla 12

Elaboración propia

Interpretación:

Se puede observar en la figura 12 (véase, pág.63), que para el periodo 2017, en los meses de marzo, abril, mayo, junio, julio, septiembre, noviembre y diciembre los egresos superaron a los ingresos de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., siendo el mes de junio el más perjudicado, ya que, la diferencia entre sus ingresos menos egresos dieron como saldo negativo de S/97,798.11, como se puede visualizar en la figura 13.

Tabla 13

Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2018

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos	S/133,756.38	S/159,023.26	S/164,954.19	S/214,173.93	S/238,576.58	S/149,014.85	S/234,391.74	S/245,974.61	S/237,364.13	S/451,965.59	S/187,933.85	S/249,981.89
Egresos	S/128,806.93	S/65,611.07	S/185,127.98	S/313,373.51	S/248,113.12	S/87,689.50	S/255,901.11	S/196,852.88	S/219,801.82	S/432,437.94	S/268,112.66	S/251,714.80
Saldo	S/ 4,949.45	S/ 93,412.19	-S/ 20,173.79	-S/ 99,199.58	-S/ 9,536.54	S/ 61,325.35	-S/ 21,509.37	S/ 49,121.73	S/ 17,562.31	S/ 19,527.65	-S/ 80,178.81	-S/ 1,732.91

Fuente: Flujo de Efectivo enero – diciembre 2018

Elaboración propia

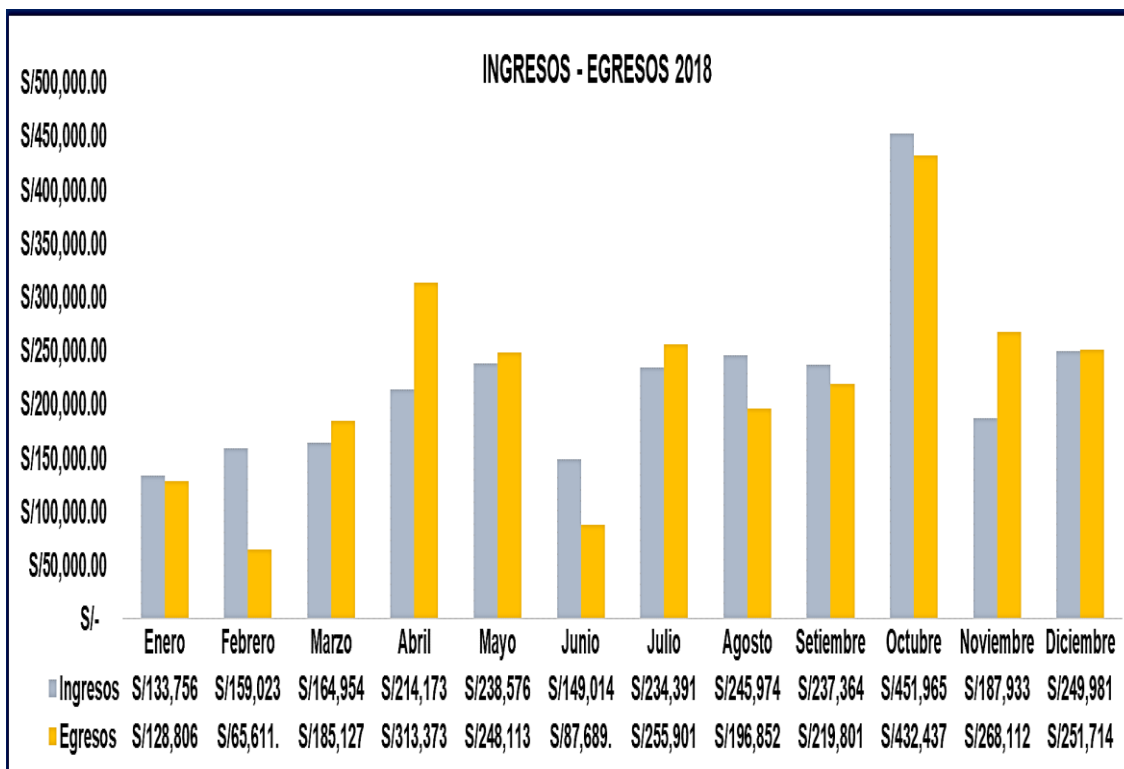


Figura 14. Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2018

Fuente: Tabla 13

Elaboración propia

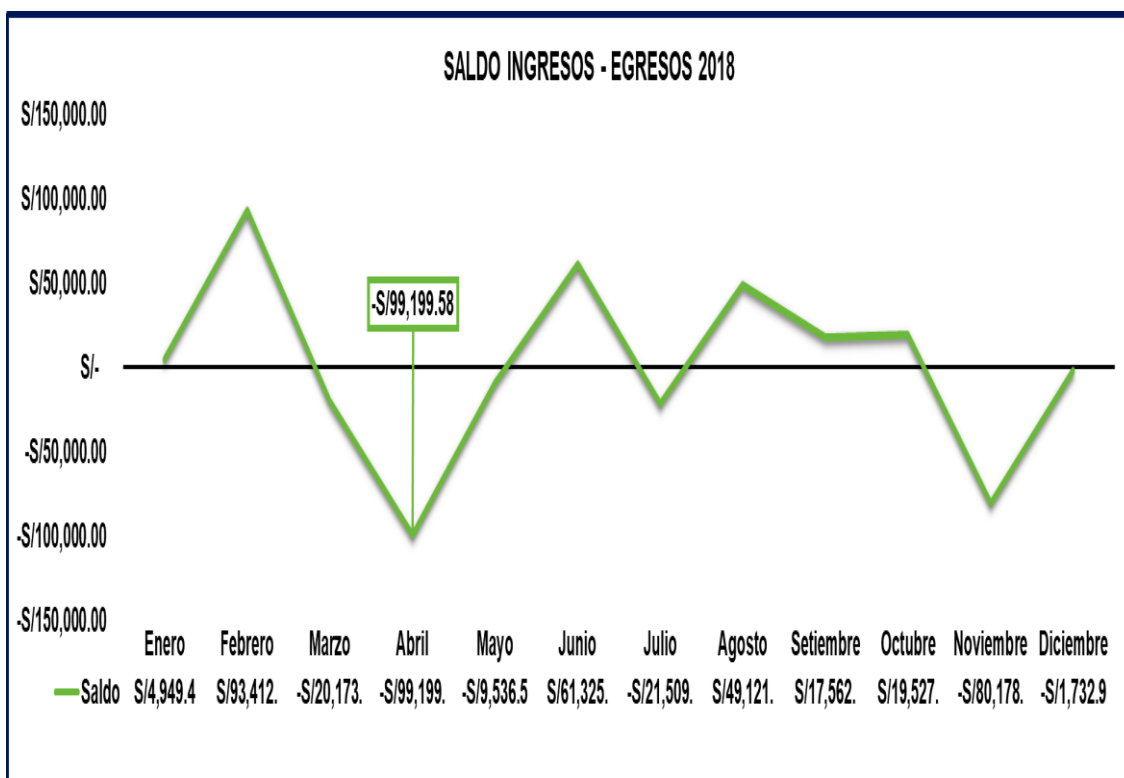


Figura 15. Saldo Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2018

Fuente: Tabla 13

Elaboración propia

Interpretación:

Se puede observar en la figura 14 (véase, pág. 65), que para el periodo 2018, en los meses de marzo, abril, mayo, julio, noviembre y diciembre los egresos superaron a los ingresos de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., siendo el mes de abril el más perjudicado, debido a que, la diferencia entre sus ingresos menos egresos fue de saldo negativo de S/99,199.58, como se puede visualizar en la figura 15 (véase, pág. 65).

Tabla 14

Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2019

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingreso	S/241,489.34	S/339,534.84	S/216,588.30	S/247,858.95	S/293,754.59	S/314,854.64	S/393,914.20	S/236,791.11	S/363,361.24	S/217,901.36	S/332,904.09	S/342,598.44
Egreso	S/196,825.08	S/109,681.30	S/543,036.75	S/168,165.62	S/349,706.37	S/303,612.14	S/450,728.60	S/175,667.87	S/295,988.59	S/303,912.04	S/349,442.00	S/295,282.72
Saldo	S/ 44,664.26	S/ 229,853.54	-S/326,448.45	S/ 79,693.33	-S/ 55,951.78	S/ 11,242.50	-S/ 56,814.40	S/ 61,123.24	S/ 67,372.65	-S/ 86,010.68	-S/ 16,537.91	S/ 47,315.72

Fuente: Flujo de Efectivo enero – diciembre 2019

Elaboración propia

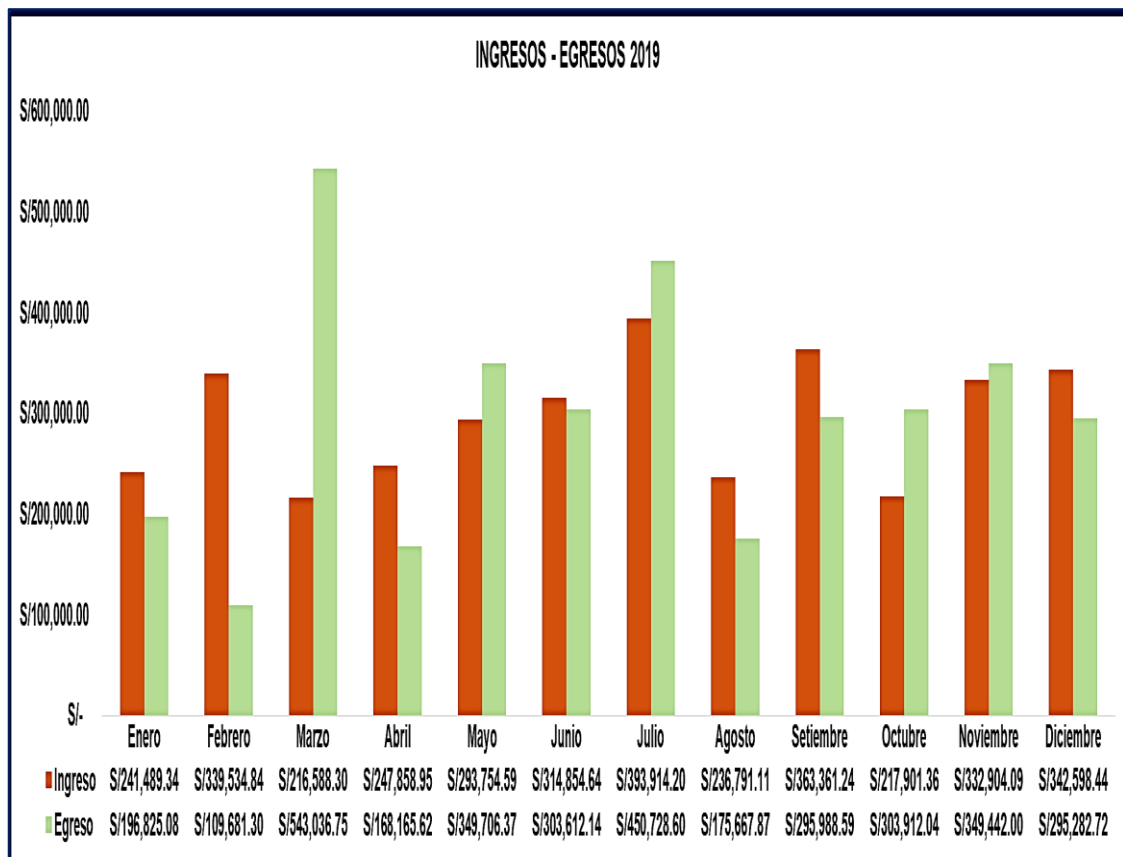


Figura 16. Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2019

Fuente: Tabla 14

Elaboración propia

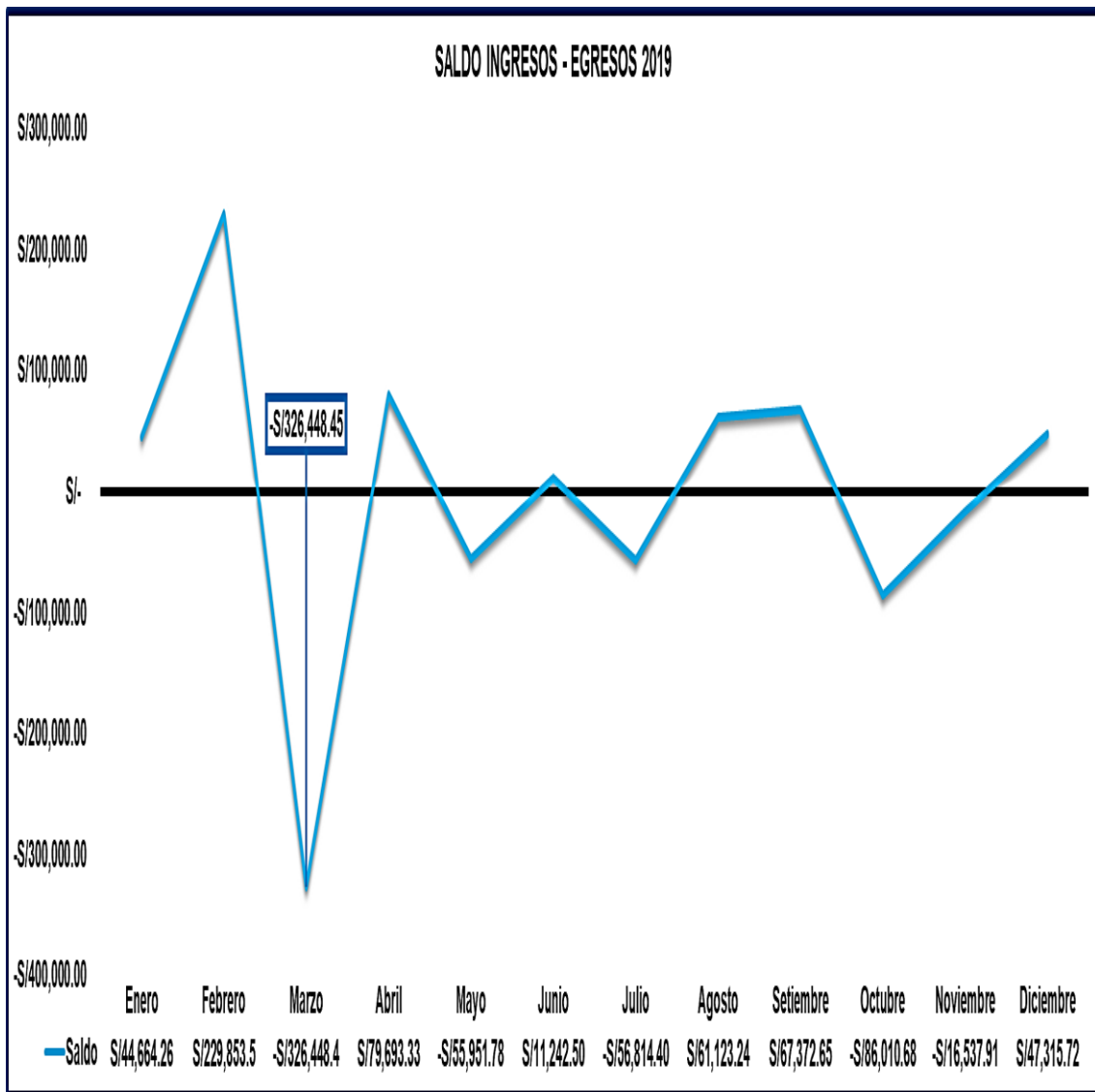


Figura 17. Saldo Ingresos – Egresos mensualizado del periodo 2019

Fuente: Tabla 14

Elaboración propia

Interpretación:

Se puede observar en la figura 16 (véase, pág. 66), que para el periodo 2019, en los meses de marzo, mayo, julio, octubre y noviembre los egresos superaron a los ingresos de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., siendo el mes de marzo el más perjudicado, ya que, la diferencia entre sus ingresos menos egresos fue de saldo negativo de S/326,448.45, como se puede visualizar en la figura 17.

5.3.2 Hipótesis específica N° 2

La gestión de pagos errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.

Tabla 15

Coefficiente de Correlación Bivariada de Rotación de Cuentas por Pagar – Prueba Ácida para los periodos 2017-2019

		<i>Rotación de cuentas por Pagar</i>	<i>Prueba Ácida</i>
<i>Rotación de cuentas por Pagar</i>	<i>Correlación de Pearson</i>	1	,952
<i>Prueba Ácida</i>	<i>Correlación de Pearson</i>	,952	1

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019, procesado por el SPSS
Elaboración propia

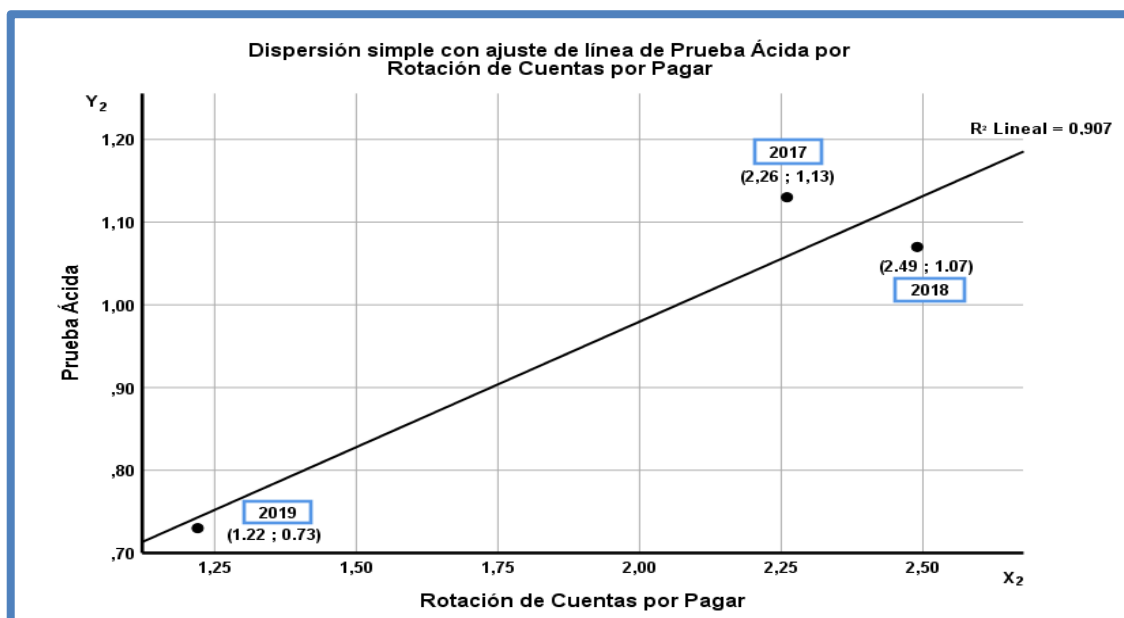


Figura 18. Dispersión simple con ajuste de línea de Prueba Ácida – Rotación de Cuentas por Pagar

Fuente: Tabla 15, procesado en el SPSS
Elaboración propia

R = 0,952

Interpretación:

Se observa en la tabla 15 que **R = 0,952**, es decir, existe una relación directa positiva muy fuerte entre las variables de Rotación de Cuentas por Pagar y Prueba Ácida. Como se muestra en la figura 18, a mayor Rotación de Cuentas

por Pagar (X_2) fue mayor la Prueba Ácida (Y_2) de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. para los años 2017, 2018 y 2019 (véase, pág. 68).

Tabla 16

Coefficiente de Correlación Bivariada de Periodo Promedio de Pago – Prueba Ácida para los periodos 2017-2019

		Periodo Promedio de Pago	Prueba Ácida
Periodo Promedio de Pago	Correlación de Pearson	1	-,975
Prueba Ácida	Correlación de Pearson	-,975	1

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019, procesado por el SPSS
Elaboración propia

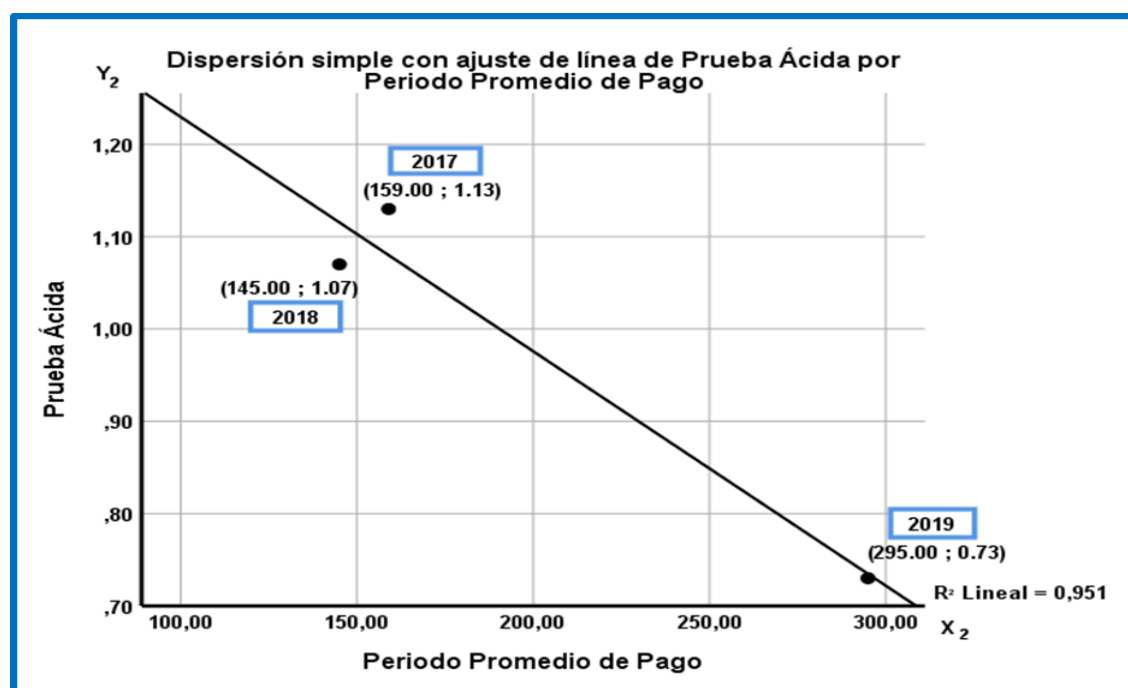


Figura 19. Dispersión simple con ajuste de línea de Prueba Ácida – Periodo Promedio de Pago
Fuente: Tabla 16, procesado en el SPSS
Elaboración propia

R = - 0, 975

Interpretación:

Se observa en la tabla 16 que **R = -0,975**, es decir, existe una correlación inversa negativa muy fuerte entre las variables Periodo Promedio de Pago y Prueba Ácida. Como se muestra en la figura 19, a mayor Rotación de Cuentas por Pagar (X_2) fue menor la Prueba Ácida (Y_2) que afecta la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. para los años 2017, 2018 y 2019.

5.3.3 Hipótesis específica N° 3

La gestión de financiamiento errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019

Tabla 17

Coefficiente de Correlación Bivariada del Endeudamiento del Activo – Liquidez Corriente para los periodos 2017-2019

		Endeudamiento del Activo	Liquidez Corriente
Endeudamiento del Activo	Correlación de Pearson	1	-,975
Liquidez Corriente	Correlación de Pearson	-,975	1

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019, procesado por el SPSS
Elaboración propia

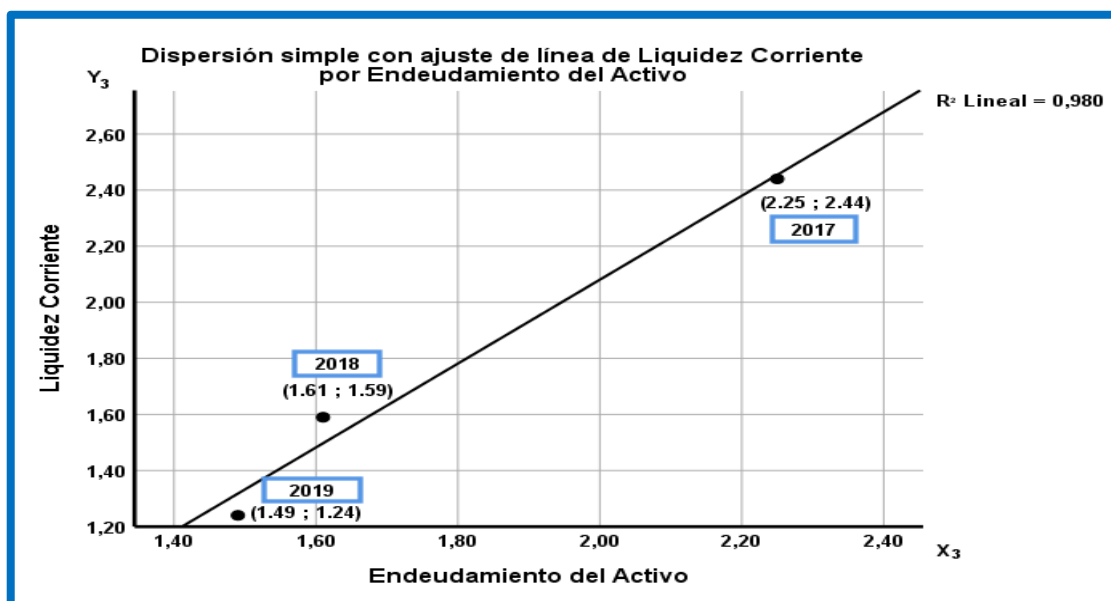


Figura 20. Dispersión simple con ajuste de línea de Liquidez Corriente – Endeudamiento del Activo

Fuente: Tabla 17, procesado en el SPSS
Elaboración propia

R = 0,990

Interpretación:

Se observa en la tabla 17 (véase, pág.71) que **R = 0,990**, es decir, existe una correlación directa positiva muy fuerte entre las variables Endeudamiento del Activo y Liquidez corriente. Como se muestra en la figura 20, a mayor Endeudamiento del Activo (X₃), fue mayor la Liquidez corriente (Y₃) de la

empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. para los años 2017, 2018 y 2019. (véase, pág. 70).

Tabla 18

Coefficiente de Correlación Bivariada del Endeudamiento Patrimonial – Liquidez Corriente para los periodos 2017-2019

		Endeudamiento Patrimonial	Liquidez Corriente
Endeudamiento Patrimonial	Correlación de Pearson	1	,998*
Liquidez Corriente	Correlación de Pearson	,998*	1

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019, procesado por el SPSS
Elaboración propia

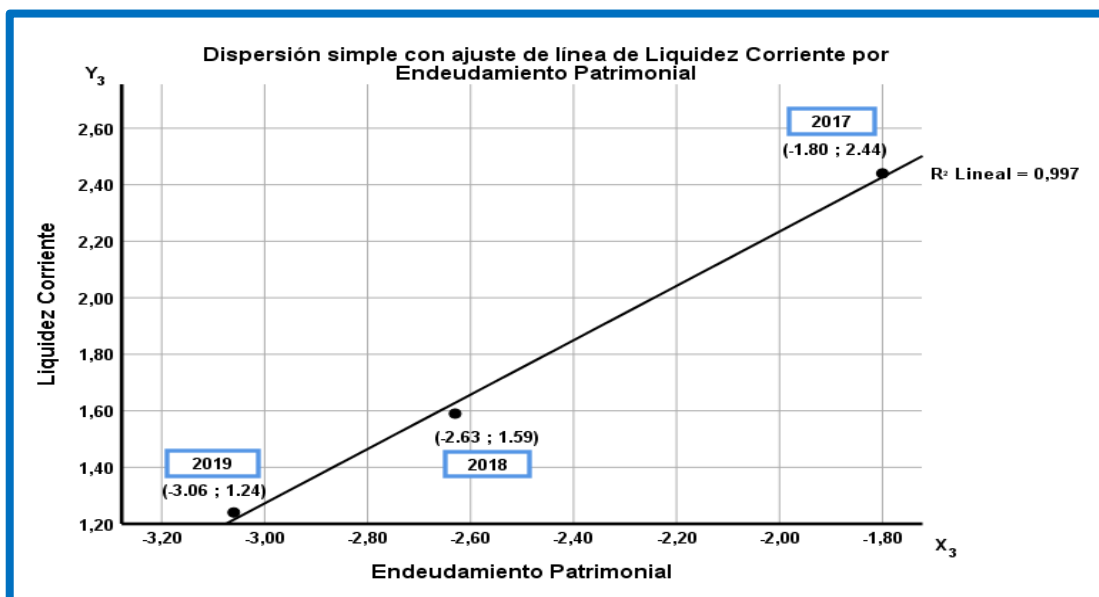


Figura 21. Dispersión simple con ajuste de línea de Liquidez Corriente – Endeudamiento Patrimonial

Fuente: Tabla 18, procesado en el SPSS
Elaboración propia

R = 0,998

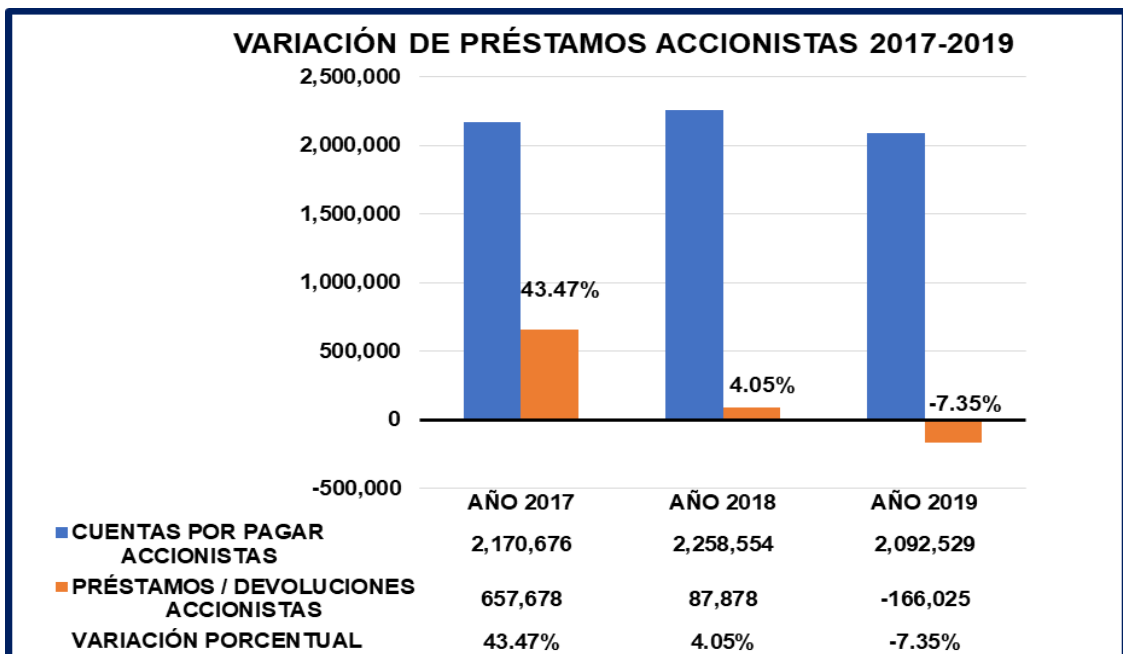
Interpretación:

Se observa en la tabla 18 (véase, pág. 72) que **R = 0,998**, es decir, existe una correlación directa positiva casi perfecta entre las variables Endeudamiento Patrimonial y Liquidez corriente. Como se muestra en la figura 21, a mayor Endeudamiento Patrimonial (X₃), mayor Liquidez corriente (Y₃) de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. para los años 2017, 2018 y 2019.

Tabla 19*Variación de Préstamos Accionistas 2017-2019*

CONCEPTO	2017		2018		2019	
	saldo inicial	saldo final	saldo inicial	saldo final	saldo inicial	saldo final
CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS	1,512,998	2,170,676	2,170,676	2,258,554	2,258,554	2,092,529
PRÉSTAMOS / DEVOLUCIONES ACCIONISTAS		657,678		87,878		-166,025
VARIACIÓN PORCENTUAL		43.47%		4.05%		-7.35%

Fuente: Estados Financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C periodo 2017 al 2019
Elaboración propia

*Figura 22. Variación de Préstamos Accionistas 2017-2019*

Fuente: Tabla 19

Elaboración propia

Interpretación:

Se observa en la tabla 19 que para el año 2017, la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. tuvo como saldo inicial en sus cuentas por pagar accionistas el importe de S/ 1,512,998 y finalizó con S/ 2,170,676, es decir, la empresa obtuvo préstamos por S/ 657,678, lo que significa un incremento del 43.47 %. Para el 2018, fue de S/ 87,878, lo que representa un incremento del 4.05% con respecto al año anterior. Caso contrario, para el año 2019, la empresa devolvió S/166,025, lo que representa una disminución del 7.35 % sobre la deuda que mantenía al 2018.

5.3.4 Hipótesis general

La gestión financiera errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019.

SIREX MEDICA PERU S.A.C						
Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera periodos 2017 - 2019						
(Expresado en Soles)						
	2017		2018		2019	
ACTIVO						
Activo Corriente						
Efectivo y equivalente al efectivo	76,530	6.63%	90,098	4.02%	81,357	3.13%
Cuentas por cobrar comerciales	359,025	31.10%	1,247,045	55.69%	805,082	30.95%
Cuentas por cobrar al personal, accionistas	5,170	0.45%	0	0.00%		0.00%
Cuentas por cobrar diversas terceros	41,712	3.61%	105,918	4.73%	372,469	14.32%
Servicios y otros contrat. por anticipado	885	0.08%	3,750	0.17%		0.00%
Inventarios	555,743	48.14%	704,609	31.47%	896,055	34.45%
Otros activos no financieros		0.00%		0.00%	2,161	0.08%
Total Activo Corriente	1,039,065	90.01%	2,151,420	96.08%	2,157,124	82.93%
Activo no Corriente						
Propiedades, planta y equipo (neto)	36,721	3.18%	30,362	1.36%	328,449	12.63%
Otras cuentas del activo	77,507	6.71%	55,845	2.49%	115,607	4.44%
Intangibles	1,042	0.09%	1,543	0.07%		0.00%
Total Activo no Corriente	115,270	9.99%	87,750	3.92%	444,056	17.07%
TOTAL ACTIVO	1,154,335	100.00%	2,239,170	100.00%	2,601,180	100.00%
PASIVO Y PATRIMONIO						
Pasivo Corriente						
Tributos por pagar	16,267	1.41%	10,954	0.49%	9,977	0.38%
Remuneraciones por pagar	81,676	7.08%	93,701	4.18%	41,472	1.59%
Cuentas por pagar comerciales	328,591	28.47%	1,248,153	55.74%	1,284,046	49.36%
Ingresos diferidos					402,335	15.47%
Total Pasivo Corriente	426,534	36.95%	1,352,808	60.42%	1,737,830	66.81%
Pasivo No Corriente						
Cuentas por pagar a los accionistas (socios, partícipes) y directores	2,170,676	188.05%	2,258,554	100.87%	2,092,529	80.45%
Ingresos diferidos		0.00%		0.00%	34,096	1.31%
Total Pasivo no Corriente	2,170,676	188.05%	2,258,554	100.87%	2,126,625	81.76%
Total Pasivo	2,597,210	225.00%	3,611,362	161.28%	3,864,455	148.57%
Patrimonio						
Capital social	1,000	0.09%	1,000	0.04%	1,000	0.04%
Resultados acumulados	-712,472	-61.72%	-1,443,875	-64.48%	-1,373,192	-52.79%
Resultados del ejercicio	-731,403	-63.36%	70,683	3.16%	108,917	4.19%
Total Patrimonio	-1,442,875	-125.00%	-1,372,192	-61.28%	-1,263,275	-48.57%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,154,335	100.00%	2,239,170	100.00%	2,601,180	100.00%

Interpretación:

Se observó en el análisis vertical del Estado de Situación financiera (véase pág. 73), que el rubro de cuentas por cobrar comerciales para el año 2017, fue S/ 359,025, para el 2018, se incrementó a S/ 1, 247,045 y en el 2019, disminuyó a S/ 805,082, los cuales representaron el 31.10%, 55.69% y 30.95% del total del activo, respectivamente. Es decir, la empresa demoró en hacer efectivo sus cuentas por cobrar en los periodos anteriormente mencionados.

Además, en el rubro de cuentas por pagar comerciales, se visualizó que para el año 2017, fue S/ 328,591, para el 2018, se incrementó a S/ 1, 248,153 y para el 2019, incrementó a S/ 1, 284,046, los cuales significaron 28.47%, 55.74% y 49.36% del total del pasivo y patrimonio, respectivamente. Notándose así, un aumento significativo en los dos últimos periodos por parte de la compañía.

También, en el rubro de cuentas por pagar a los accionistas (socios, partícipes) y directores, se apreció que para el año 2017, fue S/ 2, 170,676, para el 2018, aumentó a S/ 2, 258,554 y para el 2019, disminuyó a S/ 2, 092,529, por lo que representaron el 188.05%, 100.87% y 80.45%, del total del pasivo y patrimonio, respectivamente. Por lo tanto, la empresa mantuvo una deuda significativa con sus accionistas.

Con respecto al efectivo y equivalente al efectivo, se observó que para el año 2017 fue S/ 76,530, para el 2018 aumentó a S/ 90,098 y para el 2019 disminuyó a S/ 81,357 los cuales representaron el 6.63%, 4.02% y 3.13% del total del activo, respectivamente. Lo cual significó, que la empresa no contó con suficiente liquidez para afrontar sus obligaciones en los periodos antes mencionados.

SIREX MEDICA PERU S.A.C
Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera periodos 2017 - 2019
(Expresado en Soles)

	2017	2018	2019	2017-2018		2018-2019	
				Absoluta	Relativa	Absoluta	Relativa
ACTIVO							
Activo Corriente							
Efectivo y equivalente al efectivo	76,530	90,098	81,357	13,568	17.73%	-8,741	-9.70%
Cuentas por cobrar comerciales	359,025	1,247,045	805,082	888,020	247.34%	-441,963	-35.44%
Cuentas por cobrar al personal, accionistas	5,170	0	0	-5,170	-100.00%	0	
Cuentas por cobrar diversas terceros	41,712	105,918	372,469	64,206	153.93%	266,551	251.66%
Servicios y otros contrat. por anticipado	885	3,750		2,865	323.73%	-3,750	-100.00%
Inventarios	555,743	704,609	896,055	148,866	26.79%	191,446	27.17%
Otros Activos no financieros	0	0	2,161	0		2,161	100.00%
Total Activo Corriente	1,039,065	2,151,420	2,157,124	1,112,355	107.05%	5,704	0.27%
Activo no Corriente							
Propiedades, planta y equipo (neto)	36,721	30,362	328,449	-6,359	-17.32%	298,087	981.78%
Otras cuentas del activo	77,507	55,845	115,607	-21,662	-27.95%	59,762	107.01%
Intangibles	1,042	1,543	0	501	48.08%	-1,543	-100.00%
Total Activo no Corriente	115,270	87,750	444,056	-27,520	-23.87%	356,306	406.05%
TOTAL ACTIVO	1,154,335	2,239,170	2,601,180	1,084,835	93.98%	362,010	16.17%
PASIVO Y PATRIMONIO							
Pasivo Corriente							
Tributos por pagar	16,267	10,954	9,977	-5,313	-32.66%	-977	-8.92%
Remuneraciones por pagar	81,676	93,701	41,472	12,025	14.72%	-52,229	-55.74%
Cuentas por pagar comerciales	328,591	1,248,153	1,284,046	919,562	279.85%	35,893	2.88%
Ingresos diferidos	0	0	402,335	0		402,335	
Total Pasivo Corriente	426,534	1,352,808	1,737,830	926,274	217.16%	385,022	28.46%
Pasivo No Corriente							
Cuentas por pagar a los accionistas (socios, partícipes) y directores	2,170,676	2,258,554	2,092,529	87,878	4.05%	-166,025	-7.35%
Ingresos diferidos	0	0	34,096	0		34,096	
Total Pasivo no Corriente	2,170,676	2,258,554	2,126,625	87,878	4.05%	-131,929	-5.84%
Total Pasivo	2,597,210	3,611,362	3,864,455	1,014,152	39.05%	253,093	7.01%
Patrimonio							
Capital social	1,000	1,000	1,000	0		0	
Resultados acumulados	-712,472	-1,443,875	-1,373,192	-731,403	102.66%	70,683	-4.90%
Resultados del ejercicio	-731,403	70,683	108,917	802,086	-109.66%	38,234	54.09%
Total Patrimonio	-1,442,875	-1,372,192	-1,263,275	70,683	-4.90%	108,917	-7.94%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,154,335	2,239,170	2,601,180	1,084,835	93.98%	362,010	16.17%

Interpretación:

Se visualizó en el análisis horizontal del Estado de Situación financiera (véase pág. 75), que las cuentas por cobrar comerciales para el año 2018 tuvo una variación de S/ 888,020, lo cual representó un incremento del 247.34% con relación al año 2017 y para el 2019, tuvo una variación negativa de S/ -441,963, lo cual significó una disminución del 35.44% respecto al 2018.

Además, las cuentas por pagar comerciales para el año 2018 se produjo una variación de S/ 919,562, lo que significó un incremento de 279.85% con relación al año 2017 y para el 2019, la variación fue de S/ 35,893, lo que representó un aumento de 2.88%, con respecto al 2018.

También, en las cuentas por pagar a los accionistas (socios, partícipes) y directores para el año 2018, se apreció una variación de S/ 87,878, lo cual representó un aumento del 4.05% con respecto al año 2017 y para el 2019, tuvo una variación negativa de –S/ 166,025, lo cual indicó una disminución del 7.35% con relación al año 2018.

Con respecto al efectivo y equivalente al efectivo, para el año 2018, la variación fue de S/13,568, por lo que representó un aumento de 17.73%, con referencia al 2017 y para el año 2019, tuvo una variación negativa de –8,741, lo cual significó una disminución de 9.70%, con relación al año 2018.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados.

6.1.1 Hipótesis específica N° 1

La gestión de cuentas por cobrar errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.

Toda empresa necesita contar con una buena gestión de cuentas por cobrar, debido que, repercute en la liquidez de la empresa, siendo esta necesaria para cumplir con el principio contable de empresa en marcha. De acuerdo con los resultados obtenidos de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, se observó en la figura 1: Rotación de Cuentas por cobrar, que para los años 2017, 2018 y 2019 (véase, pág. 51), la rotación osciló entre cero y uno, siendo el 2019 el de menor resultado con 0.66 veces, lo cual fue insuficiente para cubrir sus obligaciones mensuales, como se puede percibir en las tablas 12, 13 y 14 Ingresos – Egresos mensualizado de los periodos 2017, 2018 y 2019 respectivamente (véase, págs. 63, 64 y 66).

Asimismo, se visualiza en la figura 2: periodo promedio de cobranza (véase, pág.52), que para el año 2019 la empresa demoró 541 días, que equivale a dieciocho meses, lo que demostró un mayor tiempo en recuperar sus cuentas por cobrar.

Al observar la figura 3: Ratio Capital de Trabajo (véase, pág.53), se puede notar que, el año 2019, en relación con los dos años anteriores, fue el de menor resultado, con S/ 419,294, lo que demostró la poca capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones de corto plazo con su activo circulante de S/ 2,157,124, esto debido al incremento de su pasivo corriente, que para ese año fue de S/ 1,737,830 (véase Anexo 4, pág. 107).

Además, en el comparativo de los indicadores periodo promedio de cobranza y el ratio de capital de trabajo mostrado en la tabla 10: Coeficiente de Correlación Bivariada del Periodo promedio de cobranza - Capital de Trabajo para los periodos 2017-2019, se visualizó que $R = - 0,911$, lo cual indica que existe una correlación inversa negativa muy fuerte entre ambas variables y en la figura 10: Dispersión simple con ajuste de línea de Capital de Trabajo – Periodo

Promedio de Cobranza (véase pág. 61), se observó, que a mayor periodo promedio de cobranza, menor ratio de capital de trabajo, esto se debió a la falta de planificación y no contar con políticas de créditos y cobranzas, lo cual conllevó a no evaluar a sus clientes al momento de otorgarles créditos, no estableciendo penalidades ante un posible incumplimiento de pago, no cobrando intereses compensatorios a sus clientes, tal como se puede demostrar en el Anexo 9 (véase págs. 115,116 y 117).

Por lo antes expuesto, se demostró la hipótesis específica N° 1, que la gestión de cuentas por cobrar errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., a través de la demostración de la evolución en los comportamientos en los periodos 2017 al 2019, de la rotación de cuentas por cobrar, periodo promedio de cobranza, por la aplicación del ratio capital de trabajo, así como la aplicación de la dispersión simple con ajuste de línea de capital de trabajo - periodo promedio de cobranza y también por los ingresos y egresos mensualizado de los periodos 2017, 2018 y 2019, respectivamente.

6.1.2 Hipótesis específica N° 2

La gestión de pagos errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019.

En toda compañía se requiere contar con una gestión de cuentas por pagar debido a que depende de ello para generar un apalancamiento de corto plazo con el proveedor, mientras más tiempo la empresa acuerde con su proveedor el pago por un bien o servicio le es favorable; esto le generaría la disponibilidad de dinero por corto tiempo para generar actividades de inversión o pagar otras obligaciones inmediatas, pero este tiempo debe ser acorde a los contratos pactados con los proveedores, que de no ser cumplidas, pueden generar atrasos en la entrega final del producto a los clientes y perjudicar la imagen de la compañía.

En la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., se observó en la figura 4: Rotación de cuentas por pagar (véase, pág. 54), que para los años 2017, 2018 y 2019 esta osciló entre 1 y 2 veces, siendo 2019 la menor de los tres periodos,

con 1.22 veces, es decir, fue más lenta en el último periodo investigado. Esto se debió a que no contaron con liquidez suficiente.

También en la figura 5: Ratio de Promedio de Pago (véase, pág. 55), se puede visualizar que para el año 2019 la empresa demoró mayor tiempo en pagar sus obligaciones, con 295 días que equivale a diez meses, en comparación de los años 2017 y 2018 que fueron de 159 y 145 días, respectivamente, evidenciándose un mayor tiempo en cancelar sus cuentas por pagar.

Así mismo, en la figura 6: Ratio de Prueba Ácida (véase, pág. 56), se observa que para los años 2017, 2018 y 2019, los resultados fueron disminuyendo, siendo el 2019 el más bajo con 0.73, lo cual indica, que para ese año la empresa no tuvo liquidez suficiente para afrontar sus obligaciones a corto plazo. Los resultados favorables de los dos primeros años fueron producto de que, la empresa obtuvo préstamos por parte de sus accionistas, lo cual conllevó al incremento de su efectivo, (véase Anexo 7, págs. 111 y 112), y para el año 2019 se realizaron devoluciones parciales (véase pág. 113), por tanto, se puede decir que la empresa no contó con liquidez propia.

Adicionalmente, se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson, como se puede observar en la tabla 16: Coeficiente Bivariada de periodo promedio de pago – Prueba Ácida para los periodos 2017 – 2019 (véase, pág. 69), que dio como resultado $R = -0,975$, por lo que indica que existe una relación inversa negativa muy fuerte entre las variables, siendo el Periodo Promedio de Pago con 159, 145 y 295 días y la Prueba Ácida con 1.13, 1.07 y 0.73, para los años 2017, 2018 y 2019, respectivamente. Evidenciándose así, que la empresa demoró mayor cantidad de días en pagar a sus proveedores porque no contaba con la liquidez necesaria.

Por lo antes expuesto, se demostró la hipótesis específica N° 2, que la gestión de cuentas por pagar errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., a través de la demostración de la evolución de los comportamientos en los periodos 2017 al 2019, de la rotación de cuentas por pagar, del periodo promedio de pago, del ratio de prueba ácida y por la

aplicación del coeficiente Bivariada de periodo promedio de pago - prueba ácida.

6.1.3 Hipótesis específica N° 3

La gestión de financiamiento errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 – 2019

Para que toda empresa continúe en el mercado y pueda cumplir con sus obligaciones puntualmente, necesita contar con financiamiento interno o externo; tal es el caso de la empresa en estudio SIREX MEDICA PERU S.A.C, que por muchos años ha sido financiada únicamente por parte de los accionistas, esto debido a que no pudo acceder a préstamos bancarios por la presentación de sus estados financieros, porque se observó un capital social muy pequeño de S/ 1,000, que no ha sufrido incremento desde el inicio de sus actividades en el año 2009, comparado con las pérdidas acumuladas de años anteriores, que ascendieron a S/ 1,373,192 para el 2019, lo cual se puede visualizar en el Anexo 4 (véase págs. 103, 105 y 107).

Se observó en la figura 7: Endeudamiento Patrimonial (véase, pág.57) que para los años 2017, 2018 y 2019 el ratio fue disminuyendo entre estos años, siendo el 2019 el año más bajo con -3.06, por tanto, se demostró que sus deudas superaron su patrimonio.

Asimismo, de acuerdo con la figura 8: Endeudamiento del Activo Total (véase, pág.58), se percibió que el año 2019 tuvo el resultado más bajo con 1.49, siendo el pasivo total de la empresa mayor a su activo total en S/ 1, 263,275 (véase Anexo 4, págs. 103, 105 y 107), por lo que se demostró que sus activos totales no cubren sus obligaciones.

También, en la figura 9: liquidez corriente (véase, pág. 59), se visualizó que para los años 2017, 2018 y 2019 los resultados fueron disminuyendo, siendo el 2019 el año más bajo con 1.24. Los resultados de los dos primeros años, se debió a que, la empresa obtuvo préstamos por parte de sus accionistas, lo cual conllevó al incremento de su efectivo (véase Anexo 7, pág.111 y 112), y para el año 2019 disminuyó (véase, pág.113), debido a que no recibió préstamos y solo contó con los ingresos que obtuvieron de sus operaciones, que para ese año fue S/ 2,622,916, (véase Anexo 4, pág. 107).

De igual manera, se notó en la figura 22: Variación de Préstamos Accionistas 2017-2019 (véase, pág. 72), que para inicios del 2017, la empresa mantenía una deuda con sus accionistas de S/ 1,512,998, al finalizar ese periodo, la deuda se incrementó en un 43.47%, posteriormente, para el 2018 la deuda se incrementó adicionalmente en 4.05% y finalmente, para el año 2019 , la empresa devolvió S/166, 025, que significó el 7.35% del total de la deuda, quedando así, un saldo por pagar a los accionistas de S/ 2,092,529 al 31 de diciembre del 2019 como se puede visualizar en el Anexo 4 (véase pág. 107). Adicionalmente, en el comparativo de los indicadores de endeudamiento patrimonial y liquidez corriente, como se observa en tabla 18: Dispersión simple con ajuste de línea de Liquidez Corriente – Endeudamiento Patrimonial (véase, pág. 71), que $R= 0,998$, lo que indica que existe una correlación directa positiva casi perfecta, ya que, la empresa tuvo mayor liquidez a mayor endeudamiento o viceversa.

Por lo antes expuesto, se demostró la hipótesis específica N° 3, que la gestión de financiamiento errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., a través de la demostración de la evolución de los comportamientos en los periodos 2017 al 2019, del ratio endeudamiento patrimonial, ratio de endeudamiento del activo total, ratio liquidez corriente, de la variación de préstamos accionistas y por la aplicación del coeficiente Bivariada del endeudamiento patrimonial – liquidez corriente.

6.1.4 Hipótesis general

La gestión financiera errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019.

Toda empresa debe contar con una buena gestión financiera, porque le permite controlar sus operaciones de manera eficiente, obtener recursos para su crecimiento y brindar información financiera confiable para una adecuada planificación y acertada toma de decisiones.

El análisis horizontal (véase, pág. 75), de las cuentas por cobrar comerciales de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., mostró un incremento significativo de S/ 888,020, lo cual representó una variación del 247.34% para el año 2018 con respecto al 2017, esto se debió al aumento de sus ventas que

ascendieron a S/ 2,268,580, caso contrario, para el año 2019 se observó una variación decreciente de S/ 441,963, lo cual significó el 35.44%, respecto al 2018, ya que, sus ventas disminuyeron para este último año en S/ 313,123 (véase Anexo 6, pág. 110). Asimismo, se observó en el análisis vertical (véase, pág. 73), que las cuentas por cobrar comerciales fueron S/ 359,035 para el año 2017, S/ 1, 247,045 para el 2018 y S/ 805,082 para el año 2019, los cuales representaron más del 30% del total del activo de la empresa, debido a que no pudo cobrar a sus clientes en las fechas establecidas, lo cual provocó liquidez insuficiente para cubrir sus obligaciones.

En el análisis horizontal del estado de situación financiera (véase, pág. 75) de las cuentas por pagar comerciales, se visualizó un aumento significativo de S/ 919,562, lo cual representó una variación del 279.85% para el año 2018 con respecto al 2017, y para el año 2019 también hubo un incremento de S/ 35,893, lo cual significó el 2.88%, respecto al 2018. Esto se debió a que la empresa adquirió equipos de la marca Alma al crédito. Asimismo, en el análisis vertical (véase, pág. 73) se observó que las cuentas por pagar comerciales fueron S/ 328,591 para el año 2017, S/1,248,153 para el 2018 y S/ 1,284,046 para el 2019, los cuales significaron más del 49% del total pasivo y patrimonio para los dos últimos años de estudio, ya que, la empresa se retrasó en el pago a su proveedor principal por falta de liquidez, y esto a su vez, provocó que la empresa no pudiera negociar precios con su proveedor.

También, en el análisis horizontal del estado de situación financiera (Véase, pág. 75) de las cuentas por pagar a los accionistas (socios, partícipes) y directores, se observó un aumento de S/ 87,878, lo cual representó una variación del 4.05% para el año 2018 con respecto al 2017, para el año 2019 se visualizó una variación decreciente de S/ 166,025, lo cual significó el 7.35%, respecto al 2018. En relación con el último año, se debió a que la empresa buscó financiarse con sus propios recursos y devolvió una pequeña parte de la deuda. Asimismo, en el análisis vertical (véase, pág.73) se observó que las cuentas por pagar a los accionistas (socios, partícipes) y directores fueron S/ 2,170,676 para el año 2017, S/ 2,258,554 para el 2018 y S/ 2,092,529 para el año 2019, los cuales significaron más del 80% del total pasivo y patrimonio

para los tres años de estudio, en razón a que los accionistas financiaron a la empresa por muchos años, generándose así una deuda material con ellos.

Además, con el análisis horizontal (véase, pág. 75) del efectivo y equivalente al efectivo, se observó un incremento de S/ 13,568 del periodo 2018 respecto al 2017, esto se debió a que para esos años la empresa contó con préstamos de los accionistas, caso contrario, en el periodo 2019 la empresa se autofinanció, disminuyendo así su efectivo en S/ 8,741, respecto al año anterior; sin embargo, en el análisis vertical (véase, pág. 73), se observó que este rubro representó el 6.63% para el 2017, 4.02% para el 2018 y 3.13% para el 2019 del total activo, siendo en todos los casos un importe ínfimo.

De lo anterior, se demostró que la errada gestión financiera repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, ya que esta no ha sabido gestionar sus cuentas por cobrar, por pagar y su financiamiento, lo cual conllevó a la falta de liquidez para afrontar sus deudas a corto plazo y así mismo no le permitió generar una planificación futura de posibles inversiones.

6.2. Contrastación de los resultados con otros estudios similares.

Referente a la contrastación de los resultados con otros estudios similares, se afirma que existen diferentes autores que han investigado respecto a temas similares de la presente investigación, por ese motivo se procede a contrastar los resultados obtenidos de las siguientes tesis:

6.2.1 Contrastación de resultado de hipótesis específica N° 1 con otros estudios similares

- Se ha demostrado que la deficiente gestión de cuentas por cobrar de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. influyó en su falta de liquidez, ya que, manejó un mayor promedio de cobranza y de pagos, tal como se apreció en el punto 6.1.1 relacionado con el resultado de la hipótesis específica N° 1 (véase, págs. 77 y 78), este resultado se contrastó con la investigación de Cerna y Palma (2016), que después del análisis del rubro cuentas por cobrar de los estados financieros de la empresa Blue Group Proyectos S.A.C, concluyeron que” estas rotaron en un plazo mayor a las cuentas por cobrar, por lo tanto, fue

un punto débil para la liquidez de la empresa, porque este generó una distorsión deficitaria que no le fue favorable” (p. 76), ambas investigaciones concuerdan que las cuentas por cobrar rotaron en un mayor plazo que las cuentas por pagar, debido a sus ingresos fueron, en muchas ocasiones, menores que sus egresos, afectando de esa manera la liquidez de la empresa.

6.2.2 Contrastación de resultado de hipótesis específica 2 con otros estudios similares

- Se ha demostrado que la inadecuada gestión de cuentas por pagar afectó en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., debido a que demoró en realizar el pago a su proveedor principal, como se analizó en el punto 6.1.2 relacionado con el resultado de la hipótesis específica N° 2 (véase, págs. 78 y 79), esto se contrastó con la tesis de Alejandro y Toala (2017) quienes indicaron, que después del análisis de las cuentas por pagar de los estados financieros de la compañía ExportJaime S. A., “existe desigualdad entre las políticas de créditos adoptadas por la empresa y la de los proveedores, los cuales no facilitaron mantener una buena liquidez a corto plazo, porque se debieron cancelar a tiempo para evitar intereses adicionales” (p.40). Ambas investigaciones concordaron que la empresa al no cobrar de manera oportuna a sus clientes afectó directamente en el pago de sus obligaciones.

6.2.3 Contrastación de resultado de hipótesis específica 3 con otros estudios similares.

- Se ha demostrado que la inapropiada gestión de financiamiento provocó la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., puesto que, solo contó con préstamos por parte de sus accionistas, provocando así, endeudarse por un importe material como se analizó en el punto 6.1.3 relacionado con el resultado de la hipótesis específica N° 3 (véase las págs. 80 y 81), esto se contrastó con el estudio de Tello (2017), quien después de evaluar los estados financieros de la empresa Omnichem SAC, llegó a la conclusión que “la empresa contaba con un financiamiento bancario inadecuado, ya que no había

considerado los riesgos y gastos que estas generan, provocando así, que la rentabilidad de la empresa se vea afectada” (p.74). Ambas investigaciones coinciden en que las empresas deben buscar nuevas alternativas de financiamiento, donde evalúen los riesgos y gastos que implican.

- Se ha demostrado que la falta de liquidez fue producto de la inapropiada gestión de financiamiento de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., puesto que, solo contó con un capital ínfimo, provocando así, que la entidad no pueda acceder a un préstamo financiero, como se analizó en el punto 6.1.3 relacionado con el resultado de la hipótesis específica N° 3 (véase las págs. 80 y 81), esto se contrastó con el estudio de Carrillo (2015), quien después de evaluar los estados financieros de la empresa ‘Azulejos Pelileo’, llegó a la conclusión que “la estabilidad de la liquidez que la empresa, ‘Azulejos Pelileo’ requiere para cumplir sus obligaciones financieras, es variable. Esto conduce a inconvenientes que desprestigian la integridad financiera de la entidad” (pp. 109-110). Ambas investigaciones coinciden en que las empresas no pueden hacer frente a sus obligaciones de corto plazo por contar con un ingreso operacional muy variable, lo que los llevó a buscar financiamiento.

6.2.4 Contrastación de resultado de hipótesis general con otros estudios similares.

- Se ha demostrado que la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., tuvo deficiencias en los recursos económicos financieros a causa de una errada gestión financiera, en la que no se llevó un buen manejo de la gestión de cuentas por cobrar, por pagar y financiamiento. Asimismo, porque no hubo un buen control de sus ingresos y egresos. Tal como se analizó en el punto 6.1.4 relacionado con el resultado de la hipótesis general (véase, págs. 81, 82 y 83), estos resultados se contrastaron y validaron con la investigación de Ontón et al. (2019), quienes concluyeron que, “la gestión financiera de la empresa TORITO E.I.R.L tiene deficiencias en los recursos económicos debido a la falta planificación financiera, pues no existe un control de los ingresos y gastos que le permita obtener eficiencia operacional y control de todas las actividades”

(p.76). Ambas investigaciones concordaron que las empresas al no tener un buen manejo y control de sus ingresos y gastos afectaron a su liquidez.

- Se ha demostrado que la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., tuvo deficiencias en los recursos económicos financieros a causa de una errada gestión financiera, lo cual provocó que sus ingresos fueran menor a sus gastos, tal como se puede notar en el punto 6.1.4 relacionado con el resultado de la hipótesis general (véase, págs. 81, 82 y 83), estos resultados se contrastaron y validaron con la investigación de Raza (2016), quienes concluyeron que “el funcionamiento del club bajo planificaciones financieras es fundamental para presupuestar sus cuentas de ingresos y egresos, con el fin de evitar déficits futuros” (p. 86). Ambas investigaciones concordaron que con una adecuada gestión financiera ayuda a tener una mayor claridad en sus ingresos y gastos que incurra la compañía, lo cual les permitirá presupuestarse en un plazo determinado.

6.3. Responsabilidad ética de acuerdo a los reglamentos vigentes

La investigación ha cumplido con el código de ética de investigación de la Universidad Nacional del Callao (Resolución del consejo universitario 210-2017-CU) en cuanto al uso honesto de datos, respecto a la propiedad intelectual a la no falsificación de datos que puedan influir a los resultados parciales o total de esta investigación. Así también, para poder realizar esta investigación se usó la directiva N°13-2018-R “Directiva de protocolos de proyecto e informe final de Investigación de Pregrado, Posgrado, Docentes, equipos, centros e Institutos de Investigación de la Universidad Nacional del Callao”, asimismo la información utilizada para el desarrollo de esta investigación fue realizada con la autorización del Gerente y el Contador General de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, que se adjuntó en el anexo 3 (véase, pág. 102).

CONCLUSIONES

- A. Se concluyó que, la gestión de cuentas por cobrar errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, debido a que sus clientes demoraron en cancelar sus cuotas dentro de los plazos establecidos en el contrato, ocasionando así, que sus ingresos mensuales fueran insuficientes para cumplir con sus obligaciones. Asimismo, la compañía no contó con políticas de créditos y cobranzas, por lo que no hubo una adecuada evaluación a sus clientes, tampoco solicitó garantías ante un posible incumplimiento o demora de pago.

- B. Se concluyó que, la gestión de pagos errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa, esto se debió a que no cumplió con efectuar los pagos a tiempo, principalmente al proveedor de los equipos Alma, generando así un incremento en sus cuentas por pagar comerciales. Esto conllevó a retrasos en la entrega de los equipos por parte del proveedor, afectando de esta manera los ingresos de la empresa. Asimismo, esto ocasionó que la empresa no pudiera negociar precios con su proveedor.

- C. Se concluyó que, la gestión de financiamiento errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa, puesto que, solo contó con préstamos de accionistas para continuar en el mercado, representando así una deuda material de S/ 2,092,529 al 31 de diciembre del 2019. Esto se debió, principalmente, porque la compañía no pudo acceder a otras fuentes de financiamiento, como por ejemplo préstamos bancarios, debido a la presentación de sus estados financieros, ya que, su capital social es un importe ínfimo comparado con sus pérdidas acumuladas de años anteriores.

- D. Se concluyó que, la gestión financiera errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa, porque no tuvo un buen control y manejo de sus cuentas por cobrar, ocasionando así, que sus ingresos fueran insuficientes para cumplir con sus obligaciones corrientes, viéndose en la necesidad de

recurrir a préstamos por parte de sus accionistas para mantenerse en el mercado. Asimismo, la falta de liquidez impidió a la empresa invertir en su línea de negocio y expandir su actividad económica.

RECOMENDACIONES

- A. Se recomienda establecer políticas de créditos, que le permita a la empresa medir la capacidad financiera de los clientes, solicitar documentos y realizar negociación de garantías, con el propósito de minimizar las demoras y riesgos de no cobro, con la finalidad de asegurar la recuperación de las cuentas por cobrar comerciales en los plazos establecidos, y de esta manera, tener mayor rotación de esta cuenta. Además, implementar una gestión de cobranza eficiente, la cual deberá constar en el contrato, tales como, otorgar descuentos por pronto pago para motivar el cumplimiento de los clientes, aplicar intereses moratorios a partir del día siguiente de vencida la cuota y en caso de incumplimiento del cronograma, por un plazo máximo de tres meses consecutivos, la empresa tenga la potestad de recuperar el equipo sin derecho a devolución de los pagos ya efectuados.

- B. Se recomienda tener mayor control de sus egresos, para que estos no superen a sus ingresos mensuales. De contar con saldo disponible, la empresa debe realizar pagos, priorizando antigüedad e importancia, de esta manera, se amortizaría la deuda. También, es importante que la compañía coordine con su proveedor los plazos y condiciones para la entrega del bien y de esta manera su imagen no se vea desacreditada.

- C. Se recomienda capitalizar la deuda que se mantiene con los accionistas para una mejor presentación de sus estados financieros, ya que, de esta manera se reduciría sus pasivos y aumentaría su patrimonio, lo cual brindaría estabilidad a la empresa.

- D. Se recomienda elaborar y manejar el flujo de caja mensual para medir los ingresos y egresos de la empresa, y así, visualizar la liquidez real, lo cual le permita al Gerente General tomar decisiones acertadas sobre el futuro de la empresa y protegerse de posibles riesgos y/o contingencias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcocer Martínez, F. R., Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (2014). Administración Financiera. México, D.F.: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=jMS3BgAAQBAJ&pg=PA75&dq=rotaci%C3%B3n+de+cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi0qpnGoYjrAhVGK7kGHb1cBg8Q6AEwA3oECAQQAg#v=onepage&q=rotaci%C3%B3n%20de%20cuentas%20por%20cobrar&f=false>
- Alejandro León , M. C., & Toala Jiménez, S. L. (06 de Febrero de 2017). "MODELO DE GESTION FINANCIERA PARA CONTROL DE LIQUIDEZ EN EXPORTJAIME S.A.". "MODELO DE GESTION FINANCIERA PARA CONTROL DE LIQUIDEZ EN EXPORTJAIME S.A.". Guayaquil, Ecuador. Recuperado el 29 de Agosto de 2020, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/23049/1/TESIS%20EXPORT.pdf>
- Andrade Pinelo, A. M. (Julio de 2013). Ratios de liquidez. Contadores & Empresas(220). Recuperado el 13 de Agosto de 2020, de http://dataonline.gacetajuridica.com.pe/SWebCyE/Suscriptor/Mod_NormasLegales_CyE/Mod_RevisElectronica/RevistaView.aspx?xd=EAfqsltdBQq8DAFfhN1IQ8AVmNRYd8rXEybyvguh4WwY3dqCg1NsKrolzHPS6d703kia6DQxKn5GoTUHA642WQH3qd9fRhK9yt%2b9TuFFkWfbG0caCu%2bL5x3%2fGCqV8eC
- Andrade Pinelo, A. M. (Julio de 2017). Ratios o razones financieras. Contadores & Empresas(305), B-14. Recuperado el 13 de Agosto de 2020, de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622323/Art%C3%ADculo%20de%20ratios2.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Antón, J., & Antón, S. (s.f.). Financiación. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de MytripleA: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/financiacion/>
- Arias, M., & Such, J. (s.f.). Rankia. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de <https://www.rankia.cl/blog/ideas-emprendimiento-chile/4096656-que->

endeudamiento-

contabilidad#:~:text=De%20esta%20manera%2C%20la%20entidad,ingr
esos%20y%20su%20Patrimonio%20Neto.

- Arnau, J., & Bono, R. (2008). Estudio longitudinal modelo de diseño y análisis. Malaga: Escritos de Psicología. Obtenido de Arnau, Jaume, & Bono, Roser (2008). Estudios longitudinales. Modelos de diseño y análisis. Escritos de Psicología - Psychological Writings, 2(1),32-41.[fecha de Consulta 2 de Marzo de 2020]. ISSN: 1138-2635. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articu>
- Arroyo Gordillo, P., & Vásquez Rivas Plata, R. (2016). Ingeniería económica: ¿cómo medir la rentabilidad de un proyecto? Lima, Lima, Perú: Universidad de Lima. Recuperado el 15 de Agosto de 2020, de https://es.scribd.com/read/361910072/Ingenieria-economica-Como-medir-la-rentabilidad-de-un-proyecto#y_search-menu_621174
- Azofra Palenzuela, V., & Fernández Alvarez , A. (1992). Evolución reciente de la Moderna Teoría Financiera. En V. A. Alvarez, Anales de Estudios Económicos y Empresariales (págs. 111-126). Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=786119>
- Banda, J. (19 de Julio de 2011). Riesgo económico de crédito. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de Economía Simple.net: <https://www.economiasimple.net/riesgos-economicos.html>
- Brun, X., Moya, M., & Larraga, P. (2010). Cómo interpretar la información económica: Análisis de mercados financieros: coyuntura económica, sistema financiero, política monetaria. Barcelona , España: PROFIT editorial . Recuperado el 31 de Agosto de 2020, de https://books.google.com.pe/books?id=FE4o6OTtrO4C&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Carrillo Vasco, G. A. (Abril de 2015). La gestión financiera y la liquidez de la empresa 'AZULEJOS PELILEO'. Ambato, Ecuador. Recuperado el 20 de Julio de 2020, de

<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/17997/1/T3130i.pdf>

- Cegarra Sánchez , J. (2012). Los Métodos de Investigación. Madrid , España: Ediciones Díaz de Santos. Recuperado el 5 de Septiembre de 2020, de https://books.google.com.pe/books?id=YROO_q6-wzgC&printsec=frontcover&dq=hipotetico+deductivo&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj_9eKc0tPrAhW-FLkGHRUFB8wQ6AEwAnoECAYQAg#v=onepage&q&f=false
- Cerna Quezada, G., & Palma Cabrera, G. (Diciembre de 2016). Análisis de los resultados de la gestión financiera y su incidencia en la liquidez de la empresa Blue Group Proyectos S.A.C periodo 2015. Callao, Callao, Perú. Recuperado el 20 de Julio de 2020, de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/2223>
- COMEXPERÚ. (05 de Junio de 2020). Las MYPE peruanas en 2019 y su realidad ante la crisis. Recuperado el 30 de Agosto de 2020, de COMEXPERÚ: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/las-mype-peruanas-en-2019-y-su-realidad-ante-la-crisis>
- Conexión Esan. (13 de Diciembre de 2016). Apuntes empresariales. Recuperado el 6 de Agosto de 2020, de La política de créditos de una entidad financiera: [https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/12/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera/#:~:text=Las%20pol%C3%ADticas%20de%20cr%C3%A9dito%20son,pago%20a%20un%20determinado%20cliente.&text=La%20pol%C3%ADtica%20de%20cr%C3%A9dito%20de,y%20el%](https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/12/la-politica-de-creditos-de-una-entidad-financiera/#:~:text=Las%20pol%C3%ADticas%20de%20cr%C3%A9dito%20son,pago%20a%20un%20determinado%20cliente.&text=La%20pol%C3%ADtica%20de%20cr%C3%A9dito%20de,y%20el%20)
- Córdoba Padilla, M. (2012). Gestión financiera. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Córdoba Padilla, M. (2014). Análisis financiero. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Córdoba Padilla, M. (2016). Gestión financiera: incluye referencias a NIC (1,2,7,16,17,33,36 Y 40) y NIIF 1. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Diccionario Definición MX. (01 de Septiembre de 2013). Cliente. Recuperado el 31 de Agosto de 2020, de Definición MX: <https://definicion.mx/?s=Cliente>
- Estrada, M. (23 de Septiembre de 2014). Importancia de la administración del efectivo. Recuperado el 28 de Agosto de 2020, de Nuñez Dubón y

Asociados:

<http://www.nunezdubonyasociados.com/sitio/index.php/noticias/375-administracion>

Fekete, A. E. (1984). Endeudándose a corto plazo e invirtiendo a largo plazo: iliquidez y colapso del crédito. Endeudándose a corto plazo e invirtiendo a largo plazo: iliquidez y colapso del crédito. (P. M. Coppenolle, Ed., & J. Gómez Ruiz, Trad.) Recuperado el 16 de 2 de 2020, de LIBERALISMO.ORG:

<https://www.liberalismo.org/articulo/429/12/endeudandose/corto/plazo/invirtiendo/plazo/>

Ferrer Quea, A. (2012). Estados Financieros Análisis e interpretación por sectores económicos. Lima: Instituto Pacífico.

Ferruz Agudo, L. (2000). Historia de la teoría de las decisiones financieras. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de 3) Expansión y profundización de las finanzas desde la crisis de la energía hasta nuestros días, (Párr.2-5): <https://ciberconta.unizar.es/leccion/fin016/200.HTM>

Finanzas, M. d. (17 de Julio de 2020). Norma Internacional de Contabilidad N°1. Presentación de los Estados Financieros. Lima, Perú: MEF.

Francisco López, J. (Mayo de 2017). Análisis financiero. Recuperado el 30 de Julio de 2020, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20financiero%20es%20e,l,y%20proyectar%20su%20desenvolvimiento%20futuro>

Gitman, L., & Zutter, C. (2012). Principios de administración financiera (Decimosegunda edición ed.). Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Haro de Rosario, A., & Rosario Díaz, J. F. (2017). Gestión financiera. Almería: Editorial Universidad de Almería.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodología de la Investigación, 6° edición. Mexico, Mexico: Mc Graw Hill education. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp->

content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf

- Herrera Freire, A. G., Betancourt Gonza, V. A., Herrera Freir, A. H., Vega Rodriguez, S. R., & Vivanco Granda, E. C. (26 de 12 de 2016). Razones Financieras de Liquidez en la Gestión Empresarial para toma de decisiones . QUIPUKAMAYOC, 153-162. doi:<http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v24i46.13249>
- Herrero Conesa, D. (2013). Análisis Financiero para los No Financieros. (Lulu.com, Ed.) Recuperado el 1 de Septiembre de 2020, de <https://books.google.com.pe/books?id=pTs5YzJj8BMC&pg=PA33&dq=periodo+promedio+de+cobro&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwizvNfcstDrAhUQLLkGHe6ZA4QQ6AEwBXoECAIQAg#v=onepage&q=periodo%20promedio&f=false>
- León, F. (15 de Enero de 2020). Rankia. Recuperado el 13 de Agosto de 2020, de Ratios financieros básicos: <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3508413-ratios-financieros-basicos-margen-neto-roe-roa-razon-corriente>
- Lerma González, H. D. (2016). Metodología de la investigación: Propuesta, anteproyecto y proyecto. COLOMBIA : ECOE EDICIONES .
- Longenecker, J. G., Petty, J. W., Palich, L. E., & Hoy, F. (2012). Administración de pequeñas empresas: Lanzamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento. (É. J. Hernán D"Borneville, & M. E. Treviño Rosales, Trads.) México D.F., México: Cengage Learning Editore S.A de C.V. Recuperado el 30 de Julio de 2020, de <https://books.google.com.pe/books?id=CswjaBfXHlK&pg=PT343&dq=razon+circulante&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi9weSQydLrAhXgGLkGHcevDdUQ6AEwBXoECAgQAg#v=onepage&q=razon%20circulante&f=false>
- Maguiño Molina, M. (2013). Análisis e interpretación de los Estados Financieros. Lima: Editorial Edigraber S.A.C. Recuperado el 4 de Agosto de 2020

- Martos Navarro, F., Graciano Ramos, J., Salamanca Criado, R., Calvo Prieto, J., Robledo De Dios, T., & Desongles Carrales, J. (2003). *Cuerpo Administrativo de la Administración de la Comunidad Autónoma de Castilla Y León*. Sevilla, España: Editorial Mad, S.L.
- Méndez, D. (22 de Agosto de 2019). Definición de Anticipo. Recuperado el 31 de Agosto de 2020, de Economía Simple. net: <https://www.economiasimple.net/glosario/anticipo>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (17 de Julio de 2020). Resolución N° 001-2020-EF/30. Norma Internacional de Contabilidad N°7 - Estado de Flujos de Efectivo. Lima, Perú: MEF. Recuperado el 20 de Agosto de 2020
- Ministerio de Economía y Finanzas. (17 de Julio de 2020). Norma Internacional de Contabilidad N°7 - Estado de Flujos de Efectivo. Norma Internacional de Contabilidad N°7. Lima, Perú: MEF. Recuperado el 20 de Agosto de 2020
- Ministerio de Economía y Finanzas. (17 de Julio de 2020). Resolución N° 001-2020-EF/30. Norma Internacional de Contabilidad 1 - Presentación de los Estados Financieros. Lima, Perú: MEF. Recuperado el 20 de Agosto de 2020
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. (2014). *Crédito y Cobranza*. México D.F., México: Grupo Editorial Patria.
- Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (2014). *Crédito y Cobranza*. Mexico D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Niño Rojas, V. (2011). *Metodología de la Investigación*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Ñaupas Paitán, H., Mejía Mejía, E., Novoa Ramírez, E., & Villagómez Paucar, A. (2019). *Metodología de la investigación: cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis (5 ed.)*. Bogotá, Colombia: Ediciones de La U. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de <https://books.google.com.pe/books?id=KzSjDwAAQBAJ&pg=PA204&dq=t%C3%A9cnicas+e+instrumentos+de+recolecci%C3%B3n+de+datos+metodolog%C3%ADa+CUANTITATIVA&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjCibCul->

PsAhWDC9QKHZ0TBUQQ6AEwBXoECAYQAg#v=onepage&q=t%C3%A9nicas%20e%20instrument

- Ontón Flores, S. T., Pérez Vivanco, G. D., & Santana Montejo, F. G. (2019). Gestión Financiera y su efecto en la liquidez de la empresa de calzados Torito E.I.R.L. para el periodo 2018. Lima, Perú. Recuperado el 20 de Julio de 2020, de http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/2169/1/Silvia%20Onton_Gianina%20Perez_Fiorella%20Santana_Trabajo%20de%20Suficiencia%20Profesional_Titulo%20Profesional_2019.pdf
- Orellana, W. (9 de Marzo de 2020). Somos Finanzas. Obtenido de Rotación de cuentas por pagar: <https://www.somosfinanzas.site/razones-financieras/rotacion-de-cuentas-por-pagar#Formula-de-la-Rotacion-de-Cuentas-por-Pagar>
- Ortiz García, J. (2013). Gestion Financiera. Madrid, España: Editorial Editex, S.A. Recuperado el 30 de Julio de 2020, de <https://books.google.com.pe/books?id=3-67AAwAAQBAJ&pg=PA135&dq=gestion+financiera+joan+ortiz+pdf&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiVuNLUv9LrAhVgE7kGHe4hB94Q6AEwAHoECAMQAg#v=onepage&q=financiacion&f=false>
- Pedrosa, S. J. (s.f.). Gestión de pagos. Recuperado el 1 de Agosto de 2020, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/gestion-de-pagos.html>
- Peréz Carballo, J. F. (2015). La gestión financiera de la empresa. Madrid, España: ESIC Editorial. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de https://books.google.com.pe/books?id=WJ16CgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Pérez-Carballo Veiga, J. F. (2015). La gestión financiera de la empresa (primera edición ed.). Madrid, España: ESIC EDITORIAL. Recuperado el 31 de Agosto de 2020, de <https://books.google.com.pe/books?id=WJ16CgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=GESTION+FINANCIERA+DEFINICION&hl=es&sa=X&ved=2ah>

UKEwj249yC5sTrAhUWDrkGHfceDvEQ6AEwAHoECAAQAg#v=onepage&q&f=false

Raza Guerrero, A. D. (Noviembre de 2016). La gestión financiera y la liquidez en el Club Importadora Alvarado de la ciudad de Ambato. Ambato, Ecuador. Recuperado el 20 de Julio de 2020, de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24208/1/T3818i.pdf>

Sánchez Galán, J. (29 de Octubre de 2019). Definición de Efectivo. Recuperado el 14 de Agosto de 2020, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/efectivo.html>

Saucedo Venegas, H. (2018). Auditoría financiera del capital de trabajo de PyMES: Evaluación integral para su negocio. Ciudad de México, Mexico: IMCP, 2019. Recuperado el 31 de 08 de 2020, de https://es.scribd.com/read/416316555/Auditoria-financiera-del-capital-de-trabajo-en-PyMES-Evaluacion-integral-para-su-negocio#y_search-menu_586745

Soriano , N., & López , F. (2014). La gestión de la tesorería: En qué consiste y cómo debe abordarse. Barcelona: Libros de Cabecera S.L. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de https://books.google.com.pe/books?id=ibdeDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Superintendencia de Mercado de Valores. (1 de Enero de 2018). Reglamento de Gestión del Riesgo de Liquidez. Reglamento de Gestión del Riesgo de Liquidez. Lima, Perú: SMV. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de https://www.smv.gob.pe/Frm_SIL_Detalle.aspx?CNORMA=RSMV00001700010+&CTEXTO=

Superintendencia del Mercado de Valores. (16 de Marzo de 2017). Resolución N° 010-2017SMV/01. Reglamento de Gestión del Riesgo de Liquidez. Lima, Perú: El Peruano. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/aprueban-el-reglamento-de-gestion-del-riesgo-de-liquidez-resolucion-no-010-2017-smv01-1498068-1>

- Tanaka Nakasone, G. (2015). Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para el Perú. Lima, Lima, Lima : Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado el 30 de Agosto de 2020, de https://es.scribd.com/read/327221866/Contabilidad-y-analisis-financiero-Un-enfoque-para-el-Peru#y_search-menu_797731
- Tello Perleche, L. T. (Abril de 2017). El financiamiento y su incidencia en la liquidez de la empresa OMNICHEM SAC. Lima, Perú. Recuperado el 20 de Septiembre de 2020, de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/372/1/Tello%20Perleche%2c%20Lesly%20Tarigamar.pdf>
- Terrazas Pastor, Rafael Alfredo;. (23 de Enero-junio de 2009). Modelo de gestión financiera para una organización . Recuperado el 29 de julio de 2020, de [Redalyc.org: https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf](https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf)

ANEXOS

Anexo 1
MATRIZ DE CONSISTENCIA
“LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA SIREX MEDICA PERU S.A.C., PERIODO 2017-2019”

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES		DISEÑO METODOLÓGICO
			VARIABLE INDEPENDIENTE (X): GESTIÓN FINANCIERA		
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TIPO DE INVESTIGACIÓN
¿Cómo la gestión financiera errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019?	Evaluar cómo la gestión financiera errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019.	La gestión financiera errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019.	Gestión de cuentas por cobrar	- Rotación de cuentas por cobrar -Periodo promedio de cobranza -Rotación de cuentas por pagar	Descriptivo DISEÑO DE INVESTIGACIÓN No experimental - Correlacional - Longitudinal
			Gestión de pagos	-Periodos de pagos	
			Gestión de financiamiento	-Endeudamiento patrimonial -Endeudamiento del activo total	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN Hipotético - deductivo - Cuantitativo
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS	VARIABLE DEPENDIENTE (Y): LA LIQUIDEZ		
¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 - 2019?	Establecer cómo la gestión de cuentas por cobrar errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 - 2019.	La gestión de cuentas por cobrar errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 - 2019	DIMENSIONES	INDICADORES	POBLACIÓN Y MUESTRA
			Capital de Trabajo	Ratio de capital de trabajo	Población: conformada por los estados financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C.
¿Cómo la gestión de pagos errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. 2017 - 2019?	Establecer cómo la gestión de pagos errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 - 2019	La gestión de pagos errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 - 2019.	Prueba ácida	Ratio prueba ácida	Muestra: Estados financieros de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C, periodo 2017-2019.
¿Cómo la gestión de financiamiento errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S. A.C., periodo 2017 - 2019?	Establecer cómo la gestión de financiamiento errada repercutió en la liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 - 2019.	La gestión de financiamiento errada repercutió en la falta de liquidez de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C., periodo 2017 - 2019.	Liquidez Corriente	Ratio de liquidez corriente	

Fuente: Elaboración propia

Anexo 2 FICHA RUC



FICHA RUC : 20521713004 SIREX MEDICA PERU S.A.C.

Número de Transacción : 407706623

CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social	: SIREX MEDICA PERU S.A.C.
Tipo de Contribuyente	: 39-SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Fecha de Inscripción	: 21/04/2009
Fecha de Inicio de Actividades	: 21/04/2009
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0003 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	: HANEDO
Emisor electrónico desde	: 01/02/2016
Comprobantes electrónicos	: FACTURA (desde 01/02/2016),BOLETA (desde 21/02/2017)

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	: SIREX MEDICA PERU S.A.C.
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
Actividad Económica Secundaria 1	: 8690 - OTRAS ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA
Actividad Económica Secundaria 2	: -
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: MANUAL/COMPUTARIZADO
Sistema de Contabilidad	: MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: IMPORTADOR/EXPORTADOR
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: 1 - 3454703
Teléfono Fijo 2	: -
Teléfono Móvil 1	: 1 - 944503323
Teléfono Móvil 2	: -
Correo Electrónico 1	: guillemoa@sirex.com
Correo Electrónico 2	: -

Domicilio Fiscal

Actividad Económica	: 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
Departamento	: LIMA
Provincia	: LIMA
Distrito	: SANTIAGO DE SURCO
Tipo y Nombre Zona	: URD. CHACARILLA DEL ESTANQUE
Tipo y Nombre Vía	: AV. DEL FINAR
Nro	: 306
Km	: -
Mz	: -
Lote	: -
Dpto	: -
Interior	: 303
Otras Referencias	: ALTURA CORA. 04 DE LA AV. PRIMAVERA
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	: ALQUILADO

Datos de la Empresa

Fecha Inscripción RLPP	: 20/04/2009
Número de Partida Registral	: 02004451
Tomo/Ficha	: -
Folio	: -
Asiento	: -
Origen del Capital	: NACIONAL
País de Origen del Capital	: -

Anexo 3
CONTRATO CON CLIENTE



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Señores:

Universidad Nacional del Callao
Facultad de Ciencias Contables

Presente.-

De mi consideración;

Yo, Cesar Enrique Oliva Cotrina identificado con DNI Nro. 09377244, en mi calidad de Gerente General de la empresa SIREX MEDICA PERU S.A.C. con RUC Nro. 20521713004, con domicilio fiscal en Av. Del Pinar Nro. 106 interior Nro. 203 Urb. Chacarilla del Estanque, Santiago de Surco – Lima, autorizo a brindar la información solicitada a las señoritas: Yenny Doris Poma Gariazo, Karen Elizabeth Ramos Garcia y Katia Sulema Sulca Quispe, en su calidad de investigación y desarrollo de la tesis titulada, "LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA SIREX MEDICA PERU S.A.C., PERÍODO 2017 - 2019".

Atentamente,

Lima, 09 de septiembre de 2020



Cesar Enrique Oliva Cotrina
DNI 09377244
Gerente General



Guillermo Antay Alva
DNI 41529212
Contador General

**Anexo 4
ESTADOS FINANCIEROS**



**SIREX MEDICA
PERU SAC**

**Estado de Situación Financiera
al 31 de diciembre del 2017
(Expresado en Soles)**

ACTIVO	S/	PASIVO Y PATRIMONIO	S/
<u>Activo Corriente</u>		<u>Pasivo Corriente</u>	
Efectivo y equivalente al efectivo	76,530.00	Tributos por pagar	16,267.00
Cuentas por cobrar comerciales	359,025.00	Remuneraciones por pagar	81,676.00
Cuentas por cobrar al personal, accionistas	5,170.00	Cuentas por pagar comerciales	328,591.00
Cuentas por cobrar diversas terceros	41,712.00	Anticipos de clientes	-
Servicios y otros contrat. por anticipado	885.00	Sobregiro bancario	-
Inventarios	555,743.00	Total Pasivo Corriente	426,534.00
	<u>1,039,065.00</u>		
<u>Activo no Corriente</u>		<u>Pasivo no Corriente</u>	
Propiedades, planta y equipo (neto)	36,721.00	Cuentas por pagar a los accionistas (socios, partícipes) y directores	2,170,676.00
Otras cuentas del activo	77,507.00	Total Pasivo no Corriente	2,170,676.00
Intangibles	1,042.00		
	<u>115,270.00</u>	Total Pasivo	<u>2,597,210.00</u>
Total Activo no Corriente		<u>Patrimonio</u>	
		Capital social	1,000.00
		Resultados acumulados	(712,472.00)
		Resultado del ejercicio	(731,403.00)
		Total Patrimonio	<u>(1,442,875.00)</u>
TOTAL ACTIVO	<u>1,154,335.00</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>1,154,335.00</u>



Estado de Resultados
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2017
(Expresado en Soles)

Ventas netas	667,459.00
Costo de ventas	(431,037.00)
Ganancia (pérdida) bruta	236,422.00
Gastos de ventas y distribución	(370,410.00)
Gastos de administración	(564,824.00)
Ganancia (pérdida) de la baja en activos	0.00
Otros ingresos operativos	17.00
Otros gastos operativos	0.00
Otras ganancias (pérdidas)	(29,064.00)
Ganancia (pérdida) operativa	(727,859.00)
Ingresos financieros	0.00
Gastos financieros	0.00
Diferencias de cambio (neto)	(3,544.00)
Resultado antes de impuesto a las ganancias	(731,403.00)
Participación de utilidades	0.00
Gasto por impuesto a las ganancias	0.00
Ganancia (pérdida) neta de operaciones continuadas	(731,403.00)
Ganancia (pérdida) neta del impuesto a las ganancias procedente de operaciones discontinuadas	0.00
Ganancia (Pérdida) neta del ejercicio	(731,403.00)



**SIREX MEDICA
PERU SAC**

**Estado de Situación Financiera
al 31 de diciembre del 2018
(Expresado en Soles)**

ACTIVO	S/	PASIVO Y PATRIMONIO	S/
<u>Activo Corriente</u>		<u>Pasivo Corriente</u>	
Efectivo y equivalente al efectivo	90,098.00	Tributos por pagar	10,954.00
Cuentas por cobrar comerciales	1,247,045.00	Remuneraciones por pagar	93,701.00
Cuentas por cobrar al personal, accionistas	-	Cuentas por pagar comerciales	1,248,153.00
Cuentas por cobrar diversas terceros	105,918.00	Anticipos de clientes	-
Servicios y otros contrat. por anticipado	3,750.00	Sobregiro bancario	-
Inventarios	704,609.00	Total Pasivo Corriente	<u>1,352,808.00</u>
Total Activo Corriente	<u>2,151,420.00</u>		
		<u>Pasivo no Corriente</u>	
<u>Activo no Corriente</u>		Cuentas por Pagar a los Accionistas (Socios, Partícipes) y Directores	2,258,554.00
Propiedades, planta y equipo (neto)	30,362.00	Total Pasivo no Corriente	<u>2,258,554.00</u>
Otras cuentas del activo	55,845.00		
Intangibles	1,543.00	Total Pasivo	<u>3,611,362.00</u>
Total Activo no Corriente	<u>87,750.00</u>	<u>Patrimonio</u>	
		Capital social	1,000.00
		Resultados acumulados	(1,443,875.00)
		Resultado del ejercicio	70,683.00
		Resultados del ejercicio	<u>(1,372,192.00)</u>
TOTAL ACTIVO	<u>2,239,170.00</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>2,239,170.00</u>



Estado de Resultados
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2018
(Expresado en Soles)

Ventas netas	2,936,039.00
Costo de ventas	(1,589,047.00)
Ganancia (pérdida) bruta	1,346,992.00
Gastos de ventas y distribución	(384,138.00)
Gastos de administración	(799,887.00)
Ganancia (pérdida) de la baja en activos	0.00
Otros ingresos operativos	130.00
Otros gastos operativos	0.00
Otras ganancias (pérdidas)	(31,991.00)
Ganancia (pérdida) operativa	131,106.00
Ingresos financieros	0.00
Gastos financieros	0.00
Diferencias de cambio (neto)	(60,423.00)
Resultado antes de impuesto a las ganancias	70,683.00
Participación de utilidades	0.00
Gasto por impuesto a las ganancias	0.00
Ganancia (pérdida) neta de operaciones continuadas	70,683.00
Ganancia (pérdida) neta del impuesto a las ganancias procedente de operaciones discontinuadas	0.00
Ganancia (pérdida) neta del ejercicio	70,683.00



**SIREX MEDICA
PERU SAC**

**Estado de Situación Financiera
al 31 de diciembre del 2019
(Expresado en Soles)**

ACTIVO	S/	PASIVO Y PATRIMONIO	S/
<u>Activo Corriente</u>		<u>Pasivo Corriente</u>	
Efectivo y equivalente al efectivo	81,357.00	Tributos por pagar	9,977.00
Cuentas por cobrar comerciales	805,082.00	Remuneraciones por pagar	41,472.00
Cuentas por cobrar diversas terceros	372,469.00	Cuentas por pagar comerciales	1,284,046.00
Inventarios	896,055.00	Ingresos diferidos	402,335.00
Otros activos no financieros	2,161.00		
Total Activo Corriente	<u>2,157,124.00</u>	Total Pasivo Corriente	<u>1,737,830.00</u>
		<u>Pasivo no Corriente</u>	
		Cuentas por pagar a los accionistas (socios, participes) y directores	2,092,529.00
		Ingresos diferidos	34,096.00
<u>Activo no Corriente</u>		Total Pasivo no Corriente	<u>2,126,625.00</u>
Propiedades, planta y equipo (neto)	328,449.00		
Otras cuentas del activo	115,607.00	Total Pasivo	<u>3,864,455.00</u>
Total Activo no Corriente	<u>444,056.00</u>	<u>Patrimonio</u>	
		Capital social	1,000.00
		Resultados acumulados	(1,373,192.00)
		Resultado del ejercicio	108,917.00
		Resultados del ejercicio	<u>(1,263,275.00)</u>
TOTAL ACTIVO	<u>2,601,180.00</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>2,601,180.00</u>



**SIREX MEDICA
PERU SAC**

**Estado de Resultados
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2019
(Expresado en Soles)**

Ventas netas	2,622,916.00
Costo de ventas	(956,048.00)
Ganancia (pérdida) bruta	1,666,868.00
Gastos de ventas y distribución	(907,738.00)
Gastos de administración	(716,154.00)
Ganancia (pérdida) de la baja en activos	0.00
Otros Ingresos operativos	13,347.00
Otros gastos operativos	0.00
Otras ganancias (pérdidas)	32,401.00
Ganancia (pérdida) operativa	88,724.00
Ingresos financieros	7,766.00
Gastos financieros	0.00
Diferencias de cambio (neto)	12,427.00
Resultado antes de impuesto a las ganancias	108,917.00
Participación de utilidades	0.00
Gasto por Impuesto a las ganancias	0.00
Ganancia (pérdida) neta de operaciones continuadas	108,917.00
Ganancia (pérdida) neta del impuesto a las ganancias procedente de operaciones discontinuadas	0.00
Ganancia (pérdida) neta del ejercicio	108,917.00

Anexo 5
ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS PERIODOS 2017 - 2019

SIREX MEDICA PERU S.A.C

Análisis Vertical del Estado de Resultados periodos 2017 - 2019

(Expresado en Soles)

	2017		2018		2019	
Ventas netas	667,459	100.00%	2,936,039	100.00%	2,622,916	100.00%
Costo de ventas	-431,037	-64.58%	-1,589,047	-54.12%	-956,048	-36.45%
Ganancia (pérdida) bruta	236,422	35.42%	1,346,992	45.88%	1,666,868	63.55%
Gastos de ventas y distribución	-370,410	-55.50%	-384,138	-13.08%	-907,738	-34.61%
Gastos de administración	-564,824	-84.62%	-799,887	-27.24%	-716,154	-27.30%
Otros ingresos operativos	17	0.00%	130	0.00%	13,347	0.51%
Otras ganancias (pérdidas)	-29,064	-4.35%	-31,991	-1.09%	32,401	1.24%
Ganancia (pérdida) operativa	-727,859	-109.05%	131,106	4.47%	88,724	3.38%
Ingresos financieros	0	0.00%	0	0.00%	7,766	0.30%
Diferencias de cambio (neto)	-3,544	-0.53%	-60,423	-2.06%	12,427	0.47%
Resultado antes de impuesto a las ganancias	-731,403	-109.58%	70,683	2.41%	108,917	4.15%
Participación de utilidades	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Gasto por impuesto a las ganancias	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Ganancia (pérdida) neta de operaciones continuadas	-731,403	-109.58%	70,683	2.41%	108,917	4.15%
Ganancia (pérdida) neta del impuesto a las ganancias procedente de operaciones discontinuadas	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	-731,403	-109.58%	70,683	2.41%	108,917	4.15%

Anexo 6
ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS PERIODOS 2017 - 2019

SIREX MEDICA PERU S.A.C

Análisis Horizontal del Estado de Resultados periodos 2017 - 2019
(Expresado en Soles)

	2017	2018	2019	2017-2018 Variación		2018-2019 Variación	
				Absoluta	Relativa	Absoluta	Relativa
Ventas netas	667,459	2,936,039	2,622,916	2,268,580.00	339.88%	(313,123.00)	-10.66%
Costo de ventas	-431,037	-1,589,047	-956,048	(1,158,010.00)	268.66%	632,999.00	-39.84%
Ganancia (pérdida) bruta	236,422	1,346,992	1,666,868	1,110,570.00	469.74%	319,876.00	23.75%
Gastos de ventas y distribución	-370,410	-384,138	-907,738	-13,728.00	3.71%	(523,600.00)	136.31%
Gastos de administración	-564,824	-799,887	-716,154	-235,063.00	41.62%	83,733.00	-10.47%
Otros ingresos operativos	17	130	13,347	113.00	664.71%	13,217.00	10166.92%
Otras ganancias (pérdidas)	-29,064	-31,991	32,401	(2,927.00)	10.07%	64,392.00	-201.28%
Ganancia (pérdida) operativa	-727,859	131,106	88,724	858,965.00	-118.01%	-42,382.00	-32.33%
Ingresos financieros	0	0	7,766			7,766.00	100.00%
Diferencias de cambio (neto)	-3,544	-60,423	12,427	(56,879.00)	1604.94%	72,850.00	-120.57%
Resultado antes de impuesto a las ganancias	-731,403	70,683	108,917	802,086.00	-109.66%	38,234.00	54.09%
Participación de utilidades	0	0	0	0.00		0.00	
Gasto por impuesto a las ganancias	0	0	0	0.00		0.00	
Ganancia (pérdida) neta de operaciones continuadas	-731,403	70,683	108,917	802,086.00	-109.66%	38,234.00	54.09%
Ganancia (pérdida) neta del impuesto a las ganancias procedente de operaciones discontinuadas	0	0	0	0.00		0.00	
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	-731,403	70,683	108,917	802,086.00	-109.66%	38,234.00	54.09%

Anexo 7
FLUJO DE EFECTIVO ENERO – DICIEMBRE 2017

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ACUMULADO
SALDO DEL MES ANTERIOR	217,608.04	226,566.07	284,019.63	272,539.93	263,333.66	225,919.94	128,121.83	82,229.28	142,180.88	88,024.87	164,041.25	147,082.53	217,608.04
INGRESOS													
Cobranza a clientes - Alma	71,087.99	67,460.07	60,021.58	41,087.85	36,792.40	43,123.42	60,961.61	65,155.88	79,938.15	88,315.90	70,092.99	72,083.75	756,121.59
Cobranza a clientes - Eccosur	929.52	0.00	1,416.18	0.00	850.41	2,081.20	3,424.52	2,815.83	1,405.28	2,143.88	2,626.64	3,513.41	21,206.87
Cobranza a clientes - Mantenimientos o repuestos	68.00	535.71	359.00	0.00	0.00	508.50	2,887.95	0.00	2,024.86	2,815.61	0.00	335.97	9,535.60
Devolución de Fast Global	0.00	0.00	72.06	0.00	0.00	0.00	0.00	909.56	367.23	0.00	0.00	0.00	1,348.85
Préstamos de accionistas	69,000.00	75,000.00	54,000.00	36,000.00	20,000.00	32,300.00	48,000.00	72,378.00	55,000.00	90,000.00	65,000.00	41,000.00	657,678.00
TOTAL INGRESOS	358,693.55	369,561.85	399,888.45	349,627.78	320,976.47	303,933.06	243,395.91	223,488.55	280,916.40	271,300.26	301,760.88	264,015.66	1,663,498.95
EGRESOS													
Caja chica	1,800.00	0.00	2,800.00	1,300.00	4,800.00	3,916.50	4,500.00	2,645.00	2,145.00	2,174.83	2,700.00	4,600.00	33,381.33
Comisiones y portes bancarios + ITF	195.12	262.33	318.13	210.11	203.18	309.85	290.95	234.27	400.66	261.99	200.53	202.98	3,090.10
Gastos diversos de Gestión	0.00	4,242.03	0.00	0.00	4,054.96	21,164.95	0.00	0.00	684.45	0.00	0.00	0.00	30,146.39
Pago de sueldos	22,271.87	20,490.54	22,519.12	14,101.28	14,886.41	27,805.57	22,103.90	29,849.98	34,456.69	33,653.79	28,716.94	29,319.81	300,175.90
Pago de movilidades	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,800.00	3,316.00	3,071.00	3,213.00	3,165.50	2,935.00	2,800.00	21,300.50
Pago de gratificaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	25,357.76	0.00	1,959.54	0.00	0.00	39,283.30	66,600.60
Pago de CTS	0.00	0.00	0.00	0.00	12,163.75	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	20,066.38	0.00	32,230.13
Pago de liquidación de beneficios sociales	0.00	0.00	8,491.73	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,020.52	0.00	563.83	2,658.41	14,734.49
Pago AFP	3,296.92	2,991.63	3,231.83	2,193.84	1,727.75	2,815.22	4,498.40	4,766.77	5,406.43	5,485.95	4,877.87	4,457.23	45,749.84
Pago a proveedores locales	21,752.39	36,509.51	23,290.03	38,648.68	25,254.97	85,029.52	32,775.84	27,086.56	24,563.23	34,125.77	41,415.21	35,540.56	425,992.27
Pago de impuestos	61,144.00	6,694.00	6,878.00	4,795.00	2,622.00	7,425.00	6,640.00	9,357.00	12,289.00	8,674.00	8,398.00	8,418.00	143,334.00
Pago a Fast Global (gastos importación)	495.12	14,352.18	1,794.71	2,336.00	8,212.21	0.00	42,855.50	4,297.09	42,067.30	0.00	0.00	30,900.64	147,310.75
Transferencia proveedor Alma	19,789.92	0.00	49,008.80	22,709.21	21,131.30	24,544.62	18,828.28	0.00	46,127.60	0.00	29,647.11	29,304.26	261,091.10
Transferencia proveedor Eccosur	1,382.14	0.00	9,016.17	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	16,558.11	19,717.18	15,157.48	0.00	61,831.08
TOTAL EGRESOS	132,127.48	85,542.22	127,348.52	86,294.12	95,056.53	175,811.23	161,166.63	81,307.67	192,891.53	107,259.01	154,678.35	187,485.19	1,586,968.48
SALDO RESULTANTE	226,566.07	284,019.63	272,539.93	263,333.66	225,919.94	128,121.83	82,229.28	142,180.88	88,024.87	164,041.25	147,082.53	76,530.47	76,530.47

FLUJO DE EFECTIVO ENERO – DICIEMBRE 2018

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ACUMULADO
SALDO DEL MES ANTERIOR	76,530.47	81,479.92	174,892.11	154,718.32	55,518.74	45,982.20	107,307.55	85,798.19	134,919.92	152,482.23	172,009.88	91,831.07	76,530.47
INGRESOS													
Cobranza a clientes - Alma	103,230.42	114,230.91	133,501.39	121,336.12	223,772.79	72,133.02	220,004.66	204,479.94	177,107.48	411,369.74	150,454.00	223,164.81	2,154,785.28
Cobranza a clientes - Eccosur	21,532.26	35,837.29	19,313.04	2,522.16	11,714.27	69,747.34	12,750.38	21,015.03	33,302.91	39,556.50	28,515.11	25,744.52	321,550.81
Cobranza a clientes - Mantenimientos o repuestos	8,993.70	8,955.06	11,865.32	2,437.65	3,089.52	7,134.49	1,636.70	6,427.59	26,953.74	1,039.35	8,964.74	1,072.56	88,570.42
Devolución de Fast Global	0.00	0.00	274.44	0.00	0.00	0.00	0.00	14,052.05	0.00	0.00	0.00	0.00	14,326.49
Préstamos de accionistas	0.00	0.00	0.00	87,878.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	87,878.00
TOTAL INGRESOS	210,286.85	240,503.18	339,846.30	368,892.25	294,095.32	194,997.05	341,699.29	331,772.80	372,284.05	604,447.82	359,943.73	341,812.96	2,743,641.47
EGRESOS													
Caja chica	1,500.00	100.00	1,750.00	3,200.00	3,000.00	366.00	4,100.00	0.00	0.00	0.00	100.00	1,800.00	15,916.00
Comisiones y portes bancarios + ITF	172.19	253.31	408.07	445.68	453.55	202.44	586.37	301.22	300.73	293.95	325.59	241.03	3,984.13
Gastos diversos de Gestión	0.00	988.02	0.00	3,187.18	450.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2,062.50	0.00	6,687.70
Pago a Fast Global (gastos importación)	27,698.90	0.00	57,016.52	61,300.26	21,104.06	38,949.47	35,446.91	93,840.66	18,074.14	34,635.79	39,716.37	31,287.14	459,070.22
Pago a proveedores locales	34,878.78	19,776.11	24,311.03	28,408.03	29,165.97	16,652.00	37,671.16	23,734.44	55,384.32	68,435.42	42,068.82	21,976.38	402,462.46
Pago AFP	4,626.78	5,060.32	6,265.20	7,555.95	4,335.16	6,901.97	6,467.99	5,382.81	6,220.70	6,092.27	5,548.89	5,666.30	70,124.34
Pago de CTS	0.00	0.00	0.00	0.00	23,242.79	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	27,068.56	0.00	50,311.35
Pago de gratificaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	47,798.92	0.00	0.00	8,325.00	0.00	42,756.70	98,880.62
Pago de impuestos	12,773.00	9,369.00	12,296.00	29,038.00	19,812.00	12,993.00	20,363.00	41,600.00	24,726.00	44,300.00	35,410.00	13,430.00	276,110.00
Pago de liquidación de beneficios sociales	0.00	0.00	0.00	5,543.91	0.00	7,840.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	13,384.37
Pago de movilidades	5,600.00	0.00	2,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	2,500.00	3,000.00	26,500.00
Pago de sueldos	31,714.94	30,064.31	37,564.98	45,771.99	67,518.94	1,984.16	32,423.45	30,193.75	36,014.02	35,754.10	30,755.16	32,601.29	412,361.09
Transferencia proveedor Alma	0.00	0.00	26,571.18	35,990.15	60,866.65	0.00	51,468.75	0.00	57,216.18	215,701.24	82,556.77	90,794.00	621,164.92
Transferencia proveedor Eccosur	9,842.34	0.00	16,145.00	91,132.36	16,364.00	0.00	17,774.56	0.00	20,065.73	17,100.17	0.00	8,161.96	196,586.12
TOTAL EGRESOS	128,806.93	65,611.07	185,127.98	313,373.51	248,113.12	87,689.50	255,901.11	196,852.88	219,801.82	432,437.94	268,112.66	251,714.80	2,653,543.31
SALDO RESULTANTE	81,479.92	174,892.11	154,718.32	55,518.74	45,982.20	107,307.55	85,798.19	134,919.92	152,482.23	172,009.88	91,831.07	90,098.16	90,098.16

FLUJO DE EFECTIVO ENERO – DICIEMBRE 2019

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ACUMULADO
SALDO DEL MES ANTERIOR	90,098.16	133,402.42	361,755.96	34,429.11	113,722.44	57,120.66	68,063.16	10,798.76	71,172.00	137,844.65	52,412.95	34,788.11	90,098.16
INGRESOS													
Cobranza a clientes - Alma	206,524.49	309,611.89	212,764.44	235,251.92	167,264.27	280,234.02	380,025.25	175,491.70	309,858.32	196,583.74	263,116.37	309,817.56	3,046,543.97
Cobranza a clientes - Eccosur	26,096.10	26,357.79	1,360.89	12,607.03	125,708.19	18,494.28	7,409.22	30,729.90	47,137.29	2,226.59	35,790.04	23,387.10	357,304.42
Cobranza a clientes - Mantenimientos o repuestos	1,595.24	3,138.16	2,439.47	0.00	708.33	333.00	827.20	2,416.01	5,994.53	17,464.62	9,997.50	2,703.80	47,617.86
Devolución caja chica	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	547.40	213.69	264.60	38.20	0.00	222.75	376.83	1,663.47
Devolución de Fast Global (gastos importación)	5,949.32	136.20	0.00	0.00	0.00	1,914.39	1,108.24	0.00	0.00	1,595.31	19.61	0.00	10,723.07
TOTAL INGRESOS	330,263.31	472,646.46	578,320.76	282,288.06	407,403.23	358,643.75	457,646.76	219,700.97	434,200.34	355,714.91	361,559.22	371,073.40	3,553,950.95
EGRESOS													
Caja chica	1,700.00	2,000.00	3,112.00	5,000.00	2,825.00	0.00	1,005.71	1,017.66	1,012.75	1,604.95	1,000.00	1,000.00	21,278.07
Comisiones y portes bancarios + ITF	1,694.72	1,677.09	1,182.29	1,349.18	1,919.44	1,136.96	1,758.99	1,363.54	1,754.75	1,105.92	1,236.36	645.77	16,825.01
Gastos diversos de Gestión	341.21	4,664.30	1,626.50	2,021.89	2,529.40	2,727.77	9.65	2,500.15	1,271.79	2,615.28	0.00	0.00	20,307.94
Devolución Préstamo Accionistas	0.00	0.00	100,000.00	7,500.00	24,000.00	15,000.00	0.00	19,525.00	0.00	0.00	0.00	0.00	166,025.00
Pago a Fast Global (gastos importación)	24,750.97	11,926.59	57,296.35	13,523.16	14,641.56	35,615.40	63,134.01	43,247.21	30,103.65	0.00	69,521.20	63,619.12	427,379.22
Pago a proveedores locales	31,100.87	32,358.19	51,020.64	32,295.62	61,497.31	37,733.78	59,767.30	21,914.20	40,868.98	79,311.05	44,778.24	40,060.79	532,706.97
Pago AFP	10,094.14	7,096.68	5,355.80	8,333.92	3,558.86	4,212.84	3,329.82	4,201.67	4,375.84	5,153.15	4,309.16	5,362.03	65,383.91
Pago de CTS	0.00	0.00	0.00	0.00	15,028.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	23,168.46	0.00	38,196.53
Pago de gratificaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	31,445.64	0.00	0.00	0.00	0.00	47,755.00	79,200.64
Pago de impuestos	6,073.00	11,669.00	25,731.00	50,305.00	7,046.00	4,624.00	20,019.00	10,118.00	31,235.00	19,126.73	11,731.00	50,669.00	248,346.73
Pago de liquidación de beneficios sociales	0.00	0.00	79,656.00	26,472.80	31,459.97	26,300.80	21,615.13	22,204.38	22,097.24	21,875.13	22,204.38	0.00	273,885.83
Pago de movilidades	2,400.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,200.00	2,400.00	3,400.00	3,400.00	4,700.00	4,400.00	4,780.00	4,400.00	42,080.00
Pago de sueldos	32,489.08	36,498.65	46,489.49	18,764.05	26,777.24	28,103.56	56,082.46	0.00	35,459.94	35,348.91	39,522.95	76,204.86	431,741.19
Transferencia proveedor Alma	71,201.65	0.00	142,876.22	0.00	130,510.65	132,725.48	148,838.82	19,037.16	109,796.52	115,460.30	94,273.07	0.00	964,719.87
Transferencia proveedor Eccosur	15,015.25	0.00	26,545.36	0.00	25,289.07	0.00	36,441.47	0.00	13,679.23	17,300.54	10,246.29	0.00	144,517.21
TOTAL EGRESOS	196,860.89	110,890.50	543,891.65	168,565.62	350,282.57	290,580.59	446,848.00	148,528.97	296,355.69	303,301.96	326,771.11	289,716.57	3,472,594.12
SALDO RESULTANTE	133,402.42	361,755.96	34,429.11	113,722.44	57,120.66	68,063.16	10,798.76	71,172.00	137,844.65	52,412.95	34,788.11	81,356.83	81,356.83

Anexo 8
RATIOS DE GESTIÓN Y LIQUIDEZ DE LOS 2017 – 2019 DE LA EMPRESA SIREX MEDICA PERU S.A.C

RATIOS DE GESTIÓN				
ÍNDICE	FORMULA	2017	2018	2019
Rotación de Cuentas por Cobrar (veces)	$\frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	$\frac{304,259}{430,195} = 0.71$	$\frac{1,056,817}{803,034} = 1.32$	$\frac{682,273}{1,026,063} = 0.66$
Periodo promedio de cobranza (días)	$\frac{\text{Periodo anual}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$	$\frac{360}{0.71} = 509$	$\frac{360}{1.32} = 274$	$\frac{360}{0.66} = 541$
Rotación de cuentas por pagar (veces)	$\frac{\text{Compras}}{\text{Cuenta Promedio a Pagar a Proveedor}}$	$\frac{795,218}{352,382} = 2.26$	$\frac{1,964,702}{787,817} = 2.49$	$\frac{1,539,031}{1,266,099} = 1.22$
Periodo promedio de pago (días)	$\frac{\text{Periodo anual}}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$	$\frac{360}{2.26} = 159$	$\frac{360}{2.49} = 145$	$\frac{360}{1.22} = 295$
Endeudamiento Patrimonial	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{2,597,210}{-1,442,875} = -1.8$	$\frac{3,611,362}{-1,372,192} = -2.63$	$\frac{3,864,455}{-1,263,274} = -3.06$
Endeudamiento del Activo Total	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	$\frac{2,597,210}{1,154,335} = -1.8$	$\frac{3,611,362}{2,239,170} = -2.63$	$\frac{3,864,455}{2,601,180} = -3.06$

RATIOS DE LIQUIDEZ				
Ratio de Capital de Trabajo	Activos Corriente - Pasivos Corriente	$1,039,065 - 426,535 = 612,531$	$2,151,420 - 1,352,809 = 798,611$	$2,157,124 - 1,737,829 = 419,294$
Ratio de Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{1,039,065 - 555,743}{426,534} = 1.13$	$\frac{2,151,420 - 704,609}{1,352,809} = 1.07$	$\frac{2,157,124 - 896,055}{1,737,829} = 0.73$
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{1,039,065}{426,535} = 2.44$	$\frac{2,151,420}{1,352,809} = 1.59$	$\frac{2,157,124}{1,737,829} = 1.24$

Anexo 9 CONTRATO CON CLIENTE

CONTRATO DE COMPRAVENTA

Conste por el presente documento privado, el Contrato de Compraventa (en adelante, el "CONTRATO") que celebran:

- **SIREX MÉDICA PERÚ S.A.C.**, con RUC N° 20521713004, con domicilio para estos efectos en Av. Avenida del Pinar No. 152 – Oficina A601, Urbanización Chacarilla del Estanque, Distrito de Santiago de Surco, Provincia y Departamento de Lima, quien actúa debidamente representada por la señora Rocio Portugal Vivanco, identificada con DNI No. 06661005, según poderes otorgados mediante Junta General de Accionistas de fecha 21 de Octubre de 2010, los mismos que se encuentran inscritos en la Partida No. 12304451 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima (en adelante, el "VENDEDOR"); y
- La _____ identificada con DNI N° _____ y RUC No _____ con domicilio para efectos del presente contrato _____ Provincia y Departamento _____ y con consultorio _____ Piso, Departamento en _____ (en adelante, el "COMPRADOR").

El presente CONTRATO se otorga según los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: El VENDEDOR es propietario de la plataforma de Luz Pulsada y Láser, Modelo: "Harmony XL", Marca "Alma Lasers", de origen Israeli (en adelante, el "EQUIPO").

SEGUNDA: El COMPRADOR ha manifestado al VENDEDOR su intención de comprar el EQUIPO; por su parte, este último ha manifestado al COMPRADOR su intención de vender dicho EQUIPO.

En virtud a lo antes señalado y a través del presente CONTRATO, el VENDEDOR, da en venta real y enajenación perpetua el EQUIPO, a favor del COMPRADOR, comprendiéndose en dicha venta, además todas sus partes integrantes y accesorias, así como todo cuanto de hecho y por derecho le toque y corresponda al EQUIPO.

Queda establecido que mediante la presente compraventa, el VENDEDOR otorga a favor de el COMPRADOR una garantía sobre el EQUIPO a efecto que ésta cubra cualquier defecto o daño proveniente de la fabricación del mismo, por el plazo de 1 (un) año desde la fecha de entrega del mismo, de acuerdo a lo señalado en la cláusula quinta siguiente.

TERCERA: El precio de venta pactado de común acuerdo entre las partes por la transferencia del EQUIPO asciende a la suma de **US\$124,990.00 (Ciento Veinticuatro Mil Novecientos Noventa con 00/100 Dólares Americanos)**, incluido el Impuesto General a las Ventas correspondiente, la misma que será cancelada por el COMPRADOR de la siguiente manera:

- (i) La suma de **US\$15,000.00 (Quince Mil con 00/100 Dólares Americanos)** deberá ser cancelada previo a la firma del presente CONTRATO, declarando el VENDEDOR su total conformidad con la recepción de dicho monto. Por instrucción expresa del VENDEDOR, la suma en mención deberá ser cancelada mediante depósito en cuenta Corriente Dólares Americanos _____ abierta a nombre del VENDEDOR en el Banco de Crédito del Perú o en aquella otra que oportunamente comunique el VENDEDOR al COMPRADOR, quedando establecido que el COMPRADOR asumirá todos los impuestos y comisiones que deban efectuarse para cumplir con dichos pagos.
- (ii) La suma de **US\$15,000.00 (Quince Mil y 00/100 Dólares Americanos)**, será cancelada conforme al Cronograma contenido en el Anexo I del CONTRATO. Por instrucción expresa del VENDEDOR, la suma en mención será cancelada mediante un depósito en la Cuenta Corriente Dólares Americanos N° _____ abierta a nombre del VENDEDOR en el

Banco de Crédito del Perú o en aquella otra que oportunamente comunique el **VENDEDOR** al **COMPRADOR**, quedando establecido que el **COMPRADOR** asumirá todos los impuestos y comisiones que deban efectuarse para cumplir con dichos pagos.

CUARTA: El **VENDEDOR** y el **COMPRADOR**, declaran que hay justa y perfecta equivalencia entre el precio pactado en la cláusula inmediata anterior y el **EQUIPO** que se vende; en virtud a ello, cualquier diferencia que hubiere de más o de menos que por ahora no perciben, se hacen de ella mutua gracia y recíproca donación, teniendo en cuenta que la venta se hace *Ad Corpus*, esto es como cosa cierta y conocida, por consiguiente ambas partes contratantes renuncian a toda acción o excepción, así como a sus plazos para interponerlas que estén orientadas a invalidar este **CONTRATO**, sea por dolo, error, violencia, intimidación o cualquier otro concepto.

QUINTA: Sin perjuicio de la transferencia jurídica que se realiza en virtud a la suscripción del presente **CONTRATO**, las partes dejan expresa constancia que la posesión física del **EQUIPO**, y por ende la entrega al **COMPRADOR** del referido **EQUIPO**, se realizará en fecha posterior a la de la suscripción del Contrato y en la dirección que el **COMPRADOR** indique oportunamente, para lo cual se suscribirá por las partes el "Acta de Entrega" cuyo modelo se encuentra contenido en el Anexo N° II del **CONTRATO** y que será suscrita, para dicho efecto. Asimismo, por acuerdo expreso de las partes, en dicha fecha, el **VENDEDOR** capacitará al **COMPRADOR** para la correcta utilización del **EQUIPO**.

En este sentido, las partes acuerdan que hasta la entrega del **EQUIPO**, éste no deberá sufrir deterioro alguno; en consecuencia, cualquier daño o perjuicio que se ocasione al **EQUIPO** hasta la fecha de suscripción de la referida "Acta de Entrega" será asumido enteramente por el **VENDEDOR**.

SEXTA: El **VENDEDOR** declara expresamente que sobre el **EQUIPO** no pesa algún gravamen, carga, hipoteca, embargo, medida judicial o extrajudicial, que en forma alguna limite o restrinja su derecho de propiedad y de libre disposición.

Asimismo, el **VENDEDOR** deja expresa constancia que respecto del **EQUIPO** no se adeuda suma alguna por impuestos, arbitrios, tributo, pavimentación, mejoras y/o cualquier gravamen fiscal o municipal.

Sin perjuicio de lo establecido en la presente cláusula, el **VENDEDOR** se obliga al saneamiento por evicción, el mismo que comprenderá todos los conceptos previstos en el Código Civil Peruano.

SÉPTIMA: Las partes acuerdan que en todo lo no previsto y estipulado en el **CONTRATO**, será de aplicación lo estipulado en: (i) los artículos 1529° y siguientes del Código Civil Peruano sobre la compraventa; y, (ii) en las demás leyes aplicables para este tipo de contrato en el ordenamiento jurídico de la República del Perú.

Todo litigio, controversia, desavenencia o reclamación resultante, relacionada o derivada del **CONTRATO** o que guarde relación con el mismo, incluidas las relativas a su validez, eficacia o terminación será sometida expresamente a la jurisdicción de los jueces y tribunales del Cercado de Lima; para tal efecto, las partes renuncian al fuero de sus domicilios.

En virtud a lo establecido en el párrafo inmediato anterior, las partes deberán tener en cuenta como domicilio legal y válidamente constituidos los señalados en la parte introductoria del **CONTRATO**. Cualquier cambio que se produzca al domicilio, deberá ser comunicado a la contraparte mediante carta notarial enviada con no menos de cinco (5) días calendario a la realización del mismo.

OCTAVA: Las partes dejan constancia que las cláusulas del **CONTRATO** son separables y que la nulidad, invalidez o ineficacia de una o más de ellas no perjudicará a las restantes. Asimismo, es la intención de las partes sustituir cualquier término, apartado o cláusula inválida, nula, o anulable por una cláusula o apartado válido y exigible en unos términos lo más similares posible a la cláusula o apartado inválido, nulo o anulable. Por ello, en el supuesto de que cualquier apartado o cláusula del **CONTRATO** fuera declarado nulo o no exigible por un tribunal, juez, autoridad o árbitro competente, las partes acordarán su sustitución por otra cláusula válida pero con unos términos y efecto –legal y económico- lo más equivalentes posibles a los del apartado o cláusula original.

NOVENA: Todos los gastos e impuestos que origine el **CONTRATO** serán asumidos por el **VENDEDOR**, en su debida oportunidad.

En señal de conformidad ambas partes firman el presente documento, en la ciudad de Lima, el día 13 de Junio de 2017

El **VENDEDOR**



SIREX MEDICA PERU S.A.C.
Rocio Portugal Vivanco
Rocio Portugal Vivanco
Gerente General

El **COMPRADOR**