

# UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS  
**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**  
**Gestión de las Cuentas por Cobrar y Sus Efectos en la Liquidez  
de la Empresa SPECPRO S.A. 2016**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

**AUTORES:**

Arroyo Gonzales, Rosa Lidia  
Ayala Huanacuni, Karina Alicia  
Zegarra Poma, Karen Vanessa

**ASESOR:** Mg. CPC. César Loli Bonilla

**LINEA DE INVESTIGACIÓN:** NORMAS ETICAS CONTABLES EN  
EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS

LIMA, PERÚ

Marzo, 2020

### **Dedicatoria**

El presente trabajo lo dedicamos a nuestros amados padres, por el apoyo incondicional que nos brindaron en nuestros años de estudio, por creer siempre en nosotras, por su deseo de hacernos unas personas de bien, responsables y con valores para desarrollar nuestra carrera, por ser nuestra razón para desear ser mejores cada día, y de hacerlos sentir orgullosos de su labor como padres.

## **Agradecimiento**

Nuestro agradecimiento en primer lugar a Dios por bendecirnos cada día, dándonos fortaleza y sabiduría día a día, por permitirnos haber culminado nuestros estudios y concluir nuestros objetivos.

A nuestros padres por su apoyo y comprensión.

## Resumen

SPECPRO S.A., empresa dedicada a servicios de Ingeniería, cuyas decisiones son tomadas por el Gerente en coordinación y previa aprobación de la Presidencia de Directorio. Inicia su proceso comercial con la recepción de las solicitudes de cotización de nuestros clientes a nuestra Área Comercial según sus necesidades y las propuestas realizadas por el personal de ventas, a la aprobación de nuestras propuestas técnico económicas solicitamos al cliente la Orden de Servicio en la cual debe indicar las condiciones de pago acordadas la cual usualmente se acuerdan a 30 días de la entrega de nuestra factura, pero al no contar con un Soporte de Consultas de record crediticio se corre el riesgo de que estas no sean canceladas al plazo estipulado afectando así la liquidez de la empresa y esto a su vez origina que tenga inconvenientes para el cumplimiento de nuestras obligaciones, ya sean comerciales, con nuestro personal (planilla) o compromisos adquiridos con entidades financieras.

El propósito de nuestra investigación es poder desarrollar un procedimiento o mecanismo que permita realizar las cobranzas de manera puntual, ordenada sin que ello perjudique nuestra relación comercial con nuestros clientes.

**Palabras claves:** Cuentas por cobrar, liquidez.

## **Abstract**

SPECPRO S.A., a company dedicated to Engineering services, whose decisions are made by the Manager in coordination and with the approval of the Board Presidency. Start your commercial process with the receipt of quotation requests from our clients to our Commercial Area according to your needs and the proposals made by the sales personnel, to the approval of our technical economic proposals we ask the client for the Service Order in which must indicate the agreed payment conditions which are usually agreed 30 days after the delivery of our invoice, but not having a credit record consultation support runs the risk that these are not canceled within the stipulated period thus affecting the liquidity of the company and this in turn causes that has disadvantages for the fulfillment of our obligations, whether commercial, with our staff (payroll) or commitments acquired with financial entities.

The purpose of our investigation is to be able to develop a procedure or mechanism that allows collections to be made in a timely, orderly manner without affecting our commercial relationship with our clients.

**Keywords:** Accounts receivable, liquidity.

## Tabla de contenido

Caratula.....	ii
Dedicatoria .....	iii
Agradecimiento .....	iv
Resumen .....	v
Abstract .....	vi
Tabla de contenido.....	vii
Introducción.....	ix
<b>Problema de Investigación</b>	
1.1.- Descripción de la Realidad Problemática .....	13
1.2.- Formulación del Problema de Investigación .....	14
1.2.1.- Problema Principal .....	14
1.2.2.- Problemas Específicos.....	14
1.3.- Casuística:.....	14
1.4.- Descripción y Análisis: .....	16
1.5.- Aplicación de Ratios: .....	18
1.5.1.- Ratios de Liquidez: .....	18
1.5.2.- Prueba Defensiva .....	18
1.5.3.- Solvencia: .....	19
1.5.4.- Rotación de Cuentas por Cobrar .....	19
1.5.5.- Periodo Promedio de Cobranza.....	20
<b>Marco Teórico</b>	
2.1.- Antecedentes de la Investigación .....	26
2.2.- Bases Teóricas.....	28
2.2.1. Nociones .....	28
2.2.2.- Gestión de las Cuentas por Recaudar .....	29
2.2.3.- Cuentas por Cobrar .....	30
2.2.4 Liquidez.....	31
2.3.- Definiciones Conceptuales. ....	33
2.3.1.- Políticas .....	33
2.3.2.- Control Interno .....	33
2.3.3.- Crédito .....	34
2.3.4.- Estrategia.....	34
2.3.5.- Ventas.....	34
2.3.6.- La rentabilidad .....	34

2.3.7.- Ratios.....	34
2.3.8.- Gestión.....	35
2.3.9.- Operación .....	35
2.3.10.- Ratios de Liquidez .....	35
2.3.11.- Liquidez.....	35
Propuesta de Solución .....	36
Conclusiones.....	37
Recomendaciones.....	38
Referencias .....	39

## **Introducción**

SPECPRO S.A., es una empresa fundada el año 1999 con capital privado, con oficinas en la jurisdicción de Santiago de Surco, provincia de Lima, Perú.

La empresa está dedicada a labores relacionados con control de calidad, servicios de mantenimiento predictivo, administración de proyectos, inspección y consultoría, en los rubros: Minería, Energía, hidrocarburos, principalmente.

El mantenimiento predictivo es el que realizan las empresas industriales con la finalidad de proveer que los equipos electrónicos o maquinaria pesada presenten averías mientras se estén operando, evitando así suspensión del proceso industrial causando este una pérdida financiera.

SPECPRO S.A., tiene enlaces establecidos con compañías internacionales, con quienes es socio estratégico con la finalidad de ofrecer a sus clientes el mejor servicio con altos niveles de seguridad, calidad y confiabilidad.

### **Misión.**

Ofrecer a sus clientes el aseguramiento de calidad y más alta confiabilidad en las actividades de mantenimiento predictivo e inspecciones de equipos efectuadas durante las diversas etapas de los proyectos, sistemas y componentes.

Ofrecer a las empresas un valor agregado mediante la aplicación de tecnología de avanzada por medio de técnicas de ensayos no destructivos y gestión de programas de mantenimiento predictivo.

Así mismo, contribuir con el desarrollo sistemático de tecnología de vanguardia en el campo de las comunicaciones para los sectores, mineras, industriales y comerciales, que los incorporen dentro de sus operaciones y procesos.

Mantener la actualización constante de su personal, en cuanto a la política de la compañía, para la calificación y certificación en el país y el extranjero.

Colaborar con las áreas del sector, a nivel nacional e internacional, para el desarrollo de nuevas técnicas y la mejora continua de métodos.

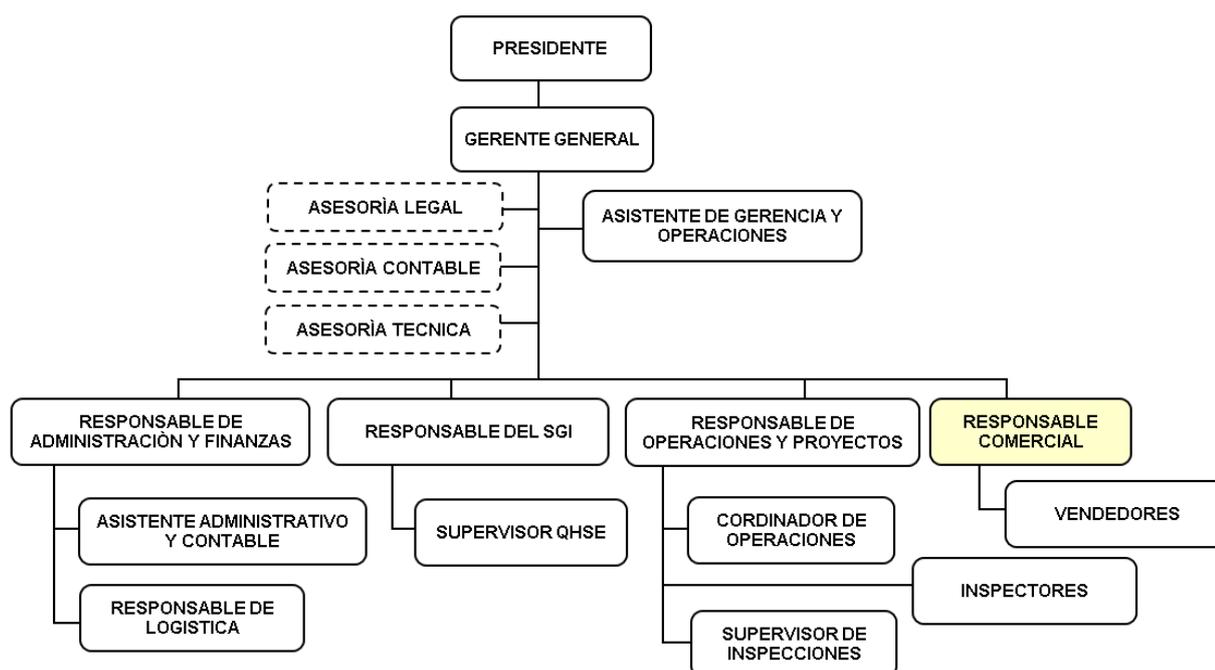
## Visión.

Convertirse en una empresa líder en el sector de inspección y de las comunicaciones, en la industria nacional e internacional y un socio estratégico importante, en cada uno de los segmentos de mercado y zonas geográficas en las que participa.

## Valores.

- Honestidad
- Responsabilidad
- Integridad
- Respeto
- Confiabilidad
- Compromiso
- Lealtad
- Positivismo

## ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



## Estructura Organizacional

### Directorio

### Objetivo

Orientar, evaluar y fiscalizar el desarrollo de las diligencias de la compañía en todas las áreas, formulando recomendaciones para la productividad y el mejor desarrollo dentro del cumplimiento de las Normas y Políticas establecido.

**Gerencia General****Objetivo**

Controlar, dirigir y planificar las funciones de la empresa.

**Asistente de Gerencia****Objetivo**

Realizar tareas administrativas de apoyo a las gerencias de la empresa, como también coordinar con el área de Operaciones y Proyectos.

**Responsable de Administración y Finanzas****Objetivo**

Dirigir, supervisar y generar acciones que permitan proveer a la empresa de recurso humano, materiales, equipos, material informático y financiero para el buen desarrollo de la empresa. Además de administrar sus recursos financieros de tal manera que no afecten su liquidez.

**Jefe de Sistemas de Gestión Integrado****Objetivo**

Desarrollar, promover e implementar políticas y procedimientos de seguridad interna y externa que avalen el estándar desarrollo de las actividades de la compañía y que estén destinadas a proteger al personal y el patrimonio de la empresa. Así mismo desarrollar planes que ayuden a la mejora en términos de tecnología en Seguridad.

**Jefe de Operaciones y Proyectos****Objetivo**

Coordinar y supervisar la ejecución y desarrollo de los servicios de inspección que realiza la empresa, y gestionar las mejoras en las mismas.

**Jefe de Área Comercial****Objetivo**

Planificar, ejecutar, controlar y supervisar constantemente las actividades realizadas por el personal encargado de fomentar las Ventas y los servicios de Marketing hacia los clientes y potenciales clientes.

Estructuramos el presente compromiso de indagación de la forma siguiente:

**En el capítulo I:** Problema, materia de indagación.

Planteamiento del problema, formulación del problema y casuística.

**En el capítulo II:** Marco Teórico.

Antecedentes de la investigación y bases teóricas.

**En el capítulo III:** Propuestas de solución, conclusiones, recomendaciones, fuentes bibliográficas y anexos.

## **Problema de Investigación**

### **1.1.- Descripción de la Realidad Problemática**

En la actualidad las compañías están en la indagación de herramientas de gestión que les faciliten optimar el progreso de sus operaciones, y así poder adecuarse a los continuos cambios en el ambiente globalizado de los negocios, logrando que esto les permita mantenerse en el mercado competitivo, y poder generar niveles altos de rentabilidad, en pro de mantener el negocio en marcha.

Para poder lograr la rentabilidad en una compañía, se debe enfrentar uno de los principales retos, que es contar con la suficiente liquidez para poder cumplir con los compromisos de pagos de forma frecuente.

Es así que la gestión de las cuentas por cobrar a clientes, son parte fundamental de una compañía, ya que su eficiente gestión está muy relacionada a la situación financiera de la empresa, de igual manera se convierte en una herramienta muy importante con la que cuentan las empresas para maximizar su valor a través de su capital de trabajo.

Por lo tanto, la gestión de los créditos y las cobranzas se ha hecho imprescindible en todas las organizaciones, ya que constituye un importante instrumento de financiamiento, que permite lograr un aumento en el volumen de las ventas, logrando así obtener los recursos económicos necesarios para cubrir gastos y a su vez percibir cierta rentabilidad.

La Empresa SPECPRO S.A. carece de una política para la Misión de las Cuentas por Recaudar, por lo que no se toma en cuenta el límite de créditos que se brindan a un solo cliente, ya sea en tiempo y en deuda.

Actualmente la Empresa SPECPRO S.A. cuenta con clientes con deudas mayores a los 360 días, créditos brindados a clientes que no gozan de un buen récord crediticio en las centrales de riesgo; encontrándose también letras en cartera vencidas como cheques por cobrar con fecha diferida, lo que conlleva a que los trabajadores encargados de las ventas improvisen para tratar dichas situaciones. Todo esto incide denegadamente en el cometido del Departamento, en la gestión de las cobranzas, el manejo de seguro y la fluidez de la compañía, originando la demora en el cumplimiento de los adeudos de pago generados por gastos operativos y administrativos de la empresa.

El presente encargo de indagación intenta manifestar los efectos negativos que genera la deficiente misión de cuentas por recaudar sobre la fluidez; por lo cual evaluaremos los ordenamientos de consideración, de recaudación, ratios de actividad y lentitud. Del mismo modo, para calcular la fluidez usaremos los ratios tales como: liquidez corriente, razón ácida, razón de efectivo, capital de trabajo neto sobre total de activos.

## **1.2.- Formulación del Problema de Investigación**

### **1.2.1.- Problema Principal**

¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa SPECPRO S.A. Surco-Lima 2016?

### **1.2.2.- Problemas Específicos**

- ¿De qué manera los efectos de las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa SPECPRO S.A.?
- ¿De qué manera los efectos de la Gestión de las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa SPECPRO S.A.?

## **1.3.- Casuística:**

La Empresa SPECPRO S.A. es una mediana empresa, es por ello que no cuenta con departamentos para funciones específicas, como el caso de créditos y cobranzas, ya que esta función recae en el área de ventas por lo que los mismos vendedores se encargan de gestionar la cobranza de las mismas.

Teniendo como base, que a los vendedores se les paga una comisión por venta y otra por cobranza, siendo la comisión de cobranza menor a la de la venta, los vendedores toman mayor importancia a promover las ventas mas no las cobranzas, esto se refleja en el saldo de las cuentas por cobrar ya que se cuenta con deudas pendientes de más de un año, las cuales algunas fueron canceladas con cheques diferidos, estos al no tener un seguimiento correcto llegado la fecha de cobro el cliente emitía otro cheque diferido; retrasando así el cobro de la deuda. En el caso de las ventas hechas al “contado”, se encontraron facturas registradas con la forma de pago CONTADO, las cuales en el proceso de cruce de la información con las conciliaciones bancarias, éstos documentos no fueron cancelados de manera contada si no cobrados en cuotas y/o están canjeadas con

letras en cartera y letras (en cobranza) que fueron enviadas al banco para su cobro, emitidas con fecha posterior a la fecha de emisión de la factura, llevando a un crecimiento de las cuentas por cobrar.

**SPECPRO S.A.**  
**ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 Y 2016**  
**(EXPRESADO EN SOLES)**

	2016	%	2015	%
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				
Efectivo y equivalente de efectivo	53,289	2.35	97,594	3.99
Cuentas por cobrar Comerciales	257,140	11.33	229,659	9.39
Cuentas por cobrar Diversas	48,042	2.12	96,091	3.93
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>358,471</b>	<b>15.79</b>	<b>423,344</b>	<b>17.31</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
Inmuebles Maq. Y Equipos	1,844,188	81.23	1,947,575	79.64
Intangibles	745	0.03	1,075	0.04
Activo Diferido	66,942	2.95	73,548	3.01
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>1,911,875</b>	<b>84.21</b>	<b>2,022,198</b>	<b>82.69</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>2,270,346</b>	<b>100</b>	<b>2,445,542</b>	<b>100</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Cuentas por pagar comerciales	205,736	9.06	113,134	4.63
Cuentas por pagar diversas	232,986	10.26	396,077	16.20
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>438,722</b>	<b>19.32</b>	<b>509,211</b>	<b>20.82</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Cuentas por pagar diversas	13,560	0.60	25,750	1.05
Obligaciones Financieras	170,483	7.51	204,919	8.38
Cuentas por pagar diversas relacionadas	23,625	1.04	40,566	1.66
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>207,668</b>	<b>9.15</b>	<b>271,235</b>	<b>11.09</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital Social	436,049	19.21	436,049	17.83
Reserva Legal	18,120	0.80	18,120	0.74
Excedente Revaluación	238,115	10.59	238,115	9.74
Resultado Acumulado	971,812	42.80	894,121	36.56
Resultado del Ejercicio	-40,140	-1.77	78,691	3.22
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,623,956</b>	<b>71.53</b>	<b>1,665,096</b>	<b>68.09</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2,270,346</b>	<b>100</b>	<b>2,445,542</b>	<b>100</b>

#### **1.4.- Descripción y Análisis:**

En este caso se hará una comparación de los periodos 2016 y 2015, donde solo tomaremos los activos y los pasivos normales, para el análisis financiero, por ser las partidas de mayor notabilidad en la valoración de fluidez de la compañía.

Se ve que para el ciclo 2015 el Activo Normal es de S/. 423,344 represento el 17.31% del general de los diligentes, mientras que para el ciclo 2016 es de S/. 358,471 que manifiesta el 15.79% del general de activos normales.

Respecto a nuestro argumento de provecho que son las cuentas por recaudar comerciales y el efectivo; se puede observar que tuvo un incremento en el periodo 2016 de 1.94%, representando el 11.33% del Activo Corriente; en secundario parte, el seguro semejante de seguro sufrió una mengua para el ciclo 2016 de S/. 44,305 soles.

Si las cuentas por recaudar se hicieran seguras en un corto plazo, la compañía poseería la congruencia de invertir, pero como advertimos que el nivel de las cuentas por cobrar es muy superior al efectivo, demostrándonos así que el nivel de gestión de las cuentas por cobrar no es el adecuado.

A parte de las potenciales dificultades de fluidez, según el Capital, se observa la variación drástica y negativa de la consecuencia del adiestramiento de un año a otro; puesto que en 2015 hubo utilidad en el 2016 hubo pérdida.

A continuación, analizaremos las partidas de entradas, expensas y remanentes divididas que representen la renta dentro del Estado de Resultados Integrales.

**SPECPRO S.A.**  
**ESTADOS DE RESULTADOS COMPARATIVO**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 Y 2016**  
**(EXPRESADO EN SOLES)**

	2016	2015	VARIACIÓN	
			Absoluta	Relativa %
Ventas Netas	885,437	869,864	15,573	1.79
Costos de Ventas	-513,553	-478,425	-35,128	-7.34
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>371,884</b>	<b>391,439</b>	<b>-19,555</b>	<b>-5.55</b>
Gastos Administrativos	-124,092	-114,092	-10,000	-8.76
Gastos de Ventas	-212,860	-120,350	-92,510	-78.87
<b>RESULTADO DE OPERACIÓN</b>	<b>34,932</b>	<b>156,997</b>	<b>-122,065</b>	<b>-85.63</b>
Otros Ingresos y Egresos				
Gastos Financieros	-75,748	-84,840	-10,908	-18.82
Ingresos Financieros	674	17,138	-16,462	-98.07
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>-40,140</b>	<b>109,293</b>	<b>-116,509</b>	<b>-112.89</b>
Impuesto a la Renta		-30,602	30,602	-100
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>-40,140</b>	<b>78,691</b>	<b>-147,111</b>	<b>-151</b>

### Descripción:

Se observa que hubo un aumento en las ventas el año 2016, con respecto al 2015, teniendo un aumento porcentual de 1.79%. Así mismo el coste de comercializaciones aumentó en un 7.34% como resultado del aumento de las ventas.

El coste de comercializaciones personifica un 55% para el ciclo 2015. Cotejando con el ciclo 2016, el coste de comercializaciones personifica un 58%. Estas comisiones no toleran muda reveladora ya que las comercializaciones de un ciclo a otro se han seguido.

Las expensas de comercializaciones han aumentado en un 3%, por lo cual haremos hincapié en este detalle, ya que se debe a los continuos gastos en exceso autorizados por la gerencia, en pro de un aumento en las ventas, motivando a los vendedores y/o ingenieros con incentivos, que sólo hicieron crecer de manera desproporcional a los gastos, sin lograr ninguna meta propuesta.

La ganancia activa ha sufrido una enérgica diferenciación prohibición de 151%, lo cual igualmente se ve irradiado en el beneficio antes de gravámenes, por lo que decimos que la gestión no ha sido la adecuada.

### 1.5.- Aplicación de Ratios:

Tomando las cifras del Balance General de la empresa SPECPRO S.A. se aplicó el cálculo de itinerarios de fluidez.

#### 1.5.1.- Ratios de Liquidez:

ÍNDICE	FÓRMULA	2016		2015	
		IMPORTE	SOLES	IMPORTE	SOLES
Liquidez	<b>Activo Corriente</b>	<b>358,417</b>	<b>0.82</b>	<b>423,344</b>	<b>0.83</b>
	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>438,722</b>		<b>509,211</b>	

Observamos que la razón corriente para el año 2016 fue del 0,82 resultante de la división de los Activos Corrientes sobre los Pasivos Corrientes, este valor numérico nos permitirá efectuar el análisis financiero posteriormente. Comparando la razón corriente de 0,82 del 2016 con la razón corriente del 2015 se puede evidenciar que hay una disminución de 0.01.

De este resultado deducimos que la empresa SPECPRO S.A. enfrentara dificultades para el desempeño de sus responsabilidades financieros a corto término o a un tiempo menor a un año ya que cuenta con S/. 0.82 por cada sol endeudado.

#### 1.5.2.- Prueba Defensiva:

ÍNDICE	FÓRMULA	2016		2015	
		IMPORTE	S/	IMPORTE	S/
Prueba Defensiva	<b>Caja y Bancos</b>	<b>53,289</b>	<b>0.12</b>	<b>97,594</b>	<b>0.19</b>
	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>438,722</b>		<b>509,211</b>	

SPECPRO S.A. para el año 2016, basándonos en el resultado de esta ecuación se puede observar que por cada S/ 1.00 endeudado a breve término la compañía solo posee S/ 0.12 para el desarrollo de sus actividades comerciales sin contar

con el uso de su flujo de ventas, pero este resultado nos demuestra también que SPECPRO S.A. tendría dificultades de enfrentar una eventual emergencia.

### 1.5.3.- Solvencia:

ÍNDICE	FÓRMULA	2016		2015	
		IMPORTE	SOLES	IMPORTE	SOLES
Endeudamiento patrimonial	$\frac{\text{Pasivo Corriente} + \text{Pasivo No Corriente}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{438,722 + 207,668}{1'623,956}$	0.40	$\frac{509,211 + 271,235}{1'665,096}$	0.49

Este ratio calcula el endeudamiento exterior sobre el endeudamiento íntimo, el cual nos da a conocer que en comparación con el año 2016 hubo una disminución de S/ 0.09, es significativo esta disminución ya que no podríamos cubrir las deudas próximas, si en caso se presente una emergencia.

### 1.5.4.- Rotación de Cuentas por Cobrar:

ÍNDICE	FÓRMULA	2016		2015	
		IMPORTE	VECES	IMPORTE	VECES
Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas anuales al crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{1,101,871}{257,140}$	4.29	$\frac{845,793}{229,659}$	3.68

Según este indicador, SPECPRO S.A. para el año 2016 convierte 4.29 veces sus deudas por cobrar en efectivo, siendo que el año 2015 era de 3.68 veces, lo que nos demuestra que la rotación de las deudas son lentas debido a la mala administración de las cuentas por recaudar o a la ausencia de políticas de créditos y cobranzas.

Esto nos demuestra que a pesar de observarse un aumento en las veces de rotación esta no es la cantidad óptima para mantener el crédito a nuestros clientes por lo que se necesita aplicar estrategias de facturación y cobranzas para generar mayor liquidez.

### 1.5.5.- Periodo Promedio de Cobranza:

ÍNDICE	FÓRMULA	2016		2015	
		IMPORTE	DÍAS	IMPORTE	DÍAS
Periodo Promedio de Cobranza	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 360}{\text{Ventas Anuales al Crédito}}$	257,140	84	845,793	98
		1'101,871 360	días	229,659 360	días

Este ratio financiero nos muestra el tiempo promedio que emplea las ventas a crédito para volverse efectiva es de 84 días para el año 2016 y el 2015 de 98 días, mostrando que para el 2016 a la empresa le toma menos tiempo en transformar en liquidez las ventas al crédito.

A continuación, se muestra el cuadro de ventas realizadas en el año 2016:

**SPECPRO S.A.**  
**ESTADOS DE RESULTADOS COMPARATIVO**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 Y 2016**  
**(EXPRESADO EN SOLES)**

	2016	%	2015	%
Ventas Netas	885,437	100	869,894	100
Costos de Ventas	-513,553	-58	-478,425	-55
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>371,884</b>	<b>42</b>	<b>391,439</b>	<b>45</b>
Gastos Administrativos	-124,092	-14.01	-114,092	-13.12
Gastos de Venta	-212,860	-24.04	-120,350	-13.84
<b>RESULTADO DE OPERACIÓN</b>	<b>34,932</b>	<b>-38.05</b>	<b>156,997</b>	<b>-26.95</b>

		ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
<b>VENTAS 2016</b>		53,585	63,615	129,028	81,060	58,109	48,050	98,136	83,567	84,384	53,787	71,195	60,922	885,437
VENTAS AL CRED	75%	40,189	47,711	96,711	60,795	43,582	36,037	73,602	62,675	63,288	40,340	53,396	42,692	664,077
VENTAS AL CONT	25%	13,396	15,904	32,257	20,265	14,527	12,012	24,534	20,892	21,096	13,447	17,799	15,231	221,359

De los cuales el 75% es venta al crédito de los cuales hay un saldo que se refleja en las cuentas pendientes por cobrar en el año 2016, por un importe de S/. 257,140; del

cual desglosamos el siguiente cuadro de deuda por antigüedad:

### CUADRO DE CUENTAS POR COBRAR POR ANTIGÜEDAD

Nº	Clientes	Deuda pendiente	% Del Total de CxC	No Vencido	0-30	31-60	61-90	91-120	>120	Total Vencido	Total Vencido en % de la CXC
1	CICB LATIN AMERICA S.A.	105,462.22	41%	16,250	8,928	11,396	16,312	17,811	34,765	89,212.00	37%
2	GESTION DE PROYECTOS DE INGENIERIA INDUSTRIAL E	1,534.00	1%	-	-	-	-	-	1,534	1,534.00	1%
3	SAVIA PERU S.A.	46,649.07	18%	-	-	-	37,948	-	8,701	46,649.00	19%
4	SKANSKA DEL PERU S.A.	7,062.00	3%	-	-	-	-	-	7,062	7,062.00	3%
5	COMPAÑIA MINERA AANTAMINA S.A.	68,823.27	27%	-	-	-	-	48,585	20,238	68,823.00	29%
6	SOCIEDAD MINERA CERRO VERDE S.A.A.	24,296.00	9%	-	-	-	-	-	24,296	24,296.00	10%
7	SUMINISTROS INGENIERIA Y MANTENIMIENTO S.A.C.	3,313.44	1%	-	-	-	1,364	-	1,950	3,314.00	1%
		257,140.00	100%	6%	3%	4%	22%	26%	38%	240,890.00	100%

#### Descripción y Análisis:

El cuadro por antigüedad nos muestra que las deudas vencidas con más de 120 días de atraso, representan el 38% de la deuda vencidas, mientras que un pequeño porcentaje de 6% aun esta por vencer, esto claramente nos indica, la mala o nula gestión en las cuentas por cobra, para no solo seguir vendiendo, si no también haciendo efectiva la misma, ya que el efectivo corriente es el que cubre con los gastos corrientes de la empresa, los cuales son necesarios para su eficaz funcionamiento dentro del mercado competitivo.

#### Deudas de Cobranza Dudosa:

En la diligencia productiva encontramos consumidores que desempeñan con amortizar de modo oportuno y/o de manera atrevida las deudas contraídas con sus proveedores, otorgándole al proveedor un flujo de ingresos favorable. También existen los consumidores que costean con puntualidad sus compromisos con los consignatarios y a los cuales se les conceden habilidades de pago; posteriormente poseemos a los consumidores que no desempeñan con costear posteriormente de vencida sus deudas, y a pesar de que se les hace un seguimiento en pro de conseguir que finiquiten su deuda, no cumplen con las mismas, por lo que el proveedor se ve en la miseria de apelar a diferentes acciones legales para poder recobrar el valor del compromiso.

### Momento para Efectuar la Provisión de Cobranza Dudosa

Según el numeral 1) del literal f) del artículo 21º del Estatuto de la Ley del Impuesto a la Renta se establece que, “el carácter de deuda perdido o no corresponderá comprobar en el instante en que se verifica la provisión contable. Este escueto precepto exige entonces a que la provisión deba efectuarse cuando se crea la situación en la cual el insolvente no puede costear el compromiso es contenidamente incobrable”.

### Requisito para la Deducibilidad del Gasto por la Provisión de Cobranza Dudosa

- Debe identificarse el derecho de cobro al que corresponde con un comprobante de pago que un cliente no haya cancelado.
- Debe demostrarse la existencia de dificultad financiera del deudor para cubrir obligaciones vencidas, determinando así la provisión en el momento en el cual ocurre el hecho generador de la provisión.
- Registrar la provisión al cierre de cada ejercicio en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada y no genérica. Aunque esto significa que serían reparables aquellas provisiones efectuadas considerando estimaciones o porcentajes que no corresponde a la deuda real.

#### DETALLE DEUDA PENDIENTE MAYOR A 1 AÑO

Nº	RUC	Cientes	DOCUMENTO	FECHA	IMPORTE
1	20602708927	GESTION DE PROYECTOS DE INGENIERIA INDUSTRIAL E.I.R.L.	F-002-320	23/01/2013	504.00
2	20602708927	GESTION DE PROYECTOS DE INGENIERIA INDUSTRIAL E.I.R.L.	F-002-322	23/01/2013	1,030.00
3	20526305176	SKANSKA DEL PERU S.A.	F-002-248	08/12/2012	7,062.00
4	20170072465	SOCIEDAD MINERA CERRO VERDE S.A.A.	F-002-308	05/01/2013	1,950.00
					<b>10,546.00</b>

**SPECPRO S.A.**

Dirección: AV. LA ENCALADA NRO. 1010 INT. 305 URB. CENTRO COMERCIAL MONTEERRICO LIMA - LIMA - SANTIAGO DE SUR

CUENTA	DESCRIPCION	CARGO	ABONO
	X		
<b>19</b>	<b>ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA</b>	10,546.00	
<b>191</b>	<b>CUENTAS X COBRA COMERCIALES-TERCEROS</b>		
<b>1911</b>	<b>FACTURAS BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR</b>		
<b>12</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS</b>		10,546.00
<b>121</b>	<b>FACTURAS BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR</b>		
<b>1212</b>	<b>EMITIDAS EN CARTERA</b>		

*31/12/2016 POR LA PROVISION DE LAS CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA AL 31.12.2016*

	X		
<b>68</b>	<b>VALUACIÓN DE ACTIVOS</b>	10,546.00	
<b>684</b>	<b>ESTIMACION DE DEUDAS DE COBRANZA DUDOSA</b>		
<b>6841</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS</b>		
<b>19</b>	<b>ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA</b>		10,546.00
<b>191</b>	<b>CUENTAS X COBRA COMERCIALES-TERCEROS</b>		
<b>1911</b>	<b>FACTURAS BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR</b>		

*31/12/2016 POR LA ESTIMACIÓN DE LAS CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA AL 31.12.2016*

	X		
<b>94</b>	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	10,546.00	
<b>941</b>	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		
<b>79</b>	<b>CARGAS IMPUTABLES DE CUENTA DE COSTOS</b>		10,546.00
<b>791</b>	<b>CARGAS IMPUTABLES DE CUENTA DE COSTOS</b>		

*31/12/2016 POR LA ESTIMACIÓN DE LAS CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA AL 31.12.2016***Descripción:**

El criterio que debió utilizar para apreciar una cuenta como recaudación insegura es que debe de haber pasado más de un año de su tiempo de término sin que hayan sido abolidas. Logramos ver que al 31.12.2016 se debió provisionar S/. 10,546, que son deudas con más de 365 días de vencimiento.

|SPECPRO S.A.  
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO  
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016  
(EXPRESADO EN SOLES)

ACTIVO	CONTABLE 2016	TRIBUTARIO 2016
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		
Efectivo y equivalente de efectivo	53,289	53,289
<b>Cuentas por cobrar Comerciales</b>	<b>246,594</b>	<b>236,048</b>
Cuentas por cobrar Diversas	48,042	48,042
<b>Estimación de cobranza de Cuentas Dudosas</b>	<b>10,546</b>	<b>10,546</b>
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>347,925</b>	<b>347,925</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
Inmuebles, Maq. Y Equipos	1,844,188	1,844,188
Intangibles	745	745
Activo Diferido	66,942	66,942
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>1,911,875</b>	<b>1,911,875</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>2,259,800</b>	<b>2,259,800</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Cuentas por pagar comerciales	205,736	205,736
Cuentas por pagar diversas	232,986	232,986
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>438,722</b>	<b>438,722</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Cuentas por pagar diversas	13,560	13,560
Obligaciones Financieras	170,483	170,483
Cuentas por pagar diversas relacionadas	23,625	23,625
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>207,668</b>	<b>207,668</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
Capital Social	436,049	436,049
Reserva Legal	18,120	18,120
Excedente Revaluación	238,115	238,115
Resultado Acumulado	971,812	971,812
Resultado del Ejercicio	<b>-50,686</b>	<b>-40,140</b>
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,613,410</b>	<b>1,623,956</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2,259,800</b>	<b>2,270,346</b>

**SPECPRO S.A.**  
**ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES COMPARATIVO**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**  
**(EXPRESADO EN SOLES)**

	CONTABLE 2016	TRIBUTARIO 2016
Ventas Netas	885,437	885,437
Costo de Ventas	<u>-513,553</u>	<u>-513,553</u>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>371,884</b>	<b>371,884</b>
Gastos Administrativos	-124,092	-124,092
Gastos de Venta	<u>-223,406</u>	<u>-212,860</u>
<b>RESULTADO DE OPERACIÓN</b>	<b>24,386</b>	<b>34,932</b>
Otros Ingresos y Egresos		
Gastos Financieros	-75,746	-75,746
Ingresos Financieros	<u>674</u>	<u>674</u>
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>-50,686</b>	<b>-40,140</b>
Impuesto a la Renta		
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b><u>-50,686</u></b>	<b><u>-40,140</u></b>

LA empresa SEPCPRO deberá reconocer el gasto de manera deducible para el año 2017, solamente si se inician los procedimientos legales respectivos, para las cobranzas de las mismas.

Por lo que de pacto a lo distinguido, si se efectúa con los requisitos arriesgados y el valor del compromiso provisionada es menor a 3 UIT, corresponderá adiestrar las acciones judiciales oportunas para que la suposición del compromiso pueda ser aceptada tributariamente.

La SUNAT mediante INFORME N° 134-2001-SUNAT/K00000 marcó que *“para verificar el sanción por compromisos incobrables se solicita, entre otros requisitos, que el participante confirme mediante el ejercicio de las acciones judiciales oportunas que la deuda es ciertamente perdida”*.

## Marco Teórico

### 2.1. Antecedentes de la Investigación.

Para el siguiente trabajo de indagación llamado: Gestión de las cuentas por recaudar y sus efectos en la liquidez de la empresa SPECPRO S.A., se tomaron como fuentes bibliográficas los siguientes trabajos de investigación:

**a) Jaramillo (2017) “CONTROL INTERNO PARA MEJORAR LA EFECTIVIDAD EN LAS CUENTAS POR COBRAR Y PAGAR EN LA EMPRESA GCF HOLDINGS S.A.C. AÑO 2017.” Tesis de pregrado. Universidad Privada Norbert Wiener. Lima.**

La compañía GCF Holdings S.A.C. tiene la parquedad de realizar un método que consienta mejorar su rendimiento en el Área de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar.

Se sugiere y establece que para el mejor desarrollo de estas áreas se debe implementar y llevar un buen manejo de un Control Interno, el cual ayudara a la empresa tener la información a tiempo necesario y justo para la toma de decisiones a la dirección de la empresa haciendo que el área contable, financiera y administrativa tengan en cuenta dicha información para poder evitar “fraudes” o deficiencias que puedan surgir en el desarrollo de sus actividades del día a día.

**b) Br. Pérez, Br. Y Ramos (2016) “IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO EN LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA BAGSERVIS S.A.C., EN TRUJILLO EN EL AÑO 2016.” Para optar el título profesional de Contador Público, Universidad Privada del Norte.**

El problema de la empresa BAGSERVIS S.A.C. radicaba en que la mayor porción de sus comercializaciones eran a crédito y no contaban con habilidades de cobranza a largo plazo afectando a su liquidez.

Por ello tenían problemas para cumplir con sus obligaciones comerciales y el pago de las remuneraciones mensuales a sus trabajadores y deudas con entidades bancarias.

Durante la investigación se sugiere desarrollar un sistema de recaudación de Cuentas por Recaudar, proporcionando como consecuencia la cobranza de facturas con morosidad de hasta 90 días y facturas que se consideraban incobrables.

**c) Br. Burgos y Br. Suarez (2016) “EL SISTEMA DE CONTROL INTERNO CONTABLE Y SU INFLUENCIA EN LA GESTION FINANCIERA DE LA EMPRESA INVERSIONES CHRISTH.AL S.A.C., DISTRITO DE TRUJILLO, AÑO 2015.” Para Obtener el Título de Contador Público. Universidad Privada Antenor Orrego.**

La empresa presenta una deficiencia en su área contable, ya que sus problemas se originan en la falta de registros contables a su debido momento o registrándolo de forma incorrecta, generando así que no se tenga la cantidad exacta de lo que se debe facturar por los servicios ni lo que se debe cobrar por los servicios ya realizados y facturados, otro problema también es que el efectivo ingresado a caja por las ventas al contado son usados para gastos inmediatos sin que estos tengan una relación con el giro del negocio.

**d) Ing. Noriega (2011) “ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR – UN ENFOQUE PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE PRENDAS DE VESTIR EN GUATEMALA – AÑOS 2007, 2008 y 2009.” Para obtener el Grado de Maestro en Ciencias. Universidad San Carlos de Guatemala.**

Al finalizar la investigación se concluyó que la falencia se origina en el Área administrativa, ya que al no contar con evaluación de clientes y con el propósito de conservar a sus consumidores usuales y encantar desconocidos clientes no considera evaluarlos antes de conceder un crédito.

**e) Br. Chirinos (2002) “MODELO DE GESTIÓN DE CARTERA MOROSA.” Para obtener el Título de Licenciado en Computación. Universidad Mayor de San Marcos.**

La importancia de la existencia de empresas que brinda el servicio de la cobranza de las facturas de sus clientes en el sector financiero y comercial.

Las Cuentas por Cobrar se derivan de créditos otorgados a clientes, estos créditos no pagados a la fecha estipulada se convierten en créditos morosos.

Estas empresas deben reaccionar de manera rápida y eficaz para lograr la cobranza de las facturas sin el impacto negativo que podría causar en la liquidez de sus clientes.

Se deben adoptar extrategias de cobranza de acuerdo al tipo de cliente moroso, ya que existen clientes con un retraso en su pago de 6 a más meses y otros que tienen un retraso de menos de un mes.

## **2.2. Bases Teóricas.**

### **2.2.1. Nociones:**

#### **2.2.1.1. Norma Internacional De Contabilidad 1: Presentación de Estados Financieros.**

Según **Giraldo, D. (1996)** señala:

Es un conjunto de estados que presentan la situación económica, financiera y administrativa de la empresa.

#### **2.2.1.2. Norma Internacional De Contabilidad 7: Estado De Flujos De Efectivo.**

Según **C.P.C. Pascual Ayala Zavala (2014)** señala:

Muestra datos acerca de los Flujos de Efectivo porque muestra a los consumidores y evalúa la capacidad que tiene la compañía para generar liquidez. (p. 431).

#### **2.2.1.3.- Estado de Flujo de Efectivo.**

Según **Giovanny Gómez (2001)** señala:

Se determina para su implantación el cambio de las distintas partidas del balance General que inciden en efectivo.

#### **2.2.1.4.- Finanzas.**

Según **Bodie y Merton (2003)** señala:

“La finanza se asigna o se distingue los fallos financieros y otras afines a la colocación y retribución de capitales consiste en costes y bienes”. (p. 2)

#### **2.2.1.5.- Planeamiento Financiero.**

Según **Weston (2006)** señala:

“Que implica a las proyecciones de comercializaciones, ingresos y activos tomando como una alternativa de producción y mercadotecnia, así como la determinar de los recursos que se necesitan para lograr estas influencias”.

### **2.2.1.6.- Ratios Financieros.**

**César Aching Guzmán (2005) señala:**

Se Aprovechan para establecer la dimensión y orientación de las permutaciones resignados en la compañía durante un espacio de período. Esencialmente las ratios están partidas en 4 grandes conjuntos. (p. 15).

Índice de Liquidez

- Índice de Encargo o Actividad
- Índice de Capacidad
- Índice de Renta

### **2.2.1.7.- Control Financiero.**

Según **Soria Federico Anzil (2010) señala:**

Muestra indagación financiera y contable, a ciertas ratios financieros, para valorar Los desajustes y desviaciones del plan económico general; paga sus compromisos y dispone de caudales capaces para capitalizar su diligencia activa.

### **2.2.2.- Gestión de las Cuentas por Recaudar:**

Según **Redondo, A. (2004) señala:**

“Se origina por las ventas de crédito, de la cual estipula un tiempo de pago por determinadas condiciones para la cancelación”. (p. 194).

#### **2.2.2.1.- Control de Cartera.**

Según **Diana Gloria lavanda Reátegui (2006) señala:**

Define como un agregado títulos bienes, documentos a tramitar, acciones apreciadas en Bolsa o no apreciadas, deberes, pagarés, etc., es expresar, todo lo que simbolice un derecho bancario, de pendiente.

#### **2.2.2.2.- Administración del Activo Líquido.**

**Ana Pérez Sánchez (2016) señala:**

“Puede convertirse en el dinero en efectivo y los bienes tienen valor sin tener pérdidas”. pág. (1).

### **2.2.2.3.- Administración de las Cuentas Por Recaudar.**

Según, **Gitman L. (1996)** señala:

“Representa la dilatación de una consideración a sus consumidores en cuenta sincera, con el fin de conservar a sus consumidores usuales y encantar a desconocidos”. (pág. 94).

### **2.2.3.- Cuentas por Cobrar:**

Según **Moreno (1997)** señala:

“Son originadas por comercializaciones, servicios fiados, permisos de empréstitos o cualquier otro concepción similar. También, se contienen las documentaciones por recaudar a consumidores que personifican derechos reivindicatorios, que han sido enterados con letras de canje”. (p. 10).

Según **contadores públicos (2006)** señala:

“Las cuentas por recaudar personifican derechos reivindicatorios ocasionados por las comercializaciones, servicios fiados, permiso de empréstitos o cualquier otro concepción similar.”

“Si intrínsecamente de las acciones que posee una identidad coexisten cuentas por recaudar en capital forastera, estas corresponderán evaluarse de pacto con el tipo de canje crediticio que esté actual en la fecha de los estados bancarios, y corresponderá hacerse una anotación al estado bancario donde se muestre este hecho”. Pag. (3).

#### **2.2.3.1.- Objetivos de las Cuentas por Cobrar.**

Según **Álvarez, M. (2001)**, señala:

Es una guía clara para encaminar todas las diligencias de una misma clase, también es un lineamiento que consiente tomar providencias con respecto a situaciones habituales. Se aplican en la totalidad de los casos y en irregularidades serán autorizadas por alguien conveniente. pág. (28).

#### **2.2.3.2. Políticas de Cobranza**

Según **Carlos (2014)** señala:

“Es el procedimiento que hace la empresa por los créditos que ha otorgado a sus clientes en cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero”.

## **2.2.4 Liquidez**

### **2.2.4.1 Definición**

#### **Bernstein (1999) señala:**

“La liquidez es el nivel de pérdida que convierte los activos movibles en administración, y la insolvencia de ésta la reflexiona uno de los conflictos prestamistas. En apertura la fluidez se precisa de forma escueta como la cabida de desembolso a corto plazo que posee la compañía, o como la cabida de reconciliar los activos y mutaciones en capital o instrumentos líquidos, lo que se conoce como caja”. pág. (14).

#### **Levine (2003) detalla:**

“En los mercados de productos las compañías invierten sus transformaciones por medio de títulos en el mercado principal a un menor coste y en mayor cuantía, ya que los consumidores esperan incidir en un menor coste cuando casualmente los transfieran en el mercado subsiguiente”. (p. 241)

#### **Según Mikel Tapia (1999) detalla:**

Que es muy importante dentro de la investigación. La cual determina la liquidez de un activo, está relacionado con las operaciones de compra y venta en los mercados financieros.

Nos da una transparencia informando los precios de los mercados. pág. (202).

### **2.2.4.2.- Control de la Liquidez.**

#### **Flores. (2013) señala:**

“Para verificar una buena inspección de la fluidez de una compañía, el administrador bancario debe emplear dos herramientas gerenciales significativos, las cuales están estimadas como el flujo de arca y el estado de flujo de positivo”.

### **2.2.4.3.- Ratios de Liquidez.**

#### **Cueva (2007) señala:**

“La Cabida de una compañía de afrontar sus compromisos en el corto vencimiento. Son concernientes con la habilidad de créditos, tanto en adquisiciones en comercializaciones” (p. 249).

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

Según el Banco **Northern Rock (1995)**, señala:

“Una compañía no es responsable cuando sus activos no son bastantes para proteger sus pasivos. Es indicar, que ni cediendo todo lo que posee podría sufragar sus compromisos. Una dificultad de fluidez no es lo propio, escuetamente es un problema de desembolsos y recaudaciones a corto vencimiento. Llevado a lo espontáneo, no posee capital contante y sonante para hacer frente a los desembolsos a corto término”.

#### **2.2.4.4.- Riesgo de Liquidez.**

Según **Gregorio Belaunde (2014)** señala:

“Añade el costo adicional y de pérdidas de la empresa, pero esta no necesariamente dispone de fondos como para pagos de tasas de utilidad eminentes o vendiendo activos en importes menores a su coste, sino se refiere el efectivo”.

#### **2.2.4.5.- Razón del Circulante o Liquidez Corriente.**

Según **Omeñaca (2008)**, señala:

“Está constituido por bienes y derechos de la compañía para sus operaciones normales que esto se convertirá en el transcurso de menos de un año.

La cual esto se determina flujo de caja con que cuenta la empresa para operaciones diarias como efectivo y valores comerciales”.

Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Índice de Solvencia} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

### 2.2.4.6.- Prueba Ácida.

Según **Ismael Huánuco C.** señala:

“Es la cabida de la compañía para responder a sus deberes de corto plazo con sus activos circulantes excluyendo aquellos de no muy fácil desembolso, como son las existencias”.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

### 2.2.4.7.- Razón de Efectivo o Liquidez Absoluta

Según **César Aching Guzmán (2005)** señala:

“Es una liquidez exacta que la anterior, ya que reflexiona el efectivo o utilizable, es utilizado para sufragar los compromisos, no toma las cuentas por recaudar ya que no ha ingresado a la compañía. pág. (16).

Su fórmula es:

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \%$$

El índice excelente es de 0.5.

Si el resultado es menor que 0.5, no se efectúa con compromisos de corto plazo.

## 2.3.- Definiciones Conceptuales.

### 2.3.1.- Políticas:

Son criterios que posee la administración para establecer el control, según Álvarez (2001) y Reyes (2002), pues otros plantean que dirige la acción de las personas, para lograr y llevar acabo de manera deseada obteniendo un fin previsto. Coopers y Lybrand, (2002, p.173).

### 2.3.2.- Control Interno:

“Plan de ordenación entre la contabilidad, funciones de empleador y ordenamientos coordinados que adopta una compañía pública, privada o mixta, para conseguir información contable, salvaguardar sus bienes, originar

la eficacia de a sus operaciones y adhesión a sus habilidades funcionarias”. (Elizabeth Elizalde Aguirre 2014).

### **2.3.3.- Crédito:**

“Es una cuenta denominado crédito se utiliza para registrar una disminución de un activo y un aumento de un pasivo o patrimonio”. (Julio Miranda; P.13).

### **2.3.4.- Estrategia:**

Se define como la dialéctica entre la empresa y su entorno, considerando que la planeación y la dirección estratégica son conceptos diferentes, planteando que la predominante es la planeación. (H. Igor Ansoff - 1976).

### **2.3.5.- Ventas:**

Reflexiona que la comercialización esta una función que forma porción del asunto metódico de la mercadotecnia la precisan como "toda diligencia que forma en los consumidores el último impulso hacia la compensación". Señala que es "en este punto (la comercialización), donde se hace seguro el esfuerzo de las diligencias anteriores (indagación de mercado, decisiones sobre el producto" (Laura Fischer y Jorge Espejo, Págs. 26 y 27).

### **2.3.6.- La rentabilidad:**

“Ha sido usado de distintas formas, y en algunos más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que esto sostiene una habilidad de intereses, sobrelleva al fortalecimiento de las unidades bancarias”. (Ivon Zamora Torres).

### **2.3.7.- Ratios:**

Matemáticamente se relaciona entre los números, un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del Estado de Ganancias y Pérdidas. Permite tomar decisiones de la compañía, sean los dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno etc. Ejemplo: si el activo corriente con el pasivo corriente, lo comparamos cual es la capacidad del pago

de la compañía y si también tiene las obligaciones contraídas con terceros. (Cesar Aching Guzmán, 2005).

#### **2.3.8.- Gestión:**

“Es una práctica susceptible de ser sistematizada y aprendida, la gestión es el órgano social específico de la empresa encargado de volver productivos los recursos.” (Drucker Peter F., 1999).

#### **2.3.9.- Operación:**

Son documentos contables que muestra diferentes etapas, el objetivo es lograr tener información que muestra la contabilidad con claridad la situación de los derechos que tiene la empresa (cajas aceptadas por terceros) también las obligaciones contraídas por la empresa mediante los documentos. (Guillermo Gonzales Saavedra, 2003, p.69 y 70).

#### **2.3.10.- Ratios de Liquidez:**

“Calculan la cabida de desembolso que tiene la compañía para hacer frente a sus compromisos en el corto término. Es decir, es el capital en seguro utilizable para derogar sus compromisos, expresando la cabida que se tiene para catequizar en seguro los activos y pasivos normales”. (Melisa Torres Salguero, 2011).

#### **2.3.11.- Liquidez:**

“Es la discrepancia entre los activos viables y utilizables (activo circulante) y el pasivo circulante en un instante fijo”. (Meunier y Boulmer 1987, p.14).

## **Propuesta de Solución**

- La Gerencia General, en el proceso de mejora de gestión de Créditos y Cobranza se generará Políticas y Términos que garanticen la recuperación de los créditos otorgados a plazos establecidos, las cuales se presentaran al cliente en un documento formal, y ya con conocimiento de los cambios se efectuara el seguimiento de los créditos hasta el cumplimiento de los pagos.
- Implementar el área de Créditos y Cobranzas contratando el servicio de acceso a una Central de Riesgo para poder visualizar y evaluar el perfil crediticio de los posibles clientes.
- Como métodos de cobranza, el departamento debería usar técnicas de comunicación con el cliente las cuales podrán ser: llamadas telefónicas reiterativas, envío de mensajes vía e-mail o visitas a sus oficinas, y a la negativa de su respuesta a estas formas de comunicación se podría considerar el envío de notificaciones mediante cartas notariales.
- Capacitación constante del personal del área encargada de Créditos y Cobranzas e implementar cronograma de reuniones semanales de las de Ventas y Consideraciones y Recaudaciones con el propósito de eliminar falencias y cubrir las necesidades que se presenten en el transcurso de las operaciones comerciales.

## Conclusiones

- La Gestión de las Cuentas por Cobrar de la Empresa SPECPRO S.A. muestra una incidencia en la liquidez debido a que escasea de una Habilidad de Consideraciones, la cual es flexible, ya que no existe una valoración de los potenciales nuevos consumidores, dejándose transportar por la influencia de los mismos y no por su historial crediticio.
- La empresa SPECPRO S.A. escasea de una Habilidad de Recaudación solida pues a pesar de que existen plazos establecidos para la cobranza que son de 30 a 90 jornadas el contexto muestra que los consumidores retrasan en derogar su compromiso mucho más la época establecida inicialmente.
- La empresa SPECPRO S.A. carece de un área o personal encargado exclusivamente a la labor de Cobranza, ya que esta recae en el personal de ventas, quienes no le dan el interés necesario ya que sus comisiones por ventas es mayor.

## **Recomendaciones**

- Procesar Habilidades de Consideración solidas en las que se pueda realizar un rastreo inclemente a los consumidores y su comportamiento con ajenas compañías y afirmar que las Cuentas por Recaudar se hagan efectivas dentro de los términos establecidos.
- Realizar y desenvolver una Habilidad de Cobranza que me perita agilizar el proceso de sus Cuentas y de esta manera impedir que se cambien en Cuentas de Recaudación Insegura.
- Conformar un departamento de Ventas dedicados únicamente a dicha tarea en la cual se instituyan ordenamientos que afirmen la comunicación efectiva con el área de Créditos y Cobranzas con quienes trabajaran de la mano.

## Referencias

- Aching C. (2005) Guía Rápida Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia  
[http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/finanzas/libro\\_ratios%20financieros\\_mat\\_de\\_la\\_mercadotecnia.pdf](http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/finanzas/libro_ratios%20financieros_mat_de_la_mercadotecnia.pdf)
- Alva, S. (2017) “El tratamiento de las garantías en el Sistema Concursal Peruano”.  
[http://www.derecho.usmp.edu.pe/cedec/doctrina\\_nacional/Tratamiento\\_garantias.pdf](http://www.derecho.usmp.edu.pe/cedec/doctrina_nacional/Tratamiento_garantias.pdf)
- Álvarez, M. (2001). Manual para Elaborar Manuales de Políticas y Procedimientos. México. Panorama.
- Arce, L. (2017). Castigo de Deudas de Cobranza Dudosa, Tratamiento Tributario  
<http://abogadotributarista.pe/2017/05/01/castigo-de-deudas-de-cobranza-dudosa-tratamiento-tributario/>
- Belaunde G. (2012) El Riesgo de Liquidez  
<https://gestion.pe/blog/riesgosfinancieros/2012/10/el-riesgo-de-liquidez>
- Bodie, Z. y Merton, R. (2003) Del libro: «Finanzas», de Bodie Zvi y Merton Robert, Prentice Hall - Pearson Education, 2003, Pág. 2.
- Carlos, V. (2014) “¿Qué Son las Políticas de Cobranza de una Empresa?”  
EL Blog de Crédito y Cobranzas en las PyMEs  
<https://creditoycobranza.wordpress.com/2014/02/07/que-son-las-politicas-de-cobranza-de-una-empresa/>
- Chamorro Saéñz, Carlos. 1978. Los Ratios Financieros. ESAN - PADE Administración  
(Actualidad Empresarial Nº 312 - Primera Quincena de octubre 2014)
- Gómez, G. (2001). “El Estado de Flujos de Efectivo”  
<https://www.gestiopolis.com/estado-flujos-efectivo/>
- Giraldo, D. (1996). Estados financieros: teoría y práctica. Perú: San Marcos.  
<file:///C:/Users/Grece%20Gonzales/Downloads/337-1724-1-PB.pdf>
- Gitmam Lawrence, J. (1996) Fundamentos de administración financiera. Tercera

edición. México: HARLA

<http://www.monografias.com/trabajos37/administracion-cartera/administracion-cartera2.shtml#ixzz53dLaY044>

Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2006). Normas de información financiera. México: IMCP.

Lara, M., Marín, O., Nerelix, S., Salazar, G. (2010) “Lineamientos de Control Interno de las Cuentas por Cobrar”

<http://www.monografias.com/trabajos93/control-interno-cuentas-cobrar/control-interno-cuentas-cobrar.shtml#ixzz53dXDB3Zx>

Matteucci M. (2017) “¿Cuándo Procede la Provisión de Cobranza Dudosa?: A Propósito de la Dificultad de Pagos en las Zonas Declaradas en Emergencia”.

<http://blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/2017/05/15/cuando-procede-la-provision-de-cobranza-dudosa-a-proposito-de-la-dificultad-de-pagos-en-las-zonas-declaradas-en-emergencia/>

Omeñaca, J. (2008). Contabilidad General. España. Ediciones Deusto.

Pérez, A. (2016) ¿Qué son los Activos Líquidos?

<http://www.finanzas.com/activos-liquidos>

Redondo, A. (2004). Curso práctico de contabilidad general y superior.

Tomo I. Tercera edición. Corporación Marca. Venezuela.

Tapia, M. (1999) Liquidez en los Mercados Financieros y Selección Adversa:

Problemas de Estimación y Comprensión. Revista Española de Financiación y Contabilidad Vol. XXVIII

<https://core.ac.uk/download/pdf/29402812.pdf>

Weston, T., (2006) Fundamentos de Administración Financiera. Vol II y III, La Habana, Editorial Félix Varela.

Zonaeconomica.com (2015) - “Concepto de Control” (En línea)

<https://www.zonaeconomica.com/control> (05 de Ene de 2018)