

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



“GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA
EMPRESA I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA, PERÍODO 2015-2019”

TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO

INDIRA SELENE CAMINADA CASTILLO
LADY MARIANA LÁZARO CHUQUIMEZ
ANELISE MILAGROS SALAZAR GUTIERREZ

Callao, 2020

PERÚ

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Indira Selene Caminada Castillo".

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Anelise Milagros Salazar Gutierrez".

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Lady Mariana Lázaro Chuquimez".

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------|
| • Dra. Rosa Victoria Mesías Ratto | Presidente |
| • Dr. Raúl Walter Caballero Montañez | Secretario |
| • Mg. Manuel Enrique Pingo Zapata | Vocal |
| • Mg. Efraín Pablo De La Cruz Gaona | Miembro suplente (Vocal) |

ASESOR: Hernán Fernández Teobaldo

N° de Libro: 1

N°Folio: 45.06

N° de Acta:

N°004-CT-2020-02/FCC(SV-DS)

N°005-CT-2020-02/FCC(SV-DS)

N°006-CT-2020-02/FCC(SV-DS)

Fecha de Aprobación: 20 de octubre del 2020

Resolución de Sustentación: N° 169-2020-CFCC/CV-DS de fecha 16/10/2020.

DEDICATORIA

*Indira Selene Caminada Castillo
A mi familia por su amor, trabajo, sacrificio,
por ser los principales promotores de mis
sueños y a mi abuela Clodomira por sus
bendiciones desde el cielo.*

*Lady Mariana Lázaro Chuquimez
A mi mamá por su apoyo, amor, trabajo
y guía, por ser promotora de mis metas y
Sueños.*

*Anelise Milagros Salazar Gutiérrez
A mi mamá por su apoyo constante, mis
hermanos por ser mis mayores motivaciones
y mi abuelo que en vida me impulso a
perseguir mis sueños y nunca rendirme.*

AGRADECIMIENTO

A la universidad por las oportunidades que nos ha brindado y por abrirnos las puertas para forjar nuestra vida profesional, a nuestros profesores por ser pieza clave para la realización de nuestro trabajo de investigación y a Dios por darnos la fortaleza y sabiduría para seguir adelante.

ÍNDICE

CARATULA	I
HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
ÍNDICE	1
TABLA DE CONTENIDO	4
TABLA DE GRÁFICOS	6
RESUMEN	7
ABSTRACT	8
INTRODUCCIÓN	9
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1 Descripción de la realidad problemática	10
1.2 Formulación del problema	13
1.2.1 Problema general	13
1.2.2 Problemas específicos	14
1.3 Objetivos	14
1.3.1 Objetivo General	14
1.3.2 Objetivos Específicos	14
1.4 Limitantes de la Investigación	14
1.4.1 Limitantes teóricas	14
1.4.2 Temporal	14
1.4.3 Espacial	15
II. MARCO TEÓRICO	16
2.1 Antecedentes	16
2.1.1 Internacional	16
2.1.2 Nacional	18
2.2 Bases Teóricas	21
2.2.1 Gestión de las Cuentas por Cobrar	21
2.2.2 Liquidez	25
2.3 Conceptual	28
2.3.1 Gestión de cuentas por cobrar	28
2.3.2 Liquidez	41
2.4 Definición de términos básicos	43

III.HIPÓTESIS Y VARIABLES	46
3.1 Hipótesis	46
3.1.1 Hipótesis General	46
3.1.2 Hipótesis Específicas	46
3.2 Definición conceptual de variables	46
3.2.1 Operacionalización de variables	47
IV.DISEÑO METODOLOGICO	48
4.1 Tipo y diseño de investigación	48
4.1.1 Tipo	48
4.1.2 Diseño	49
4.2 Método de investigación	50
4.3 Población y muestra	50
4.3.1 Población	50
4.3.2 Muestra	50
4.4 Lugar de Estudio	50
4.5 Técnicas e instrumentos para la recolección de la información	50
4.5.1 Técnicas	50
4.5.2 Instrumentos para la recolección de la información	51
4.6 Análisis y procedimiento de datos	51
4.6.1 Análisis	51
4.6.2 Procesamiento de datos	51
V.RESULTADOS	52
5.1 Resultados descriptivos	52
5.2 Otro tipo de resultados estadísticos, de acuerdo con la naturaleza del problema y la Hipótesis.	82
VI.DISCUSIÓN DE RESULTADOS	95
6.1 Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados	95
6.1.1 Hipótesis específica 1	95
6.1.2 Hipótesis específica 2	96
6.1.3 Hipótesis General	97
6.2 Contrastación de los resultados con otros estudios similares	98
6.3 Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes	101
CONCLUSIONES	102
RECOMENDACIONES	103
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	104

ANEXOS	110
ANEXO 01: Matriz de consistencia	111
ANEXO 02: Consentimiento informado	112
ANEXO 03: Declaración Jurada de ser los autores de la investigación	113
ANEXO 04: Estados de Situación Financiera de la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA periodo,2015-2019.	114
ANEXO 05: Estado de Resultados de la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA periodo,2015-2019	119
ANEXO 06: Monto de Saldos de las cuentas por cobrar comerciales vencidas	124
ANEXO 07: Provisión de cobranza dudosa indebida	139
ANEXO 08: Política y procedimiento del crédito	141
ANEXO 09: Política y procedimiento de cobranzas	143
ANEXO 10: Solicitud de aplicación de crédito	146
ANEXO 11: Informe de evaluación crediticia	148
ANEXO 12: Aprobación del crédito	152
ANEXO 13: Denegación del crédito	153
ANEXO 14: Documentos para control de file para evaluación crediticia	154
ANEXO 15: Carta de compromiso de pago por deuda	155
ANEXO 16: Suspensión de línea de crédito	158
ANEXO 17: Cálculo Ratios de Gestión periodo, 2015-2019	159
ANEXO 18: Cálculo Ratios de Liquidez periodo, 2015-2019	161
ANEXO 19: Cálculo Ratios de Endeudamiento periodo, 2015-2019	162

TABLA DE CONTENIDO

Tabla 1:	Saldos de las Cuentas por cobrar comerciales sin política de cobranza y sin ajustes período, 2015-2019.....	51
Tabla 2:	Variación porcentual de los Saldos de las Cuentas por cobrar comerciales sin política de cobranza y sin ajustes período, 2015-2019.....	52
Tabla 3:	Saldos de las Cuentas por cobrar comerciales con política de cobranza y con ajustes período, 2015-2019.....	53
Tabla 4:	Saldos de las Otras Cuentas por Cobrar sin política de cobranza y sin ajustes periodo,2015-2019.....	54
Tabla 5:	Variación de los Saldos de las Otras Cuentas por Cobrar sin política de cobranza y sin ajustes periodo,2015-2019.....	55
Tabla 6:	Saldos de las Otras Cuentas por Cobrar con política de cobranza y con ajustes periodo,2015-2019.....	56
Tabla 7:	Variación del Periodo Promedio de cobro de las Cuentas por cobrar comerciales expresado en días periodo,2015-2019.....	57
Tabla 8:	Variación del Periodo Promedio de cobro de las Otras cuentas por cobrar expresado en días periodo, 2015-2019.....	58
Tabla 9:	Variación de la Rotación de las Cuentas por cobrar Comerciales expresado en veces período, 2015-2019.....	60
Tabla 10:	Variación de la Rotación de las Otras Cuentas por cobrar expresado en veces período, 2015-2019.....	61
Tabla 11:	Variación del Ratio de Morosidad de las Cuentas por Cobrar Comerciales expresado en porcentajes periodo, 2015-2019.....	63
Tabla 12:	Variación del Ratio de prueba ácida periodo, 2015-2019.....	64
Tabla 13:	Variación del Ratio de prueba defensiva periodo, 2015-2019.....	66
Tabla 14:	Variación del tiempo de crédito de cuentas por cobrar comerciales periodo,2015-2019.....	67
Tabla 15:	Variación del Ratio de endeudamiento del activo periodo,2015-2019.....	69
Tabla 16:	Variación de la Rotación de las cuentas por pagar expresado en veces periodo, 2015-2019.....	70
Tabla 17:	Variación del periodo promedio de pago de las cuentas por pagar expresado en veces periodo, 2015-2019.....	72
Tabla 18:	Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la Política de cobranza Año 2015.....	75
Tabla 19:	Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la política de crédito Año 2015.....	75
Tabla 20:	Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la Política de cobranza Año 2016.....	76
Tabla 21:	Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la política de crédito Año 2016.....	77
Tabla 22:	Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la Política de cobranza Año 2017.....	77
Tabla 23:	Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la política de crédito Año 2017.....	78
Tabla 24:	Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la Política de cobranza Año 2018.....	79
Tabla 25:	Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la política de crédito Año 2018.....	80

Tabla 26:	Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la Política de cobranza Año 2019.....	80
Tabla 27:	Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la política de crédito Año 2019.....	81

TABLA DE GRÁFICOS

Gráfica 1:	Variación del Periodo Promedio de cobro de las Cuentas por cobrar comerciales expresado en días periodo,2015-2019.....	57
Gráfica 2:	Variación del Periodo Promedio de cobro de las Otras cuentas por cobrar expresado en días periodo, 2015-2019.....	59
Gráfica 3:	Variación de la Rotación de las Cuentas por cobrar Comerciales expresado en veces período, 2015-2019.....	60
Gráfica 4:	Variación de la Rotación de las Otras Cuentas por cobrar expresado en veces período, 2015-2019.....	62
Gráfica 5:	Variación del Ratio de Morosidad de las Cuentas por Cobrar Comerciales expresado en porcentajes periodo, 2015-2019.....	63
Gráfica 6:	Variación del Ratio de prueba ácida periodo, 2015-2019.....	65
Gráfica 7:	Variación del Ratio de prueba defensiva periodo, 2015-2019.....	66
Gráfica 8:	Variación del Ratio de endeudamiento del activo periodo,2015-2019.....	69
Gráfica 9:	Variación de la Rotación de las cuentas por pagar expresado en veces periodo, 2015-2019.....	71
Gráfica 10:	Variación del Periodo promedio de cobro de las cuentas por pagar expresado en días periodo, 2015-2019.....	72
Gráfica 11:	Flujo de caja sin política de cobranza y sin ajustes periodo,2015-2019	83
Gráfica 12:	Flujo de caja con política de cobranza y con ajustes periodo,2015-2019	84

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar cómo la *gestión* de las cuentas por cobrar influyó en la *liquidez* de la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANAS; para lograrlo, se realizó una investigación de tipo aplicada, explicativa con un corte experimental, causal y longitudinal; utilizando un método cuantitativo; la empresa objeto de la investigación se dedica al agenciamiento de aduana servicios como operador logístico con más de 19 años de presencia en el mercado, el cual le ha permitido ser una organización especializada en ofrecer un servicio logístico integral, soportada por un grupo destacado de colaboradores bajo una plataforma tecnológica, sólida y flexible ubicada en el distrito de San Miguel, analizando los estados financieros anuales desde el 2015 al 2019; a través de los análisis de datos tales como tablas y cuadros comparativos, ratios financieros y análisis horizontal y vertical de los estados financieros, se demostró que la gestión de las cuentas por cobrar mejora incrementando la liquidez de la empresa al implementarse las políticas de cobranza y de crédito, lo cual se reflejó en los ratios de liquidez prueba ácida, periodo promedio de cobro y rotación de cuentas por cobrar; así mismo disminuyendo el ratio de cuentas por pagar y endeudamiento.

Palabras Claves: Liquidez, Gestión y Cuentas por cobrar.

ABSTRACT

The objective of this investigation is to determine how the management of accounts receivable influenced the liquidity of the company I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANAS; To achieve this, an applied, explanatory type investigation was carried out with an experimental, causal and longitudinal cut; using a quantitative method; The company under investigation is dedicated to customs agency services as a logistics operator with more than 19 years of presence in the market, which has allowed it to be an organization specialized in offering a comprehensive logistics service, supported by a prominent group of collaborators under a solid and flexible technological platform located in the San Miguel district, analyzing the annual financial statements from 2015 to 2019; Through data analysis such as comparative tables and charts, financial ratios and horizontal and vertical analysis of the financial statements, it was shown that the management of accounts receivable improves by increasing the liquidity of the company by implementing the collection policies and credit, which was reflected in the acid test liquidity ratios, average collection period and turnover of accounts receivable; likewise, reducing the ratio of accounts payable and indebtedness.

Keywords: Liquidity, Management and Accounts Receivable

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las empresas tienen problemas con el manejo de las cuentas por cobrar y su adecuada gestión para generarle un retorno, y así estas cuenten con liquidez, de esta manera se puede conocer la relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa, cuyo efecto puede generarle el no cumplir con sus obligaciones con terceros (proveedores, colaboradores, entidades bancarias, Sunat) y no alcanzar las metas propuestas de crecimiento.

La tesis titulada "Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa I.J.I. S.A.C Agentes de Aduana, período 2015-2019", tiene como objetivo de la investigación es determinar como la gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la liquidez de la empresa IJI SAC AGENTES DE ADUANAS.

El aporte de este trabajo es significativo ya que la empresa podrá tener nuestras recomendaciones que puede aplicar para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar.

Los posibles resultados de la presente investigación podrían demostrar que con la adecuada gestión de las cuentas por cobrar se generaría un impacto positivo en la liquidez lo cual conllevaría a poder acceder a oportunidades de inversión que generen ingresos a futuros y resultados eficientes respecto a tiempos y rangos de liquidez.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

Es común conocer de empresas que se obsesionan con vender, lo cual está bien, porque a mayor nivel de ventas mayor es la utilidad obtenida, sin embargo, también, es de tener en cuenta que se debe de vender bien, es decir, establecer condiciones claras de venta, tales como fechas de entrega del producto o prestación del servicio, momento de la facturación, y fecha de pago; de tratarse de ventas al crédito, hacer uso de documentos que permitan asegurar la recuperación de la deuda. Es parte de la gestión empresarial, el establecer políticas; y en lo que se refiere a la gestión de cuentas por cobrar, no es la excepción. Es preciso definir el plazo de recuperación de las deudas, ya que el otorgamiento de créditos implica inversión, y toda inversión requiere ser recuperable, o de lo contrario, se trataría de un gasto, y ello afectaría además de la liquidez de la empresa, también la reducción de utilidades.

Una de las realidades de gestión empresarial es la búsqueda de herramientas y mecanismos que permitan una mayor eficiencia en sus operaciones por parte de las empresas; y cuando se habla de operaciones, no solo implica el proceso que se sigue en la elaboración del producto o la prestación del servicio que se ofrece, sino, también de los procedimientos administrativos y contables. Es primordial que los colaboradores tengan claro el objetivo de la organización, conozcan sus políticas, y además, de los procedimientos a seguir en cada una de sus actividades, es decir, no marchar a la deriva, confiando en la buena suerte, o experimentando en base a intuiciones. En términos empresariales, se analiza interna y externamente la empresa, para determinar si el negocio es factible.

Ya centrándonos en el meollo de la presente investigación tenemos a Córdova (2012) quien sobre la gestión de los recursos en cuentas por cobrar nos afirma que se trata de una de las más importantes responsabilidades que tiene la gestión financiera de la empresa, para alcanzar los propósitos institucionales;

dicha labor implica asumir riesgos, es decir, se deben estudiar rendimientos, al igual que investigar y mejorar políticas de cobranza. (p.4)

Por su parte Haro & Rosario (2017) plantearon que el propósito de administrar las cuentas por cobrar es reducir el monto de estas cuentas. Por lo tanto, el período promedio de cobranza [...] uno de los principales problemas financieros es que no hay duda de que asegurar el retorno de la inversión es el canal para generar más pérdidas. Uno, esto se debe a un exceso de deudas incobrables o una recuperación lenta, porque los costos resultantes afectan directamente el desempeño de la empresa. Pero el crédito es el motor de las ventas, por eso no debemos dejar de promoverlas y otorgarlas, es decir, la solución para reducir el número de cuentas que no se pueden recuperar o aumentar la tasa de recuperación de cuentas no es limitar la reducción de crédito, sino otorgar pólizas razonables y cuidadosamente planificadas. (p.28)

De acuerdo con los aportes de los autores mencionados, entonces es válido asegurar que es fundamental analizar y establecer políticas, previo al otorgamiento de créditos a los clientes; de no hacerlo, el riesgo de que dichas deudas se vuelvan como incobrables sería mayor. Pero ¿en que afecta el incumplimiento de pago por parte de los clientes a la empresa? Si bien es cierto, las cuentas por cobrar se muestran como activo de las empresas según el balance de situación económica y financiera que, hasta hace algunos años se le conocía como “balance general”, ello no es tan beneficioso, dado a que no se trata de un dinero líquido que pueda ser utilizado para cumplir con las obligaciones a corto plazo.

Para Rubio (2007) define que la falta de liquidez puede significar que la empresa no pueda aprovechar descuentos favorables u otras oportunidades de lucro. También dificultará enormemente la escalabilidad. En otras palabras, la falta de fluidez a este nivel significa menos libertad de elección, lo que dificulta la capacidad de manipulación. La grave falta de liquidez hace que la empresa no pueda cumplir con sus compromisos de pago actuales. Esto puede llevar a una caída en los niveles operativos, ventas forzadas de activos, la necesidad de

solicitar préstamos a instituciones financieras para pagar su capital de trabajo, o incluso la suspensión de pagos o la quiebra.

De acuerdo con lo indicado es deseable mantener una adecuada y razonable gestión de las cuentas por cobrar para que de esta manera se pueda utilizar de manera favorable el crédito y otras herramientas de financiamiento como estrategia de venta y posicionamiento en el mercado.

Por otro lado, I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana es una empresa líder en prestar servicios como operador logístico con más de 19 años de presencia en el mercado, el cual le ha permitido ser una organización especializada en ofrecer un servicio logístico integral, soportada por un grupo destacado de colaboradores bajo una plataforma tecnológica, sólida y flexible. Sus servicios de logística y aduana han sido evaluados y aprobados con respecto a las normas y estándares de la Organización Mundial BASC. Por lo que tenemos la capacidad de ser socios estratégicos de nuestros clientes y brindar las mejores soluciones y servicios disponibles en el mercado. A pesar de ello existen deficiencias en lo que se refiere a la gestión de cuentas por cobrar, pues no se tienen políticas establecidas que permitan asegurar la recuperación de las deudas, simplemente se maneja siguiendo la tendencia del rubro que es el crédito a los clientes por un plazo de 30 hasta 60 días, sin hacer uso de documentos como letras de cambio, pagarés, o contratos donde se especifique la fecha de vencimiento de la venta pactada. Pero, además, existen cuentas contables por ajustar relacionados con las cuentas por cobrar según la partida denominada "Otras cuentas por pagar" las cuales están relacionadas a liquidaciones de cobranza con nuestros clientes que parte de ellas no han sido analizadas correctamente lo cual conlleva a que el estado de situación financiera no refleje de manera fidedigna los saldos reales recuperables de las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar. También se conoce que no existe un tiempo de crédito establecido para cada cliente mediante una rigurosa evaluación notándose así la falta de políticas de cobranzas y crédito el cual podría consistir en generar reportes que ayuden a asignar los créditos reales para cada cliente. En lo que respecta a la liquidez, se tiene evidencias de

que I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana tiene dificultades para cumplir con puntualidad sus obligaciones a corto plazo como deudas a sus proveedores, entre otras. En lo que respecta a la prueba defensiva, que consiste en medir la capacidad de pago con el efectivo y equivalentes de efectivo los resultados no le son favorables, pues, por cada S/ 1.00 sol de pasivo corriente se tiene menos de S/ 1.00 en efectivo para cubrir la deuda. De acuerdo con información de la empresa, se conoce que cuando existe necesidad de dinero para cubrir deudas por falta de pago de los clientes se recurre a la obtención de financiamiento de terceros para que la empresa pueda seguir operando.

Por lo anterior, es importante determinar de qué manera la liquidez se ve afectada por la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa I.J.I S.A.C. Agentes de Aduana.

Así mismo con los resultados alcanzados nos permitieron demostrar que las políticas de cobranza mejoran incrementando el nivel de la liquidez de la empresa, teniendo para el año 2016 una variación de 0.49% con respecto al ratio de prueba que ácida y para el ratio de prueba defensiva una mayor variación de 0.86% para el año 2018. Teniendo como parte del procedimiento mantener comunicado al cliente sobre sus facturas y liquidaciones pendientes y se hará la entrega de un cronograma de pagos.

La implementación de una política de créditos basado en evaluar la situación económica actual, dio como resultados una mejora para el año 2016 con una variación de 24.28%, lo que demostró que la empresa puede solventarse en mayor proporción sus recursos propios.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

- ¿Cómo la Gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Cómo la política de cobranza influye en el nivel de liquidez de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019?
- ¿Cómo la política de créditos influye en el nivel de endeudamiento de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

- Determinar cómo la gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Determinar cómo la política de cobranza influye en el nivel de liquidez de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.
- Determinar cómo la política de créditos influye en el nivel de endeudamiento de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

1.4 Limitantes de la Investigación

1.4.1 Teóricas

No existen limitantes teóricas. Se tiene acceso a un importante acervo bibliográfico proveniente de libros, revistas, trabajos de investigación, etc., e incluso, encontrándose el país en emergencia sanitaria por la presencia de la pandemia mundial Covid-19, se tiene acceso a fuentes de información de forma digital.

1.4.2 Temporal

Si existen limitantes temporales, pues la investigación se desarrollará considerando limitante temporal, entre los periodos del 2015 al 2019.

1.4.3 Espacial

En el transcurso del desarrollo de la investigación se establece que no existen limitantes porque el trabajo de investigación se realizará en la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacional

Avelino (2017) En su tesis de investigación mencionó como introducción

Este trabajo de investigación analiza la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de Adecar cía. Ltda. El objetivo general de la empresa es evaluar el monto de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa en 2015, debido a que los datos obtenidos son verdaderos y reales, por lo que es posible observar las ventas. Para mejorar sus actividades económicas.(p.1).

En su tesis de investigación mencionó como objetivo general “Evaluar el impacto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.” (p.5)

En su tesis de investigación mencionó como planteamiento del problema

Afronta problemas en sus cuentas por cobrar, siendo una de las causas para el crecimiento de las unidades productivas, por lo que es fundamental tener los importes de acuerdo con la misma y llevar un control sobre ellos, que permita administrar con eficiencia y eficacia.

Entre sus causas tenemos:

- Falta de supervisión y capacitación al personal del área de ventas.
- Inadecuado cobro de los deudores.
- No existe un manual de procedimientos para el manejo de las cuentas por cobrar.
- Deficiencia en el control y el proceso de gestión de cobranza.

Principales efectos:

- No se analiza la rotación de cartera ni capacidad de endeudamiento.
- El atraso de pagos a proveedores o empleados es causado por la falta de liquidez.
- Falta de recuperación de los créditos concedidos.
- No permite obtener datos confiables ni evaluar la eficiencia de las operaciones

Todos los problemas mencionados anteriormente deben analizarse para las cuentas por cobrar para descubrir varios defectos en la empresa. (p.3).

Concluimos que: La gestión de las cuentas por cobrar es una pieza fundamental para tener buenos índices de liquidez en la empresa, lo cual permitiría que esta pueda tener una buena toma de decisiones a futuro.

Hurtado (2017) en su planteamiento del problema indico

El Almacén el Costo al no disponer de un sistema de control interno para el manejo de la cartera de crédito, podría poner riesgo la existencia del negocio, la liquidez corriente y rentabilidad del mismo. Para lo cual concluyó:

Elaborar una propuesta de políticas de crédito y cobranza que tiene como finalidad mejorar los procesos de gestión de cartera de crédito mediante la aplicación de estrategias desarrolladas.

Concluimos que: Establecer procedimientos de cobranza y crédito mejorar la gestión de las cuentas por cobrar de la empresa teniendo como consecuencia una mejor liquidez.

Tomalá (2018) a través de la aplicación de indicadores financieros y la evaluación de la liquidez de la compañía Transportes TRANSCISA S.A. se analizaron las cuentas por cobrar para determinar su influencia sobre las cuentas por cobrar; de lo cual concluyó:

- a. Trancisa S.A. debe asignar presupuesto e implementar un departamento de cobranza que le permita realizar una gestión correcta y la recuperación de las cuentas por cobrar.
- b. Establecer herramientas que mejoren la gestión de cobro. A través de la evaluación de los análisis financieros podrá evaluar con eficiencia y eficacia las cuentas, no permitiendo el retraso en las mismas que podría afectar la liquidez de la compañía.
- c. La empresa debe aplicar indicadores financieros como ratios que les permita una toma de decisiones más efectiva, y además, evitar inconvenientes con la liquidez (p.66)

Concluimos que: La mejora e implementación de los procesos generan un mejor desempeño del área de cobranzas, cabe mencionar que uno de ellos sería la utilización de indicadores financieros para hacer más efectiva la toma de decisiones de la empresa teniendo en cuenta la liquidez.

2.1.2 Nacional

Becerra, Biamonte & Palacios (2017) obtuvo como resultado que:

La liquidez de ADEMINSAC ha disminuido, lo que afecta las obligaciones laborales que transgreden los compromisos de pago debido a que la empresa no define políticas de crédito y cobranza porque realiza actividades basadas en el uso de instrumentos financieros. Las cartas con descuento pueden ayudar a obtener financiamiento a corto plazo, pero no se han estudiado los inconvenientes de no rastrear las cartas. Por lo tanto, concluyeron que, de acuerdo con el análisis correspondiente realizado, las cuentas por cobrar y políticas de crédito y cobranza sí afectan la liquidez de la empresa, mostrando que el efectivo adquirido durante estos períodos disminuyó en 2014 y 2015. (p.38)

Por todo lo mencionado los autores recomendaron:

Implementar políticas de crédito y cobranza en documentos oficiales para incluir estándares que aseguren que el crédito se recupere dentro del límite de tiempo establecido y dar seguimiento a la ejecución del pago. (p.39).

Concluimos que: El incumpliendo de pagos por parte de los clientes en un tiempo no definido debido a falta de políticas de crédito y de cobranza generan disminución de la liquidez lo cual no permite cumplir con las obligaciones con terceros.

Vásquez & Vega (2016) Tuvo como objetivo general:

Determinar cómo la gestión de cuentas por cobrar afecta la liquidez de CONSERMET S.A.C. En el Distrito de Huanchaco, 2016. (p.8).

Analizaron el manejo de las cuentas por cobrar y determinaron su impacto en la liquidez de CONSERMET S.A.C en el área Huanchaco Año 2016. La conclusión es que el manejo de las cuentas por cobrar ha provocado que la liquidez de CONSERMET SAC disminuya, y el nivel de ventas a crédito afecta el riesgo de liquidez de la empresa, resultando en la falta de liquidez de la empresa. Cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. (p.78)

Por todo lo mencionado los autores recomendaron:

Al aceptar el servicio, se deben considerar políticas de crédito efectivas tanto como sea posible, y se debe estudiar y monitorear estrictamente el comportamiento de los clientes potenciales. De esta forma, la empresa garantizará recibir la factura dentro del tiempo especificado. (p.79)

Concluimos que: Una inadecuada política de crédito influye de manera directa en la liquidez, generando el riesgo de que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones con terceros.

Ruiz (2018) En su trabajo de investigación, mencionó:

La importancia de la gestión de cobranza en la realidad problemática, debido a que esta es la principal cantidad de mercadería distribuida en el entorno empresarial, que es provocada por la salida de mercaderías crediticias. En general, la reserva de solvencia del capital de trabajo de la empresa es el resultado de nuestra gestión eficaz de los ingresos y el resultado de una gestión eficaz de reclamaciones. (p.1)

En su tesis de investigación mencionó como objetivo general “Determinar si la gestión de cuentas por cobrar mediante un mejor sistema de cobros influye para obtener mayor liquidez en la empresa Trade Fega S.A, Distrito Miraflores en el año 2018”(p.3).

Analizó la gestión de cuentas por cobrar a Trade de Frega S.A. Para determinar su impacto en la liquidez, se concluyó que existía un control insuficiente sobre los ingresos otorgados al crédito, por lo que la Compañía Trade Frega S.A. tenía liquidez insuficiente para cumplir con sus obligaciones con terceros. Esto lo llevó a recomendar técnicas de cobranza para controlar mejor las facturas de ventas en función de las necesidades del cliente. (p.33)

Finalmente, el autor recomienda que:

Los empleados en el campo de cuentas por cobrar y ventas deben estar capacitados para tener un buen manejo de la gestión de cobranza en las actividades comerciales de la empresa, y evaluar las funciones adecuadas de los empleados que han desarrollado en la entidad para lograr las metas adecuadas y obtener Resultados suficientes del plan de la empresa. (p.30)

Concluimos que: Establecer en las empresas una buena gestión de las cobranzas generaría un adecuado control de las ventas e ingresos, lo cual

conllevaría a que esta cuenta con la liquidez suficiente para solventar sus obligaciones.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Gestión de las Cuentas por Cobrar

a) Gestión de las Cuentas por Cobrar

En Mesopotamia, todas las operaciones se realizan en especie porque la moneda aún no existe. "Durante la Tercera Dinastía Ur (2294-2178 a. C.), la industria bancaria fue desarrollada por los dioses de la industria bancaria en toda Babilonia, y los dos negocios principales de la industria bancaria eran los depósitos y los préstamos". Porque la economía de Babilonia no comprende la moneda numeraria, todavía el cereal (cebada) regula la mayoría de los cambios. Al mismo tiempo, se desarrolla el comercio de metales. Los lingotes de plata y oro están en circulación, e incluso el producto de su valor tiende a declinar: durante la dinastía Ur III, el valor del oro era 10 veces mayor que el de la plata, y su valor era solo 6 veces mayor que durante el reinado del rabino Han. Las regulaciones de Hammurabi regulan el préstamo y el almacenamiento de bienes, que se mencionó por primera vez en la historia de los contratos de comisión.

En Mesopotamia de 1792 a 1750 a.C., se promulgó el Código Hammurabi, que es un reglamento judicial elaborado a partir de disputas entre deudores y acreedores, que otorga a los agricultores ciertas facilidades. reembolsar el préstamo. En Mesopotamia, "el préstamo es un comportamiento muy común, se basa en un commodity que se usa como moneda: cebada o plata. Otros explicaron que todo negocio crediticio sin compensación o interés debe pasar un contrato escrito Formalizado.

En la Grecia clásica, la situación de la gente humilde se volvió muy difícil debido a la disolución gradual del clan y la individualización de la sociedad. Al contrario de los enormes ingresos de los comerciantes y terratenientes, el campesino pobre vive en un terreno y apenas

mantiene a su familia, la propiedad está en riesgo, porque depende de serios litigios sucesorios e hipotecarios. Después de una enfermedad o malas cosechas, el agricultor se vio obligado a pedir dinero prestado para sobrevivir hasta la próxima primavera, enajenando así su tierra. En la Roma republicana, los banqueros privados romanos realizaron todas las operaciones de trapecio. (Recibieron el depósito entre ellos y reembolsaron el dinero cuando el cheque en la casilla de verificación del depositante o el cheque de un tercero fue presentado a los ojos del depositante). Intervinieron en la subasta efectuando pagos anticipados a los participantes, especialmente el pago inmediato al vendedor por cuenta del comprador, que, según la hipoteca voluntaria, el comprador se convirtió en acreedor del comprador. Se aseguraron de transferir fondos de un punto del imperio a otro, y para evitar grandes transferencias de efectivo, escribieron cartas a sus reporteros en varias casillas para que pudieran usar una cierta cantidad de dinero para los clientes cuando presentaran la carta. Créditos iguales. Todo está determinado por la compensación: el agente deposita el crédito del banquero en su lugar y el banquero deposita el crédito de su agente en Roma. En la Edad Media, los judíos se dedicaban al cambio de divisas y préstamos con intereses, aunque la iglesia cristiana prohibió este préstamo porque causaba usura, aunque los judíos ignoraron la prohibición y se beneficiaron de ella. La conspiración tácita de las autoridades les permitió realizar sus actividades.

Durante el Renacimiento, el impulso del capitalismo no solo se reflejó en la construcción de grandes empresas bancarias, sino también en el impulso del capitalismo. También se le ha culpado del éxito de las rentas vitalicias, la expansión de las ciudades, la construcción de edificios cada vez más lujosos y la intervención de guerras para ampliar su espacio, lo que generó una demanda de recursos. Los impuestos municipales no son suficientes, por lo que se debe recurrir al endeudamiento voluntario y obligatorio.

Algunas ciudades otorgan préstamos a prestamistas hasta que mueren o hasta que mueren los herederos. La renta está formada por el interés del capital prestado. (Morales Castro & Morales Castro, 2014)

b) Teorías de la Gestión de las Cuentas por Cobrar

Las organizaciones son unidades sociales creadas deliberadamente para lograr objetivos específicos, para ello las organizaciones cuentan con tres tipos de recursos: materiales, tecnológicos y humanos (Arias, 1990). Una organización se puede definir como un grupo de personas, trabajos, sistemas, funciones, oficinas, instalaciones y dependencias. Constituyen una organización u organización social, regida por sus propios propósitos, regulaciones, políticas y costumbres, y tienen metas específicas. (Bravo, 1985). Según Henry Fayol citado por Hall, (1981).

La teoría científica presentada por Frederick W. Wilson Taylor se centra en el proceso de producción y el objetivo de aumentar la productividad y la eficiencia. La mayor ventaja de Taylor es imaginar que “se pueden utilizar métodos alternativos para superar su era. Ineficiencia en el taller. Realizar trabajo empírico mediante métodos científicos en todas las industrias (Castillo, 2013, p. 26), ya que este método sustituye la improvisación y el empirismo por la gestión científica, como: observar en el caso de la presente investigación a las ardillas, los castores y los gansos clasificar, sistematizar y enriquecer el trabajo. Frederick Taylor insiste en que la eficiencia se puede lograr estimulando los motivos de lucro de los individuos y gerentes con bajos costos laborales. Para Taylor, la única forma de lograr este objetivo es utilizar máquinas más productivas y aumentar la productividad a través del trabajo de los trabajadores y gerentes.

La teoría de la gestión clásica adoptada para conmemorar a su fundador Henry Fayol (Henry Fayol) se llama Fayolist Current. Es conocida por su enfoque de sistema integral, es decir, su investigación cubre toda la empresa, porque para Fayol, ya sea En venta o

producción, la financiación es muy importante. Asegurar los activos de la empresa. En resumen, la organización y sus componentes se ven como un gran sistema interdependiente, es decir, clientes internos. El enfoque de la teoría clásica es definir la estructura para asegurar la eficiencia de todas las partes involucradas, ya sean estas instituciones individuales o departamentos.

Una organización burocrática es un sistema organizativo basado en una serie de funciones formales establecidas por ley, racionalidad, reglas escritas y detalladas. El poder personal es impersonal Viene de las reglas para crear puestos. Estas posiciones están organizadas jerárquicamente y cada posición inferior está controlada y supervisada por la posición superior. Toda empresa de nombres de dominio que necesita una autoridad competente, por un lado, debe ser obediente a quienes se consideran titulares de la potestad legal; por otro lado, a través de la llamada obediencia, las disposiciones de estos elementos sustantivos son necesarias para su uso obligatorio. Medios, a saber: agencias de administración personal y medios de gestión de materiales. (Almanza Jimenez, Calderón Campos, & Vargas Hernandez, 2018)

c) Marco Legal de la Gestión de las Cuentas por Cobrar

- El Consejo Supervisor de Contabilidad es el órgano principal del sistema contable nacional, atribuye, estudia, analiza y dicta opiniones sobre las normas propuestas relacionadas con la contabilidad de las entidades del sector privado a través del "Plan General de Contabilidad Empresarial" (PCGE). De acuerdo con los aspectos normativos establecidos por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), esta cuenta está vigente desde 1985. Este PCGE es congruente y se encuentra homogenizado con las NIIF oficializadas por el Consejo Normativo de Contabilidad (CNC). Además, toma en consideración los estándares contables de vigencia internacional (véase el Anexo II, al final de este PCGE). En el

Plan Contable General Empresarial se detalla la cuenta para el registro de las operaciones de las Cuentas por Cobrar mediante los dígitos 12. Cuentas por cobrar comerciales – Terceros, 13. Cuentas por cobrar comerciales – Relacionadas y 16. Cuentas por cobrar diversas –Terceros.

- Manual para la preparación de información financiera (SMV), contempla el Reglamento de Información Financiera, sección primera punto 1.103 al 1.106. En el punto 1.103 se detalla que debe incluirse los documentos y cuentas por cobrar que representan los derechos exigibles provenientes de la venta de bienes y prestación de servicios de operaciones relacionadas con la actividad principal del negocio, debiendo mostrarse separadamente los importes a cargo de empresas relacionadas y de aquellos comprometidos en garantía de patrimonios fideicomitidos, de ser el caso. En el punto 1.104. Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas incluye los derechos de la empresa provenientes de préstamos otorgados por operaciones distintas a la actividad principal del negocio, a cargo de personal clave y partes relacionadas o vinculadas, con excepción de adeudos de personal distintos al personal clave y de accionistas, en este último caso, referidos a suscripciones pendientes de pagos y en el punto 1.106. Otras Cuentas por Cobrar incluye los derechos exigibles de la empresa diferentes de aquellos originados en las transacciones relacionadas con el giro del negocio.

2.2.2 Liquidez

a) Liquidez

Durante unos cuatro mil años, se llegó a un acuerdo para utilizar uno o más metales para el comercio, tres de los cuales son plata, cobre y oro, aunque la plata y el oro a veces se utilizan como aleaciones naturales, «electrum». Durante la mayor parte del tiempo, la plata jugó un papel importante, mientras que en un período más corto (como el régimen

micénico o Constantinopla después de la división del Imperio Romano), el oro ocupó el primer lugar. Después de los lidios, las monedas acuñadas se desarrollaron en las ciudades griegas y las colonias de Sicilia e Italia y se convirtieron en una forma de arte importante. Algunos ejemplares conservados dejaron una profunda impresión en su belleza. Desde Alejandro Magno, se ha establecido el hábito de llevar la cabeza del monarca en la moneda, y es más una declaración personal intencionada del gobernante que una garantía del peso y la finura del metal. La acuñación de monedas es muy práctica. Pero esto también invita a grandes fraudes públicos y pequeños fraudes privados. Aquellos gobernantes ricos o pobres en recursos que eran la abrumadora mayoría en ese momento, a menudo se dieron cuenta de que podían reducir la cantidad de metal en sus monedas o deteriorar su calidad, esperando que nadie se diera cuenta, al menos a corto plazo. Por lo tanto, puede comprar el mismo producto con una cantidad menor de oro o plata, o puede comprar más productos en la misma cantidad. Da la casualidad de que el empresario privado cortó o archivó unos miligramos de metal de la moneda en la que se dispuso el pago una vez concluida la transacción. Con el tiempo, los beneficios han aumentado ligeramente. La falsificación también es una invención muy antigua. Se dice que Polícrates de Samos defraudó a los espartanos con monedas de oro falsificadas ya en el 540 a. C.

En contraste con esto, la historia del sistema monetario desarrollado por la propia leyenda romana muestra que esta situación continuó deteriorándose debido a la presión financiera de la Guerra Púnica y, como se especula actualmente, comenzó esta destrucción. Con el tiempo, esto tiene el efecto de convertir los estándares monetarios de oro y plata en estándares de cobre. En la era de Orión, la moneda de plata básica era aproximadamente un 95% de cobre. Posteriormente, el contenido de plata bajó al 2%. En el mundo antiguo y medieval, las monedas de diferentes jurisdicciones se concentraron en las ciudades comerciales más importantes. Si hay una tendencia a aceptar

transacciones abiertas de divisas, entonces pagará con dinero malo sin ningún problema y se quedará con dinero bueno. (Kenneth Galbraith, 2014)

b) Teorías de la liquidez

Los teoremas relacionados con la existencia de la teoría monetaria moderna y los precios de equilibrio universales o precios de producción en los sistemas clásicos constituyen la base del conocimiento contemporáneo en el campo de la teoría del valor. Estas variables están determinadas en un mundo en el que los individuos se definen solo en términos de mercancías (fines, preferencias y tecnologías). No existe relación de intercambio entre individuos, lo único importante es la función del exceso de demanda. Por lo tanto, en la teoría moderna de precios, como antes, la forma del valor, es decir, la forma del dinero se ignora por completo.

La teoría del intercambio ha demostrado claramente que incluso si el precio es igual a la oferta y la demanda totales de todos los mercados, el equilibrio de precios no se puede lograr de manera descentralizada. La doble función de los bienes, utilizándolos como medio de intercambio y bienes de consumo, impide que los agentes Medios de comunicación adecuados para financiar intercambios bilaterales. (Benetti & Cartelier, 1998) (p.2).

c) Marco Legal la liquidez

- NIC 1 (Norma Internacional de Contabilidad 1) Presentación de Estados Financieros, inciso 65 sobre la liquidez.

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, en el inciso 111 establece que La información sobre los flujos de efectivo proporciona a los usuarios de los estados financieros 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.

La NIC 7 establece los requerimientos para la presentación y revelación de información sobre flujos de efectivo.

- Reglamento de Gestión del Riesgo de Liquidez, artículo 4.

El riesgo de liquidez es la posibilidad de pérdidas derivadas por la venta anticipada o forzosa de activos a descuentos inusuales para hacer frente a obligaciones, así como por el hecho de que una posición no pueda ser oportunamente enajenada, adquirida o cubierta en la cantidad suficiente y a su precio de mercado o precio razonable.

2.3 Conceptual

2.3.1 Gestión de cuentas por cobrar

a) Definición de la Gestión de cuentas por cobrar

La venta no se completa hasta el pago: un dicho conocido es cierto. La recuperación de las cuentas pendientes llevó a la transacción a una conclusión exitosa. Si una empresa comercial no continúa recuperando costos liquidando sus ventas, lo que resulta en el flujo de efectivo de sus clientes, pronto se quedará sin capital de trabajo. Quizás la mayor parte de la industria y el comercio en el mundo actual utilizan crédito, y la cobranza es un trabajo muy importante en la gestión empresarial. (Morales Castro & Morales Castro, 2014) (p.145)

A través de métodos contables, Araiza (2005) nos presentó las cuentas por cobrar, que es un activo a corto plazo que debe convertirse en efectivo o inversión en el corto plazo. Para el tesorero, se ve como un recurso económico propiedad de la empresa y debe generar ingresos en el futuro. De acuerdo con la ley, asegura que representa derechos exigibles derivados de ventas, servicios prestados o conceptos similares.

Por su parte Meza (2007) Determinar que "cuentas por cobrar" es el monto adeudado por un tercero a la empresa; puede provenir de ingresos de las operaciones de la empresa, o de otros ingresos que no concuerden con las operaciones propias de la empresa. Si es este

último, puede ser producto de préstamos o anticipos. En esa misma línea se presenta Moreno (2014) Quien define cuentas por cobrar como cuentas por cobrar que surgen principalmente de la venta de bienes o la prestación de servicios, y no hay mayor evidencia que las operaciones de órdenes de compra realizadas por los clientes; a estos créditos los denomina apertura de cuentas porque se basan en el reembolso del deudor. Capacidad y confianza para operar bajo una línea de crédito(...) Una parte de la gestión de cuentas por cobrar es el registro de empresas, esta operación se realiza de forma resumida, es decir, no individualmente, sino la suma de diario, semanal y mensual, según el tipo de negocio.

Es decir, de acuerdo con el aporte de diferentes autores, las cuentas por cobrar están referidos a los compromisos de pago que tienen los clientes con la empresa, y la gestión de las mismas, representa el procedimiento a seguir para que sean recuperables Asimismo, hay que tener claro que, si bien es cierto, cuando nos referimos a cuentas por cobrar por lo general se menciona a aquellas contraídas en las ventas, sin embargo, también pueden ser producto de otras operaciones que no corresponden a la actividad principal de la empresa como pueden ser: venta de algún activo, préstamos otorgados al personal, etc.

b) Objetivo de la Gestión de las cuentas por cobrar

Según (Morales Castro & Morales Castro, 2014) Una actividad básica es hacer eficiente la gestión de cobranza previniéndola entendiendo mejor al cliente y poniendo especial cuidado en la emisión de préstamos.

Otra medida es tomar las medidas adecuadas de manera inmediata a la situación actual, para ello es necesario administrar de manera óptima la cartera de inversiones del cliente y determinar una estrategia para el incumplimiento del cliente en su estado de pago, lo cual debe ser entendido y señalado. Adecuado para las circunstancias especiales del mercado, la economía y, lo más importante, el tipo de cliente; todo ello debe conducir a un cobro efectivo y oportuno. Para administrar

adecuadamente la cartera de crédito, es importante conocer a los clientes, sus hábitos de compra, los factores de estímulo que los hacen responder, y qué factores pueden utilizarse para medir el riesgo y cómo evitar pérdidas por riesgo. Estos riesgos existen en el proceso de cobranza. También debes conocer los datos del estado crediticio de cada cliente, como el préstamo otorgado, el monto, el saldo de vencimiento, el estado de la deuda (si está vigente o atrasada y cuánto tiempo duró), tasa de interés, período de gracia, entrega especial. Condiciones, etc. A partir de esta información se deben estudiar las tendencias de comportamiento de los clientes y las deudas con el fin de establecer las medidas adecuadas con cada cliente. (p.145)

c) Etapas del sistema de cobranza

Las actividades de la primera etapa son de bajo costo y se mantiene el fondo de comercio con los clientes. A diferencia de la última etapa, las acciones tomadas son más sensibles y pueden ser más rápidas, por lo que los deudores que no quieren pagar se inclinan a ser calificados como dignos de acciones drásticas o legales.

Hay muchas razones para las facturas vencidas, que requieren diferentes procedimientos y técnicas. Según Robert H. Cole, el sistema general de cobranza se puede dividir en cuatro etapas, en cada una de las cuales se describen los esfuerzos del cliente para cumplir con los pagos de crédito y se reflejan las características de cada pago. resolver:

- Etapa de rutina impersonal
Para aquellos que esperan notificación. Honestamente los ignoran. Dificultades financieras temporales.
- Etapa de exhortaciones impersonales
Honestamente descuidado. Descuidado o negligente. Hay dificultades temporales. Sobregiro. Accidente o desgracia. La cuenta fue rechazada. Deudor negligente o moroso.
- Etapa de exhortaciones personales
- Etapa de acción drástica o legal

Lo mismo que para los deudores que se presentan en la etapa de exhortación personalizada (todos debieran tener activos). (p.146)

d) Los procesos de gestión de las cuentas por cobrar

López & Soriano (2014) señalaron que la persona que realiza la función de gestión de cobranza suele ser el tesorero. En cuanto a la recaudación, muestra que se trata de una serie de pasos formulados de manera encadenada e interdependiente,

- Venta. Proceso que inicia con la venta y concluye con el momento en que se lleva a cabo el pedido. La ineficiencia en este proceso puede conllevar a una cantidad de ventas no procesadas, impactando luego en la liquidez. Se trata de un proceso fundamental, ya que el mismo se establecen las condiciones de venta y de cobro a las que se somete el cliente, influyendo en los siguientes procesos.
- Entrega. Inicia con el procesamiento del pedido hasta la entrega de este.
- Facturación. Comprende desde la fecha de entrega, pasa por la fecha de emitida la factura, y va hasta la fecha de vencimiento del crédito que se otorga a los clientes para pagar dicha factura. Es primordial tener en cuenta desde la salida del producto del almacén (tratándose de productos) o de realizado el servicio, hasta vencido el plazo del crédito, el mínimo de días transcurridos luego del plazo del crédito concedido al cliente. Es decir, no permitir que, por ejemplo, si lo acordado son 60 días, no la cancelación se realice en 63 o 65 días por errores en facturación o cálculo del plazo errado.
- Cobro. Inicia desde la fecha de vencimiento hasta la recepción del cobro del cliente; por lo tanto, mientras más largo sea este proceso, mayor será la inversión en clientes.
- Ingreso. Desde iniciado el cobro hasta la fecha de abonado en valor el cobro. Por lo general este retraso no queda evidenciado en la contabilidad, solo en tesorería en valor (p.15).

Lo anterior es una forma más sencilla para entender de lo que se trata cuando se habla de gestión de cuentas por cobrar; la misma que se resume en al menos cinco procesos que van desde la venta, pasando por la entrega del producto o ejecución del servicio, su facturación, el cobro, y finalmente el ingreso del dinero a la caja o cuentas de la empresa.

e) Aspectos generales de la gestión de cuentas por cobrar

Para Molina, V. (2005) la cobranza debe sujetarse a tres requisitos:

- Adecuada. Es necesario señalar que, para cobrar adecuadamente, es importante considerar al deudor en términos del desempeño de pago del deudor. Por ejemplo, si un cliente generalmente no cumple con su pago, sería imprudente amenazarlo con un abogado.
- Oportuna. Es común que las personas físicas y jurídicas contraten con más de una empresa para asumir la responsabilidad y, por lo tanto, sus responsabilidades financieras pueden superar su capacidad de pago en determinados momentos. Por ello, es importante realizar la recolección en la fecha y hora indicadas, si se retrasa el recolector puede quedarse sin recursos disponibles para cumplir con otras promesas.
- Completa. Se refiere a una responsabilidad del departamento de crédito y cobranza, incluida la recuperación de todos los activos de la empresa. Normalmente, los clientes dejarán una cantidad moderada o pequeña de cuentas en espera de pago, por lo que, dentro de un período de tiempo, serán olvidadas y harán algunos ajustes, o cancelarán de otras formas.

Molina establecerá un método de cobranza adecuado, oportuno y completo. Sobre esta base, considerando que para evaluar y definir si el cobro se realiza de esta manera, es necesario formular una política de cobranza y acordar que el cliente firme cuando se obtenga crédito.

Un contrato u otro documento que garantice la recuperación de la deuda en condiciones específicas.

Medios de cobro y pago

Títulos y valores

De acuerdo con Sánchez (2017) se trata de una “serie de documentos, a través de los cuales, quien los emite se compromete a realizar una prestación en favor del legítimo tenedor del documento de forma anexa a otra actividad principal” (p.14). Como principal característica que tienen dichos documentos es que, se encuentran vinculados con el derecho. Es decir, no se puede ejercer el derecho sin la existencia de un documento.

Sánchez (2017) menciona como medios de pago a los siguientes documentos:

El cheque: documento ejecutivo, al cual la ley le atribuye la suficiencia necesaria para exigir el cumplimiento de una obligación contenida en el mismo documento, lo que le confiere al tenedor la posibilidad de tomar acciones judiciales en caso de producirse el impago. El cheque recoge una orden de pago emitida por una persona a quien se le denomina “librador” a una entidad bancaria denominada como “librado”, en la cual se cuenta con dinero para el pago de cierta suma a alguna persona o portador del título a quien se le conoce como “tenedor”.

La letra de cambio

Canjear el título con las características del documento de ejecución, a través del documento de canje, el librador puede ordenar al deudor que pague una determinada cantidad, fijar la fecha y el vínculo específico que sea beneficioso para el titular del documento. Su característica principal es: es un documento abstracto que se ejecuta independientemente de la relación básica, y su forma es tener vida propia, y no se ve afectado por ninguna situación que se presente en

la relación básica. Además, puede transmitirse a una tercera persona que no esté comprometida en la relación contractual subyacente.

El pagaré

Un comprobante que contiene el compromiso de pago del firmante, cuyo monto no está restringido por las condiciones de un lugar o fecha específicos. Pagar una determinada cantidad de dinero es una promesa pura y simple. Es diferente al cheque cuando se recibe el cheque, en el caso de un pagaré indica la hora en que se puede realizar el pago y el cheque es pago a la vista.

Tarjetas de débito y crédito

Un dispositivo electrónico que puede facilitar el pago sin efectivo. Son emitidos por entidades financieras. Desde el punto de vista comercial, se trata de un tipo de crédito revolvente, en el que una determinada cantidad de crédito favorece a los clientes de las instituciones financieras que utilizan únicamente tarjetas plásticas para acceder a bienes o servicios de empresas afiliadas.

Dentro de una política de cobranzas también es importante definir el medio de pago. Es conocido que, cualquier importe no puede ser pagado en efectivo, pues tal como se establece en la ley N° 28194 "*Ley para la lucha contra la evasión y para la formalización de la economía*", y modificatorias, se deberá hacer uso de medios de pago toda vez que el importe a pagar se a partir de S/ 3,500.00 soles o los \$ 1,000 dólares americanos; entendiéndose como medios de pago a los siguientes: depósitos en cuentas, giros, transferencias de fondos, órdenes de pago, tarjetas de débito y crédito expedidas en el país, y cheques con la cláusula "no negociable" "intransferibles" u otro similar (Ley N° 28194, 2004).

Gestor de cobranza

Molina (2002) nos dice que "una venta no lo es sino hasta que se cobra y es aquí donde entra en juego el Gestor de cobranza". Por lo tanto, se

entiende de aquella persona que lleva a cabo acciones con el propósito de liquidar una deuda pendiente por parte de algún cliente.

Perfil del gestor de cobranzas:

La persona que cubre el puesto de Gestor de cobranzas debe reunir el siguiente perfil:

- Tener una presentación agradable.
- Practicar buenos modales.
- Tener iniciativa propia.
- Demostrar honradez.
- Ser trabajador.
- Practicar la discreción en el desarrollo de sus actividades.
- No tener impedimentos para viajar.
- Demostrar un buen trato con la gente.
- Ser perseverante.
- Ser puntual.
- Tener la disposición de colaborar.
- De preferencia ser licenciado o estudiante de los últimos ciclos de la carrera profesional de derecho (Molina, 2002, p.11).

Si bien los gerentes de cobranza son generalmente reconocidos en empresas que venden electrodomésticos, bancos u otras empresas especializadas en otorgar préstamos, en la mayoría de las empresas hay personal dedicado a realizar las operaciones de cobranza, y su función es cobrar las cuentas por cobrar. Es importante, por eso estamos de acuerdo con Molina y la lista de habilidades que él cree que pueden construir un perfil de administrador de cobranza. No cabe duda de que la operación de cobranza no es fácil, pero forma parte de la gestión empresarial.

Situaciones que dificultan la recuperación de cuentas por cobrar

Araiza (2005) Indica como situaciones que muchas veces no permiten la recuperación de las cuentas por cobrar, las siguientes:

- Problemas financieros del comprador.
- Impago por voluntad o el cliente hallarse descontento por una mala interpretación de las condiciones en las que se ha realizado la venta.
- No tener la intención de pagar: por lo general se entiende como fraude, y deberá resolverse en las instancias judiciales.
- Descuido u olvido de parte del comprador.
- Ineficiente administración del área de cobranzas al no enviar al cliente los estados de cuenta y recordatorios de pago (p.5).

Por ello volvemos a enfatizar sobre la importancia de establecer condiciones de cobro y que estas sean aceptadas por el cliente mediante la firma de algún documento para minimiza el riesgo de incumplimiento.

Auditoría en las cuentas y documentos por cobrar

Se trata de aquél proceso de examen y análisis objetivo que lleva a cabo el auditor con el objetivo de determinar la existencia real de los derechos, juzgar la correcta aparición en los balances y conocer las probabilidades ciertas de cobro, de tal manera que permita al profesional dar su opinión en relación a si los estados financieros demuestran correctamente los derechos que esas cuentas son para la empresa (Venegas, 2007, p.73).

Objetivos:

Venegas (2007) dice que son objetivos de la auditoría a las cuentas y documentos por cobrar los siguientes:

- La verificación a través de pruebas de auditoría que las cuentas y documentos por cobrar sean reales.
- Establecer que el importe mostrado en los saldos de las cuentas y los documentos por cobrar reflejados en los estados financieros sean los correctos.

- Validar mediante las pruebas de auditoría que las cuentas y documentos por cobrar, sean cobrables.
- Determinar que las operaciones relacionadas con las cuentas por cobrar, referidas a los ingresos, pérdidas por incobrabilidad, y deducciones sean las correctas.
- A través de las pruebas de auditorías comprobar la valoración de las cuentas y documentos por cobrar, así como su presentación en los balances no tengan errores (p.74).

Una de las cuentas contables que más preocupa a los emprendedores son las cuentas por cobrar, por lo que suelen optar por aplicar pruebas de auditoría para averiguar que el balance económico y financiero de su negocio refleja el comportamiento real de sus clientes. Te deben, y si las deudas mencionadas son recuperables, debes tomar las medidas correspondientes y mejorar la gestión de cobros.

Venta de cuentas por cobrar

Se trata de una fuente importante que permite generar flujo de efectivo para el financiamiento de la empresa. A la venta de una cuenta por cobrar se le denomina *factoring* que significa factoraje, el cual representa un paraje u oficina donde reside el factor y realiza los negocios de comercio. El factor, es una entidad financiera, quien asume el riesgo del crédito, así como las gestiones del cobro. Es celebrado mediante un contrato de cesión de derechos por medio del cual la empresa transfiere los derechos que tiene de su cliente a un tercero, es decir, a la entidad financiera; de tal manera que el deudor sigue con la obligación de pagar, pero a un nuevo acreedor. Por otro lado, también existe una modalidad en la cual la entidad financiera compra y asume el cargo de la cobranza, sin embargo, no acepta el riesgo, lo que quiere decir que, de no pagar el deudor, la empresa es quien cubre el monto a la entidad financiera (Moreno, 2014).

Vender cuentas por cobrar es una forma de obtener liquidez en un período de tiempo relativamente corto, su liquidez es menor que la

liquidez determinada en las condiciones de otorgamiento de préstamos, sin embargo, también tiene riesgos que deben ser analizados, como explicó Moreno. Sí, hay dos opciones, una es entidad financiera, es decir, quien adquiere la deuda corre el riesgo de cobrar, y la segunda es que la empresa asume la deuda si no se realiza el pago.

- Políticas de cobranza

La política de cobranza es el procedimiento que sigue la empresa para recuperar el límite de crédito otorgado al cliente. Cualquier sistema de cobranza exitoso debe recibir dinero. Cuando se agregan requisitos adicionales para la conservación de la reputación, la recuperación de los deudores, la puntualidad de los pagos y las operaciones económicas, este objetivo se vuelve menos obvio y casi imposible de lograr. “De acuerdo con los objetivos marcados por la empresa, el cobro de créditos otorgados a los clientes se convertirá en un marco de referencia para formular políticas de cobranza. (Morales Castro & Morales Castro, 2014) (p.164)

Son aquellos procedimientos que se siguen para el cobro de cuentas una vez vencidas.

- Políticas restrictivas

Se caracterizan por otorgar crédito en un corto período de tiempo, estrictas regulaciones crediticias y políticas activas de cobranza. Ayude a minimizar la pérdida de cuentas sospechosas. Sin embargo, esto puede resultar en una disminución de las ventas y bajos márgenes de beneficio.

- Políticas liberales

Son lo opuesto a las políticas restrictivas, en cuyo caso tienden a ser generosas, otorgando crédito en consideración a la competencia. No ejercen presión sobre los clientes durante el proceso de recolección y tienen bajos requisitos de condiciones. Como resultado, puede conducir a un aumento de cuentas y cuentas por cobrar, así como a la pérdida de cuentas incobrables.

- Políticas racionales

Su aplicación puede producir procesos normales de crédito y cobranza; se implementan para cumplir con los objetivos generales de gestión de cuentas por cobrar y gestión financiera. Incluye maximizar el retorno de la inversión de la empresa. (Escolme, 2015).

Medición de la eficiencia en el área de cobranzas

Porcentaje de la deuda vencida

Es el indicador básico para una óptima gestión de las operaciones de cobranza. Es el tiempo que transcurre entre la concesión de un determinado crédito al cliente y el pago, es decir, el tiempo para el reembolso de las cuentas por cobrar (Komunica, 2018).

Plazo promedio de cobranzas (PPC)

Es un indicador que mide el promedio de días transcurridos entre la fecha de facturación y la fecha de pago por parte de los clientes (Komunica, 2018).

Antigüedad promedio de la deuda

Permite la medición del promedio de días transcurridos desde emitida la factura, lo que se entiende desde la antigüedad promedio del tiempo de la deuda en clientes. Es posible la segmentación por tiempos cortos, medianos y largo plazo, que, permita diferenciar las diversas acciones que han de tomarse (Komunica, 2018).

Ratios financieros relacionados con la gestión de cuentas por cobrar

- Días crédito o promedio de cobro

Señala los que resulta de la gestión de ventas a crédito en el sistema empresarial, relacionado con las políticas de días crédito pactadas en las negociaciones comerciales (Fuentes, 2012).

$$DÍAS CREDITO PROMEDIO DE COBRO = \frac{\text{Saldo cartera} \times 365 \text{ días}}{\text{Ventas a crédito del año}}$$

- Periodo medio de cobro

Mide la rotación de cuentas por cobrar. Se utiliza para determinar el volumen de ventas diario fijado en las cuentas por cobrar. De manera similar, el volumen de ventas se divide por el volumen de ventas a crédito anual de 360 días. (Fuentes, 2012).

$$PERIODO MEDIO DE COBRO = \frac{Cuentas\ por\ cobrar}{Ventas\ a\ crédito\ por\ día}$$

- Rotación de cartera o cuentas por cobrar

Determina las veces que la cartera se convierte en efectivo en un tiempo que ha sido establecido previamente (Fuentes, 2012).

$$ROTACIÓN DE CARTERA = \frac{Ventas\ al\ crédito}{Promedio\ cuentas\ por\ cobrar.}$$

- Políticas crédito

Cuando una empresa vende a crédito, establecerá las condiciones de venta del crédito otorgado, incluyendo: plazo, porcentaje de descuento, fecha de pago, ubicación donde se paga el crédito, tasa de interés, etc., Y sobre la entrega, características, garantías, usos, restricciones, precauciones, etc. de la mercancía. Para decidir en qué momento se inicia un proceso de cobranza con un cliente es necesario determinar cuándo y cómo se hará el primer esfuerzo de cobro, es decir, cuánto tiempo después de la fecha de vencimiento del crédito las cuentas morosas deben recuperar. El intervalo de tiempo dependerá del tiempo de establecimiento de la empresa, puede ser una semana, quince días, a veces incluso más. (p.165)

Políticas restrictivas

La característica del estándar de crédito es otorgar crédito en un período corto de tiempo, por lo que es muy estricto, por lo que se utiliza la política de cobranza activa. Esta política ayuda a minimizar la pérdida de cuentas sospechosas y la recaudación de fondos comunes en las cuentas. Sin embargo, por el contrario, este tipo de pólizas

provocará una caída en los márgenes de ventas y ganancias, y el monto de inversión será menor que cuando los niveles de ventas, ganancias y cuentas por cobrar son altos.

Políticas liberales

A diferencia de las políticas restrictivas, las políticas liberales suelen ser excelentes. Al otorgar crédito, tenga en cuenta las políticas que utilizan las empresas competidoras. No ejercen presión sobre el proceso de cobranza y tienen plazos y requisitos de tiempo bajos. Paga la factura. El resultado de este tipo de estrategia es un aumento de las cuentas por cobrar y las pérdidas por quiebra, porque esto también aumenta el riesgo de incumplimiento del cliente.

Políticas racionales

La característica de estas políticas es emitir préstamos razonablemente de acuerdo con las características de los clientes y comisiones de cobranza, al aplicarlas es necesario considerar las comisiones a cobrar y brindar un margen de ganancia razonable. Se recomienda que estas empresas adopten estas políticas porque tratan de generar procesos normales de crédito y cobranza; implementarlas con el fin de lograr las metas de gestión de cuentas por cobrar y gestión financiera general. (Morales Castro & Morales Castro, 2014) (p.167)

2.3.2 Liquidez

a) Definición de Liquidez

La liquidez es el grado en que una empresa puede cumplir con sus obligaciones actuales y una medida de su liquidez a corto plazo. Por tanto, liquidez significa la capacidad específica de convertir activos para obtener liquidez que pueda utilizarse para vencimientos a corto plazo. (Domínguez, 2007).

En el campo de la gestión empresarial, definimos la liquidez como la facilidad con la que una empresa cumple con sus obligaciones de pago al vencimiento. Por tanto, la liquidez es la calidad de los activos

generados, por lo que la decisión debe tomarse considerando aquellos activos que generan liquidez. (García, 2013).

El índice de liquidez se puede utilizar para calcular efectivamente la liquidez financiera. En definitiva, la liquidez es la capacidad de la empresa para obtener efectivo y, por tanto, poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo, en definitiva, los activos deben ser fácilmente convertibles en efectivo.

b) Indicadores de Liquidez

Ratios de liquidez

Según Parra (2004) las empresas internamente para estudiar y calcular su capacidad y puntualidad para hacer frente a las obligaciones de pago a corto plazo, utilizan el estado de flujos de tesorería estudiando en el modelo de renta-riqueza. Sin embargo, externamente mediante las ratios de liquidez se puede tener una primera información de capacidad para hacer frente a sus obligaciones de pago, aunque esta afirmación no es concluyente respecto a su puntualidad.

Las medidas para medir la liquidez son el capital neto de trabajo es la inversión que tiene la empresa de los activos en un corto plazo así sean como cuentas por cobrar, valores y efectivo.

El índice o razón de liquidez son los cuales determinan la capacidad en la que la empresa tiene para enfrentar sus deudas de manera inmediata.

Ratio de liquidez o Razón Corriente

Nos indica la capacidad de la empresa para cubrir las deudas a corto plazo con parte del activo.

$$LÍQUIDEZ = \frac{\textit{Activo corriente}}{\textit{Pasivo corriente}}$$

Ratio de Prueba Ácida

Es una ratio que mide la capacidad para afrontar las deudas a corto plazo con elementos del activo de manera más exigible es decir descontado el inventario ya que estos son menores líquidos, por cual son más difíciles de convertirse en efectivo.

$$PRUEBA \acute{A}CIDA = \frac{Activo \ Corriente - Inventarios - Gastos \ Pagados \ por \ Anticipado}{Pasivo \ corriente}$$

Ratio Prueba Defensiva

Esta ratio es un indicador que muestra cuando la compañía de a corto plazo con sus activos más líquidos.

$$PRUEBA \ DEFENSIVA = \frac{Caja \ y \ Bancos}{Pasivo \ corriente}$$

Ratio de Capital de Trabajo

Esta ratio muestra la capacidad que tiene la empresa para pagar sus obligaciones de manera inmediata, teniendo como resultado lo que tiene la empresa al final para poder operar.

$$CAPITAL \ DE \ TRABAJO = Activo \ Corriente - Pasivo \ Corriente$$

2.4 Definición de términos básicos

a) Activo

Conjunto de bienes y derechos de propiedad de la empresa (Sánchez & Tarodo, 2015).

b) Administración financiera

Referida a la adquisición, financiamiento y administración de activos, con algún propósito en mente (Van & Wachowicz, 2002)

c) Amortización

Pago gradual de una obligación crediticia, en la cual las condiciones pactadas en el crédito establecen el sistema a utilizar para tal fin (Córdoba, 2012).

d) Apalancamiento

Indicador que analiza la estructura financiera (recursos de capital y de deuda) que el deudor hace uso para realizar las operaciones de la empresa (Morales, J. & Morales, A., 2014).

e) Caja

Componente principal del razonamiento financiero. Es lo que está disponible para la adquisición de recursos (Barajas, Hunt & Rivas, 2013).

f) Contabilidad

Registro cronológico y sistemático de operaciones realizadas por la empresa con el propósito de producir información económica y financiera que permita a los responsables tomar decisiones en cada momento (Sánchez & Tarodo, 2015).

g) Contabilidad financiera

Técnica a través de la cual se recogen, clasifican, registran, suman e informan de las operaciones cuantificables en dinero llevadas a cabo por la empresa (Sánchez & Tarodo, 2015).

h) Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo, los cuales se reflejan al valor pactado originalmente (Morales, 2003).

i) Deudores comerciales

Comprende los saldos pendientes de cobro correspondientes al crédito concedido a sus clientes (ACCID, 2009).

j) Efectivo y otros activos líquidos

Cuentas de caja y saldos bancarios (ACCID, 2009).

k) Facturación

Aspecto clave en el proceso de ingreso, tal vez el más importante- Recopila toda la información de lo que se va a cobrar y a quién se va a cobrar, cómo se va a cobrar, cuándo se va a cobrar, etc (López & Soriano, 2014).

l) Float o periodo de flotación

Plazo que separa dos fechas del periodo de maduración de un flujo monetario: uno teórico y otro posterior real (López & Nuria, 2014).

m) Inversión Actualizada

La inversión en cuentas por cobrar debe ser vigilada constantemente, pues ella están involucrados recursos provenientes de proveedores, así como las utilidades en venta de la propia empresa; es decir, su patrimonio y responsabilidad social están involucrados en las cuentas por cobrar. Mantener estas cuentas al corriente (evitando cuentas vencidas o morosas) será reflejo de la salud financiera de la organización. (Levy, 2009)

n) Ratio

Es una razón, es decir, la relación que existe entre dos números. Conjunto de índices que resulta de relacionar dos cuentas del balance o del estado de ganancias y pérdidas (Aching, C & Aching, J., 2006). Riesgo Incertidumbre de que se produzca el resultado esperado (Barajas, Hunt & Rivas, 2013).

o) Riesgo Financiero

El Riesgo Financiero se define como la posibilidad de quebranto o pérdida derivada de la realización de operaciones que pueden afectar a la capitalización bursátil o valor de mercado de la empresa (Cáceres, 2002).

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis

3.1.1 Hipótesis General

La Gestión de las Cuentas por Cobrar mejora incrementando la liquidez de la empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

3.1.2 Hipótesis Específicas

La Política de cobranza mejora incrementando el nivel de liquidez de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

La política de créditos mejora disminuyendo el nivel de endeudamiento de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

3.2 Definición conceptual de variables

La investigación considera dos variables:

Como variable independiente tenemos la Gestión de las cuentas por cobrar y como variable dependiente a la Liquidez; que pasamos a conceptualizar cada una de ellas.

Variable Independiente(X): Gestión de cuentas por cobrar

En palabras de Cortijo (2010) “Las empresas adaptan sus políticas crediticias al comportamiento variable que presentan las ventas durante el año, lo que permite mantener un equilibrio en la liquidez” (p.10). La administración de las cuentas por cobrar representa la planeación, organización y monitoreo de las políticas de crédito para garantizar la liquidez de la empresa.

Variable Dependiente (Y): Liquidez

Para Córdoba (2012) la liquidez de una empresa se mide por la capacidad que tiene esta para satisfacer sus obligaciones a corto plazo, tan pronto estas se

venzan. Es la solvencia de la posición financiera total de la empresa, lo que quiere decir que se tiene la facilidad para cumplir con lo que se adeuda.

3.2.1 Operacionalización de variables

VARIABLES		DIMENSIONES	INDICADORES
Independiente			
Gestión de las Cuentas por cobrar	Políticas de cobranza	Saldos de las cuentas por cobrar comerciales vencidas	
		Saldos de las otras cuentas por cobrar vencidas	
		Periodo promedio de Cobro	
		Rotación de cuentas por cobrar	
		Ratio de Morosidad	
	Políticas de crédito	Tiempo de crédito de cuentas por cobrar comerciales	
		Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera 2015-2019 comparativo	
		Análisis Vertical del Estado de Resultados 2015-2019 comparativo	
Dependiente			
Liquidez	Nivel de liquidez	Ratios de Prueba ácida	
		Ratio de la prueba defensiva	
		Estado de flujo de caja	
	Nivel de endeudamiento	Ratio de endeudamiento del activo	
		Rotación de cuentas por Pagar	
		Periodo Promedio de pago	

IV. DISEÑO METODOLOGICO

4.1 Tipo y diseño de investigación

4.1.1 Tipo

El Tipo de Investigación que desarrollaremos será aplicada-cuantitativa.

Aplicada

Según (Mohammad Naghi, 2005) se utiliza para tomar medidas y formular políticas y estrategias así tener mejoras para el propósito de la investigación.

Cuantitativa

Según (Bernal Torres, 2006) define el método cuantitativo como:

El método cuantitativo o método tradicional se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados expresen relación expresen relaciones entre las variables en forma deductiva. Este método tiende a generalizar y normalizar resultados. (p.68)

Nivel de investigación

Explicativa

Para Yanez (2014) la investigación explicativa es aquella orientada a establecer las causas que producen un determinado fenómeno. En este tipo de investigaciones se revelan las causas y efectos de lo estudiado a partir de una explicación del fenómeno de deductiva basándose en teorías o leyes. Genera definiciones operativas referidas al problema estudiado y brinda un modelo más cercano al objeto de estudio. Los resultados y conclusiones obtenidos en las investigaciones de tipo explicativa significan un nivel profundo de conocimiento del objeto de estudio. Para nuestro caso, luego de analizar los estados financieros de los periodos del 2015 al 2019 intentaremos explicar la causa de los resultados obtenidos.

4.1.2 Diseño

El esquema correspondiente a este diseño es:

No experimental

Hernández, Fernández & Baptista (2010) la investigación no experimental se trata de estudios donde no se hace variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables (p.149).

La investigación no es experimental ya que los datos numéricos de la Empresa IJI SAC Agente de Aduana SAC no variaran.

Longitudinal

Son aquellos que recogen datos de un grupo de sujetos, en distintos momentos a lo largo del tiempo. Pueden ser retrospectivos, prospectivos, combinados y acelerados, de acuerdo con el momento del tiempo en que se lleven a cabo y la técnica que se emplee (Loeber & Farrington, 2011).

Causal

Según Carboni (2012) la investigación causal es concluyente, donde el objetivo principal es obtener evidencias referidas a las relaciones de causa – efecto. Para ello, determinaremos las ratios de liquidez y analizaremos el detalle de las cuentas por cobrar para evidenciar si existe influencia entre la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa.

Correlacional

Según (Bernal Torres, 2006) el propósito de la investigación de correlación es mostrar o probar la relación entre variables o resultados variables. El autor cree que uno de los focos de la investigación relacionada es examinar la relación entre variables o sus resultados, pero no debe generalizarse. En otras palabras, la verificación de correlación se trata de asociación más que de causalidad, y el cambio de un factor afecta directamente el cambio de otro factor (p.12).

4.2 Método de investigación

Hipotético – Deductivo:

Según Ávila (2010) en su libro indica que: “El método hipotético – deductivo parte de la observación del fenómeno estudiado, ante el cual se formula una hipótesis que permita dar una explicación al mismo, para luego observar, verificar o comprobar este enunciado mediante la experiencia” (p,93).

A través de la observación podemos obtener una idea que desarrollaremos en nuestra investigación y emitir un resultado a partir de estas.

Comparativo

El método de comparación consiste en colocar dos o más fenómenos uno al lado del otro para establecer sus similitudes y diferencias, y sacar conclusiones de ellos, definir problemas o proporcionar formas futuras de mejorar ciertos conocimientos. (Editorial AZ SA, 2013)

4.3 Población y muestra

4.3.1 Población

La población estará constituida por los Estados financieros de la empresa la I.J.I S.A.C. Agentes de Aduanas.

4.3.2 Muestra

La muestra estará constituida por los Estados financieros de la I.J.I S.A.C Agentes de Aduanas de los periodos 2015 al 2019.

4.4 Lugar de Estudio

Las oficinas administrativas se ubican en Av. La Marina Nro 2236 Int. 201 Urb. Pando, en el distrito de San Miguel, provincia y departamento de Lima.

4.5 Técnicas e instrumentos para la recolección de la información

4.5.1 Técnicas

Las principales técnicas que se utilizó para desarrollar el trabajo de investigación es:

Observación

Para La Barca (2015) la observación es la técnica más antigua de investigación, pero que tendrá valor toda vez que sirva como un objeto ya formulado en la investigación, y se planifique de forma sistemática.

4.5.2 Instrumentos para la recolección de la información

Análisis documental

Castillo (2005) indica que se trata de un conjunto de operaciones orientadas a representar un documento y su contenido bajo una manera distinta de su forma original, con el fin de hacer posible su recuperación posterior e identificarlos.

Se utilizará para analizar las políticas de cobranza de la empresa, así como los Estados Financiero de la empresa IJI SAC Agentes de Aduanas.

4.6 Análisis y procesamiento de datos

4.6.1 Análisis

Se realizará un análisis minucioso de los estados financieros correspondientes a los periodos 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, determinando las ratios correspondientes que permitan establecer si la empresa IJI SAC Agentes de Aduanas tiene problemas de liquidez.

4.6.2 Procesamiento de datos

El procesamiento de los datos se llevará a cabo haciendo uso del programa Microsoft Excel. Los resultados serán mostrados en tablas y gráficos estadísticos que permitan el alcance de los objetivos propuestos.

V. RESULTADOS

A continuación, se presentan los resultados de investigación:

5.1 Resultados descriptivos

Hipótesis específica 1:

La Política de cobranza mejora incrementando el nivel de liquidez de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

Política de cobranza

Tabla 1

Saldos de las Cuentas por cobrar comerciales sin política de cobranza y sin ajustes período, 2015-2019

Año	Total Cuentas por cobrar sin política de cobranza y sin ajustes	Facturas no vencidas	Facturas vencidas			
			30 días	31-60 días	61-90 días	91 días +
2015	153,606.49	42,049.78	15,014.82	6,141.08	2,001.57	88,399.24
2016	2,126,843.63	0.00	0.00	274,428.91	1,836,130.65	16,284.07
2017	4,092,383.00	0.00	168,433.31	189,143.43	121,838.86	3,612,967.40
2018	5,098,448.62	0.00	68,827.20	32,915.80	54,193.73	4,942,511.89
2019	7,727,877.95	1,729,205.30	34,111.51	77,175.57	15,626.58	5,871,758.99
Totales	19,199,159.69	1,771,255.08	286,386.84	579,804.79	2,029,791.39	14,531,921.59

Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.
Elaboración: Propia

Interpretación

En función al análisis realizado en la tabla 1 se observó que la empresa tiene un total de cuentas por cobrar comerciales para los periodos, 2015-2019 de S/19,199,159.69 de los cuales la deuda no vencida es S/1,771,255.08, la deuda vencida a 30 días es S/286,386.84, S/579,804.79 para la deuda mayor a 31 días, S/2,029,791.39 representa la deuda vencida mayor a 61 días y la deuda mayor a 91 es S/14,531,921.59. De lo mencionado se infiere que el año 2019

es el año que tiene una cantidad significativa respecto a las cuentas por cobrar comerciales con relación a los otros años, debido a que presenta un importe de 7,727,877.95 y las facturas vencidas con un periodo mayor a 91 días son de 5,871,758.99.

Tabla 2

Variación porcentual de los Saldos de las Cuentas por cobrar comerciales sin política de cobranza y sin ajustes período, 2015-2019

Año	Total Cuentas por cobrar sin política de cobranza y sin ajustes	%	Facturas no vencidas	%	Facturas vencidas	%
2015	153,606.49	100.00%	42,049.78	27.38%	111,556.71	72.62%
2016	2,126,843.63	100.00%	0	0.00%	2,126,843.63	100.00%
2017	4,092,383.00	100.00%	0	0.00%	4,092,383.00	100.00%
2018	5,098,448.62	100.00%	0	0.00%	5,098,448.62	100.00%
2019	7,727,877.95	100.00%	1,729,205.30	22.38%	5,998,672.65	77.62%
TOTAL	19,199,159.69		1,771,255.08		17,427,904.61	

Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.
Elaboración: Propia

Interpretación

En función al análisis realizado en la tabla 2 se observó los porcentajes del total de las cuentas por cobrar sin política de cobranza y sin ajustes, para el año 2015 las facturas vencidas representan el 72.62% del total de las cuentas por cobrar contra un 27.38% de las no vencidas, para los años 2016,2017 y 2018 las facturas vencidas representan un 100% del total por año y para el 2019 las facturas vencidas tienen un total de 77.62% frente a un 22.38% de las facturas no vencidas. De lo anterior podemos decir que la empresa tiene en todos los años más de un 70% de vencimiento e incluso un 100% en algunos años en sus cuentas por cobrar.

Tabla 3

Saldos de las Cuentas por cobrar comerciales con política de cobranza y con ajustes período, 2015-2019

Año	Total Cuentas por cobrar con política de cobranza y con ajustes	Facturas no vencidas	Facturas vencidas		Aplicación política de cobranza deuda de 60 y 90 días +	Ajuste por cobranza dudosa
			30 días	31-60 días		
2015	63,205.68	42,049.78	15,014.82	6,141.08	90,400.81	0.00
2016	274,428.91	0	0	274,428.91	1,852,414.72	0.00
2017	1,035,332.56	0	168,433.31	189,143.43	3,734,806.26	677,755.82
2018	779,498.82	0	68,827.20	32,915.80	4,996,705.62	677,755.82
2019	2,518,248.20	1,729,205.30	34,111.51	77,175.57	5,887,385.57	677,755.82
Totales	4,670,714.17	1,771,255.08	286,386.84	579,804.79	16,561,712.98	2,033,267.46

Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019. Elaboración Propia

Interpretación

En función al análisis realizado en la tabla 3 Saldos de las cuentas por cobrar comerciales con políticas de cobranza y con ajustes se observó que la empresa tiene un total de cuentas por cobrar comerciales para los periodos, 2015-2019 de S/4,670,714.17 de los cuales la deuda no vencida es S/1,771,255.08, la deuda vencida a 30 días es S/286,386.84, S/579,804.79 para la deuda mayor a 31 días, la disminución de los resultados referente a la Tabla 1 es debido a la aplicación de la política de cobranza, tomando como cobranza ideal la deuda mayor a 60 y 90 días a más y la aplicación de la reversión de las facturas de cobranza dudosa que ya se encontraban canceladas. De lo mencionado se infiere que el año 2019 las cuentas por cobrar comerciales disminuyeron significativamente en S/5,887,385.57.

Tabla 4

Saldos de las Otras Cuentas por Cobrar sin política de cobranza y sin ajustes periodo, 2015-2019

Año	Total Otras Cuentas por cobrar sin política de cobranza y sin ajustes	Documentos no vencidos	Documentos vencidos			
			30 días	31-60 días	61-90 días	91 días +
2015	299,429.60	-	90,433.49	4,483.34	6,978.37	197,534.37
2016	1,400,130.00	13,337.32	425,188.95	19,701.69	19,445.97	922,456.06
2017	3,570,966.57	285,737.08	254,477.57	523,063.82	418,828.25	2,088,859.85
2018	5,505,410.24	-	2,686,571.33	62,128.74	100,687.54	2,656,022.63
2019	7,760,137.58	1,773,029.32	2,387,601.59	616,638.80	649.65	2,982,218.22
Totales	18,536,074.00	2,072,103.72	5,844,272.93	1,226,016.39	546,589.77	8,847,091.13

Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019. Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó en la tabla 4 Saldos de las otras cuentas por cobrar que el total de las Otras Cuentas por cobrar sin políticas de cobranza y sin ajustes del periodo 2015-2019 es de 18,536,074.00 de los cuales la deuda no vencida es S/2,072,103.72, la deuda vencida a 30 días es S/5,844,272.93, S/1,226,016.39 para la deuda mayor a 31 días, S/546,589.77 representa la deuda vencida mayor a 61 días y la deuda mayor a 91 es S/8,847,091.13. De lo mencionado se infiere que el año 2019 es el año que tiene una cantidad significativa respecto a las Otras cuentas por cobrar con relación a los otros años, debido a que presenta un importe de 7,760,137.58 y los documentos vencidos con un periodo mayor a 91 días son de 2,982,218.22.

Tabla 5

Variación de los Saldos de las Otras Cuentas por Cobrar sin política de cobranza y sin ajustes periodo, 2015-2019

Periodo	Total Otras Cuentas por cobrar sin política de cobranza y sin ajuste	%	Documentos no vencidos	%	Documentos vencidos	%
2015	299,429.60	100%	-	0.00%	299,429.57	100%
2016	1,400,130.00	100%	13,337.32	0.95%	1,386,792.67	99%
2017	3,570,966.57	100%	285,737.08	8.00%	3,285,229.49	92%
2018	5,505,410.24	100%	-	0.00%	5,505,410.24	100%
2019	7,760,137.58	100%	1,773,029.32	22.85%	5,987,108.26	77%
Totales	18,536,074.00		2,072,103.72		16,463,970.23	

Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

En función al análisis realizado en la tabla 4 se observó los porcentajes del total de las cuentas por cobrar sin política de cobranza y sin ajustes, para el año 2015 las facturas vencidas representan el 0.00% del total de las cuentas por cobrar contra un 100% de las no vencidas, para los años 2016, 2017 y 2018 las facturas vencidas representan un 99% y 92% por año y para el 2019 las facturas vencidas tienen un total de 77% frente a un 22.85% de las facturas no vencidas. De lo anterior podemos decir que la empresa tiene en todos los años más de un 70% de vencimiento e incluso un 100% en algunos años en sus otras cuentas por cobrar.

Tabla 6

Saldos de las Otras Cuentas por Cobrar con política de cobranza y con ajustes periodo,2015-2019

Año	Total Otras Cuentas por cobrar con política de cobranza y con ajustes	Documentos no vencidos	Facturas vencidas		Aplicación política de cobranza deuda de 60 y 90 días +	Ajuste por anticipos
			30 días	31-60 días		
2015	94,916.86	-	90,433.49	4,483.34	204,512.74	0.00
2016	458,227.97	13,337.32	425,188.95	19,701.69	941,902.03	0.00
2017	779,944.75	285,737.08	254,477.57	523,063.82	2,507,688.10	283,333.72
2018	1,684,455.99	-	2,686,571.33	62,128.74	2,756,710.17	1,064,244.08
2019	2,359,221.59	1,773,029.32	2,387,601.59	616,638.80	2,982,867.87	2,418,048.12
Totales	5,376,767.16	2,072,103.72	5,844,272.93	1,226,016.39	9,393,680.91	3,765,625.92

Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019. Elaboración: Propia

Interpretación

En función al análisis realizado en la tabla 6 Saldos de las Otras Cuentas por Cobrar con política de cobranza y con ajustes se observó que la empresa tiene un total de otras cuentas por cobrar para los periodos,2015-2019 de S/5,376,767.16 de los cuales la deuda no vencida es S/2,072,103.72, la deuda vencida a 30 días es S/5,844,272.93, S/1,226,016.39 para la deuda mayor a 31 días, la disminución de los resultados referente a la Tabla 4 es debido a la aplicación de la política de cobranza, tomando como cobranza ideal la deuda mayor a 60 y 90 días a más y la aplicación de los anticipo de clientes. De lo mencionado se infiere que el año 2019 las cuentas por cobrar comerciales disminuyeron significativamente en S/2,982,767.87.

Tabla 7

Variación del Periodo Promedio de cobro de las Cuentas por cobrar comerciales expresado en días periodo,2015-2019

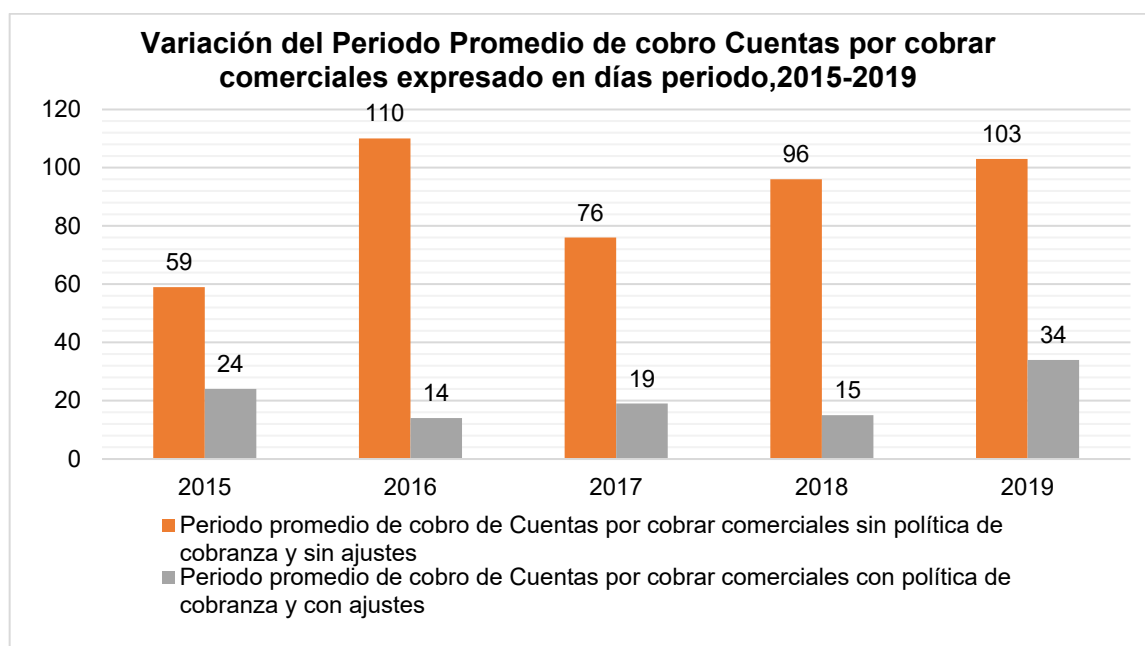
Año	Periodo promedio de cobro de Cuentas por cobrar comerciales sin política de cobranza y sin ajustes	Periodo promedio de cobro de Cuentas por cobrar comerciales con política de cobranza y con ajustes	Variación en días
2015	59	24	35
2016	110	14	96
2017	76	19	57
2018	96	15	81
2019	103	34	69

Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Gráfica 1

Variación del Periodo Promedio de cobro de las Cuentas por cobrar comerciales expresado en días periodo,2015-2019



Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó en la tabla 7 y gráfica 1 que el periodo promedio de cobro de Cuentas por cobrar comerciales sin política de cobranza y sin ajuste para los periodos 2016, 2018 y 2019 fue de 110, 96 y 103 días respectivamente, es decir superaban los 90 días lo que lo hacía riesgosa la recuperación, mientras tanto el Periodo promedio de cobro de Cuentas por cobrar comerciales con política de cobranza y con ajuste para los mismos periodos del 2016, 2017 y 2018 disminuyó en 14, 19, y 15 días respectivamente lo que mejoro los días que demanda en hacer efectiva sus cuentas por cobrar.

El efecto más pronunciado se observa en los años 2016 y 2018 con una disminución del periodo promedio de cobro de 96 y 81 días respectivamente, y en menor medida el año 2015 con 35 días, por lo que se evidencia que las políticas de cobranza mejoran el periodo promedio de cobro.

Tabla 8

Variación del Periodo Promedio de cobro de las Otras cuentas por cobrar expresado en días periodo, 2015-2019

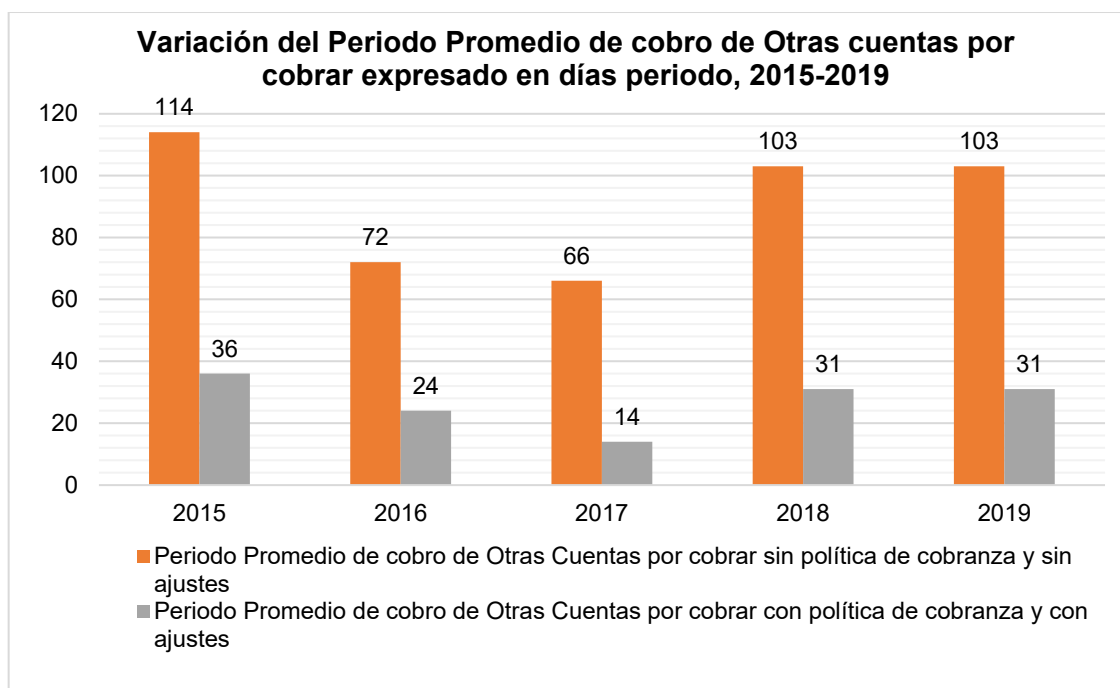
Año	Periodo Promedio de cobro de Otras Cuentas por cobrar sin política de cobranza y sin ajustes	Periodo Promedio de cobro de Otras Cuentas por cobrar con política de cobranza y con ajustes	Variación en días
2015	114	36	78
2016	72	24	48
2017	66	14	52
2018	103	31	72
2019	103	31	72

Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Gráfica 2

Variación del Periodo Promedio de cobro de las Otras cuentas por cobrar expresado en días periodo, 2015-2019



Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó en la tabla 8 y gráfica 2 que el periodo promedio de cobro de Otras Cuentas por cobrar sin política de cobranza y sin ajustes para los periodos 2015, 2018 y 2019 fue de 114, 103 y 103 días respectivamente, es decir superaban los 90 días lo que lo hacía riesgosa la recuperación, mientras tanto el Periodo promedio de cobro de Otras Cuentas por cobrar con política de cobranza y con ajustes para los mismos periodos del 2015, 2018 y 2019 la recaudación disminuyo a 36, 31, y 31 días respectivamente lo que mejoro los días que demanda en hacer efectiva sus cuentas por cobrar.

El efecto más pronunciado se observa en el año 2015 con una disminución del periodo promedio de cobro de 78 días, y en menor medida el año 2017 con 48 días, por lo que se evidencia que las políticas de cobranza mejoran el periodo promedio de cobro.

Tabla 9

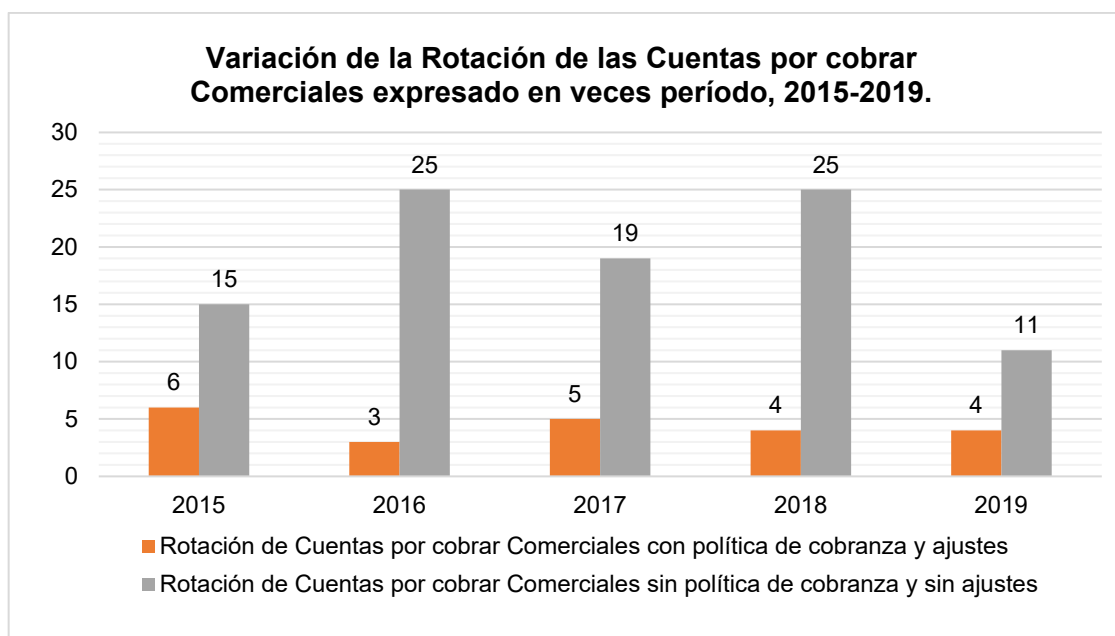
Variación de la Rotación de las Cuentas por cobrar Comerciales expresado en veces período, 2015-2019

Año	Rotación de Cuentas por cobrar Comerciales sin política de cobranza y sin ajustes	Rotación de Cuentas por cobrar Comerciales con política de cobranza y con ajustes	Variación en veces
2015	6	15	9
2016	3	25	22
2017	5	19	14
2018	4	25	21
2019	4	11	7

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019
Elaboración propia.

Gráfica 3

Variación de la Rotación de las Cuentas por cobrar Comerciales expresado en veces período, 2015-2019.



Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana período, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó en la tabla 9 y gráfica 3 que la rotación de las cuentas por cobrar comerciales sin política de cobranza y sin ajustes para el año 2015 se obtuvo una rotación de 6 veces disminuyendo a 3 para el año 2016, 5 para el año 2018, manteniéndose en 4 para los años 2018 y 2019 respectivamente, es decir se recuperaban entre 3 y 4 veces al año lo que ponía en una situación desfavorable a la empresa, mientras tanto para la rotación de cuentas por cobrar comerciales con política de cobranza y ajustes para los mismos periodos del 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019 15, 25, 19, 25 y 11 respectivamente por lo cual se puede decir que se obtuvo una mejora en la rotación de las cuentas por cobrar y por ende su recuperación.

El efecto más pronunciado se observa en el año 2016 con un aumento en la rotación de las cuentas cobro a 22, y en menor medida el año 2019 con 7 veces, por lo que se evidencia que las políticas de cobranza mejoran la rotación de cuentas por cobrar comerciales.

Tabla 10

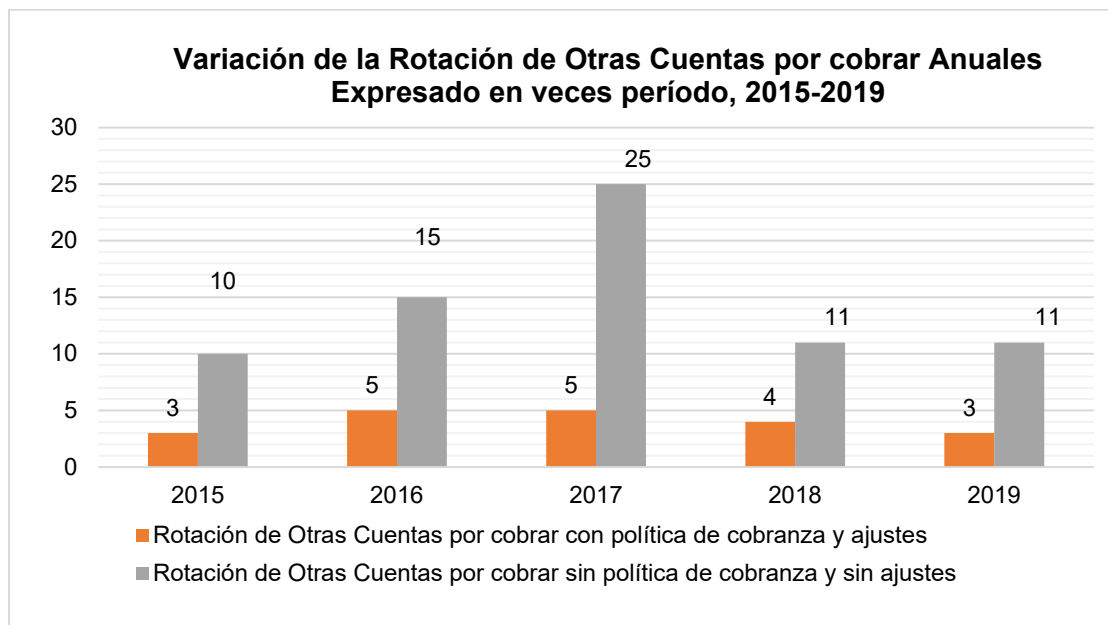
Variación de la Rotación de las Otras Cuentas por cobrar expresado en veces período, 2015-2019

Año	Rotación de Otras Cuentas por cobrar sin política de cobranza y sin ajustes	Rotación de Otras Cuentas por cobrar con política de cobranza y con ajustes	Variación en veces
2015	3	10	7
2016	5	15	10
2017	5	25	20
2018	4	11	7
2019	3	11	8

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019

Gráfica 4

Variación de la Rotación de las Otras Cuentas por cobrar expresado en veces periodo, 2015-2019



Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó en la tabla 10 y gráfica 4 que la rotación de las otras cuentas por cobrar sin política de cobranza y sin ajustes para los periodos 2015, 2018 y 2019 fue de 3, 4 y 3 veces respectivamente, es decir se recuperaban entre 3 y 4 veces al año lo que lo hacía riesgosa la recuperación, mientras tanto para la rotación de otras cuentas por cobrar con política de cobranza y con ajustes para los mismos periodos del 2015, 2018 y 2019 la recuperación para el 2015 se incrementó a 10 veces para el 2018 y 2019 aumento a 11 veces respectivamente lo que mejoro la rotación de las otras cuentas por cobrar y por ende su recuperación.

El efecto más pronunciado se observa en el año 2017 con un aumento en la rotación de las otras cuentas por cobrar en 20, por lo que se evidencia que las políticas de cobranza mejoran la rotación de otras cuentas por cobrar.

Tabla 11

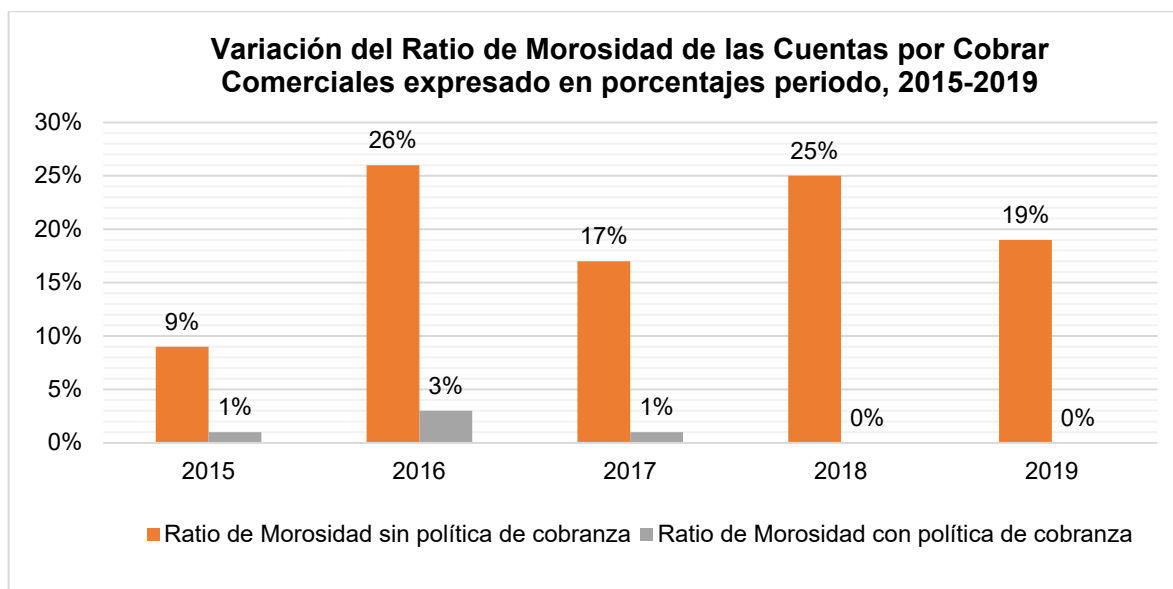
Variación del Ratio de Morosidad de las Cuentas por Cobrar Comerciales expresado en porcentajes periodo 2015-2019

Año	Ratio de Morosidad sin política de cobranza	Ratio de Morosidad con política de cobranza	Variación porcentual
2015	9%	1%	8%
2016	26%	3%	23%
2017	17%	1%	16%
2018	25%	0%	25%
2019	19%	0%	19%

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019
Elaboración propia

Gráfica 5

Variación del Ratio de Morosidad de las Cuentas por Cobrar Comerciales expresado en porcentajes periodo, 2015-2019



Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó en la tabla 9 y gráfica 5 que el ratio de morosidad sin política de cobranza de las cuentas por cobrar comerciales en los años 2015 al 2019 fue de 9%, 26%, 17%, 25% y 19% respectivamente. Con respecto al ratio de morosidad con política de cobranza de las cuentas por cobrar comerciales se tiene la siguiente escala: Tanto en el 2015 y 2017 la morosidad representó el 1%, para el año 2016 fue de 3%, en los años 2018 y 2019 no existió morosidad.

El mayor impacto se observó en el año 2018 ya que el porcentaje de morosidad se redujo en 25%, y el año en el que la morosidad generó un menor impacto fue en el año 2015 donde descendió en 8%.

Liquidez

Tabla 12

Variación del Ratio de prueba ácida periodo, 2015-2019

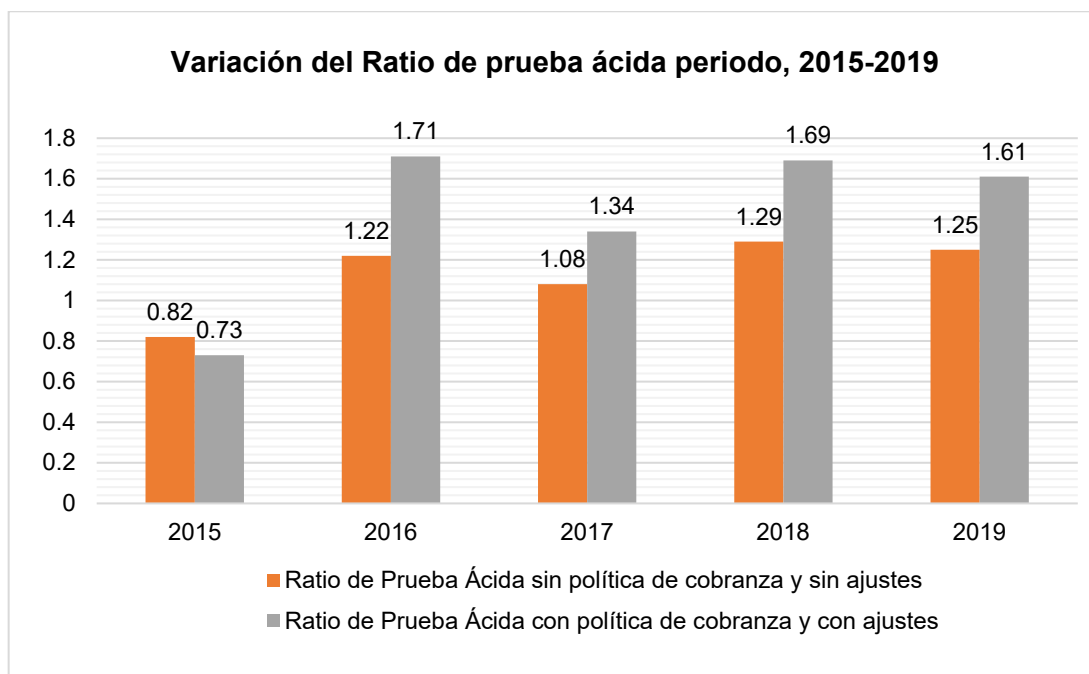
Año	Ratio de Prueba Ácida sin política de cobranza y sin ajustes	Ratio de Prueba Ácida con política de cobranza y con ajustes	Variación %
2015	0.82	0.73	-0.09
2016	1.22	1.71	0.49
2017	1.08	1.34	0.26
2018	1.29	1.69	0.4
2019	1.25	1.61	0.36

Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia.

Gráfica 6

Variación del Ratio de prueba ácida periodo, 2015-2019



Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó en la tabla 12 y gráfica 6 que el ratio de prueba ácida sin política de cobranza y sin ajustes para los periodos 2016, 2017, 2018 y 2019 fue de 1.22, 1.08, 1.29 y 1.25 respectivamente, es decir excedían el sol con el cual contaban para cubrir la cancelación de sus deudas, sin embargo no sucedía para el período 2015 ya que fue de 0.82 céntimos; mientras tanto el ratio de prueba ácida con política de cobranza y con ajustes para los mismos periodos del 2016, 2017, 2018 y 2019 el ratio de prueba ácida aumentó a 1.71, 1.34, 1.69 y 1.61 soles respectivamente lo que mejoró considerablemente su capacidad en cubrir sus deudas.

El efecto más pronunciado se observa en el año 2016 con un incremento del ratio de prueba ácida en 1.23 céntimos, y en menor medida el año 2015 con - 0.49 céntimos, por lo que se evidencia que las políticas de cobranza mejoran el nivel de deuda a corto plazo que la empresa es capaz de cubrir.

Tabla 13

Variación del Ratio de prueba defensiva periodo, 2015-2019

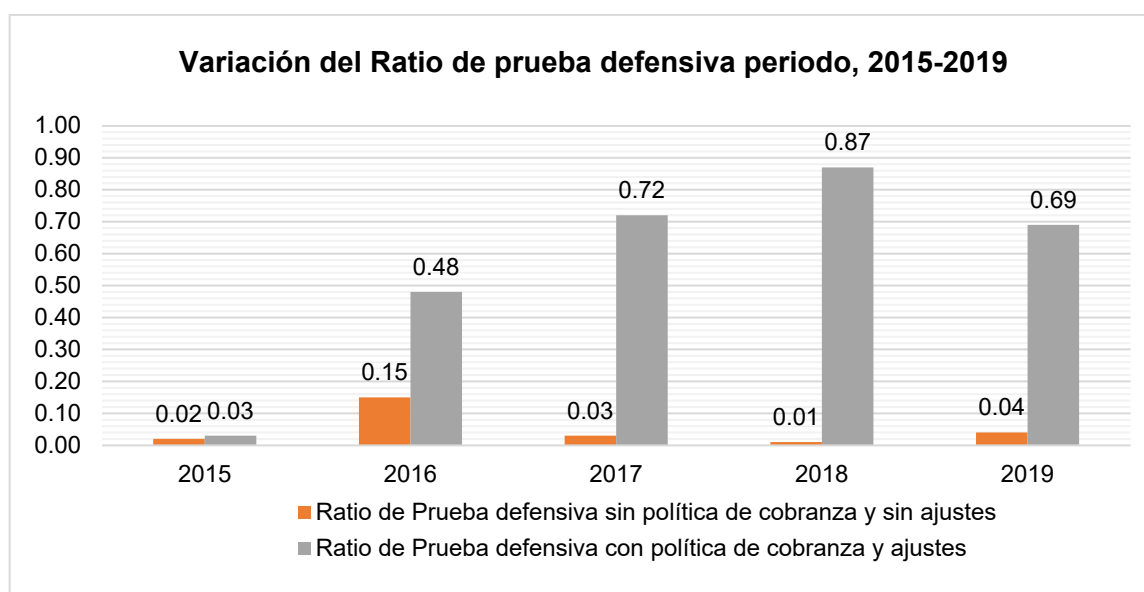
Año	Ratio de Prueba defensiva sin política de cobranza y sin ajustes	Ratio de Prueba defensiva con política de cobranza y ajustes	Variación %
2015	0.02	0.03	0.03
2016	0.15	0.48	0.33
2017	0.03	0.72	0.69
2018	0.01	0.87	0.86
2019	0.04	0.69	0.65

Fuente: Información financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Gráfica 7

Variación del Ratio de prueba defensiva periodo, 2015-2019



Fuente: Información financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó en la tabla 13 y gráfica 7 que el ratio de prueba defensiva sin política de cobranza y sin ajustes para los periodos 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019 fue de 0.02, 0.15, 0.03, 0.01 y 0.04 respectivamente, es decir que la empresa requiere de su flujo de ventas para poder cubrir sus obligaciones a corto plazo ; mientras tanto el ratio de prueba defensiva con política de cobranza y con ajustes en el 2015 fue de 0.03, 0.48 y 0.72 para el año 2016 y 2017 respectivamente, en los años 2018 y 2019 se mostró un resultado para los años mencionados con un resultado de 0.87 y 0.69, con el cual se puede deducir que la empresa contaría con una capacidad de respuesta para cubrir sus deudas con sus activos más líquidos.

El efecto más pronunciado se observa en el año 2018 con un incremento del ratio de prueba defensiva de 0.86 céntimos, y en menor medida el año 2015 con 0.03 céntimos, por lo que se evidencia que las políticas de cobranza mejoraron el nivel liquidez para cubrir la de deuda a corto plazo que la empresa posee.

Hipótesis específica 2:

La política de créditos mejora disminuyendo el nivel de endeudamiento de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

Políticas de crédito

Tabla 14

Variación del tiempo de crédito de cuentas por cobrar comerciales periodo, 2015-2019.

Año	Cliente	Serie	Número	Fecha de Emisión	Fecha de cobro	Tiempo de crédito con Política de crédito	Tiempo de crédito sin Política de crédito	Variación en días
2015	Candies & Groceries S.A.C.	001	4102	11/12/2014	13/02/2015	30	64	34
	Full Boxes S.A.C	001	5021	09/07/2015	21/09/2015	30	74	44
	Partners Logistics Peru S.A.C	001	5341	09/09/2015	29/12/2015	30	111	81
	Quinoa Andina SAC	001	4082	03/12/2014	20/02/2015	30	79	49

	Tricia Store E.I.R.L. Villas Oquendo S.A.	001	4973	30/06/2015	15/09/2015	30	77	47
	Watts S.A.C Full boxes S.A.C	001	5697	21/09/2015	28/12/2015	30	98	68
2016	Schenker Peru S.R.L Partners logistics Peru S.A.C	001	6357	03/05/2016	05/08/2016	30	94	64
		001	6138	23/03/2016	16/06/2016	30	85	55
		001	6714	15/07/2016	13/11/2016	30	121	91
2017	Neptunia S.A	001	9114	11/07/2017	23/08/2017	30	43	13
	Full boxes S.A.C	001	7767	09/01/2017	24/03/2017	30	74	44
	Negociación Agrícola Jayanca S. A	001	8550	10/05/2017	28/08/2017	30	110	80
	Schenker Peru S.R. L	001	7747	06/01/2017	17/03/2017	30	70	40
2018	I.J.I Servicios Integrales S.A.C.	001	11023	17/04/2018	16/07/2018	30	90	60
	Neptunia S.A.	001	11145	10/05/2018	05/09/2018	30	118	88
	Invers. Maritimas Universales Peru S. A	001	11638	02/07/2018	03/09/2018	30	63	33
2019	Pesquera Diamante S. A	F001	513	26/06/2019	16/12/2019	30	173	143
	Dachser Peru S.A.C	F001	641	16/08/2019	02/10/2019	30	47	17

Interpretación

Se observó en la tabla 12 Variación del tiempo de crédito de cuentas por cobrar comerciales que para el año 2015 el tiempo mayor fue de 111 días, 98 días para el año 2016, para el año 2017 de 110 días incrementándose para el año 2018 y 2019 a 118 y 173 días respectivamente, de lo cual se infiere que la empresa presentó la mayor variación de tiempo de crédito en el año 2019 con 143 días de variación, lo que significa que la empresa demoró más de 30 días en recuperar sus cuentas por cobrar, el cual se considera como tiempo ideal para el retorno de la inversión de estas operaciones.

Endeudamiento

Tabla 15

Variación del Ratio de endeudamiento del activo periodo, 2015-2019

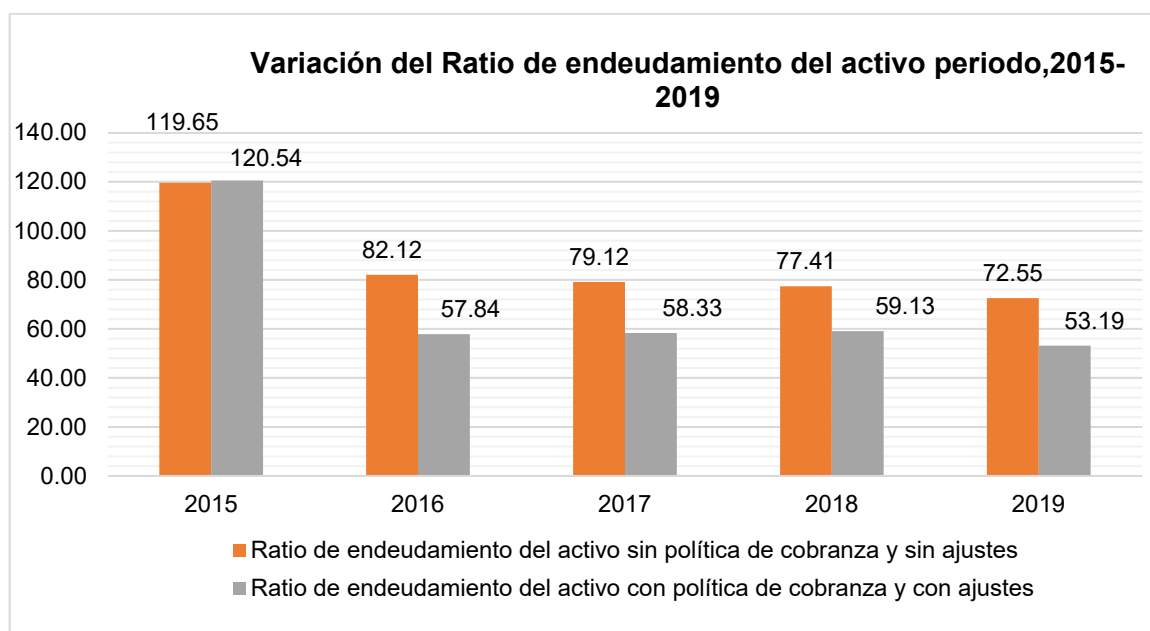
Año	Ratio de endeudamiento del activo sin política de crédito y sin ajuste	Ratio de endeudamiento del activo con política de crédito y con ajuste	Variación %
2015	119.65	120.54	0.89
2016	82.12	57.84	24.28
2017	79.12	58.33	20.79
2018	77.41	59.13	18.28
2019	72.55	53.19	19.36

Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia.

Gráfica 8

Variación del Ratio de endeudamiento del activo periodo, 2015-2019



Fuente: Información financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

En la tabla 15 y gráfica 8 se observó que el ratio de endeudamiento del activo sin política de crédito y sin ajustes para el año 2015 fue de 119.65%, para el año 2016 manteniéndose una disminución de 82.12%, 79.12%, 77.41% y 72.55% para los años 2017, 2018 y 2019 respectivamente lo cual significa que la empresa muestra un alto grado de dependencia financiera debido a que tiene más del 70% de financiamiento de sus recursos por terceros.

Sin embargo, según la aplicación de la política de crédito y ajustes muestra para el año 2016 un 57.84%, 58.33% para el año 2017, 59.13% y 53.19% para los años 2018 y 2019 respectivamente, de lo cual se infiere que el año 2016 presenta la mayor variación por diferenciación de 24.28% lo que quiere decir que las políticas de crédito mejoran el nivel de endeudamiento de la empresa, teniendo como resultado un nivel de recursos propios elevados mostrando un porcentaje menor del 60% con respecto al ratio de endeudamiento.

Tabla 16

Variación de la Rotación de las cuentas por pagar expresado en veces periodo, 2015-2019.

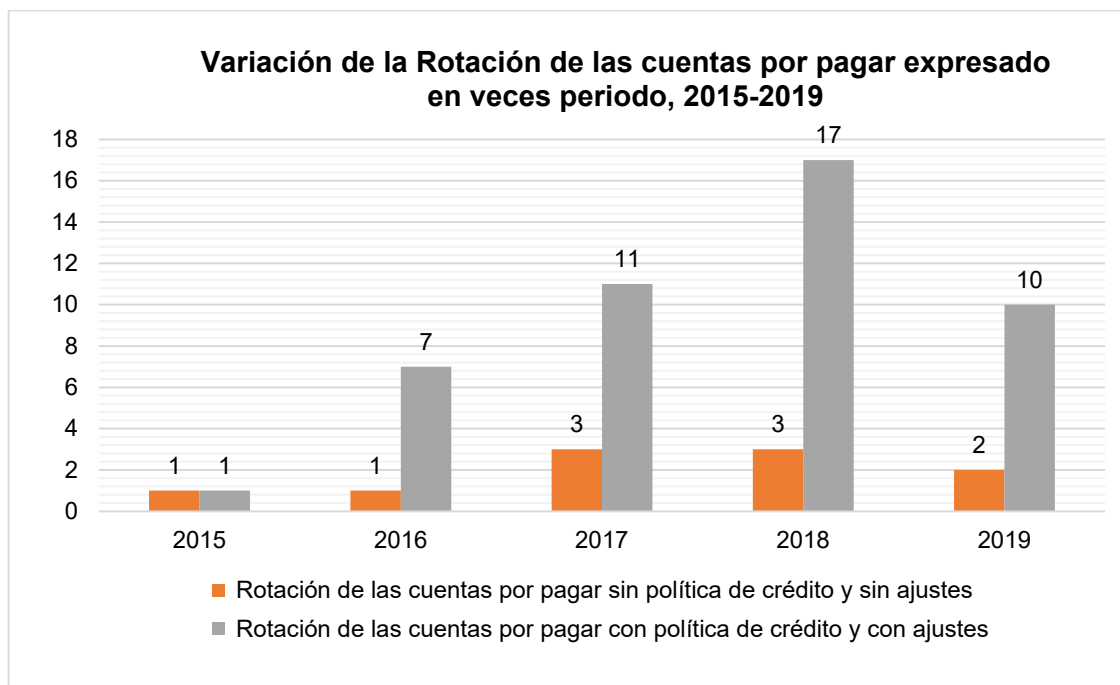
Año	Rotación de las cuentas por pagar sin política de crédito y sin ajustes	Rotación de las cuentas por pagar con política de crédito y con ajustes	Variación en veces
2015	1	1	0
2016	1	7	6
2017	3	11	8
2018	3	17	14
2019	2	10	8

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019

Elaboración propia.

Gráfica 9

Variación de la Rotación de las cuentas por pagar comerciales expresado en veces periodo, 2015-2019



Fuente: Información financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó en la tabla 16 y gráfica 9 que la rotación de las cuentas por pagar comerciales sin política de crédito y sin ajustes para el año 2015 de 1 vez, para los periodos 2016,2017,2018 y 2019 muestran una rotación de 1,3,3 y 2 respectivamente, lo cual significa que la empresa cumple con sus obligaciones con terceros cada 04 meses aproximadamente. La rotación de las cuentas por pagar comerciales con políticas de crédito y con ajustes muestra para el año 2016 fue de 7 veces , para el año 2017 de 11 veces, 17 y 10 veces para los años 2018 y 2019 respectivamente, del cual se infiere que las políticas de crédito mejoran la rotación de las cuentas por pagar, siendo el año 2018 el más representativo con respecto a la mejora con una variación de 14 veces.

Tabla 17

Variación del periodo promedio de pago de las cuentas por pagar expresado en días periodo, 2015-2019

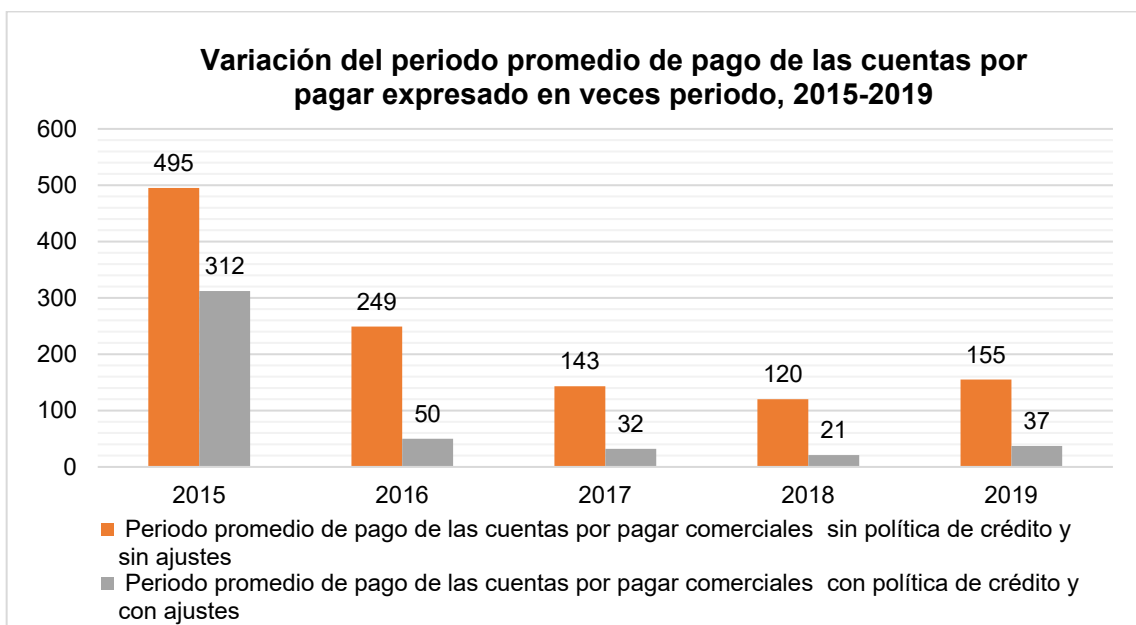
Año	Periodo promedio de pago de las cuentas por pagar sin política de crédito y sin ajustes	Periodo promedio de pago de las cuentas por pagar con política de crédito y con ajustes	Variación en días
2015	495	312	-183
2016	249	50	199
2017	143	32	111
2018	120	21	99
2019	155	37	118

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019

Elaboración propia.

Gráfica 10

Variación del periodo promedio de pago de las cuentas por pagar expresado en días periodo, 2015-2019



Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó en la tabla 17 y gráfica 10 que el periodo promedio de pago de las cuentas por pagar comerciales sin políticas de crédito y sin ajustes para los periodos 2016,2017,2018 y 2019 es de 495,249,143,120 y 155 días respectivamente, es decir que la empresa se demora en cumplir con sus obligaciones con terceros 16 meses aproximadamente. El periodo promedio de pago de las cuentas por pagar comerciales con políticas de crédito y con ajustes es de 50,32,21 y 37 días para los años 2016, 2017,2018 y 2019 respectivamente, de lo cual se infiere que las políticas de crédito mejoran el cumplimiento con sus obligaciones de terceros, siendo el año 2016 donde se muestra la mejora más significativa con una variación de 199 días respecto al periodo promedio de pago.

Hipótesis General:

La Gestión de las Cuentas por Cobrar mejora incrementando la liquidez de la empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019

Tabla 18

Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la Política de cobranza Año 2015

Indice	Sin Política de cobranza y sin ajustes	Con políticas de cobranza y con ajustes	Variación	Variación %
Rotación de las cuentas por cobrar comerciales	6	15	9	-
Rotación de las otras cuentas por cobrar	3	10	7	-
Periodo Promedio de cobro de las cuentas por cobrar comerciales	59	24	35	-
Periodo Promedio de cobro de las otras cuentas por cobrar	114	36	78	-
Ratio de Morosidad	9%	1%	-	8%
Ratio de prueba ácida	3.82	3.73	0.09	-
Ratio de prueba defensiva	0.02	0.03	-0.01	-

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019 Elaboración propia.

Interpretación

En la tabla 18 se observó que para Ratios vinculados a las políticas de cobranza se muestra que la rotación de las cuentas por cobrar aumento en 15 después de aplicarse las políticas de cobranza y los ajustes, con respecto al período promedio de cobro se evidencia una disminución significativa en las otras cuentas por cobrar después de aplicarse las políticas y ajustes correspondientes de 36 días.

Tabla 19
Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la política de crédito Año 2015

Indice	Sin Política de crédito y sin ajustes	Con políticas de crédito y con ajustes	Variación	Variación %
Ratio de endeudamiento del activo	119.65%	120.54%	-	0.89%
Rotación de las cuentas por pagar	0.73	1.16	0.43	-
Periodo Promedio de pago de las cuentas por pagar	495	311	184	-

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019 Elaboración propia.

Interpretación

En la tabla 19 se observó que para Ratios vinculados a las políticas de crédito se muestra que la rotación de las cuentas por pagar después de aplicada las políticas de crédito y ajustes aumento en 1.16 veces, en cuanto al período promedio de pago este disminuyó en 184 días menos.

Tabla 20

Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la Política de cobranza Año 2016

Indice	Sin Política de cobranza y sin ajustes	Con políticas de cobranza y con ajustes	Variación	Variación %
Rotación de las cuentas por cobrar comerciales	3	25	22	-
Rotación de las otras cuentas por cobrar	5	15	10	-
Periodo Promedio de cobro de las cuentas por cobrar comerciales	110	14	96	-
Periodo Promedio de cobro de las otras cuentas por cobrar	72	24	48	-
Ratio de Morosidad	26%	3%	-	23%
Ratio de prueba ácida	1.22	1.71	0.49	-
Ratio de prueba defensiva	0.15	0.48	0.33	-

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019 Elaboración propia.

Interpretación

En la tabla 20 se muestra que la gestión de las cuentas por cobrar con la aplicación de las políticas de cobranza generaron resultados positivos con respecto a la liquidez del año 2016 teniendo en ella una variación de 0.49 para la prueba ácida y 0.33 para la prueba defensiva, lo que quiere decir que la empresa cuenta con una mayor capacidad de liquidez, las cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar mejoraron su rotación con una variación de 22 y 10 veces respectivamente, lo que significa que la empresa recuperó sus ventas entre 14 y 24 días.

Tabla 21
Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la política de crédito Año 2016

Indice	Sin Política de cobranza y sin ajustes	Con políticas de cobranza y con ajustes	Variación	Variación %
Ratio de endeudamiento del activo	82.12%	57.84%	-	24.28%
Rotación de las cuentas por pagar	1	7	6	-
Periodo Promedio de pago de las cuentas por pagar	249	50	199	-

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019 Elaboración propia.

Interpretación

En la tabla 21 se muestra que la gestión de las cuentas por cobrar con la aplicación de las políticas de crédito generó una mejora en la capacidad de pago frente a sus obligaciones con terceros mejorando su rotación y periodo promedio de pago en 7 veces y 50 días.

Tabla 22
Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la Política de cobranza Año 2017

Indice	Sin Política de cobranza y sin ajustes	Con políticas de cobranza y con ajustes	Variación	Variación %
Rotación de las cuentas por cobrar comerciales	5	19	14	-
Rotación de las otras cuentas por cobrar	5	25	20	-
Periodo Promedio de cobro de las cuentas por cobrar comerciales	75	19	56	-
Periodo Promedio de cobro de las otras cuentas por cobrar	66	14	52	-
Ratio de Morosidad	17%	1%	-	16%
Ratio de prueba ácida	1.08	1.34	0.26	-
Ratio de prueba defensiva	0.03	0.72	0.69	-

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019 Elaboración propia.

Interpretación

En la tabla 22 se muestra que la gestión de las cuentas por cobrar con la aplicación de las políticas de cobranza generaron resultados positivos con respecto a la liquidez del año 2017 teniendo en ella una variación de 0.26 para la prueba ácida y 0.69 para la prueba defensiva, lo que quiere decir que la empresa cuenta con una mayor capacidad de liquidez, las cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar mejoraron su rotación con una variación de 14 y 20 veces respectivamente, lo que significa que la empresa recuperó sus ventas entre 14 y 19 días, lo cual produjo que el nivel de morosidad disminuyera en un 16%.

Tabla 23

Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la política de crédito Año 2017

Indice	Sin Política de cobranza y sin ajustes	Con políticas de cobranza y con ajustes	Variación	Variación %
Ratio de endeudamiento del activo	79.12%	58.33%	-	20.79%
Rotación de las cuentas por pagar	3	11	8	-
Periodo Promedio de pago de las cuentas por pagar	143	32	111	-

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019 Elaboración propia.

Interpretación

En la tabla 23 se muestra que la gestión de las cuentas por cobrar con la aplicación de las políticas de crédito permitió mejorar su capacidad de pago frente a sus obligaciones con terceros mejorando su rotación y periodo promedio de pago en 11 veces y 32 días.

Tabla 24

Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la Política de cobranza Año 2018

Indice	Sin Política de cobranza y sin ajustes	Con políticas de cobranza y con ajustes	Variación	Variación %
Rotación de las cuentas por cobrar comerciales	4	25	21	-
Rotación de las otras cuentas por cobrar	4	11	7	-
Periodo Promedio de cobro de las cuentas por cobrar comerciales	95	15	80	-
Periodo Promedio de cobro de las otras cuentas por cobrar	103	31	72	-
Ratio de Morosidad	25%	0%	-	25%
Ratio de prueba ácida	1.29	1.69	0.4	-
Ratio de prueba defensiva	0.01	0.87	0.86	-

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019 Elaboración propia.

Interpretación

En la tabla 24 se muestra que la gestión de las cuentas por cobrar con la aplicación de las políticas de cobranza y crédito generaron resultados positivos con respecto a la liquidez del año 2018 teniendo en ella una variación de 0.40 para la prueba ácida y 0.86 para la prueba defensiva, lo que quiere decir que la empresa cuenta con una mayor capacidad de liquidez, las cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar mejoraron su rotación con una variación de 21 y 7 veces respectivamente, lo que significa que la empresa recuperó sus ventas entre 15 y 31 días, lo cual produjo que el nivel de morosidad disminuyera en un 25%.

Tabla 25

Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la política de crédito Año 2018

Indice	Sin Política de cobranza y sin ajustes	Con políticas de cobranza y con ajustes	Variación	Variación %
--------	--	---	-----------	-------------

Ratio de endeudamiento del activo	77%	59%	-	18.28%
Rotación de las cuentas por pagar	3	17	14	-
Periodo Promedio de pago de las cuentas por pagar	120	21	99	-

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019 Elaboración propia.

Interpretación

En la tabla 25 se muestra que la gestión de las cuentas por cobrar con la aplicación de las políticas de crédito generó resultados positivos ya que permitieron mejorar su capacidad de pago frente a sus obligaciones con terceros mejorando su rotación y periodo promedio de pago en 17 veces y 21 días.

Tabla 26

Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la Política de cobranza Año 2019

Indice	Sin Política de cobranza y sin ajustes	Con políticas de cobranza y con ajustes	Variación	Variación %
Rotación de las cuentas por cobrar comerciales	4	11	7	-
Rotación de las otras cuentas por cobrar	3	11	8	-
Periodo Promedio de cobro de las cuentas por cobrar comerciales	103	34	69	-
Periodo Promedio de cobro de las otras cuentas por cobrar	103	31	72	-
Ratio de Morosidad	19%	0%	-	19%
Ratio de prueba ácida	1.25	1.61	0.36	-
Ratio de prueba defensiva	0.04	0.69	0.65	-

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019 Elaboración propia.

En la tabla 26 se muestra que la gestión de las cuentas por cobrar con la aplicación de las políticas de cobranza y crédito generaron resultados positivos con respecto a la liquidez del año 2019 teniendo en ella una variación de 0.36

para la prueba ácida y 0.65 para la prueba defensiva, lo que quiere decir que la empresa cuenta con una mayor capacidad de liquidez, las cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar mejoraron su rotación con una variación de 7 y 8 veces respectivamente, lo que significa que la empresa recuperó sus ventas entre 31 y 34 días, lo cual produjo que el nivel de morosidad disminuyera en un 19%.

Tabla 27
Resumen de los Ratios Financieros vinculados a la política de crédito Año 2019

Indice	Sin Política de cobranza y sin ajustes	Con políticas de cobranza y con ajustes	Variación	Variación %
Ratio de endeudamiento del activo	72.55%	59.13%	-	13.42%
Rotación de las cuentas por pagar	2	10	8	-
Periodo Promedio de pago de las cuentas por pagar	155	37	118	-

Fuente: Datos obtenidos de los EE.FF. de la Empresa I.J.I. S.A.C. Agentes de Aduana período 2015-2019 Elaboración propia.

Interpretación

En la tabla 27 se muestra que la gestión de las cuentas por cobrar con la aplicación de las políticas de crédito generó resultados que permitieron mejorar su capacidad de pago frente a sus obligaciones con terceros mejorando su rotación y periodo promedio de pago en 10 veces y 37 días.

5.2 Otro tipo de resultados estadísticos, de acuerdo con la naturaleza del problema y la Hipótesis.

Hipótesis específica 1:

La Política de cobranza mejora incrementando el nivel de liquidez de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

Liquidez

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA

Flujo de caja sin políticas de cobranza y sin ajuste periodo, 2015-2019

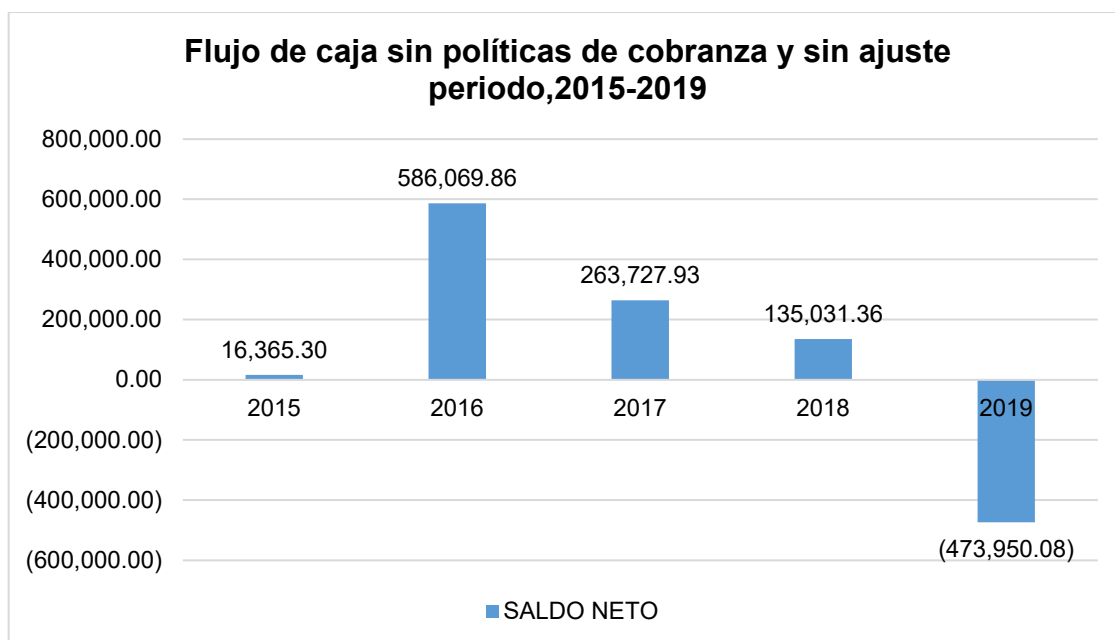
	2015	2016	2017	2018	2019
SALDO INICIAL	56,263.84	16,365.30	586,069.86	263,727.93	135,031.36
<i>INGRESOS</i>					
Cobro de Clientes	1,189,643.64	25,062,545.04	23,141,332.08	31,522,941.96	41,601,565.56
Préstamos de relacionadas	870,691.76	1,090,089.20	0.00	432,816.54	644,697.54
Cobranza a relacionadas préstamos	2,846,404.41	493,683.76	1,150,970.99	1,694,928.49	2,271,062.51
Préstamos de accionistas	279,893.75	0.00	0.00	218,545.00	17,971,174.74
Otras cuentas por cobrar	8,091,301.67	352,878.69	0.00	11,526,726.56	21,877,294.22
Depósito de préstamo bancario	0.00	0.00	0.00	903,261.00	29,560.35
TOTAL INGRESOS	13,334,199.07	26,999,196.69	24,292,303.07	46,562,947.48	84,530,386.28
<i>EGRESOS</i>					
Pago impuestos(IGV/ONP/ESSALUD/AFP)	293,035.57	1,930,828.87	87,301.76	6,080,564.88	6,050,288.12
Pago Planilla	442,033.08	849,424.49	424,564.23	772,360.48	643,421.95
Préstamo de accionistas, gerentes	786,864.53	725,535.11	20,000.00	442,996.96	6,945.09
Pago prestamos relacionadas	837,677.31	284,244.31	266,487.00	445,103.10	906,739.02
Préstamo a relacionadas	2,887,790.11	0.00	1,851,350.16	2,076,182.04	2,398,486.89
Otras cuentas por pagar	7,197,150.83	433,968.44	728,853.70	17,663,026.36	43,389,700.84
Prestamo bancario	0.00	963.00	0.00	0.00	985,885.17
Tributos municipales	0.00	3,672.89	2,040.00	0.00	3,586.57
Alquiler oficina	29,708.76	28,646.87	27,100.00	92,547.32	89,484.50
Pago proveedores	843,573.58	22,155,842.85	20,620,878.29	18,390,122.66	30,393,346.78
Pago comisiones				465,012.32	136,451.43
TOTAL EGRESOS	13,317,833.77	26,413,126.83	24,028,575.14	46,427,916.12	85,004,336.36
SALDO NETO	16,365.30	586,069.86	263,727.93	135,031.36	(473,950.08)
SALDO FINAL ACUMULADO	16,365.30	586,069.86	263,727.93	135,031.36	(473,950.08)

Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019

Elaboración: Propia

Gráfica 11

Flujo de caja sin políticas de cobranza y sin ajuste periodo,2015-2019



Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó en el flujo de caja sin política de cobranza y sin ajuste que la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA para el año 2015 cuenta con un saldo final de efectivo de S/16,365.30 , incrementándose para el año 2016 a S/586,069.86, manteniendo una disminución para los años 2017,2018 y 2019 a S/263,727.93, S/135,031.36 y (473,950.08). De lo anterior se infiere que la empresa presentó una constante disminución con respecto a la liquidez de su flujo de caja de efectivo.

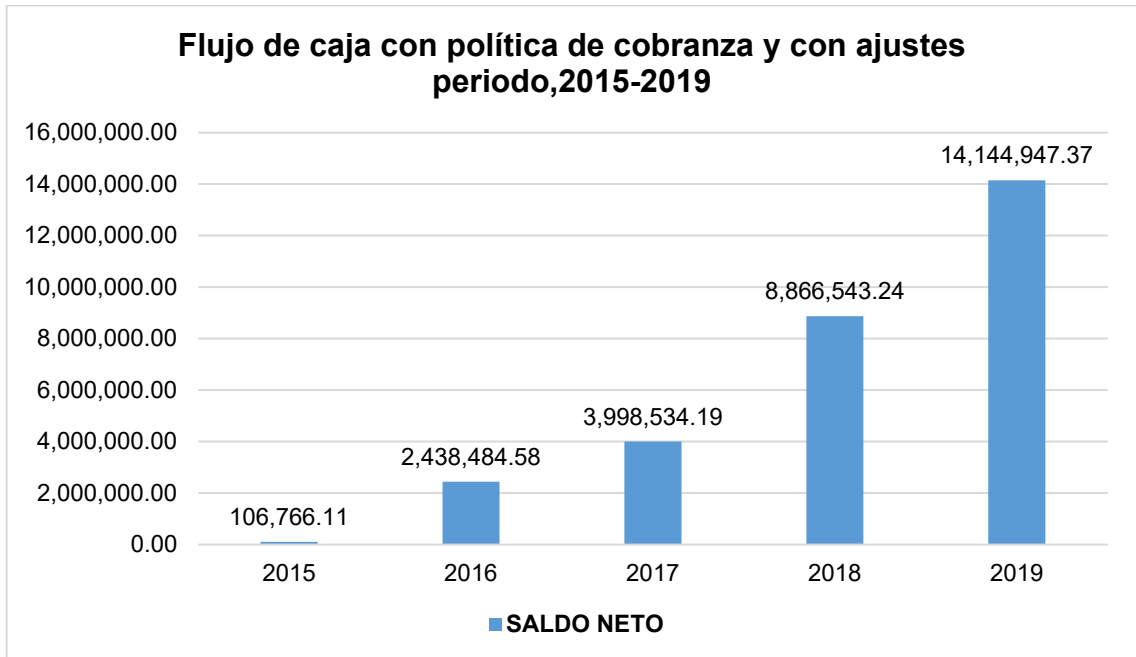
I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA

Flujo de caja con política de cobranza y con ajustes periodo, 2015-2019

Detalle	2015	2016	2017	2018	2019
SALDO INICIAL	56,263.84	106,766.11	2,438,484.58	3,998,534.19	8,866,543.24
<i>INGRESOS</i>					
Cobro de Clientes	1,189,643.64	25,062,545.04	23,141,332.08	31,522,941.96	41,601,565.56
Cobranza con políticas de cobranza y ajustes	90,400.81	1,852,414.72	3,734,806.26	4,996,705.62	5,887,385.57
Préstamos de relacionadas	870,691.76	1,090,089.20	0.00	432,816.54	644,697.54
Cobranza a relacionadas préstamos	2,846,404.41	493,683.76	1,150,970.99	1,694,928.49	2,271,062.51
Préstamos de accionistas	279,893.75	0.00	0.00	218,545.00	17,971,174.74
Otras cuentas por cobrar	8,091,301.67	352,878.69	0.00	11,526,726.56	21,877,294.22
Deposito de prestamo bancario	0.00	0.00	0.00	903,261.00	29,560.35
TOTAL INGRESOS	13,424,599.88	28,851,611.41	28,027,109.33	55,294,459.36	99,149,283.73
<i>EGRESOS</i>					
Pago impuestos(IGV/ONP/ESSALUD/AFP)	293,035.57	1,930,828.87	87,301.76	6,080,564.88	6,050,288.12
Pago Planilla	442,033.08	849,424.49	424,564.23	772,360.48	643,421.95
Préstamo de accionistas, gerentes	786,864.53	725,535.11	20,000.00	442,996.96	6,945.09
Pago prestamos relacionadas	837,677.31	284,244.31	266,487.00	445,103.10	906,739.02
Préstamo a relacionadas	2,887,790.11	0.00	1,851,350.16	2,076,182.04	2,398,486.89
Otras cuentas por pagar	7,197,150.83	433,968.44	728,853.70	17,663,026.36	43,389,700.84
Prestamo bancario	0.00	963.00	0.00	0.00	985,885.17
Tributos municipales	0.00	3,672.89	2,040.00	0.00	3,586.57
Alquiler oficina	29,708.76	28,646.87	27,100.00	92,547.32	89,484.50
Pago proveedores	843,573.58	22,155,842.85	20,620,878.29	18,390,122.66	30,393,346.78
Pago comisiones				465,012.32	136,451.43
TOTAL EGRESOS	13,317,833.77	26,413,126.83	24,028,575.14	46,427,916.12	85,004,336.36
SALDO NETO	13,317,833.77	2,438,484.58	3,998,534.19	8,866,543.24	14,144,947.37
SALDO FINAL ACUMULADO	106,766.11	2,438,484.58	3,998,534.19	8,866,543.24	14,144,947.37

Gráfica 12

Flujo de caja con política de cobranza y con ajustes periodo,2015-2019



Fuente: Información Financiera de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana periodo, 2015-2019.

Elaboración: Propia

Interpretación

Se observó que la empresa en el flujo de caja con políticas de cobranza y ajustes presentó una mejora con respecto al año 2015 de S/106,766.11, para el año 2016 de S/2,438,484.58 manteniendo un incremento para los años 2017,2018 y 2019 con un saldo de flujo de caja final de S/3,998,534.19, S/8,866,543.24 y S/14,144,947.37.

Hipótesis específica 2:

La política de créditos mejora disminuyendo el nivel de endeudamiento de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA

Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera sin políticas de crédito y sin ajustes periodo, 2015-2019

	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%
ACTIVOS										
ACTIVOS CORRIENTES										
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	16,364.00	2.17%	586,148.00	11.94%	263,728.00	2.65%	135,031.36	1.09%	528,354.52	2.76%
Cuentas por Cobrar Comerciales	153,606.00	20.37%	2,126,844.00	43.34%	4,092,383.00	41.05%	5,098,448.62	41.07%	7,727,877.95	40.40%
Cuentas por Cobrar Comerciales Relacionadas	35,619.00	4.72%	623,198.00	12.70%	28,645.00	0.29%	29,752.50	0.24%	29,261.94	0.15%
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	149,706.00	19.86%	149,706.00	3.05%	555,647.00	5.57%	936,900.32	7.55%	1,064,324.70	5.56%
Otras Cuentas por cobrar al personal y tributos	43,374.40	5.75%	0.00	0.00%	6,460.43	0.06%	702,573.63	5.66%	232,662.45	1.22%
Otras Cuentas por Cobrar	299,429.60	39.72%	1,400,130.00	28.53%	3,570,966.57	35.82%	5,505,410.14	44.35%	7,760,137.58	40.57%
Gastos Contratados por Anticipado	10,819.01	1.44%	5,559.00	0.11%	1,446,884.00	14.51%	15.23	0.00%	1,783,755.34	9.32%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	708,918.01	94.03%	4,891,585.00	99.67%	9,964,714.00	99.96%	12,408,131.80	99.96%	19,126,374.48	99.98%
ACTIVOS NO CORRIENTES										
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	45,013.85	5.97%	16,324.00	0.33%	3,558.00	0.04%	5,026.20	0.04%	3,436.61	0.02%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	45,013.85	5.97%	16,324.00	0.33%	3,558.00	0.04%	5,026.20	0.04%	3,436.61	0.02%
TOTAL ACTIVO	753,931.86	100.00%	4,907,909.00	100.00%	9,968,272.00	100.00%	12,413,158.00	100.00%	19,129,811.09	100.00%
PASIVOS Y PATRIMONIO:										
PASIVOS CORRIENTES:										
Sobregiro Bancario	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	1,002,304.60	5.24%
Cuentas por Pagar Comerciales	23,363.65	3.10%	2,474,876.00	50.43%	4,481,397.00	44.96%	4,420,562.00	35.61%	5,653,557.36	29.55%
Cuentas por Pagar Relacionadas	19,544.09	2.59%	491,080.00	10.01%	1,731,384.00	17.37%	2,164,836.06	17.44%	2,556,805.91	13.37%
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	33,014.15	4.38%	32,590.00	0.66%	164,787.00	1.65%	163,500.00	1.32%	140,585.12	0.73%
Otras Cuentas por Pagar	772,280.81	102.43%	1,018,337.00	20.75%	684,699.00	6.87%	1,130,471.14	9.11%	3,753,229.89	19.62%
Obligaciones Financieras	0.00	0.00%	0.00	0.00%	822,168.00	8.25%	1,725,428.90	13.90%	769,103.98	4.02%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	848,202.70	112.50%	4,016,883.00	81.85%	7,884,435.00	79.10%	9,604,798.10	77.38%	13,875,586.86	72.53%
PASIVOS NO CORRIENTES										
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES										
PATRIMONIO NETO:										
Capital	900,279.00	119.41%	900,279.00	18.34%	900,279.00	9.03%	900,279.00	7.25%	900,279.00	4.71%
Resultados Acumulados	(878,179.00)	-116.48%	(994,594.00)	-20.27%	(9,253.00)	-0.09%	1,183,558.00	9.53%	1,908,081.00	9.97%
Resultado del ejercicio	(116,370.84)	-15.44%	985,341.00	20.08%	1,192,811.00	11.97%	724,522.90	5.84%	2,445,864.23	12.79%
TOTAL PATRIMONIO NETO	(94,270.84)	-12.50%	891,026.00	18.15%	2,083,837.00	20.90%	2,808,359.90	22.62%	5,254,224.23	27.47%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	753,931.86	100.00%	4,907,909.00	100.00%	9,968,272.00	100.00%	12,413,158.00	100.00%	19,129,811.09	100.00%

Interpretación

En el análisis vertical del Estado de Situación Financiera sin políticas de crédito y sin ajustes periodo, 2015-2019 se observó que para el año 2015, las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar representaron el 20.37% y 39.72% respectivamente del Total del Activo, mientras que para el año 2016 se incrementaron las cuentas por cobrar comerciales a 43.34% y 28.53% para las otras cuentas por cobrar, 41.05% y 35.82% para el año 2017 respectivamente para las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar, las cuentas por cobrar comerciales 41.07% y 44.35% para las otras cuentas cobrar para el año 2018 y para el año 2019 40.40% para las cuentas por cobrar comerciales y 40.57% para las otras cuentas por cobrar, de lo anterior se infiere que las partidas por cobrar de la empresa representan más del 50% del Activo Total. Con respecto al Pasivo para el año 2015 las otras cuentas por pagar representaron el 102.43%, siendo para el año 2016 las cuentas por pagar comerciales las más representativas con 50.43% del total, para el año 2017 con 44.96%, disminuyendo para los años 2018 y 2019 a 35.61% y 29.55% respectivamente.

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA

Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera con políticas de crédito y con ajustes periodo, 2015-2019

	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%
ACTIVOS										
ACTIVOS CORRIENTES										
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	16,364.00	3.56%	586,148.00	27.73%	263,728.00	3.98%	135,031.36	1.58%	528,354.52	4.17%
<i>Política de cobranza de 30 a 60 días</i>	0.00	0.00%	0.00	0.00%	2,507,688.10	37.84%	4,255,721.86	49.90%	4,152,509.97	32.77%
Cuentas por Cobrar Comerciales	153,606.00	33.46%	2,126,844.00	100.63%	4,092,383.00	61.74%	5,098,448.62	59.78%	7,727,877.72	60.98%
	-		-		-		-		-	
<i>Política de cobranza de 30 a 60 días</i>	90,400.81	-19.69%	1,852,414.72	-87.64%	3,734,806.26	-56.35%	4,996,705.62	-58.59%	5,887,385.57	-46.46%
<i>Provisión de cobranza dudosa</i>	0.00	0.00%	0.00	0.00%	677,755.82	10.23%	677,755.82	7.95%	677,755.82	5.35%
Cuentas por Cobrar Comerciales Relacionadas	35,619.00	7.76%	623,198.00	29.49%	28,645.00	0.43%	29,752.50	0.35%	29,261.94	0.23%
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	149,706.00	32.61%	149,706.00	7.08%	555,647.00	8.38%	936,900.32	10.98%	1,064,324.70	8.40%
Otras Cuentas por cobrar al personal	43,374.40	9.45%	0.00	0.00%	6,460.43	0.10%	702,573.63	8.24%	232,662.45	1.84%
Otras Cuentas por Cobrar	299,429.60	65.23%	1,400,130.00	66.24%	3,570,966.57	53.88%	5,505,410.14	64.55%	7,760,137.58	61.24%
	-		-		-		-		-	
<i>Política de cobranza de 30 a 60 días</i>	204,512.74	-44.55%	941,902.03	-44.56%	2,507,688.10	-37.84%	2,756,710.17	-32.32%	2,982,867.87	-23.54%
<i>Aplicación de anticipos de Otras Ctas por Cobrar</i>	0.00	0.00%	0.00	0.00%	283,333.72	-4.27%	1,064,244.08	-12.48%	2,418,048.12	-19.08%
Gastos Contratados por Anticipado	10,819.01	2.36%	5,559.00	0.26%	1,446,884.00	21.83%	15.23	0.00%	1,783,755.34	14.08%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	414,004.47	90.19%	2,097,268.25	99.23%	6,624,329.84	99.95%	8,523,949.61	99.94%	12,668,338.48	99.97%
ACTIVOS NO CORRIENTES										
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	45,013.85	9.81%	16,324.00	0.77%	3,558.00	0.05%	5,026.20	0.06%	3,436.61	0.03%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	45,013.85	9.81%	16,324.00	0.77%	3,558.00	0.05%	5,026.20	0.06%	3,436.61	0.03%
				0.00%						
TOTAL ACTIVO	459,018.32	100.00%	2,113,592.25	100.00%	6,627,887.84	100.00%	8,528,975.81	100.00%	12,671,775.09	100.00%
PASIVOS Y PATRIMONIO:										
PASIVOS CORRIENTES:										
Sobregiro Bancario	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	1,002,304.60	7.91%
Cuentas por Pagar Comerciales	23,363.65	5.09%	2,474,876.00	117.09%	4,481,397.00	67.61%	4,420,562.00	51.83%	5,653,557.36	44.62%
			-		-		-		-	
<i>Pago de Obligaciones con Política de cobranza</i>		0.00%	1,852,414.72	-87.64%	3,734,806.26	-56.35%	3,497,693.93	-41.01%	4,121,169.90	-32.52%
Cuentas por Pagar Relacionadas	19,544.09	4.26%	491,080.00	23.23%	1,731,384.00	26.12%	2,164,836.06	25.38%	2,556,805.91	20.18%

Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	33,014.15	7.19%	32,590.00	1.54%	164,787.00	2.49%	163,500.00	1.92%	140,585.12	1.11%
Otras Cuentas por Pagar	772,280.81	168.25%	1,018,337.00	48.18%	684,699.00	10.33%	1,130,471.14	13.25%	3,753,229.89	29.62%
<i>Pago de Obligaciones con Política de cobranza</i>	-		-		0.00	0.00%	0.00	0.00%	-	
<i>Aplicación de anticipos de Otras Ctas por Cobrar</i>	294,913.55	-64.25%	941,902.03	-44.56%	-		-		596,573.57	-4.71%
	0.00	0.00%	0.00	0.00%	283,333.72	-4.27%	1,064,244.08	-12.48%	2,418,048.12	-19.08%
<i>Obligaciones Financieras</i>	0.00	0.00%	0.00	0.00%	822,168.00	12.40%	1,725,428.90	20.23%	769,103.98	6.07%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	553,289.16	120.54%	1,222,566.25	57.84%	3,866,295.02	58.33%	5,042,860.09	59.13%	6,739,795.27	53.19%
PASIVOS NO CORRIENTES					-					
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES										
PATRIMONIO NETO:										
Capital	900,279.00	196.13%	900,279.00	42.59%	900,279.00	13.58%	900,279.00	10.56%	900,279.00	7.10%
Resultados Acumulados	(878,179.00)	-191.32%	(994,594.00)	-47.06%	(9,253.00)	-0.14%	1,183,558.00	13.88%	1,908,081.00	15.06%
Resultado del ejercicio	(116,370.84)	-25.35%	985,341.00	46.62%	1,870,566.82	28.22%	1,402,278.72	16.44%	3,123,619.82	24.65%
TOTAL PATRIMONIO NETO	(94,270.84)	-20.54%	891,026.00	42.16%	2,761,592.82	41.67%	3,486,115.72	40.87%	5,931,979.82	46.81%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	459,018.32	100.00%	2,113,592.25	100.00%	6,627,887.84	100.00%	8,528,975.81	100.00%	12,671,775.09	100.00%

Interpretación

En el análisis vertical del Estado de Situación Financiera con políticas de crédito y con ajustes periodo, 2015-2019 se observó que para el año 2015 las cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar representaron el 13.77% y 20.68% respectivamente del Total Activo, para el año 2016 el 12.99% para las cuentas por cobrar comerciales y 21.68% para las otras cuentas por cobrar, 5.39% para las cuentas por cobrar comerciales y 16.04% para las otras cuentas por cobrar para el año 2017, incrementándose para el año 2018 a 1.19% y 32.23% para las cuentas por cobrar comerciales y las otras cuentas cobrar y para el año 2019 14.52% para las cuentas por cobrar comerciales y 37.70% para las otras cuentas por cobrar, de lo anterior se infiere que después de aplicadas las políticas de crédito la empresa presentó una mejora

respecto a las partidas por cobrar en menos del 30% del Activo Total. Con respecto al Pasivo para el año 2016 las otras cuentas por pagar representaron el 29.45%, disminuyendo para el año 2017 y 2018 a 11.26% y 10.82% respectivamente del Total Pasivo y para el año 2019 a 12.10% de las otras cuentas por pagar del Total Pasivo.

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA

Análisis Vertical del Estado de Resultados sin políticas de crédito y sin ajustes periodo, 2015-2019

	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	942,335.81	100.00%	6,992,224.00	100.00%	19,592,375.00	100.00%	19,263,325.28	100.00%	27,058,761.00	100.00%
Otros Ingresos Operacionales	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Total Ingresos Brutos	942,335.81	100.00%	6,992,224.00	100.00%	19,592,375.00	100.00%	19,263,325.28	100.00%	27,058,761.00	100.00%
Costo de ventas	(578,493.80)	-61.39%	(5,043,257.27)	-72.13%	(13,023,863.00)	-66.47%	(16,652,859.33)	-86.45%	(21,868,658.00)	-80.82%
Total Costo de venta	(578,493.80)	-61.39%	(5,043,257.27)	-72.13%	(13,023,863.00)	-66.47%	(16,652,859.33)	-86.45%	(21,868,658.00)	-80.82%
UTILIDAD BRUTA	363,842.01	38.61%	1,948,966.73	27.87%	6,568,512.00	33.53%	2,610,465.95	13.55%	5,190,103.00	19.18%
Gastos de Ventas	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Gastos de Administración	(424,050.50)	-45.00%	(1,216,900.73)	-17.40%	(4,784,273.00)	-24.42%	(1,669,556.04)	-8.67%	(1,815,943.00)	-6.71%
Otros Ingresos	2,998.98	0.32%	422,773.00	6.05%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	103,215.00	0.38%
Otros Gastos	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
UTILIDAD OPERATIVA	(57,209.51)	-6.07%	1,154,839.00	16.52%	1,784,239.00	9.11%	940,909.91	4.88%	3,477,375.00	12.85%
Ingresos Financieros	48.00	0.01%	7,859.00	0.11%	11,346.00	0.06%	0.00	0.00%	38,632.00	0.14%
Gastos Financieros	(59,209.33)	-6.28%	(22,236.00)	-0.32%	(100,576.00)	-0.51%	(924,125.67)	-4.80%	(23,215.00)	-0.09%
Ganancia (Pérdida) por Diferencia de Cambio	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0	0.00%	1125442.66	5.84%	0	0.00%
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	(116,370.84)	-12.35%	1,140,462.00	16.31%	1,695,009.00	8.65%	1,142,226.90	5.93%	3,492,792.00	12.91%
Impuesto a la Renta	0.00	0.00%	(155,121.00)	-2.22%	-502,198.00	-2.56%	-417,704.00	-2.17%	-1,046,928.00	-3.87%
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	(116,370.84)	-12.35%	985,341.00	14.09%	1,192,811.00	6.09%	724,522.90	3.76%	2,445,864.00	9.04%

Interpretación

Del Análisis vertical del Estado de Resultado sin políticas de crédito y sin ajustes se pudo observar que para el resultado del ejercicio para el año 2015 fue (116,370.84) representando un -12.35% de pérdida, para el año 2016 fue de 985,341 representando una ganancia de 14.09%, para el año 2017 fue de 1,192,811 representando una ganancia de 6.09% ,para el 2018 fue de 724,522.90 representando una ganancia de 3.76%, y por último el año 2019 con 2,445,864.00 representando un 9.04% de ganancia. Siendo el años con mayor índice de ganancia el 2016 con un 14.09% respectos a los otros periodos.

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA

Análisis Vertical del Estado de Resultados con política de crédito y con ajustes periodo, 2015-2019

Partida	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	942,335.81	100.00%	6,992,224.00	100.00%	19,592,375.00	100.00%	19,263,325.28	100.00%	27,058,761.00	100.00%
Otros Ingresos Operacionales	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Total Ingresos Brutos	942,335.81	100.00%	6,992,224.00	100.00%	19,592,375.00	100.00%	19,263,325.28	100.00%	27,058,761.00	100.00%
Costo de ventas	(578,493.80)	-61.39%	(5,043,257.27)	-72.13%	(13,023,863.00)	-66.47%	(16,652,859.33)	-86.45%	(21,868,658.00)	-80.82%
Total Costo de venta	(578,493.80)	-61.39%	(5,043,257.27)	-72.13%	(13,023,863.00)	-66.47%	(16,652,859.33)	-86.45%	(21,868,658.00)	-80.82%
UTILIDAD BRUTA	363,842.01	38.61%	1,948,966.73	27.87%	6,568,512.00	33.53%	2,610,465.95	13.55%	5,190,103.00	19.18%
Gastos de Ventas	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Gastos de Administración	(424,050.50)	-45.00%	(1,216,900.73)	-17.40%	(4,784,273.00)	-24.42%	(1,669,556.04)	-8.67%	(1,815,943.00)	-6.71%
Ajuste de Provisión de cobranza dudosa		0.00%		0.00%	677,755.82	3.46%	677,755.82	3.52%	677,755.82	2.50%
Otros Ingresos	2,998.98	0.32%	422,773.00	6.05%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	103,215.00	0.38%
Otros Gastos	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
UTILIDAD OPERATIVA	(57,209.51)	-6.07%	1,154,839.00	16.52%	2,461,994.82	12.57%	1,618,665.73	8.40%	4,155,130.82	15.36%
Ingresos Financieros	48.00	0.01%	7,859.00	0.11%	11,346.00	0.06%	0.00	0.00%	38,632.00	0.14%
Gastos Financieros	(59,209.33)	-6.28%	(22,236.00)	-0.32%	(100,576.00)	-0.51%	(924,125.67)	-4.80%	(23,215.00)	-0.09%
Ganancia (Pérdida) por Diferencia de Cambio	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0	0.00%	1125442.66	5.84%	0	0.00%
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	(116,370.84)	-12.35%	1,140,462.00	16.31%	2,372,764.82	12.11%	1,819,982.72	9.45%	4,170,547.82	15.41%
Impuesto a la Renta	0.00	0.00%	(155,121.00)	-2.22%	-502,198.00	-2.56%	-417,704.00	-2.17%	-1,046,928.00	-3.87%
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	(116,370.84)	-12.35%	985,341.00	14.09%	1,870,566.82	9.55%	1,402,278.72	7.28%	3,123,619.82	11.54%

Interpretación

Del Análisis vertical del Estado de Resultado con la aplicación políticas de crédito y con ajustes podemos observar que para el resultado del ejercicio para los siguientes años se obtuvo una mejora, para el año 2017 el resultado fue de 9.55% con 1, 870,566.82, para el año 2017 de 7.28% con 1, 402,278.72 y para el año 2019 con 11.54% con 3, 12,619.82. Siento el año de mayor variación el año 2018 con un 7.28% de utilidad. De lo anterior se infiere que las estimación de cobranza dudosa indebida disminuía la utilidad de la empresa.

VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1 Contrastación y demostración de la hipótesis con los resultados

6.1.1 Hipótesis específica 1

La Política de cobranza mejora incrementando el nivel de liquidez de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

Para determinar la mejora del nivel de liquidez se realizó un comparativo de las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar aplicando las políticas de cobranza y ajustes con las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar sin políticas de cobranza y sin ajustes, utilizando los ratios de gestión (Tabla 7-10). El ratio de gestión periodo promedio de cobro, es un ratio que determina la cantidad de días que demora la empresa en convertir su cuentas por cobrar en efectivo. Para la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA en el año 2016 presentó para las cuentas por cobrar comerciales la mayor variación del periodo promedio de cobro de 96 días (Tabla 7) y 78 días en el año 2015 para las otras cuentas por cobrar (Tabla 8), de lo cual se determinó que la empresa aplicando las medidas establecidas en el procedimiento de políticas de cobranza , fijando para los clientes un tiempo límite de crédito inicial de 30 días, y un plazo adicional previo a una evaluación de la situación del cliente para la cancelación de la deuda, emitiéndose una carta de compromiso y reconocimiento de deuda. Así mismo manteniéndose una comunicación constante con el cliente respecto a sus documentos pendientes como facturas y liquidaciones de cobranza, generándose un recupero oportuno de las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar notándose así en la disminución de la rotación de las cuentas por cobrar comerciales con una variación para el año 2016 de 22 veces (Tabla 9) y para las otras cuentas por cobrar una variación de 20 veces para el año 2017 (Tabla 10).

El ratio de Prueba ácida, es un ratio más exigente, porque mide la proporción entre los activos de mayor liquidez; por lo tanto, no toma en cuenta los inventarios o existencias, porque no se pueden fácilmente convertir en efectivo. Su importancia radica en la capacidad que tiene la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. De los resultados obtenidos del comportamiento de las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar con la aplicación de políticas de cobranza y ajustes, la empresa mejoró su ratio de prueba ácida teniendo como resultado en el año 2016 con una variación del 0.49% (Tabla 12), del cual se infiere que las políticas de cobranza mejoraron e incrementaron el nivel de liquidez de la empresa, tomando

Por lo anteriormente expuesto, se puede concluir que la política de cobranzas influye incrementando el nivel de liquidez de la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA S.A.C, periodo 2015-2019.

6.1.2 Hipótesis específica 2

La política de créditos mejora disminuyendo el nivel de endeudamiento de la Empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

Poniendo en práctica las medidas establecidas en las políticas de crédito, como parte de ellas se determinó solicitar la información financiera al cliente, la evaluación de la situación económica actual mediante el programa Equifax, adicionalmente solicitando según el tipo de servicio un 50% de adelanto y concluyendo con un contrato donde se detalle las tarifas del servicio, el tiempo de crédito y las formas de pago. De lo mencionado anteriormente se realizó un análisis comparativo utilizando el ratio de endeudamiento del activo en las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar (Tabla 14-17), del cual se obtuvo como resultado para la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA una mejora disminuyendo el nivel de endeudamiento para el año 2016 de 57.84% (Tabla 15), el ratio de endeudamiento mide el apalancamiento financiero que quiere decir la

capacidad que posee la empresa en proporción de deuda para soportar el endeudamiento, es decir el nivel de dependencia financiera con entidades bancarias, accionistas o incluso otras empresas frente a sus recursos propios.

Con los resultados obtenidos del ratio de endeudamiento del activo la empresa mostró un resultado favorable respecto al cumplimiento de sus obligaciones con terceros aplicando el ratio periodo promedio de pago de las cuentas por pagar sin política de crédito y sin ajustes y el comparativo con las cuentas por pagar con política de crédito y con ajustes, este ratio mide los días que la empresa tarda en cumplir el pago de sus obligaciones con terceros, con la aplicación de las políticas de crédito la empresa muestra una mejora disminuyendo el nivel de endeudamiento de la empresa, para I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA, el año 2017 presentó una mejora de pago de 32 días (Tabla 17).

Por lo anteriormente expuesto, se puede concluir que la política de créditos mejora disminuyendo el apalancamiento de la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA S.A.CA, periodo 2015-2019.

6.1.3 Hipótesis General

La Gestión de las Cuentas por Cobrar mejora incrementando la liquidez de la empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

En cuanto a la hipótesis general, los resultados de la validación nos muestran que la gestión de las cuentas por cobrar con la aplicación de las políticas de cobranza y crédito una mejora incrementando la liquidez, teniendo para el año 2016 una variación de 0.49 para la prueba ácida y 0.33 para la prueba defensiva, lo que quiere decir que la empresa cuenta con una mayor capacidad de liquidez. las cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar mejoraron su rotación con una variación de 22 y 10 veces respectivamente, lo que significa que la empresa recuperó sus ventas entre 14 y 24 días, lo cual produjo que el nivel de morosidad disminuyera en un 23% (Tabla 22). Para el año 2017 se mostró una

variación de 0.26 para la prueba ácida y 0.69 para la prueba defensiva, lo que quiere decir que la empresa cuenta con una mayor capacidad de liquidez, las cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar mejoraron su rotación con una variación de 14 y 20 veces respectivamente, lo que significa que la empresa recuperó sus ventas entre 14 y 19 días (Tabla 22). El año 2018 una variación de 0.40 para la prueba ácida y 0.86 para la prueba defensiva, lo que quiere decir que la empresa cuenta con una mayor capacidad de liquidez, las cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar mejoraron su rotación con una variación de 21 y 7 veces respectivamente, lo que significa que la empresa recuperó sus ventas entre 15 y 31 días (Tabla 26) y una variación de 0.36 para la prueba ácida y 0.65 para la prueba defensiva, lo que quiere decir que la empresa cuenta con una mayor capacidad de liquidez, las cuentas por cobrar y otras cuentas por cobrar mejoraron su rotación con una variación de 7 y 8 veces respectivamente, lo que significa que la empresa recuperó sus ventas entre 31 y 34 días para el año 2019 (Tabla 28).

De lo anteriormente expuesto se infiere que la gestión de las Cuentas por Cobrar mejora incrementando la liquidez de la empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

6.2 Contratación de los resultados con otros estudios similares

Con la finalidad de fundamentar mejor la investigación se ha realizado una comparación con otros estudios similares

Hipótesis Específica 1

La Política de cobranza mejora incrementando el nivel de liquidez de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

Habiéndose demostrado que la política de cobranza mejora incrementado el nivel de liquidez, correspondiente a los resultados de la prueba ácida y defensiva teniendo para los años 2016, 2017, 2018 un aumentó a 1.71, 1.34, 1.69 y 1.61 soles respectivamente lo que mejoró considerablemente su capacidad en cubrir sus deudas como resultados más significativos para el año

2016 con un porcentaje de 1.71%, lo que significa que la empresa, lo cual se detalla en la tabla 12 y 13.

Cabe mencionar que la empresa mejoró también la rotación y periodo promedio de cobro para sus cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar teniendo como resultados para los años 2016, 2017 y 2018 disminuyó en 14, 19, y 15 días respectivamente lo que mejoro los días que demanda en hacer efectiva sus cuentas por cobrar.

De lo expuesto anteriormente, se validó con la tesis de Avelino, que concluye: “La evaluación de las cuentas por cobrar en la empresa Adecar Cía. Ltda., permitirá mejorar la gestión de cobranza y la consecuencia de la liquidez e implantar una cultura de calidad, actualizando políticas y procedimientos, para la optimización de los recursos y su incidencia en los resultados financieros” con lo cual se infiere que a través de este estudio similar se validó también nuestra hipótesis específica 1.

Hipótesis Específica 2

La política de créditos mejora disminuyendo el nivel de endeudamiento de la Empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

Habiéndose demostrado que la política de crédito disminuye el nivel de endeudamiento mediante los resultados del ratio de endeudamiento presentando una mejora para el año 2016 un 57.84%, 58.33% para el año 2017, 59.13% y 53.19% para los años 2018 y 2019 respectivamente, de lo cual se infiere que las políticas de crédito mejoran el nivel de endeudamiento de la empresa, teniendo como resultado un nivel de recursos propios elevados mostrando un porcentaje menor del 60% con respecto al ratio de endeudamiento.

Cabe mencionar que la empresa también presento una mejora respecto al cumplimiento con sus obligaciones con terceros, viéndose en los resultados del periodo promedio de pago en 50,32,21 y 37 días para los años 2016, 2017,2018

y 2019 respectivamente, de lo cual se infiere que las políticas de crédito mejoran el cumplimiento con sus obligaciones de terceros.

De lo expuesto anteriormente, se validó con la tesis de Becerra, Biamonte & Palacios, que concluye: “Las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo que nos muestra el incremento de 0,57% con respecto al periodo 2014 al 2015 significando el importe de S/ 160,090.00. La organización se verá perjudicada por el incumplimiento de pago oportuno según lo acordado en el documento y el riesgo de no cumplir en las fechas programadas vencidas, todo esto afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes” con lo cual se infiere que a través de este estudio similar se validó también nuestra hipótesis específica 2.

Hipótesis General

La Gestión de las Cuentas por Cobrar mejora incrementando la liquidez de la empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.

Habiéndose demostrado que la gestión de las cuentas por cobrar mediante la aplicación de un procedimiento de políticas de crédito y de cobranza demuestran una mejora en las razones financieras de liquidez en el comportamiento de las cuentas por cobrar y así mismo en el endeudamiento que presenta la empresa.

De lo expuesto anteriormente, se validó con la tesis de Becerra, Biamonte & Palacios, que concluye: “ Las evaluaciones de los datos obtenidos permitieron establecer que las políticas de crédito influyen en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., porque obedecen a que no se utilizaron métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.” con lo cual se infiere que a través de este estudio similar se validó también nuestra hipótesis general.

6.3 Responsabilidad ética de acuerdo con los reglamentos vigentes

Para el desarrollo de la investigación nos basamos de la Directiva N° 13, Código de ética del Contador Público. Se tomará en cuenta, la veracidad de resultados; el respeto por la propiedad intelectual; por las convicciones políticas y morales; respeto por el medio ambiente y la biodiversidad; responsabilidad social, política, jurídica y ética; respecto a la privacidad; proteger la identidad de los individuos que participan en el estudio. Podemos identificar siguientes valores como:

- Objetividad
- Confidencialidad
- Responsabilidad
- Comportamiento profesional

El trabajo goza de la veracidad en los datos ya que se obtuvo el permiso correspondiente del contador de la Empresa I.J.I. S.A.C. AGENTES DE ADUANA, el cual se adjunta el permiso correspondiente (Anexo 2) Además, se adjunta la declaración jurada de la responsabilidad por parte de los autores en el desarrollo de la investigación (Anexo 3).

CONCLUSIONES

Se demostró de acuerdo con la evidencia:

- A. La Gestión de las Cuentas por Cobrar de la empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana incrementando la liquidez generando un impacto positivo en los resultados de la aplicación del ratio de prueba ácida y prueba defensiva. La implementación de un procedimientos de créditos y cobranza mostró una mejora para la rotación y días de cobro de las cuentas por cobrar de la empresa, de esta manera se incrementó la liquidez de la empresa lo cual permitió que la empresa cuente con la capacidad de cumplir con sus obligaciones y permitir su normal desarrollo.

- B. La aplicación de las Políticas de Cobranza repercutió incrementando la liquidez de la empresa IJI SAC Agentes de Aduanas, en base a los resultados calculados en los índices de recupero de las cuentas por cobrar, se puede observar que la adopción de procedimientos de cobranza adoptados incrementa la tasa promedio de recuperación y así se obtuvo un incremento en los ingresos por cobranzas. Por tanto, mejorando de esta manera el nivel de flujo de caja que maneja la empresa.

- C. La Gestión de las Cuentas por Cobrar mejora incrementando el nivel de liquidez de la empresa. La implementación de políticas de crédito en la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana tuvo un impacto favorable, disminuyendo el endeudamiento de la empresa, esto le permitió a la empresa cubrir sus gastos con financiamiento propio, teniendo un resultado de pago de sus obligaciones con terceros a 50 días, por lo cual la empresa mejoró su capacidad de pago.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA:

- A. Mejorar el desempeño de la gestión de las cuentas por cobrar implementando procedimientos como la comunicación constante con el cliente con respecto a su cronograma de pagos, la cartera de clientes debe ser actualizada constantemente y las facturas con un vencimiento mayor a 60 días se emitirán cartas de compromiso para que el cliente reconozca la deuda ,de ser agotados los procedimientos de cobranza se emitirán una carta suspendiendo el crédito y luego se iniciara un procedimiento judicial, lo antes mencionado se encuentra en el manual de políticas de cobranza realizado por los investigadores (véase en las paginas 136 -138).

- B. Incorporar un manual de procedimientos de crédito en el cual se haga uso de formatos de evaluación crediticia del cliente, para luego realizar una respectiva evaluación para la aprobación del crédito, contratos de servicios donde se especifique los plazos de pago una vez emitidas las facturas y estas sean entregadas al cliente, debería contener las cláusulas en caso se incumplieran con los plazos establecidos para el pago y las medidas que podría adoptar la empresa, dichas medidas se encuentran en la propuesta de manual de crédito realizadas por los investigadores (véase páginas 134-149 Anexos).

- C. Implementar como medida opcional las herramientas financieras, como por ejemplo el uso del factoring ya que esta le permitirá a la empresa tener efectivo disponible de manera inmediata debido a que está relacionada directamente al nivel de las ventas. Esta herramienta ayuda a tener una mejor gestión de cobranza puesto que la empresa en forma sustancial se desliga del cobro de ellas a través de la entidad financiera con la que se obtuvo el factoring, por lo cual esta servirá para afrontar deudas a corto plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACCID. (2009). Gestión del circulante: bases conceptuales y aplicaciones prácticas. Barcelona: Bresca Editorial S.L.

https://books.google.com.pe/books?id=EhGJpet5SqQC&printsec=frontcover&dq=gestion+de+cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwipkq_PiZzrAhUyq1kKHb6kB0s4FBD0ATAJegQIBRAC#v=onepage&q&f=false Recuperado el 05 de mayo del 2020.

Aching, C. &. (2006). Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia. https://books.google.com.pe/books?op=lookup&id=AQKhZhpOe_oC&continue=https://books.google.com.pe/books%3Fid%3DAQKhZhpOe_oC%26pg%3DPA19%26dq%3Dgestion%2Bde%2Bcuentas%2Bpor%2Bcobrar%26hl%3Des-419%26sa%3DX Recuperado el 19 de febrero del 2020.

Almanza Jimenez, R., Calderón Campos, P., & Vargas Hernandez, J. (2018). Teorías Clásicas de las Organizaciones y el Gung Ho. Visión de Futuro, 3-11.

http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1668-87082018000100001 Recuperado el 11 de setiembre del 2020.

Araiza, V. (2005). Administración de las cuentas por cobrar. Boletín técnico, 5. https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletinestecnicosorig/BOL_20_05_CTN_TE.PDF Recupero el 08 de junio del 2020.

Avelino, M. (2017). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR Cía Ltda. Guayaquil.

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1299/1/T-ULVR-1390.pdf> Recuperado el 06 de agosto del 2020.

Barajas, S. H. (2013). Las finanzas como instrumento de gestión de las pymes. Barcelona: Libros de Cabecera S.L.

https://books.google.com.pe/books?id=fbdeDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwipkq_PiZzrAhUyq1kKHb6kB0s4FBD0ATAFegQIBhAC#v=onepage&q&f=false Recuperado el 18 de agosto del 2020.

Becerra Chávez, L., Biamonte Nieto, C. V., & Palacios Navarro, E. R. (2017). CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA ADEMINSA S.A.C. Lima.

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/103> Recuperado el 10 de agosto del 2020.

Benetti, C., & Cartelier, J. (1998). Dinero, forma y determinación del valor. Bogota: Cuadernos de Economía.

<file:///C:/Users/indis/Downloads/11611-Texto%20del%20art%C3%ADculo-64830-1-10-20110217.pdf> Recuperado el 19 de agosto del 2020.

Bernal Torres, C. A. (2006). Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. México: Pearson Educacion S.A.

https://books.google.com.pe/books?id=h4X_eFai59oC&printsec=frontcover&dq=Metodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3n+para+administraci%C3%B3n,+econom%C3%ADa,+humanidades+y+ciencias+sociales&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiiudX3suXsAhX8HbkGHfrqBnsQ6AEwAXoECAUQAq#v=onepage&q=Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%20para%20administraci%C3%B3n%2C%20econom%C3%ADa%2C%20humanidades%20y%20ciencias%20sociales&f=false Recuperado 25 de agosto del 2020.

C., M. (2007). Contabilidad: análisis de cuentas. Costa Rica: EUNED.
<https://books.google.com.pe/books?id=FdcD5gOwcMcC&pg=PA61&dq=cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiYqvbO0J3rAhUmo1kKHfDVAZIQ6AEwCXoECACQAg#v=onepage&q&f=false> Recuperado el 13 de agosto del 2020.

Carboni, A. (2012). Investigación de mercados. Chile: Universidad de Chile.
file:///C:/Users/User/Downloads/05_Dise_o_Investigacion_causal.pdf Recuperado el 02 de julio del 2020.

Carrera, N. S. (2017). “Análisis de la Gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A en el año 2015” Guayaquil.

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPSGT001932.pdf>
Recuperado 01 de noviembre del 2019.

Castillo, L. (2005). Análisis documental.

<https://www.uv.es/macas/T5.pdf> Recuperado el 05 de setiembre del 2020.

Córdoba Padilla, M. (2012). Gestión Financiera. Bogota: Ecoe Ediciones.

https://books.google.com.pe/books?id=cr80DgAAQBAJ&pg=PA3&dq=Gesti%C3%B3n+Financiera&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj7_7_6sXsAhX6JrkGHSWxCjYQ6AEwAHoECAYQAg#v=onepage&q=Gesti%C3%B3n%20Financiera&f=false Recuperado el 30 de agosto del 2020.

Escolme. (2015). La cobranza. Lima.

http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/finaciero_cartera/contenido_u4.pdf Recuperado el 26 de agosto del 2020.

Fuentes, A. (2012). Prospectiva de gestion y estrategia empresarial. LULU.

https://books.google.com.pe/books?id=_gHDAwAAQBAJ&pg=PA139&dq=gestion+de+cuentas+por+cobrar&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKEwjW5YGAYqbrAhWSwFkKHRhuB1sQ6AEwBHoECAIQAg#v=onepage&q&f=false Recuperado el 25 de julio del 2020.

Granados, I. L. (2015). Contabilidad Gerencial. Colombia.

https://books.google.com.pe/books?id=ZFYSrjK_xOgC&pg=PA159&dq=cuentas+p or+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiO4O7b0J3rAhXFrFkKHQ6uC0E4ChDoAT AiegQICBAC#v=onepage&q&f=false Recuperado del 23 de julio del 2020.

Haro de Rosario, A., & Rosario, D. J. (2017). Gestión Financiera. Almería: Universidad de Almería.

<https://books.google.com.pe/books?id=MXQrDwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false> Recuperado el 03 de agosto del 2020.

Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). Metodología de la Investigación, Sexta Edición. México DF: MCGRAW/HILL Interamericana Editores S.A.

<http://observatorio.epacartagena.gov.co/wpcontent/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf> Recuperado el 03 de agosto del 2020.

Hurtado Quiñonez, D. R. (2017). Analisis a las cuentas por cobrar del comercial Almacenes El Costo de la Parroquia Borbon Canton Alfaro. Ecuador.

Kenneth Galbraith, J. (2014). El dinero de donde vino y a donde fue. España: Grupo Planeta Spain.

<https://books.google.com.pe/books?id=xOjeAgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=El+dinero+de+donde+vino+y+a+donde+fue&hl=es&sa=X&ved=2ahUK EwiQhcahteXsAhWTJrkGHSwTAlOQ6AEWAHoECAQQAg#v=onepage&q=E l%20dinero%20de%20donde%20vino%20y%20a%20donde%20fue&f=false> Recuperado el 20 de setiembre del 2020.

Komunica. (2018). Mida la eficiencia de su cobranza con indicadores.

<http://komunika.mx/blog/2018/06/mida-la-cobranza/> Recuperado el 11 de agosto del 2020.

Labarca, A. (2015). La técnica de observación.

http://eoeepsabi.educa.aragon.es/descargas/G_Recursos_orientacion/g_1_atencion_diversidad/g_1_2.recursos_varios/1.3.Tecnica_observac_en_el_aula.pdf Recuperado el 08 de setiembre del 2020.

Ley N° 28194. (2004). Ley para la lucha contra la evasión y para la formalización de la economía. Lima.

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/itf/l28194.htm> Recuperado el 07 de agosto del 2020.

Loeber, R. &. (2011). Estudios longitudinales en la investigación de los problemas de conducta. Función Novagata.

http://www.centrelondres94.com/files/Estudios_longitudinales_investigacion_problemas_conducta.pdf Recuperado el 02 de setiembre del 2020.

López, F. &. (2014). La gestión de tesorería. Barcelona: Libros de Cabecera S.L.

<https://books.google.com.pe/books?id=ibdeDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi6wezsJvrAhUsrFkKHfsxAksQ6AEwCHoECAkQAQ#v=onepage&q&f=false> Recuperado el 07 de agosto del 2020.

Ministerio de Economía y Finanzas. (2016). Normas Internacionales de Contabilidad. Lima.

<https://www.mef.gob.pe/es/consejo-normativo-de-contabilidad/nics?id=5255>
Recuperado el 12 de setiembre del 2020.

Ministerios de Economía y Finanzas. (2012). Normas Internacionales de Información Financiera. Lima.

<https://www.mef.gob.pe/es/consejo-normativo-de-contabilidad/niif?id=2308>
Recuperado el 15 de agosto del 2020.

Mohammad Naghi, N. (2005). Metodología de la Investigación. México: Limusa, S.A de C.V GRUPO NORIEGA EDITORES.

https://books.google.com.pe/books?id=ZEJ70hmvhwC&pg=PA4&dq=Metodolog%C3%ADa+de+la+Investigaci%C3%B3n.+M%C3%A9xico:+Limusa,+S.A+de+C.V+GRUPO+NORIEGA+EDITORES.&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjZ6Y_ytuXsAhVnw1kKHZI5DLYQ6AEwAHoECAEQAg#v=onepage&q=Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n.%20M%C3%A9xico%20Limusa%20S.A%20de%20C.V%20GRUPO%20NORIEGA%20EDITORES.&f=false Recuperado el 10 de agosto del 2020.

Molina, V. (2002). Gestor de cobranza. Ediciones fiscales ISEF S.A.

https://books.google.com.pe/books?id=ld37mei83AIC&printsec=frontcover&dq=gestion+de+cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiv98bCh5zrAhUp1kKHb_LDks4ChDoATAJegQICBAC#v=onepage&q=gestion%20de%20cuentas%20por%20cobrar&f=false Recuperado el 13 de agosto del 2020.

Molina, V. (2005). Estrategia de cobranza en época de crisis. Ediciones Fiscales ISEF S.A.

https://books.google.com.pe/books?id=FiM8HWIZWzsC&printsec=frontcover&dq=gestion+de+cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjpkq_PiZzrAhUyq1kKHb6kB0s4FBDoATAEegQIAxAC#v=onepage&q=gestion%20de%20cuentas%20por%20cobrar&f=false Recuperado el 04 de setiembre del 2020.

Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). Crédito y Cobranza. Delegación Azcapotzalco: Grupo Editorial Patria, S.A de C.V.

<https://editorialpatria.com.mx/mobile/pdf/files/9786074383652.pdf>
Recuperado el 10 de setiembre del 2020.

Morales, J. &. (2014). Crédito y cobranza. México: Editorial Patria S.A.

<https://books.google.com.pe/books?id=gtXhBAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi6wezsJvrAhUsrFkKHfsxAksQ6AEwBnoECAEQAg#v=onepage&q&f=false> Recuperado el 06 de julio del 2020.

Moreno Bayardo, M. (2000). Introducción a la Metodología de la Investigación Educativa II. México: Progreso S.A de C.V.

https://books.google.com.pe/books?id=9eARu_jwbgUC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false Recuperado 15 de julio del 2020.

Moreno, J. (2014). Contabilidad de la estructura financiera de la empresa. Mexico: Grupo Editorial Patria.

<https://books.google.com.pe/books?id=8NXhBAAAQBAJ&pg=PA103&dq=cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiO4O7b0J3rAhXFrFkKHQ6uC0E4ChDoATADegQIBhAC#v=onepage&q&f=false> Recuperado el 09 de agosto del 2020.

Rubio Dominguez, P. (2007). Manual de Análisis Financiero. Madrid: Instituto Europeo de Gestión Empresarial.

<https://books.google.com.pe/books?id=7afDDNYa1z4C&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false> Recuperado el 05 de noviembre del 2019.

Ruiz, Y. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Trade Fega S.A. distrito Miraflores Año 2018. Lima.

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/511/GESTI%C3%93N%20DE%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%20Y%20SU%20INFLUENCIA%20EN%20LA%20LIQUIDEZ%20DE%20LA%20EMPRESA%20TRADE%20FEGA%20S.A%2C%20DISTRITO%20MIRAFLORES%20A%20C3%91O%202018.pdf?sequence=1&isAI> Recuperado el 01 de diciembre del 2019.

Sánchez, E. (2017). Análisis y gestión de los instrumentos de cobro y pago. Madrid: CEP SL.

<https://elibro.net/es/ereader/uladech/51166> Recuperado el 15 de setiembre del 2020.

Sánchez, O. &. (2015). Gestión contable. España: Ediciones Paraninfo S.A.

https://books.google.com.pe/books?id=TmwHCwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiv98bCh5zrAhUp11kKHb_LDks4ChDoATAAegQIBRAC#v=onepage&q&f=false Recuperado el 26 de noviembre del 2019.

Tomalá, G. G. (2018). CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA COMPAÑÍA DE TRANSPORTES TRANSCISA S.A., CANTÓN SALINAS , PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2017. La Libertad-Ecuador.

<https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/handle/46000/4647> Recuperado el 15 de diciembre del 2019.

Van, H. &. (2002). Fundamentos de administración Financiera. México: Pearson Educación.

<https://books.google.com.pe/books?id=ziiCVbfGK3UC&pg=PA139&dq=cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEWiYqvbO0J3rAhUmo1kKHfDVAZIQ6AEwAXoECAYQAg#v=onepage&q&f=false> Recuperado el 10 de setiembre del 2020.

Vásquez Muñoz, L. E., & Vega Plasencia, E. M. (2016). GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONSERMET S.A.C DISTRITO DE HUANCHACO, AÑO 2016. Trujillo.

<https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/handle/46000/4647> Recuperado el 06 de agosto del 2020.

Venegas, W. (2007). El trabajo de campo en auditoría. Costa Rica: Universidad estatal a distancia.

<https://books.google.com.pe/books?id=d5cMARyrSBMC&pg=PA75&dq=cuentas+por+cobrar&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiYqvbO0J3rAhUmo1kKHfDVAZIQ6AEwBXoECAAQAg#v=onepage&q&f=false> Recuperado el 22 de agosto del 2020.

Yanez, D. (2014). Investigación explicativa: características, técnicas y ejemplos. Lima.

<file:///C:/Users/User/Downloads/Investigaci%C3%B3n%20Explicativa.pdf>
Recuperado el 11 de agosto del 2020.

ANEXOS

ANEXO 01: Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INDICE	MÉTODO
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Independiente				Tipo de Investigación
¿Cómo la Gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019?	Determinar cómo la gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.	La Gestión de las Cuentas por Cobrar mejora incrementando la liquidez de la empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.	Gestión de las Cuentas por cobrar	Políticas de cobranza	Saldos de las cuentas por cobrar comerciales vencidas	Importe (S/.)	Aplicada-Cuantitativa
					Saldos de las otras cuentas por cobrar vencidas	Importe (S/.)	
					Periodo promedio de Cobro	Número de días	
					Rotación de cuentas por cobrar	Número de veces	
					Ratio de Morosidad	Porcentaje (%)	
				Políticas de crédito	Tiempo de crédito de cuentas por cobrar comerciales	Número de días	
					Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera 2015-2019 comparativo	Porcentaje (%)	
Análisis Vertical del Estado de Resultados 2015-2019 comparativo	Porcentaje (%)						
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicos	Dependiente				Diseño de Investigación
							Experimental / Causal/Comparativa
1.¿Cómo la política de cobranza influye en el nivel de liquidez de la empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019?	1.Determinar cómo las políticas de cobranza influyen en la liquidez de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.	Las Políticas de cobranza mejora incrementando el nivel de liquidez de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.	Liquidez	Nivel de liquidez	Ratios de Prueba ácida	Importe (S/.)	Técnicas
					Ratio de la prueba defensiva	Número de veces	
					Estado de flujo de caja	Importe (S/.)	
2.¿Cómo la política de créditos influye en el nivel de endeudamiento de la empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019?	2.Determinar cómo las políticas de crédito influye en el nivel de endeudamiento de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019	La política de créditos mejora disminuyendo el nivel de endeudamiento de la Empresa IJI S.A.C Agentes de Aduana, periodo 2015-2019.		Nivel de endeudamiento	Ratio de endeudamiento del activo	Porcentaje (%)	Estados Financieros, ratios y observación adicional complementaria
					Rotación de cuentas por Pagar	Número de veces	
					Periodo Promedio de pago	Número de días	

ANEXO 02: Consentimiento informado



Lima, 15 de octubre del 2020

Señores

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

Facultad de Ciencias Contables

Yo Alberto Carlos Casella Lara, identificado con N° de DNI 08773498, en mi calidad de Representante Legal de la empresa I.J.I S.A.C Agentes de Aduana., 6, estudiantes del curso de tesis, de la Universidad Nacional del Callao, a utilizar información confidencial de la empresa para proyecto de tesis. Como condiciones contractuales, los estudiantes se obligan a (1) no divulgar ni usar para fines personales la información (documentos, expedientes, escritos, artículos, contratos, estados de cuenta y demás materiales) que, con objeto de la relación de trabajo, le fue suministrada; (2) no proporcionar a terceras personas, verbalmente o por escrito, directa o indirectamente, información alguna de las actividades y/o procesos de cualquier clase que fuesen observadas en la empresa durante la duración del proyecto y (3) no utilizar completa o parcialmente ninguno de los productos (documentos, metodología, procesos y demás) relacionados con el proyecto. El estudiante asume que toda información y el resultado del proyecto serán de uso exclusivamente académico.

El material suministrado por la empresa será la base para la construcción de un estudio de caso. La información y resultado que se obtenga del mismo podrían llegar a convertirse en una herramienta didáctica que apoye la formación de los estudiantes de la Escuela de Contabilidad.

En caso de que alguna(s) de las condiciones anteriores sea(n) infringida(s), los estudiantes quedan sujetos a la responsabilidad civil por daños y perjuicios que cause a I.J.I S.A.C Agentes de Aduana, así como a las sanciones de carácter penal o legal a que se hiciere acreedor.

Atentamente,

Alberto Carlos Casella Lara

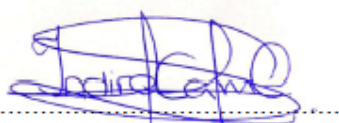
Gerente General

ANEXO 03: Declaración Jurada de ser los autores de la investigación

Declaración jurada de ser los autores de la investigación

Nosotros Indira Caminada Castillo, identificada con N° de DNI 75500379, Lady Mariana Lázaro Chuquimez, identificada con N° de DNI 73085607 y Anelise Milagros Salazar Gutiérrez, identificado con N° de DNI 47759906, pertenecientes a la facultad a la facultad de Ciencias contables, sección de Posgrado de Contabilidad DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE: a) Somos los autores del documento académico titulado "GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA, PERÍODO 2015-2019" b) El trabajo de investigación es original y no ha sido difundido en ningún medio académico, por lo tanto sus resultados son veraces, no es copia de ningún otro. C) El trabajo de investigación cumplió con el análisis del sistema anti plagio de la universidad, respetando normas legales de investigación institucional, haciendo uso de las reglas normas legales y administrativos que se deriven de incumplimiento o falsedad de la presente declaración, previsto en el artículo en el artículo 411 del código penal y del artículo 32.33 de la ley 27444, ley del procedimiento administrativo general, consecuentemente, este trabajo es de nuestra autoría en virtud de esta declaración nos responsabilizamos de todo el contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de investigación en mención.

Lima, 15 de octubre del 2020



Indira Selene Caminada Castillo



Lázaro Chuquimez Lady Mariana



Anelise Milagros Salazar Gutierrez

ANEXO 04: Estados de Situación Financiera de la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA periodo,2015-2019.

I.J.I. AGENCIA DE ADUANA S.A.C.
R.U.C. 20517233413
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015
(Expresado en Nuevos Soles)

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO NETO	
ACTIVO CORRIENTE	2,015.00	PASIVO CORRIENTE	2,015.00
* EFECTIVO Y EQUIVALENTES A EFECTIVO	16,364.00	TRIBUTOS POR PAGAR	28,407.62
* CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	153,606.00	* REMUNERACIONES POR PAGAR	8,619.64
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELACIONADAS	35,619.00	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	23,363.65
CTAS POR COBRAR AL PERS., ACCION., DIREC. Y GER.	43,374.00	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES RELACIONADAS	19,544.09
CUENTAS POR COBRAR TERCEROS	299,430.00	CUENTAS POR PAGAR A ACCIONISTAS	14,403.95
CUENTAS POR COBRAR TERCEROS RELACIONADAS	149,706.00	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	720,849.60
GASTOS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	10,819.01	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS RELACIONADAS	33,014.15
* TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE	<u>708,918.01</u>	** TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	<u>848,202.70</u>
* INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO		PATRIMONIO NETO	
		CAPITAL	900,279.00
		RESULTADOS ACUMULADOS	-
DEPRECIACION Y AMORTIZACION	45,013.85	RESULTADOS DEL EJERCICIO	-
* TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>45,013.85</u>	** TOTAL PATRIMONIO	<u>116,370.84</u>
* TOTAL ACTIVOS	<u>753,931.86</u>	** TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>-94,270.84</u>
			<u>753,931.86</u>

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA
Estado de situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2016

	Nota	2016	2015		Nota	2016	2015
Activo				Pasivo y patrimonio neto			
Activo corriente				Pasivo corriente			
Efectivo y equivalente de efectivo	4	586,148	16,364	Tributos por pagar	11	289,358	28,408
Cuentas por cobrar comerciales	5	2,126,844	153,606	Remuneraciones por pagar	11	7,951	8,620
Cuentas por cobrar comerciales- relacionadas	5	623,198	35,619	Cuentas por pagar comerciales	10	2,474,876	23,364
Cuentas por cobrar diversas terceros	6	1,400,130	342,804	Cuentas por pagar comerciales- relacionadas	10	491,080	19,544
Cuentas por cobrar diversas terceros- relacionadas	6	149,706	149,706	Cuentas por pagar accionistas	11	20,500	14,404
Gastos contratados por anticipados	7	1,547	1,395	Cuentas por pagar diversas	11	91,707	536,600
Otros activos	9	4,012	9,424	Cuentas por pagar diversas- relacionadas	11	32,590	33,014
Total activo corriente		4,891,585	708,918	Pasivo diferido	12	608,821	184,249
Propiedades, planta y equipo, neto	8	16,324	45,014	Total pasivo corriente		4,016,883	848,203
				Patrimonio neto			
				Capital emitido	13	900,279	900,279
				Resultados acumulados		-994,594	878,179
				Resultados del ejercicio		985,341	116,371
				Total patrimonio neto		891,026	-94,271
-Total activo		4,907,909	753,932	Total pasivo y patrimonio neto		4,907,909	753,932

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA
 Estado de situación Financiera
 Al 31 de diciembre de 2017

ACTIVOS:	S/.	PASIVOS Y PATRIMONIO:	S/.
ACTIVOS CORRIENTES:		PASIVOS CORRIENTES:	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	263,728.00	Cuentas por Pagar Comerciales	4,416,765.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	1,564,376.00	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	1,731,384.00
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	117,686.00	Otras Cuentas por Pagar	1,563,953.00
Otras Cuentas por Cobrar	6,862,742.00	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	12,788.00
Gastos Contratados por Anticipado	1,446,884.00	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	7,724,890.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	10,255,416.00		
		PASIVOS NO CORRIENTES:	-
ACTIVOS NO CORRIENTES		TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	3,558.00		
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	3,558.00	PATRIMONIO NETO:	
		Capital	900,279.00
		Resultados Acumulados	(9,253.00)
		Resultado del ejercicio	1,643,058.00
		TOTAL PATRIMONIO NETO	2,534,084.00
TOTAL	<u>10,258,974.00</u>	TOTAL	<u>10,258,974.00</u>

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA
Estado de situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2018

ACTIVOS:	S/.	PASIVOS Y PATRIMONIO:	S/.
ACTIVOS CORRIENTES:		PASIVOS CORRIENTES:	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	135,031.36	Cuentas por Pagar Comerciales	4,420,562.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	5,098,448.62	Cuentas por Pagar Relacionadas	2,164,836.06
Cuentas por Cobrar Comerciales Relacionadas	29,752.50	Otras Cuentas por Pagar	1,130,471.14
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	936,900.32	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	163,500.00
Otras Cuentas por Cobrar	6,207,983.77	Obligaciones Financieras	1,725,428.90
Gastos Contratados por Anticipado	15.23	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	9,604,798.10
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	12,408,131.80	PASIVOS NO CORRIENTES:	-
		TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS NO CORRIENTES		PATRIMONIO NETO:	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	5,026.20	Capital	900,279.00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	5,026.20	Resultados Acumulados	1,183,558.00
		Resultado del ejercicio	724,522.90
		TOTAL PATRIMONIO NETO	2,808,359.90
TOTAL	<u>12,413,158.00</u>	TOTAL	<u>12,413,158.00</u>

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA
Estado de situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2019

ACTIVOS:	S/.	PASIVOS Y PATRIMONIO:	S/.
ACTIVOS CORRIENTES:		PASIVOS CORRIENTES:	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	528,354.52	Sobregiro Bancario	1,002,304.60
Cuentas por Cobrar Comerciales	7,727,877.95	Cuentas por Pagar Comerciales	5,653,557.36
Cuentas por Cobrar Comerciales Relacionadas	29,261.94	Cuentas por Pagar Relacionadas	2,556,805.91
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	1,064,324.70	Otras Cuentas por Pagar	3,753,229.89
Otras Cuentas por Cobrar	7,992,800.03	Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	140,585.12
Gastos Contratados por Anticipado	1,783,755.34	Obligaciones Financieras	769,103.98
		TOTAL PASIVOS CORRIENTES	13,875,586.86
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	19,126,374.48	PASIVOS NO CORRIENTES:	-
		TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS NO CORRIENTES		PATRIMONIO NETO:	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	3,436.61	Capital	900,279.00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	3,436.61	Resultados Acumulados	1,908,081.00
		Resultado del ejercicio	2,445,864.23
		TOTAL PATRIMONIO NETO	5,254,224.23
TOTAL	<u>19,129,811.09</u>	TOTAL	<u>19,129,811.09</u>

ANEXO 05: Estado de Resultados de la empresa I.J.I S.A.C AGENTES DE
ADUANA periodo,2015-2019

I.J.I. AGENCIA DE ADUANAS S.A.C.
R.U.C. 20517233413

Estado de Ganancias y Pérdidas
Al 31 de diciembre del año 2015
(En Nuevos Soles)
POR FUNCION

	2015
VENTAS NETAS	942,335.81
OTROS INGRESOS OPERACIONALES	-
MENOS COSTO DE SERVICIO	(578,493.80)
UTILIDAD BRUTA	<u>363,842.01</u>
GASTOS DE ADMINISTRACION	(424,050.50)
GASTOS DE VENTAS	0.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	<u>(60,208.49)</u>
GASTOS FINANCIEROS	(59,209.33)
INGRESOS FINANCIEROS	48.00
OTROS INGRESOS	<u>2,998.98</u>
RESULTADO ANTES DE IMPTO. A LA RENTA	(116,370.84)
IMPUESTO A LA RENTA	
RESULTADO DEL EJERCICIO	<u><u>(116,370.84)</u></u>

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA

Estado de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2016 y de 2015

	Nota	2016	2015
Ventas de servicios	14	6,992,224	942,336
Costo de servicio		<u>-6,242,614</u>	<u>-578,494</u>
Utilidad bruta		749,610	363,842
Gastos de administración	16	-17,544	-424,051
Gastos de ventas	15	<u>0</u>	<u>0</u>
Resultado de operación		732,066	-60,209
Gastos financieros	18	-22,236	-59,209
Ingresos financieros	17	7,859	48
Otros ingresos	19	<u>422,773</u>	<u>2,999</u>
Resultado antes de impuesto a las ganancias		1,140,462	-116,371
Impuesto a la renta		<u>-155,121</u>	<u>0</u>
Resultado del ejercicio		<u><u>985,341</u></u>	<u><u>-116,371</u></u>

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA

Estado de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2017

	S/.
INGRESOS OPERACIONALES:	-
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	19,592,375.00
Otros Ingresos Operacionales	-
Total Ingresos Brutos	19,592,375.00
COSTO DE VENTAS:	-
Costo de Ventas (Operacionales)	-11,667,485.66
Otros Costos Operacionales	
Total Costos Operacionales	
UTILIDAD BRUTA	7,924,889.34
Gastos de Ventas	
Gastos de Administración	-5,290,162.04
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	
Otros Ingresos	
Otros Gastos	-
UTILIDAD OPERATIVA	2,634,727.30
Ingresos Financieros	25,861.51
Gastos Financieros	-115,108.96
Participación en los Resultados	-
Ganancia (pérdida) por Inst.Financieros	-
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	2,545,479.85
Participac de los Trabajadores	-
Impuesto a la Renta	-902,422.00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	1,643,057.85
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	-
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	1,643,057.85

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA

Estado de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2018

	S/.
INGRESOS OPERACIONALES:	-
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	19,263,325.28
Otros Ingresos Operacionales	-
Total Ingresos Brutos	19,263,325.28
	-
Costo de ventas	16,652,859.33
	-
Total Costo de venta	16,652,859.33
UTILIDAD BRUTA	2,610,465.95
Gastos de Ventas	-
	-
Gastos de Administración	1,669,556.04
Otros Ingresos	
Otros Gastos	
UTILIDAD OPERATIVA	940,909.91
Ingresos Financieros	
	-
Gastos Financieros	924,125.67
Ganancia (Pérdida) por Diferencia de Cambio	1,125,442.66
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	1,142,226.90
	-
Impuesto a la Renta	417,704.00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	724,522.90
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	724,522.90

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA

Estado de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2019

	S/.
INGRESOS OPERACIONALES:	-
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	27,058,761.00
Otros Ingresos Operacionales	-
Total Ingresos Brutos	27,058,761.00
Costo de ventas	-21,868,658.00
Total Costo de venta	-21,868,658.00
UTILIDAD BRUTA	5,190,103.00
Gastos de Ventas	-
Gastos de Administración	-1,815,943.00
Otros Ingresos	103,215.00
Otros Gastos	
UTILIDAD OPERATIVA	3,477,375.00
Ingresos Financieros	38,632.00
Gastos Financieros	-23,215.00
Ganancia (Pérdida) por Diferencia de Cambio	
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	3,492,792.00
Impuesto a la Renta	-1,046,928.00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	2,445,864.00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	2,445,864.00

ANEXO 06: Monto de Saldos de las cuentas por cobrar comerciales vencidas

CUENTAS COBRAR COMERCIALES VENCIDAS DE LA EMPRESA I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA PERIODO, 2015-2019

Periodo	Cliente	Total Deuda	Cobranza según fecha de vencimiento	Facturas no vencidas	Documentos vencidos			
					30 Días	31-60 Días	61-90 Días	91 Días +
2015	Amazing Combustibles y Gas E.I.R.L.	2,787.39	2,787.39					2,787.39
	Ave Plus SAC	498.83	498.83					498.83
	Candies & Groceries S.A.C.	1,227.12	26.00	1,201.12				26.00
	Construcciones a Maggiolo SA	3,774.18	3,774.18					3,774.18
	Coorporaciones Levi S.A.C.	1,066.29	1,066.29					1,066.29
	Fábrica de Enchapes y Triplay SAC	10,563.91	10,563.91					10,563.91
	Filtros Lys SA	10.65	10.65					10.65
	Full Boxes S.A.C	8,552.77	5,716.81	2,835.96	3,690.26	1,531.32	495.23	
	G International S.A.	291.60	291.60					291.60
	Group Make SAC	1,640.10	1,640.10					1,640.10
	Indigo Textil SAC	14,879.33	14,879.33					14,879.33
	Industrias Madex E.I.R.L	1,836.95	1,836.95					1,836.95
	Invernaderos del Mundo S.A.C.	1,447.72	1,447.72			1,447.72		
	M.E.S. International SAC	2,693.24	2,693.24					2,693.24
	Magellan Logistics Peru SAC	1,033.41	1,033.41					1,033.41
	Marc Importaciones S.A.C.	430.39	430.39					430.39
Master Martini Perú SAC	84.00	84.00					84.00	

Negociaciones Agrícola Jayanca SA	31,618.35	31,618.35				1,250.81	30,367.54
Partners Logistics Peru S.A.C	2,449.26	1,283.04	1,166.22	703.75	323.76	255.53	
Pesquera Capricornio S.A	7,091.80	7,091.80					7,091.80
Pialze Oriente SAC	363.67	363.67					363.67
Pialze S.A.C.	3,043.87	3,043.87					3,043.87
Quijada Flores Sheyla Mavis	266.11	266.11					266.11
Quinoa Andina SAC	9,359.73	14.08	9,345.66				14.08
Rainforest Herbal Products SAC	1,457.36	1,457.36					1,457.36
Ribs Alimentos S.A.C.	3,481.00	3,481.00		3,481.00			
S.L.M.C. S.A.C.	596.49	596.49					596.49
Sama Comercial SAC	26.00	26.00					26.00
Siglo 24 E.I.R.L	671.49	671.49					671.49
Strong H S.A.C.	396.48	396.48					396.48
T & L Traders Logistics SAC	1,297.29	1,297.29					1,297.29
Transportes Sama International S.A.C.	2,498.22	2,498.22		745.72	1,752.50		
Tricia Store E.I.R.L.	35.00	35.00					35.00
Villas Oquendo S.A.	14,667.83	8,635.67	6,032.16	6,394.09	1,085.79		1,155.79
California dos mil S.A.C	2,971.96	-	2,971.96				
Marinsa Services S.A.	441.91	-	441.91				
Perú Vende .com SAC	1,862.94	-	1,862.94				
Purifisaglobal Peru S.R.L.	714.84	-	714.84				

	RCR Asociados S.A.	2,092.68	-	2,092.68				
	Watts Sociedad Anónima Cerrada	1,799.41	-	1,799.41				
	Corporación Goldway Peru SAC	603.22	-	603.22				
	Edin Logistic Peru SAC	3,778.18	-	3,778.18				
	Inmobiliaria JE S.A.C.	876.67	-	876.67				
	Santa Verena S.A.C.	623.32	-	623.32				
	Sociedad Suizo Peruana de Embutidos S.A.	5,703.53	-	5,703.53				
2016	Ave Plus SAC	492.24	492.24	-	-	-	-	492.24
	Construcciones a Maggiolo SA	3,774.18	3,774.18	-	-	-	-	3,774.18
	EXBIOSA PERU	24,175.93	24,175.93	-	-	-	24,175.93	
	Fábrica de Enchapes y Triplay SAC	5,348.14	5,348.14	-	-	-	-	5,348.14
	FULL BOXES	1,067.48	1,067.48	-	-	1,067.48	-	
	Group Make SAC	1,640.10	1,640.10	-	-	-	-	1,640.10
	M.E.S. International SAC	2,657.68	2,657.68	-	-	-	-	2,657.68
	Magellan Logistics Peru SAC	1,051.60	1,051.60	-	-	-	-	1,051.60
	PESQUERA DIAMANTE - H	2,085,316.14	2,085,316.14	-	-	273,361.43	1,811,954.72	
	T & L Traders Logistics SAC	1,320.13	1,320.13	-	-	-	-	1,320.13
2017	I.J.I. SERVICIOS INTEGRALES S.A.C.	114,289.55	114,289.55		24,381.86	13,443.59	11,528.16	64,935.94
	AGCS S.A.C.	960.52	960.52					960.52
	AGRO INDUSTRIAL ALLIN MIKUY S.A.C.	224.20	224.20					224.20
	AKROBACIAS E.I.R.L.	917.85	917.85		917.85			

ARROYO FASANANDO PATRICIA JOANNA	146.50	146.50		146.50			
ASOCIACIÓN BEIT JABAD LUBAVITCH DEL PERU	1,942.93	1,942.93			1,942.93		
AVE PLUS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	492.25	492.25					492.25
BODEGAS VISTA ALEGRE S.A.C	702.55	702.55		702.55			
BRANDS & FOODS PERU S.A.C.	9,243.40	9,243.40		486.69	3,788.35	2,633.21	2,335.15
C & R TRUCK EQUIPMENT S.R.L.	1,263.61	1,263.61			1,263.61		
CHICLAYO POZO JORGE ARMANDO	169.40	169.40		30.80	15.40	15.40	107.80
CONSTRUCCIONES A MAGGIOLO S A	3,774.18	3,774.18					3,774.18
CONTRERAS ZANABRIA SUSANA JANET	3,969.14	3,969.14			496.25	1,149.80	2,323.09
DACHSER PERU S.A.C.	2,038.08	2,038.08		1,156.40	592.58	289.10	
DE BERKO PERU S.A.C.	27.00	27.00		27.00			
DEL PINO CASTAÑEDA JUAN CARLOS	2,568.91	2,568.91		158.00	258.33	258.36	1,894.22
DEV.O/1105-17	1,302.40	1,302.40				1,302.40	
DHAKAR IMPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DHAKAR IMPORT S.A.C.	5,331.65	5,331.65		575.08	2,101.30	583.06	2,072.21
DISTRIBUIDORA DE AGUA NATURAL S.A.C.	1,053.98	1,053.98					1,053.98
EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	48,677.39	48,677.39		2,083.39	7.45	2.97	50,756.30
EMPRESA DE TRANSPORTES UCEDA SAC	3,705.39	3,705.39			3,705.39		
ENTR. EFEC. 0055766	400.00	400.00					400.00
ETA TRANSPORTES SAC	284.13	284.13			284.13		
EXBIOSA PERU S.A.C.	24,175.93	24,175.93					24,175.93
FABRICA DE ENCHAPES Y TRIPLAY S.A.C - FADET S.A.C	5,348.14	5,348.14					5,348.14

FELIPE LINGAN JUAN MANUEL	79.00	79.00					79.00
FULL BOXES S.A.C.	10,506.61	10,506.61		891.81	1,292.76	10,824.33	2,502.29
GEMROCK PERU S.A.C	300.00	300.00					300.00
GROUP MAKE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	1,640.10	1,640.10					1,640.10
HARTRODT PERU S.A.C	30,107.39	30,107.39					30,107.39
ICON CRUSHING & SCREENING S.A .C.	3,931.95	3,931.95		1,888.03			2,043.92
IJI S.A.C. AGENTES DE ADUANA	4,698.82	4,698.82					4,698.82
IJI TRANSPORTE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - IJI TRANSPORT S.A.C.	9,379.26	9,379.26		2,476.70		2,526.04	4,376.52
ITALMECAN S.A.C.	15,641.47	15,641.47		3,163.05	2,362.11	1,885.71	8,230.60
JFALCO IMPORT E.I.R.L.	1,197.33	1,197.33					1,197.33
KSS - AVIAMOTORS PAN AM S.A. SUCURSAL PERU	1,606.25	1,606.25				1,606.25	
MAGELLAN LOGISTICS PERU S.A.C	1,051.60	1,051.60					1,051.60
MAQUINARIA MACU SERVICE S.A.C.	1,227.58	1,227.58				1,227.58	
Mario C. Marquez C - Por de precintos	82.34	82.34					82.34
MODERN EQUIPMENT SERVICE INTERNATIONAL S.A.C	2,657.68	2,657.68					2,657.68
NEGOCIACION AGRICOLA JAYANCA S.A	53,609.63	53,609.63		1,230.15			52,379.48
NEPTUNIA S.A.	64,757.72	64,757.72		3,065.42	2,144.09	20,371.41	39,176.80
ORGANICA PERU S.A.C.	200.00	200.00					200.00
PACIFICO INTERNATIONAL TRADING COMPANY	382.28	382.28			382.28		
PARTNERS LOGISTICS PERU S.A.C.	453.37	453.37					453.37
PESQUERA DIAMANTE S.A	3,601,213.69	3,601,213.69		93,660.11	135,580.99	49,368.60	3,322,603.99

	PRI-TECH S.A.C.	315.38	315.38		1.65	4.61		312.42
	PURIFISAGLOBAL PERU S.R.L.	406.96	406.96				406.96	
	SANJINEZ GALLO CARLOS MARTIN	15.40	15.40					15.40
	SANTA VERENA S.A.C.	1,054.30	1,054.30					1,054.30
	SCHENKER PERU S.R.L.	14,170.30	14,170.30		1,373.84		631.52	12,164.94
	SEAFAIR PERU S.A.C.	17,317.59	17,317.59		3,582.09	3,174.50	3,186.00	7,375.00
	SERVICIOS GENERALES JE S.A.C.	2,740.52	2,740.52					2,740.52
	SERVICIOS GENERALES PINK S.A.C.	14,721.10	14,721.10			10,451.26	354.00	3,915.84
	SOCIEDAD SUIZO PERUANA DE EMBUTIDOS S.A. ó SUPEMSA	117,661.31	117,661.31		26,488.34	5,875.64	14,292.80	71,004.53
	TRABAJOS MARITIMOS S.A.	12,157.38	12,157.38					12,157.38
	ULOG PERU S.A.	1,320.13	1,320.13					1,320.13
2018	A.HARTRODT PERU S.A.C	17,144.87	17,144.87					17,144.87
	AGCS S.A.C.	999.38	999.38					999.38
	AGRO INDUSTRIAL ALLIN MIKUY S.A.C.	224.20	224.20					224.20
	AKROBACIAS E.I.R.L.	954.97	954.97					954.97
	AMAZONAS PRODUCE S.A.C.	30,254.41	30,254.41				2,655.57	32,909.98
	APM TERMINALS INLAND SERVICES S.A.	1,973.00	1,973.00					1,973.00
	ARROYO FASANANDO PATRICIA JOANNA	1,100.85	1,100.85		292.42	98.90	71.60	637.93
	ASOCIACIÓN BEIT JABAD LUBAVITCH DEL PERU	3,821.90	3,821.90					3,821.90
	AUSTRAL GROUP S.A.A	39.79	39.79		39.75		59.63	139.17
	AVE PLUS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	0.00	0.00					0.00

BIKEKAM S.R.L	1,165.44	1,165.44		1,602.43			2,767.87
BODEGAS VISTA ALEGRE S.A.C.	844.55	844.55					844.55
BRANDS & FOODS PERU S.A.C.	13,232.32	13,232.32				1,347.52	11,884.80
C & R TRUCK EQUIPMENT S.R.L.	1,314.71	1,314.71					1,314.71
CASTILLO ALVARADO JAVIER	3,852.79	3,852.79					3,852.79
CBB-METAL PERU E.I.R.L.	1,173.56	1,173.56					1,173.56
CHICLAYO POZO JORGE ARMANDO	46.20	46.20		15.40			30.80
CHUQUIZUTA ESTRELLA ALEN	1,358.06	1,358.06					1,358.06
CONSTRUCCIONES A MAGGIOLO S A	3,926.84	3,926.84					3,926.84
CONTRERAS ZANABRIA SUSANA JANET	7,906.38	7,906.38		516.80			7,389.58
CORPORACION BAEXVA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	4,433.14	4,433.14					4,433.14
DACHSER PERU S.A.C.	17,502.89	17,502.89		3,859.63	1,783.79		11,859.47
DHAKAR IMPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - DHAKAR IMPORT S.A.C.	19,832.64	19,832.64		2,830.89	829.28	959.66	15,212.81
DISTRIBUIDORA DE AGUA NATURAL S.A.C.	2,090.47	2,090.47					2,090.47
DUAL PERU EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	6,392.50	6,392.50		2,787.40			3,605.10
ECOMMODITIES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA _ ECOMMODITIES S.A.C.	439.99	439.99					439.99
EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	21,150.90	21,150.90					21,150.90
EMPRESA DE NEGOCIOS NACIONALES S.A.C.	1,967.43	1,967.43					1,967.43
EMPRESA DE TRANSPORTES UCEDA SAC	5,159.26	5,159.26					5,159.26
ESCUZA DE SUEYRAS MARIA SUSANA	151,899.11	151,899.11					151,899.11
ETA TRANSPORTES SAC	295.63	295.63					295.63

FABRICA DE ENCHAPES Y TRIPLAY S.A.C - FADET S.A.C	5,564.49	5,564.49					5,564.49
FULL BOXES S.A.C.	54,522.16	54,522.16		755.33	437.30	1,550.42	51,779.11
GEMROCK PERU S.A.C	300.00	300.00					300.00
GROUP MAKE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	1,706.46	1,706.46					1,706.46
GRUPO HOMERO LOGISTIC SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	4,882.29	4,882.29		3,244.05			1,638.24
I.J.I. SERVICIOS INTEGRALES S.A.C.	195,023.45	195,023.45		13,320.64	2,308.00	13,153.11	166,241.70
ICON CRUSHING & SCREENING S.A .C.	4,091.35	4,091.35					4,091.35
IJI TRANSPORTE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - IJI TRANSPORT S.A.C.	9,731.72	9,731.72					9,731.72
IMPORTACIONES ROMI E.I.R.L.	2,455.37	2,455.37			1,935.37		520.00
INMOBILIARIA DIAMANTE S.A.C.	1,123.83	1,123.83					1,123.83
INTERNATIONAL FREIGHT SHIPPING S.A.C.	512.83	512.83					512.83
INVERS.MARITIMAS UNIVERSALES PERU S.A	40,127.67	40,127.67		9,831.82	4,155.40	2,165.67	23,974.78
INVERSIONES CASADI E.I.R.L.	477.05	477.05					477.05
ITALMECAN S.A.C.	48,294.80	48,294.80		2,955.28	2,441.15	6,148.37	36,750.00
JFALCO IMPORT E.I.R.L.	10,389.02	10,389.02					10,389.02
KSS - AVIAMOTORS PAN AM S.A. SUCURSAL PERU	1,671.23	1,671.23					1,671.23
LOPEZ CAÑOLA JOSE LUIS	0.91	0.91					0.91
MAGELLAN LOGISTICS PERU S.A.C	0.00	0.00					0.00
MAQUINARIA MACU SERVICE S.A.C.	318.03	318.03		318.03			
MAXI CARGO SHIPPING S.A.C.	4,863.26	4,863.26				1,621.97	3,241.29
MOBLASUR S.A.C.	696.79	696.79					696.79

MODERN EQUIPMENT SERVICE INTERNATIONAL S.A.C	-	-					-
MODERN EQUIPMENT SERVICE INTERNATIONAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	2,765.21	2,765.21					2,765.21
NEGOCIACION AGRICOLA JAYANCA S.A	54,700.23	54,700.23					54,700.23
NEPTUNIA S.A.	-	-		5,024.93	204.42	96.38	-
NETWORK LOGISTICS SOLUTIONS E.I.R.L.	12,732.35	12,732.35				278.28	18,058.08
NUTRIENTES AGRICOLAS DEL PERU SAC	278.28	278.28					
PACIFICO INTERNATIONAL TRADING COMPANY	-	-					
PARTNERS LOGISTICS PERU S.A.C.	397.74	397.74					397.74
PERFORACIONES DE POZOS NASCA E.I.R.L.	123.44	123.44					123.44
PESQUERA DIAMANTE S.A	1,689.56	1,689.56					1,689.56
PIALZE ORIENTE COMERCIAL S.A.C. - POCOM S.A.C.	4,331,817.61	4,331,817.61		4,544.88	10.84	2.35	4,327,259.54
PRI-TECH S.A.C.	3,741.18	3,741.18			1,278.52		2,462.66
PROCESADORA DEL SUR S.A.	53,099.14	53,099.14					-
PURIFISAGLOBAL PERU S.R.L.	763.28	763.28					763.28
QVS INTERNATIONAL S.A.C.	406.96	406.96					406.96
SANTA VERENA S.A.C.	8,064.24	8,064.24		4,764.59			3,299.65
SCHENKER PERU S.R.L.	1,096.95	1,096.95					1,096.95
SEACORP PERU S.A.C.	10,383.19	10,383.19					10,383.19
SEAFAIR PERU S.A.C.	198.77	198.77					-
SERVICIOS GENERALES JE S.A.C.	51,874.70	51,874.70		3,363.58		6,705.66	-
SERVICIOS GENERALES PINK S.A.C.	1,092.98	1,092.98					1,092.98
SERVICIOS GENERALES PINK S.A.C.	14,746.60	14,746.60					14,746.60

	SOCIEDAD SUIZO PERUANA DE EMBUTIDOS S.A. ó SUPEMSA	235,093.59	235,093.59		6,633.76	17,424.92	16,061.61	194,973.30
	SUEYRAS GAZZO AGUSTIN	63.28	63.28		7.91	7.91		47.46
	TERREL CONDESO VICTORIA	0.56	0.56					0.56
	TRABAJOS MARITIMOS S.A.	1,113.83	1,113.83					1,113.83
	TRANSPORTES PISCO S.A.	318.03	318.03		318.03			
	ULOG PERU S.A.	781.10	781.10					781.10
	VALENZUELA VIZCARRA BRUNO TEOFILO	2,983.63	2,983.63				918.39	3,902.02
	VERGARA GARCIA BRANNY MARTIN	768.20	768.20					768.20
	VVR GLOBAL ANDINO S.A.C.	57.75	57.75		1,600.88			1,658.63
	WISHI BOWLS EIRL	1,490.78	1,490.78		198.77		397.54	894.47
2019	0	16,849.71	16,849.71					16,849.71
	AGCS S.A.C.	982.17	982.17					982.17
	AGRO INDUSTRIAL ALLIN MIKUY S.A.C.	224.20	224.20					224.20
	AKROBACIAS E.I.R.L.	938.53	938.53					938.53
	AMAZONAS PRODUCE S.A.C.	4,094.54	4,094.54					4,094.54
	APM TERMINALS INLAND SERVICES S.A.	1,973.00	1,973.00					1,973.00
	Asiento de Apertura 2019	235.04	235.04					235.04
	ASOCIACIÓN BEIT JABAD LUBAVITCH DEL PERU	3,645.58	3,645.58					3,645.58
	AVE PLUS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	0.60	0.60					0.60
	B TIME S.A.C.	51,187.43	51,187.43		1,919.55	6,761.81	3,361.65	39,144.42
	BANCO DE CREDITO DEL PERU	2,098.91	-	2,098.91				
	BIKEKAM S.R.L	1,574.85	1,574.85					1,574.85

BLUE MARKET S.A.C	4,533.46	683.72	3,849.74				683.72
BODEGAS VISTA ALEGRE S.A.C.	4,242.55	4,242.55					4,242.55
BRANDS & FOODS PERU S.A.C.	21,802.45	21,802.45				6,654.10	15,148.35
BRITCHES S.A.C.	1,755.69	1,755.69					1,755.69
C & R TRUCK EQUIPMENT S.R.L.	1,292.09	1,292.09					1,292.09
CABALLERO DE LA LEY S.A.C.	507.91	507.91		507.91			
CASTAÑON SEOANE DIEGO LUIS FELIPE BERNARDO	1,375.88	1,375.88					1,375.88
CASTILLO ALVARADO JAVIER	5,683.97	5,683.97				1,227.22	4,456.75
CBB-METAL PERU E.I.RL.	1,153.36	1,153.36					1,153.36
CHICLAYO POZO JORGE ARMANDO	15.40	-	15.40				-
CHUQUIZUTA ESTRELLA ALEN	1,346.43	1,346.43					1,346.43
CONSTRUCCIONES A MAGGIOLO S A	138.63	138.63					138.63
CONTRERAS ZANABRIA SUSANA JANET	10,309.86	10,309.86					10,309.86
COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL TOCACHE LTDA	2,392.73	2,392.73		39.97			2,432.70
CORDILLERA CROPS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	2,230.89	468.84	1,762.05		468.84		
DACHSER PERU S.A.C.	37,313.57	34,045.56	3,268.01	835.30	703.26	410.23	32,096.77
DEL PINO CASTAÑEDA JUAN CARLOS,	1,558.56	1,446.36	112.20	112.20	112.20	133.39	1,088.57
DHAKAR IMPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	37,258.83	34,144.14	3,114.69	1,172.10	3,337.42		29,634.62
DISTRIBUIDORA DE AGUA NATURAL S.A.C.	2,663.33	2,663.33					2,663.33
DUAL PERU EXPORT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	13,269.26	13,269.26					13,269.26
ECOMMODITIES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	432.42	432.42					432.42
EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	345.97	345.97					345.97

ELECTROMECHANICA TCA SRL	10.16	10.16				10.16	
EMPRESA DE NEGOCIOS NACIONALES S.A.C.	4,785.65	4,668.44	117.21				4,668.44
EMPRESA DE TRANSPORTES UCEDA SAC	186.77	186.77					186.77
ETA TRANSPORTES SAC	290.54	290.54					290.54
EXBIOSA PERU S.A.C.	1,689.87	1,689.87					1,689.87
FABRICA DE ENCHAPES Y TRIPLAY S.A.C - FADET S.A.C	-	-					-
FINI PERU S.A.C.	2,698.82	1,321.59	1,377.23			1,321.59	
FISHLAND PRODUCTION S.A.C.	1,372.52	1,372.52					1,372.52
FROZEN SOLUTIONS TECH S.A.C.	1,286.64	913.76	372.88				913.76
FULL BOXES S.A.C.	78,885.28	74,502.78	4,382.50	39.07		1,066.00	75,607.85
GEMROCK PERU S.A.C	300.00	300.00					300.00
GROUP MAKE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	-	-					-
GRUPO HOMERO LOGISTIC SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	12,403.85	9,672.32	2,731.53	8,748.18	127.00	22.55	1,073.69
I.J.I SERVICIOS INTEGRALES S.A.C.	141.00	-	141.00				
I.J.I. SERVICIOS INTEGRALES S.A.C.	332,408.30	320,671.34	11,736.96	10,328.38	8,706.18	13,768.67	287,868.11
ICON CRUSHING & SCREENING S.A .C.	7,713.00	7,713.00			1,054.88		6,658.12
IJI TRANSPORTE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - IJI TRANSPORT S.A.C.	9,575.68	9,575.68					9,575.68
IMPORTACIONES ROMI E.I.R.L.	2,455.37	2,455.37					2,455.37
INMOBILIARIA DIAMANTE S.A.C.	1,123.83	1,123.83					1,123.83
INTERNATIONAL FREIGHT SHIPPING S.A.C.	504.00	504.00					504.00
INVERS.MARITIMAS UNIVERSALES PERU S.A	85,007.00	74,705.79	10,301.21	12,248.13	-	530.55	62,988.21
INVERSIONES CASADI E.I.R.L.	468.84	468.84					468.84

ISAGUETEX S.A.C.	1,083.83	1,083.83					1,083.83
ITALMECAN S.A.C.	81,408.58	79,511.67	1,896.91	1,418.23	1,939.46	2,282.72	73,871.26
JC TRANSVEL E.I.R.L.	4,201.30	4,201.30				289.12	3,912.18
JFALCO IMPORT E.I.R.L.	8,468.38	8,468.38			600.00	798.74	8,269.64
KIMPORT PERU S.A.C.	664.19	664.19					664.19
KSS - AVIAMOTORS PAN AM S.A. SUCURSAL PERU	1,642.46	1,642.46					1,642.46
LAMARTRADE PERU S.A.C.	273.49	273.49					273.49
LEIVA YPARRAGUIRRE TEOFILO JAVIER	598.08	598.08			598.08		
LOGISTICA Y AGROEXPORTACION S.A.C.	390.70	390.70		390.70			
MAGELLAN LOGISTICS PERU S.A.C	-	-					-
MAQUINARIA MACU SERVICE S.A.C.	312.56	312.56					312.56
MAXI CARGO SHIPPING S.A.C.	5,451.33	5,451.33					5,451.33
MOBLASUR S.A.C.	696.79	696.79					696.79
MODERN EQUIPMENT SERVICE INTERNATIONAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	0.00	0.00					0.00
MONGILARDI DE LA BORDA NICOLAS JOSE CARLOS	933.69	933.69			953.69	20.00	
MORALES MACEDO SAN ROMAN MARGARITA ROSA ELENA	312.56	312.56					312.56
NATURKOST PERU S.A.C.	78.14	-	78.14				
NAVE GRUPO HOSPITALARIO S.A.C.	1,207.97	1,207.97		1,207.97			
NEGOCIACION AGRICOLA JAYANCA S.A	55,228.85	55,228.85					55,228.85
NEPTUNIA S.A.	84,435.73	83,435.55	1,000.18			22.58	83,412.97
NETWORK LOGISTICS SOLUTIONS E.I.R.L.	1,480.58	1,480.58					1,480.58
NUTRIENTES AGRICOLAS DEL PERU SAC	2,207.44	2,207.44					2,207.44

OH GROUP INTERNATIONAL S.A.C.	566.40	-	566.40				
P.D CANC. F/F004-459	22,081.36	22,081.36			22,081.36		
PACIFICO INTERNATIONAL TRADING COMPANY	390.90	390.90					390.90
PERFORACIONES DE POZOS NASCA E.I.R.L.	1,660.47	1,660.47					1,660.47
PESQUERA DIAMANTE S.A	6,099,011.00	4,508,983.76	1,590,027.24	29,513.17	9,941.68	8,966.17	4,557,404.78
PESQUERA EXALMAR S.A.A.	78.14	78.14					78.14
PIALZE ORIENTE COMERCIAL S.A.C. - POCOM S.A.C.	3,741.18	3,741.18					3,741.18
PRI-TECH S.A.C.	671.54	671.54					671.54
PURIFISAGLOBAL PERU S.R.L.	406.96	406.96					406.96
QVS INTERNATIONAL S.A.C.	874.30	874.30				1,812.83	938.53
RIBAUDO BERNALES JUAN ENRIQUE	2,049.97	2,049.97					2,049.97
RIBAUDO BERNALES OLGA GIANNINA PAOLA	3,881.10	-	3,881.10				
ROSALES SEPULVEDA MIGUEL ANGEL	9,602.07	9,602.07					9,602.07
SANTA VERENA S.A.C.	1,078.06	1,078.06					1,078.06
SCHENKER PERU S.R.L.	11,855.13	11,855.13					11,855.13
SEAFAIR PERU S.A.C.	47,660.04	44,188.31	3,471.73	70.00	1,650.90		42,607.41
SEIN S.R.L.	2,024.44	956.28	1,068.16		956.28	0.00	
SERVICIOS GENERALES JE S.A.C.	2,802.34	2,802.34					2,802.34
SERVICIOS GENERALES PINK S.A.C.	17,111.64	17,111.64				1,563.34	15,548.30
SOCIEDAD SUIZO PERUANA DE EMBUTIDOS S.A. ó SUPEMSA	406,597.58	388,565.47	18,032.11	11,061.06	16,017.31	11,704.19	349,782.91
SUEYRAS GAZZO AGUSTIN	15.82	15.82					15.82
TERREL CONDESO VICTORIA	586.05	586.05				586.05	

TOP OIL PERU S.A.C.	1,134.88	-	1,134.88				
TRABAJOS MARITIMOS S.A.	108,443.90	45,413.46	63,030.44	13,465.57	25,414.84		6,533.05
TRANSFRANK E.I.R.L.	162.31	162.31					162.31
TRANSPORTES PISCO S.A.	1,716.32	1,716.32				1,403.76	312.56
ULOG PERU S.A.	767.66	767.66					767.66
VALENZUELA VIZCARRA BRUNO TEOFILLO	2,329.20	2,329.20					2,329.20
VERGARA GARCIA BRANNY MARTIN	754.97	754.97					754.97
VILLAS OQUENDO S.A.	2,898.93	2,898.93					2,898.93
VVR GLOBAL ANDINO S.A.C.	2,824.57	2,824.57			526.28		2,298.29
WISHI BOWLS EIRL	1,855.82	1,855.82		390.70			1,465.12
AUSTRAL GROUP S.A.A	25,937.73	25,937.73					25,937.73
IJI S.A.C. AGENTES DE ADUANA	19,011.14	19,011.14			1,655.50	17,355.64	
TRABAJOS MARITIMOS S.A. TRAMARSA	363.51	-	363.51				
DEL PINO CASTAÑEDA JUAN CARLOS	1,010.11	1,010.11		112.20	112.20	97.19	688.52
CORPORACION BAEXVA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	40.00	40.00				40.00	
INVERSIONES Y COMERCIAL GRECKA PERU S.A.C. - GRECKA PERU S.A.C.	1,670.84	1,670.84			1,670.84		
	19,199,159.69	17,427,904.62	1,771,255.08	286,386.84	579,804.80	2,029,791.39	14,531,921.59

ANEXO 07: Provisión de cobranza dudosa indebida

RUC	Cliente	Fecha de Emisión	Documento	Monto	Fecha de Cancelado
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	11/04/2016	F001/0006201	-8,707.69	16/04/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	11/04/2016	F001/0006202	-8,694.92	16/04/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	11/04/2016	F001/0006203	-5,790.67	16/04/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	11/04/2016	F001/0006208	-32,554.28	16/04/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	11/04/2016	F001/0006209	-48,881.63	16/04/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	11/04/2016	F001/0006211	-48,956.83	16/04/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	11/04/2016	F001/0006213	-5,822.47	16/04/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	11/04/2016	F001/0006214	-32,736.14	16/04/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	07/09/2016	F001/0007044	-138.74	19/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	07/09/2016	F001/0007045	-46.26	19/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	07/09/2016	F001/0007046	-82,983.83	19/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	07/09/2016	F001/0007047	-36,577.17	19/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	07/09/2016	F001/0007048	-53,626.73	19/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	07/09/2016	F001/0007049	-3,246.27	19/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	07/09/2016	F001/0007050	-6,505.88	19/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	12/09/2016	F001/0007051	-9,757.10	15/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	12/09/2016	F001/0007052	-10,732.62	15/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	12/09/2016	F001/0007053	-3,252.47	15/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	12/09/2016	F001/0007054	-3,915.05	15/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	12/09/2016	F001/0007055	-6,510.79	15/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	12/09/2016	F001/0007056	-8,941.49	15/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	12/09/2016	F001/0007057	-54,259.29	15/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	12/09/2016	F001/0007058	-37,243.89	15/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	12/09/2016	F001/0007059	-53,077.58	15/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	12/09/2016	F001/0007060	-50,595.71	15/09/2016
20159473148	PESQUERA DIAMANTE S.A	12/09/2016	F001/0007061	-36,206.78	15/09/2016
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	28/11/2016	F001/0007466	-298.76	06/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	28/11/2016	F001/0007467	-382.72	06/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	28/11/2016	F001/0007468	-289.77	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	29/11/2016	F001/0007473	-289.77	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	29/11/2016	F001/0007474	-289.77	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	29/11/2016	F001/0007475	-289.77	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	01/12/2016	F001/0007491	-289.70	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	01/12/2016	F001/0007492	-289.70	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	01/12/2016	F001/0007493	-569.13	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	01/12/2016	F001/0007495	-289.70	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	06/12/2016	F001/0007526	-289.94	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	07/12/2016	F001/0007536	-289.84	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	12/12/2016	F001/0007558	-289.43	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	12/12/2016	F001/0007559	-289.43	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	14/12/2016	F001/0007567	-395.05	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	19/12/2016	F001/0007589	-289.43	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	19/12/2016	F001/0007590	-289.43	30/01/2017
20506592675	SCHENKER PERU S.R.L.	19/12/2016	F001/0007597	-289.43	30/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/11/2016	F001/0007440	-247.72	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/11/2016	F001/0007441	-206.45	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/11/2016	F001/0007442	-289.03	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/11/2016	F001/0007443	-247.72	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	28/11/2016	F001/0007463	-289.03	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	28/11/2016	F001/0007464	-206.45	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	28/11/2016	F001/0007465	-247.72	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	02/12/2016	F001/0007496	-247.72	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	02/12/2016	F001/0007497	-206.45	13/01/2017

20507074074	FULL BOXES S.A.C.	02/12/2016	F001/0007498	-206.45	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	02/12/2016	F001/0007499	-247.72	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	05/12/2016	F001/0007501	-412.87	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	05/12/2016	F001/0007502	-247.72	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	05/12/2016	F001/0007503	-206.45	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	12/12/2016	F001/0007553	-247.72	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	12/12/2016	F001/0007554	-247.72	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	12/12/2016	F001/0007555	-206.45	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	12/12/2016	F001/0007556	-206.45	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	12/12/2016	F001/0007557	-206.45	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	12/12/2016	F001/0007565	-247.72	13/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	16/12/2016	F001/0007577	-289.03	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	16/12/2016	F001/0007578	-206.45	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	16/12/2016	F001/0007579	-247.72	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	16/12/2016	F001/0007580	-123.88	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	21/12/2016	F001/0007607	-123.88	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/12/2016	F001/0007637	-454.17	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/12/2016	F001/0007638	-138.70	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/12/2016	F001/0007639	-536.75	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/12/2016	F001/0007640	-247.72	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/12/2016	F001/0007641	-743.40	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/12/2016	F001/0007642	-206.45	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/12/2016	F001/0007643	-289.03	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/12/2016	F001/0007645	-247.72	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/12/2016	F001/0007646	-289.03	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/12/2016	F001/0007648	-289.03	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	22/12/2016	F001/0007650	-454.17	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	23/12/2016	F001/0007651	-330.33	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	23/12/2016	F001/0007652	-206.45	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	23/12/2016	F001/0007654	-536.75	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	23/12/2016	F001/0007655	-289.03	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	23/12/2016	F001/0007656	-247.72	20/01/2017
20507074074	FULL BOXES S.A.C.	23/12/2016	F001/0007657	-247.72	20/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	12/12/2016	F001/0007552	-453.03	04/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	14/12/2016	F001/0007569	-247.72	04/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	15/12/2016	F001/0007571	-247.72	04/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	15/12/2016	F001/0007575	-247.72	04/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	19/12/2016	F001/0007588	-247.72	04/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	20/12/2016	F001/0007598	-247.72	04/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	20/12/2016	F001/0007600	-247.72	04/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	20/12/2016	F001/0007601	-247.72	04/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	20/12/2016	F001/0007602	-247.72	04/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	20/12/2016	F001/0007603	-247.72	04/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	26/12/2016	F001/0007663	-247.72	18/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	30/12/2016	F001/0007692	-247.72	18/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	30/12/2016	F001/0007693	-303.98	18/01/2017
20546622542	EDIN LOGISTIC PERU S.A.C.	30/12/2016	F001/0007695	-247.72	18/01/2017
20549959114	JFALCO IMPORT E.I.R.L.	14/07/2016	F001/0006681	-1,199.20	08/08/2016
20549959114	JFALCO IMPORT E.I.R.L.	21/11/2016	F001/0007428	-920.82	09/01/2017
20549959114	JFALCO IMPORT E.I.R.L.	21/11/2016	F001/0007430	-1,001.97	09/01/2017
20549959114	JFALCO IMPORT E.I.R.L.	21/11/2016	F001/0007431	-666.86	09/01/2017
20549959114	JFALCO IMPORT E.I.R.L.	21/11/2016	F001/0007432	-429.72	09/01/2017
20549959114	JFALCO IMPORT E.I.R.L.	22/11/2016	F001/0007439	-666.56	09/01/2017
20549959114	JFALCO IMPORT E.I.R.L.	28/11/2016	F001/0007458	-657.02	09/01/2017
20556212849	PRI-TECH S.A.C.	20/12/2016	F001/0007605	-722.55	09/01/2017
20556212849	PRI-TECH S.A.C.	20/12/2016	F001/0007606	-681.28	09/01/2017
Total				677,755.82	

ANEXO 08: Política y procedimiento del crédito

Políticas del otorgamiento de crédito

- El tiempo del crédito de 30 días de plazo sin intereses.
- Previo análisis de la situación económica actual del cliente se solicitará al cliente lo siguiente: Ficha RUC, últimas 3 declaraciones mensuales de impuestos, último estado de situación financiera.
- La cancelación del crédito se realiza de dos pagos. El 50% por adelantado y el otro 50% se realizará cuando se dé el vencimiento de la factura.
- Se abrirá un expediente por cada cliente del crédito con los datos del cliente, forma y plazo de cancelación. Quedando a cargo del jefe de créditos y cobranzas.
- Por cada nuevo cliente se elaborará un contrato en el cual se indicará lo siguiente: Período de créditos, tarifas vinculadas al servicio solicitado por el cliente, formas de pago, línea de crédito de acuerdo con el cliente.
- Los sectoristas deben proporcionar información correspondiente para que los clientes puedan optar por un crédito.
- Procurar que el ejecutivo de crédito y cobranzas tenga actualizado los datos respecto líneas de crédito.

Procedimientos para el otorgamiento de crédito

1. Recepcionar la solicitud de crédito y documentación

- Se recibe la solicitud de crédito así mismo se deben encontrar anexados los documentos solicitados como requisitos.

2. Verificar de datos

- Verificación de la solvencia financiera a través del sistema Equifax en el cual se considerará como calificación máxima riesgo medio y riesgo bajo,

verificación para luego proceder con la solicitud del crédito y proceder con los documentos requeridos que respalden para empresa.

- Verificará el Estado financiero del ejercicio anterior y estado situación de los tres últimos meses.

3. Aprobación de crédito

- Después de la verificación y evaluación de los documentos requeridos en caso está resulte positiva se firmará el contrato de la aprobación del crédito previamente analizada y valorada por el Gerente, en caso contrario se emitirá al cliente una carta argumentando el motivo del rechazo.

ANEXO 09: Política y procedimiento de cobranzas

Políticas de cobranza

- Mantener comunicado al cliente de sus facturas y liquidaciones y liquidaciones emitidas y entregar el cronograma de pago.
- Se actualizará constantemente los registros en la cartera de cliente.
- Toda cancelación es a la cuenta bancaria y confirmar el depósito enviando el voucher al correo electrónico corporativo con copia al sectorista.
- Las facturas y liquidaciones con vencimiento mayor a 90 días se verificarán en su conjunto con el Gerente General, Área de créditos y cobranzas a fin de determinar las estrategias y acciones a seguir para ejecutar el cobro.
- De haber sobre pasado el tiempo de crédito los cuales harán referencia a facturas y liquidaciones con vencimiento mayor a 60 días, se emitirá una carta de compromiso por parte del cliente en el cual reconozca la deuda.
- Luego de agotada todas las gestiones de cobranzas antes mencionadas se emitirá una carta formalizando los motivos de la suspensión del crédito y la realización del inicio de un proceso judicial.

Procedimientos de cobranza

- El jefe de crédito y cobranza realizará la gestión de cobranza a través de una llamada con el fin de que el cliente tenga el conocimiento del plazo de la cancelación de su deuda.
- El jefe crédito y cobranza actualiza la cartera de clientes semanal.
- El jefe de crédito y cobranza verifica constantemente los tiempos de cancelación según el vencimiento de los créditos otorgados.
- Área de contabilidad analiza y hace conciliación mensualmente la cartera

de cliente e informa a la Gerencia de la situación de cobranza.

- El jefe de créditos y cobranzas envía a contabilidad los registros de ingresos.

Modalidades de cobro

Generalmente se utilizan varios tipos de procedimientos de cobranza. A medida que las cuentas tienen mayor antigüedad, la gestión de cobranza se vuelve más personal y estricta. Los procedimientos básicos de cobranza se utilizan en el orden normalmente seguido en el proceso de cobro.

- Correo electrónico
- Llamadas telefónicas: Si la carta no tiene respuesta, el jefe del área de crédito de la empresa se comunicará con el cliente dándole la oportunidad de dar una excusa razonable, para así llegar a un arreglo para extender el período de pago.
- Procedimiento Legal: Este es el paso más estricto en el proceso de cobranza. Es un método alternativo utilizado por las empresas como última instancia del proceso de cobranza. El proceso legal no solo es oneroso, sino que también puede obligar al deudor a declararse en quiebra, reduciendo así la posibilidad de futuros negocios con el cliente, y no hay garantía de que la transferencia finalmente se reciba. Existe Las tarifas de cobro adicionales más allá de este punto no pueden proporcionar devoluciones suficientes; las empresas deben tener esto en cuenta.
- Cartas: Pasados 10 días desde la fecha de vencimiento de las cuentas por cobrar, la empresa generalmente debe enviar una carta recordando al cliente sus obligaciones. Si la cuenta no se carga dentro del período especificado después de enviar la carta, se enviará una segunda carta más obligatoria. La carta de cobro es el primer paso para cobrar cuentas vencidas

Recomendaciones

- Se deberá realizar auditorias en el departamento de créditos y cobranzas para así mostrar si el personal esta utilizando adecuadamente los procedimientos de gestión de cobros y otorgamiento de crédito.

ANEXO 10: Solicitud de aplicación de crédito



SOLICITUD DE APLICACIÓN DE CRÉDITO

El cliente, identificado con número de RUC desea obtener crédito de I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA para pago de agenciamiento de aduana y/o solución logística integral, por el término de crédito a 30 días mediante la emisión y entrega de Guías Aéreas y/o conocimientos de embarques, incluyendo otros servicios que así se convengan incluir y que serían asumidas para el pago por cuenta del cliente exportador y/o importador, o por algún representante debidamente autorizado (consignatario). En este caso el exportador y/o importador deberá entregar a nuestra empresa una carta de responsabilidad por el pago de los fletes y/o servicios por cuenta del consignatario.

El cliente declara que I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA acepta tramitar esta solicitud de crédito y evaluará la posibilidad de otorgar el crédito solicitado en tanto el cliente garantice que todos los fletes y demás cargos serán pagados directamente por el cliente exportador y/o importador o en su representación por el consignatario o algún representante debidamente autorizado. En este caso el exportador y/o importador deberá entregar a nuestra empresa una carta de compromiso por el pago de los fletes y/o servicios por cuenta del consignatario.

INFORMACIÓN DE NEGOCIOS

NOMBRE DE EMPRESA			
Dirección	Ciudad	Provincia	Código Postal

Teléfono		
Tipo de negocios <input type="checkbox"/> Corporación <input type="checkbox"/> Sociedad <input type="checkbox"/> Individual		
Años en el negocio		
Nombre del banco	Dirección	Ciudad
Teléfono	Ejecutivo de Cuenta	N°Cta.Cte
Nombre del banco	Dirección	
Teléfono	Ejecutivo de Cuenta	N°Cta.Cte.

5. REFERENCIAS COMERCIALES

Nombres de las empresas
1.
2.
3.

EJECUTIVO AUTORIZADO (REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA)

NOMBRE	CARGO
FECHA	FIRMA

ANEXO 11: Informe de evaluación crediticia



INFORME DE EVALUACIÓN CREDITICIA

Lima, ... de ... del año 20...

1. INFORMACIÓN GENERAL

Nombre o Razón social:

RUC:

Condición de Contribuyente:

Dirección oficina Lima:

Teléfono:

Breve descripción de las actividades que realiza la empresa:

2. ANÁLISIS CREDITICIO:

La presente información se analiza en el portal de EQUIFAX:

Semáforo	Descripción
	No registra información de deudas
	Mínimo Riesgo: Sin deudas vencidas
	Mediano Riesgo: Deudas con poco atraso*
	Alto Riesgo: Deudas con atraso significativo*

*Semáforo deuda menor: Deuda vencida menor S/ 100 personas naturales o menor S/ 500 personas jurídicas

¿Con qué entidades financieras trabaja?

.....

Endeudamiento financiero acumulado

Calificación financiera:

Normal

CPP: Con Problemas Potenciales

DEF: Deficiente

DUD: Dudoso

PER: Perdida

SCAL: Sin calificación

Cuenta con Garantías: SI () , NO ()

En caso de contar con garantías: ¿Cuál es el monto?

.....
.....

Reporta deuda Vencida: SI () , NO ()

En caso de reportar deuda vencida:

.....
.....

Reporta protestos como deudor / aceptante: SI () , NO ()

En caso de reportar protestos:

.....
.....

Actividades de Comercio Exterior:

.....
.....

3. INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR SU SECTORISTA BANCO

Entidad Financiera

Nombre Sectorista

Correo Teléfono

Tiempo de experiencia con el cliente

Líneas / productos que mantiene con la entidad financiera

Valorización y perspectiva de crecimiento a Largo Plazo

ROI (Retorno de la inversión)

4. INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR PRINCIPALES PROVEEDORES

Razón social del proveedor

Nombre del contacto

Correo Teléfono

Tiempo de experiencia con el cliente

Líneas de crédito / comportamiento de pago

Valorización hacia el cliente

5. EVALUACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA:

Índices y Criterios	Descripción	
Prueba Acida: <u>Activo Corriente - Inventarios</u> Pasivos Corriente	Mide la capacidad para hacer frente a deudas a corto plazo con los activos corrientes de mayor liquidez. Lo óptimo.>=1	
Razón Liquidez: <u>Activo Corriente</u> Pasivos Corriente	Mide la capacidad para hacer frente a deudas a corto plazo con los activos corrientes. Lo óptimo >=1	
Ratio de Activos Totales: <u>Deuda total</u> Activos totales	Muestra el grado relativo en el que la empresa utiliza el dinero que se pidió prestado. Lo óptimo <=1	
EBIDTA: Utilidad operativa + Depreciación + Amortización	Indica cual es la generación de recursos de la parte operativa de una compañía se mide mediante la generación de flujo de efectivo.	

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

.....
.....

.....
Firma y sello del Jefe de Créditos y cobranzas

ANEXO 12: Aprobación del crédito



APROBACIÓN DE CREDITO

Señores:

.....

Presente. -

Atención:

De nuestra consideración:

Por medio de la presente, nos complace informarle que nuestra área de créditos aprobó su solicitud de crédito, otorgarles una línea de crédito a ... días por USD/PEN el cual será revisado trimestralmente (3 meses) confiamos que este será el inicio de excelentes relaciones comerciales.

Para mayor información y/o duda al respecto, agradeceremos se sirva contactar con nuestra área de créditos y cobranzas a cargo de email: al número directo Anexo

En caso de incumplimiento con el plazo establecido, nuestra empresa está en la facultad de suspender o revocar la facilidad otorgada trasladándole los intereses moratorios correspondientes conforme a ley.

Reiterando nuestro más sincero agradecimiento por la confianza depositada en nuestra empresa, quedamos de ustedes.

Atentamente,

.....

ANEXO 13: Denegación del crédito

DENEGACIÓN DE CRÉDITO

Lima, ... de ... del 20...

Señores:

.....

Presente:

Atención Sr

Por medio de la presente, le expresamos nuestros más sinceros saludos agradeciéndoles por la confianza depositada en nuestra empresa. Les informamos que nuestra área de créditos y cobranzas ha procedido a analizar meticulosamente su solicitud de crédito como también en las centrales de riesgo, nos vamos en la obligación de informarle que lamentablemente no es posible aprobar el crédito por mantener deuda, según detalle:

Detalle de Documentos Vencidos en EQUIFAX:

.....
.....

En ese sentido le informamos que por el momento no califican para otorgarles crédito. Sentimos los inconvenientes, sírvase solicitar nuevamente su crédito toda vez que usted haya subsanado y aclarado la deuda ante la Cámara de comercio y sus respectivos proveedores.

Para mayor información y/o duda al respecto, agradeceremos se sirva contactar con nuestra área de créditos y cobranzas a cargo de la Srta al número directo anexo

Sin otro particular, quedamos de ustedes.

Atentamente

.....

ANEXO 14: Documentos para control de file para evaluación crediticia



Lima, ... de ... del año 20...

DOCUMENTOS CONTROL FILE PARA LA EVALUACIÓN CREDITICIA

Nombre o Razón social Cliente:

RUC:

Condición de Contribuyente:

Dirección oficina Lima:

Teléfono:

DOCUMENTOS SOLICITADOS		ADJUNTOS	
Solicitud de Crédito		Perfil Comercial	
Compromiso de Pago		Informe de Evaluación crediticia	
Copia Ficha RUC			
Copia de DNI apoderado y/o Grte. Gral.			
Poderes de Representación Legal			
Balance General últimos 2 años			
Estado de Ganancias y Pérdidas ult.			
3 ult. Declaraciones mensuales PDT 621			
2 ult Declaraciones Juradas			
Contrato Garantía Pagos de Fletes			

ANEXO 15: Carta de compromiso de pago por deuda



COMPROMISO DE PAGO POR DEUDA

Referencia: Deuda total por pagar USD/PEN

Yo, identificado con DNI Nro. en calidad de Gerente General de la empresa a quien denominaremos CLIENTE DEUDOR, y de otra parte I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA con R.U.C N° 20517233413, con dirección fiscal en Av. La Marina 2236 int. 201 Urb. Pando, San Miguel, debidamente representado por su Gerente General, Sr. Alberto Carlos Casella Lara, según consta en el folio N°..... del libro de Sociedades Mercantiles de los Registros Públicos de Lima, quien denominará I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA intervienen estableciendo el presente compromiso de pago para ello se describe el antecedente siguiente:

- 1.- Que y I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA han venido sosteniendo relaciones comerciales de compra y venta de servicios.
- 2.- Como consecuencia de las mismas ha recibido facturas y documentos de cobranza producto de servicios varios otorgados por I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA como agente de Carga Internacional.
- 3.- Que al no contar con crédito dichas facturas y documentos de cobranza no debieron ser canceladas y aun habiendo establecido un cronograma de pago no pudieron ser atendido en su totalidad por la falta de liquidez de produciéndose una serie de solicitudes de I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA siendo el total de la deuda impagada a la fecha de USD/PEN
- 4.- Que como consecuencia de dicha deuda impaga reconoce adeudar a I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA la suma de USD/PEN con/100 Dólares Americanos) como saldo total vencido el impagado acepta dicho reconocimiento.

5.- Que, habiendo llegado a un acuerdo, es por lo que formulan el presente compromiso contractual de pago de deuda y promesa de pago bajo los siguientes términos:

ACUERDO DE PAGO:

Primero. - Reconoce adeudar a I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA la suma total incluyendo intereses al de USD/PEN (..... con .../100 Dólares Americanos) y se compromete a cancelar la totalidad de la deuda, quedará cancelada, como máximo el/...../..... Por su parte I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA se compromete a declarar cancelada la deuda reconocida en el presente acuerdo en el momento que liquide al 100% la totalidad de toda la deuda más los intereses moratorios derivados de la deuda, caso contrario se interpondrá demanda judicial por incumplimiento de acuerdo pactado.

Primero. - Que las fechas y los montos proyectados propuestos para pago por será de la siguiente forma:

Al entregará ... cheque por el importe de USD/PEN derivándose a esta fecha el interés monetario de USD/PEN

Al entregará ... cheque por el importe de USD/PEN derivándose a esta fecha el interés monetario de USD/PEN

Segundo. – En caso de incumplimiento por del presente compromiso facultará a I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA a resolver el presente acuerdo en pleno derecho dejando sin efecto el compromiso de pago y reclamar judicial o extrajudicialmente el monto deudor a su favor, así como los intereses moratorios y compensatorios que le correspondan por ley.

Tercer. – Las partes firmantes convierten que si hubiese cualquier evento que no esté explícitamente detallado en el presente compromiso de pago por deuda, se respetaran los estándares de código civil. De la misma manera, las partes firmantes respetarán la jurisdicción del Distrito Judicial de Lima, para cualquier cosa relacionada al presente compromiso.

Debidamente conformes con todas y cada una de las cláusulas de este contrato, firman este documento el De del 202...

.....

Nombre de la empresa

Nombre del representante legal

.....

I.J.I S.A.C AGENTES DE ADUANA

Sr. Alberto Carlos Casella Lara

ANEXO 16: Suspensión de línea de crédito



SUSPENSIÓN DE LÍNEA DE CRÉDITO

Lima, ...de ... del 20...

Señores:

.....
.....

Presente:

Atención Sr

Lamentamos informarle que 24 horas después de recibir el presente procederemos a suspender y dejar sin efecto su línea de crédito.

Les hemos invitado a regularizar la cancelación de su deuda según carta interna adjunta de cobranza más los intereses moratorios devengados que la fecha han generado una deuda total actualizada de USD/PEN para ello queda como constancia nuestras reclamaciones escritas, diversos emails, llamadas efectuadas sin solución por parte de ustedes.

En ese sentido le invocamos nuevamente subsane y regularice la cancelación de su deuda para mantener su línea de crédito activa.

Para mayor información y/o duda al respecto, agradeceremos se sirva contactar con nuestra área de créditos y cobranzas a cargo de la Srta al número directo anexo

Sin otro particular, quedamos de ustedes

Atentamente

ANEXO 17: Cálculo Ratios de Gestión periodo, 2015-2019

Variación del Periodo Promedio de cobro de las Cuentas por cobrar comerciales expresado en días periodo, 2015-2019

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Cuentas por Cobrar Comerciales	153,606.00	2,126,844.00	4,092,383.00	5,098,448.62	7,727,877.95
Ventas	942,335.81	6,992,224.00	19,592,375.00	19,263,325.28	27,058,761.00
Cuentas por Cobrar Comerciales/Ventas* 360 días	58.68	109.50	75.20	95.28	102.81

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Cuentas por Cobrar Comerciales con políticas de cobranza y ajustes	63,205.19	274,429.28	1,035,332.56	779,498.82	2,518,247.97
Ventas	942,335.81	6,992,224.00	19,592,375.00	19,263,325.28	27,058,761.00
Cuentas por Cobrar Comerciales con políticas de cobranza y ajustes/Ventas* 360 días	24.15	14.13	19.02	14.57	33.50

Variación del Periodo Promedio de cobro de las Otras cuentas por cobrar expresado en días periodo, 2015-2019

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Otras Cuentas por Cobrar	299,429.60	1,400,130.00	3,570,966.57	5,505,410.14	7,760,137.58
Ventas	942,335.81	6,992,224.00	19,592,375.00	19,263,325.28	27,058,761.00
Otras Cuentas por Cobrar /Ventas* 360 días	114.39	72.09	65.61	102.89	103.24

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Otras Cuentas por Cobrar con política de cobranza y ajustes	94,916.86	458,227.97	779,944.75	1,684,455.89	2,359,221.59
Ventas	942,335.81	6,992,224.00	19,592,375.00	19,263,325.28	27,058,761.00
Otras Cuentas por Cobrar con política de cobranza y ajustes /Ventas* 360 días	36.26	23.59	14.33	31.48	31.39

Variación de la Rotación de las Cuentas por cobrar Comerciales expresado en veces período, 2015-2019

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Cuentas por Cobrar Comerciales	153,606.00	2,126,844.00	4,092,383.00	5,098,448.62	7,727,877.95
Ventas	942,335.81	6,992,224.00	19,592,375.00	19,263,325.28	27,058,761.00
Ventas/Cuentas por Cobrar Comerciales	6.13	3.29	4.79	3.78	3.50

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Cuentas por Cobrar Comerciales con políticas de cobranza y ajustes	63,205.19	274,429.28	1,035,332.56	779,498.82	2,518,247.97
Ventas	942,335.81	6,992,224.00	19,592,375.00	19,263,325.28	27,058,761.00
Ventas/Cuentas por Cobrar Comerciales	14.91	25.48	18.92	24.71	10.75

Variación de la Rotación de las Otras Cuentas por cobrar expresado en veces período, 2015-2019

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Otras Cuentas por Cobrar	299,429.60	1,400,130.00	3,570,966.57	5,505,410.14	7,760,137.58
Ventas	942,335.81	6,992,224.00	19,592,375.00	19,263,325.28	27,058,761.00
Ventas/Otras Cuentas por Cobrar	3.15	4.99	5.49	3.50	3.49

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Otras Cuentas por Cobrar con política de cobranza y ajustes	94,916.86	458,227.97	779,944.75	1,684,455.89	2,359,221.59
Ventas	942,335.81	6,992,224.00	19,592,375.00	19,263,325.28	27,058,761.00
Ventas/Otras Cuentas por Cobrar	9.93	15.26	25.12	11.44	11.47

ANEXO 18: Cálculo Ratios de Liquidez periodo, 2015-2019

Variación del Ratio de prueba ácida periodo, 2015-2019

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Activo Corriente	708,918.01	4,891,585.00	9,964,714.00	12,408,131.80	19,126,374.48
Gastos Contratados por Anticipado	10,819.01	5,559.00	1,446,884.00	15.23	1,783,755.34
Pasivo Corriente	848,202.70	4,016,883.00	7,884,435.00	9,604,798.10	13,875,586.86
Activo corriente-Gastos Contratados por Anticipado/Pasivo Corriente	0.82	1.22	1.08	1.29	1.25

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Activo Corriente con políticas de cobranza y ajuste	414,004.47	2,097,268.25	6,624,329.84	8,523,949.61	12,668,338.48
Gastos Contratados por Anticipado	10,819.01	5,559.00	1,446,884.00	15.23	1,783,755.34
Pasivo Corriente con políticas de cobranza y ajuste	553,289.16	1,222,566.25	3,866,295.02	5,042,860.09	6,739,795.27
Activo corriente-Gastos Contratados por Anticipado/Pasivo Corriente	0.73	1.71	1.34	1.69	1.61

Variación del Ratio de prueba defensiva periodo, 2015-2019

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	16,364.00	586,148.00	263,728.00	135,031.36	528,354.52
Pasivo Corriente	848,202.70	4,016,883.00	7,884,435.00	9,604,798.10	13,875,586.86
Efectivo y Equivalentes de Efectivo/Pasivo Corriente	0.02	0.15	0.03	0.01	0.04

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Efectivo y Equivalentes de Efectivo con políticas de cobranza y ajustes	16,364.00	586,148.00	2,771,416.10	4,390,753.22	4,680,864.49
Pasivo Corriente	553,289.16	1,222,566.25	3,866,295.02	5,042,860.09	6,739,795.27
Efectivo y Equivalentes de Efectivo/Pasivo Corriente	0.03	0.48	0.72	0.87	0.69

ANEXO 19: Cálculo Ratios de Endeudamiento periodo, 2015-2019

Variación del Ratio de endeudamiento del activo periodo, 2015-2019

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Pasivo Total	848,202.70	4,016,883.00	7,884,435.00	9,604,798.10	13,875,586.86
Activo Total	708,918.01	4,891,585.00	9,964,714.00	12,408,131.80	19,126,374.48
Pasivo Total /Activo Total	119.65	82.12	79.12	77.41	72.55

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Pasivo Total con políticas de cobranza y ajustes	553,289.16	1,222,566.25	3,866,295.02	5,042,860.09	6,739,795.27
Activo Total con políticas de cobranza y ajustes	459,018.32	2,113,592.25	6,627,887.84	8,528,975.81	12,671,775.09
Pasivo Total /Activo Total	120.54	57.84	58.33	59.13	53.19

Variación de la Rotación de las cuentas por pagar expresado en veces periodo, 2015-2019

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Compras	578,493.80	5,043,257.27	13,023,863.00	16,652,859.33	21,868,658.00
Cuentas por Pagar	795,644.46	3,493,213.00	5,166,096.00	5,551,033.14	9,406,787.25
Compras/Cuentas por Pagar	0.73	1.44	2.52	3.00	2.32

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Compras	578,493.80	5,043,257.27	13,023,863.00	16,652,859.33	21,868,658.00
Cuentas por Pagar con políticas de crédito y ajuste	500,730.92	698,896.25	1,147,956.02	989,095.13	2,270,995.66
Compras/Cuentas por Pagar	1.16	7.22	11.35	16.84	9.63

Variación del periodo promedio de pago de las cuentas por pagar expresado en veces periodo, 2015-2019

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Compras	578,493.80	5,043,257.27	13,023,863.00	16,652,859.33	21,868,658.00
Cuentas por Pagar	795,644.46	3,493,213.00	5,166,096.00	5,551,033.14	9,406,787.25
Compras/Cuentas por Pagar	495.13	249.35	142.80	120.00	154.85

Razón	2015	2016	2017	2018	2019
Compras	578,493.80	5,043,257.27	13,023,863.00	16,652,859.33	21,868,658.00
Cuentas por Pagar con políticas de crédito y ajuste	500,730.92	698,896.25	1,147,956.02	989,095.13	2,270,995.66
Compras/Cuentas por Pagar	311.61	49.89	31.73	21.38	37.38

