



Autónoma
Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

EL EFECTO DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO SOBRE
EL CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA ASIALINE PERÚ S.A.C.
EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES – PERIODO 2017

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA

CINDY HILDA ESPETIA LLACSAHUANGA

ASESOR

MG. CPC. MARIA CRISTINA RAMOS TOLEDO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

FINANZAS

LIMA, PERÚ, AGOSTO DE 2019

DEDICATORIA

Este trabajo es dedicado en primer lugar a Dios, por ser mi guía y darme la paciencia y fortaleza para poder culminar todo lo que empiezo. A mis padres, que estuvieron para darme ánimos en los momentos en que pensaba que no podía más. A mis hermanos, por su comprensión y en especial para mi hermanita Antonela, todo es posible si tienen a las personas que te quieren a tu alrededor.

AGRADECIMIENTOS

Agradecer a la Universidad Autónoma del Perú, a la Facultad de Ciencias de la Gestión, Escuela de Contabilidad, por haberme formado con los conocimientos necesarios para desarrollar dicha carrera.

A la empresa Asialine Perú S.A.C. por su colaboración y facilidades brindadas en lo referente a información y documentación para el desarrollo del presente trabajo.

A la asesora Mg. CPC. María Cristina Ramos Toledo, que por su apoyo constante me ha guiado en la elaboración del trabajo de suficiencia.

A mis compañeros de trabajo, que gracias a sus apoyo y colaboración contribuyeron en la elaboración del presente trabajo.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
RESUMEN	vii
INTRODUCCIÓN	viii

CAPÍTULO I. ASPECTOS GENERALES

1.1 Antecedentes	10
1.2 Descripción de la empresa	15
1.3 Contexto socioeconómico	18
1.4. Situación problemática	19
1.5. Descripción general.....	23
1.6. Propósito del puesto.....	24
1.7. Logros o resultados.....	24

CAPÍTULO II. FUNDAMENTACION

2.1. Explicación del papel que jugaron la teoría y práctica	26
2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos	30
2.3. Bases teóricas.....	32

CAPÍTULO III. APORTES Y DESARROLLO DE EXPERIENCIAS

3.1. Aportes utilizados	44
3.2. Desarrollo de la experiencia	50

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS

ANEXOS

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Diferencia del crédito fiscal del periodo de junio	30
Tabla 2	Categoría de línea crediticia y forma de pago	44
Tabla 3	Pago al contado del primer bimestre del 2017 expresado en soles	50
Tabla 4	Días reales en los que se cancelaron las ventas al crédito a 30 días	50
Tabla 5	Días reales en los que se cancelaron las ventas al crédito a 60 días	51

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Ubicación de la empresa en el distrito de Miraflores.....	15
Figura 2	Organigrama de la empresa Asialine Perú S.A.C.....	17
Figura 3	Ciclo negativo de la conversión del efectivo donde se indica que la empresa tiene 8 días después de cobrar para realizar el pago a proveedores	28
Figura 4	IGV de julio donde se pagaron detracciones de fecha.....	29
Figura 5	Formula del capital de trabajo neto	33
Figura 6	Formula del capital de trabajo neto negativo	33
Figura 7	Clasificación del capital de trabajo	36
Figura 8	Formula del periodo de cobranza.....	37
Figura 9	Formula de las cuentas por pagar.....	37
Figura 10	Ciclo de conversión del efectivo aplicado a una empresa de servicios...	38
Figura 11	Cuentas por cobrar	41
Figura 12	Formula del factoring por operaciones en dólares.....	42
Figura 13	Flujograma de la guía de crédito	47
Figura 14	Flujograma de cobranza.....	49

RESUMEN

El presente trabajo tuvo como objetivo general determinar los efectos del ciclo de conversión del efectivo sobre el capital de trabajo en la Empresa Asialine Perú S.A.C. ubicada en el distrito de Miraflores. Este objetivo surge en vista de que en evaluaciones previas se detectó la falta de solvencia económica dentro de la empresa. Esto relacionado con la inadecuada gestión de cobranza y con la poca fiscalización para el otorgamiento de crédito a los clientes es por esto la empresa se atrase en los pagos de las obligaciones. La investigación que se desarrolló fue bajo el enfoque cualitativo. El tipo de investigación fue descriptivo – correlacional y el diseño de la investigación fue de corte transeccional o llamado también transversal, dicha investigación se realizó en la empresa Asialine Perú S.A.C. teniendo como muestra el primer bimestre del 2017. Para la recolección de información se realizó la observación de las áreas, para luego realizar la entrevista a cada encargado, de igual manera el análisis de los documentos. Los resultados obtenidos de la investigación indicaron que la empresa carece de políticas sobre la cobranza y no tiene un adecuado filtro para otorgar crédito a los clientes, por lo cual se recomienda unas mejoras en las pautas para otorgar crédito e implementar unas políticas de cobranzas. La principal conclusión es que la persona encargada de otorgar los créditos no está capacitada para el cargo.

INTRODUCCIÓN

El presente informe de suficiencia titulado “El efecto de ciclo de conversión del efectivo sobre el capital de trabajo de la empresa Asialine Perú S.A.C. en el distrito de Miraflores – periodo 2017” se debió a que la empresa presenta dificultades para afrontar sus obligaciones a corto plazo es por ello que se decide analizar el ciclo de efectivo de la empresa y se pudo apreciar que aunque se tienen ventas están tienen una demora en lo relacionado al pago de las misma de esa manera no cumplen con lo acordado entre las dos partes, otra de cosas que motivo este informe fue el conocimiento que tiene el personal en lo referente a cliente a crédito y cliente a contado.

Lo que se desea lograr a través de este informe es ver cuán importante es tener un control adecuado sobre el capital de trabajo para que de esa manera se puedan afrontar las deudas a corto plazo, además de ello es saber en qué área no se está cumpliendo un adecuado proceso.

El informe que se presenta en este trabajo de suficiencia se encuentra estructurado de la siguiente manera.

El capítulo I denominado aspectos generales, se encuentra dividida en dos, la primera es antecedentes donde se encuentran la descripción de la empresa, su ubicación, visión y misión, rubro y los diferentes servicios que brinda; la segunda es la situación problemática que abarca el planteamiento del problema y objetivos que buscan ver el efecto del ciclo de conversión del efectivo tiene sobre el capital de trabajo. El presente trabajo tiene como justificación ser un trabajo teórico, práctico y económico porque estará apoyado en las diferentes teorías, métodos científicos, además se tratara de dar ejecución en la empresa y de esta manera se pueda mejorar el ciclo de efectivo y la empresa pueda tener efectivo para poder cumplir con sus obligaciones. También la descripción general del puesto que mi persona viene desarrollando en la empresa, tanto como los logros obtenidos.

El capítulo II denominado fundamentación, abarca el desarrollo del marco teórico tales como antecedentes de estudio abarcando algunas tesis o artículos nacionales

e internacionales que pueden ayudar al desarrollo del informe ya que pueden servir como precedente. También se estarán usando las bases teóricas en las cuales estamos apoyando el informe de suficiencia esto indicara un respaldo más al trabajo.

El capítulo III denominado aporte y desarrollo, menciona las mejoras que debería realizar la empresa tales como la elaboración de una guía de cobranzas y la mejora en la ficha para otorgar crédito a los clientes donde se será más minucioso con los requisitos para que de esa manera no surjan atrasos en el pago de sus facturas. Se asume que con la mejora principal de estas dos pautas en especial se podría reducir la demora en el cobro de los servicios facturas y por ende se podrá pagar a tiempo las obligaciones y no se recurrirá a los pagarés.

Por último, las conclusiones, las cuales indican las inexistentes políticas de cobranza que la empresa maneja, de tal forma que se visualiza facturas pendientes de pago de inicios de año, otro dato que se observa es la facilidad con la que se otorga crédito a los distintos clientes sin pedirle información financiera, además la falta de comunicación entre el área de facturación y los comerciales ya que siguen vendiendo a los clientes que no han realizado su pago. También están las recomendaciones, las referencias bibliográficas y los respectivos anexos

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 Antecedentes

1.1.1. Internacional

Canto, Palacín y Di Pietro (2016) en su trabajo de estudio titulado “Efectos del ciclo económico en el crédito comercial: el caso de la Pyme española”, tuvieron como objetivo principal el estudiar los efectos de la situación económica sobre el crédito comercial en las pequeñas y medianas empresas. A partir de la investigación, se pudo obtener los siguientes resultados los cuales muestran, en primer lugar, es cuan relacionada está la situación económica de la empresa con la facilidad de obtener crédito de sus proveedores y de otorgar línea crediticia a los clientes, dando a entender que pueden aumentar de haber un incremento en el negocio o verse afectadas durante una crisis ya que las empresas proveedoras podrían pedir o solicitar más información para asegurar el pago de los servicios y/o productos.

En segundo lugar, se puede visualizar que las empresas en crecimiento recurren al crédito comercial como recurso financiero, pero cuando una empresa presenta estados financieros deficientes es menos probable que le otorguen crédito lo cual hace que empeore la situación de la empresa. En tercer lugar se pudo averiguar que las pequeñas empresa españolas que recién están surgiendo suelen otorgar un plazo más amplio a su línea crediticia ya sea para que de esa manera puedan fidelizar a sus clientes y crearse un nombre en la industria, cosa que no sucede con las empresas grandes no tienen que pasar por este proceso, este tipo de otorgamiento de crédito en las pequeñas empresa en algunas ocasiones es voluntaria y otras pueden verse coaccionados.

Reyes, Gaibor y Molina (2018) en su trabajo de investigación titulado “Ciclo de conversión de efectivo y su relación con la posición financiera”, tuvieron como objetivo principal el analizar las partidas que intervienen en el ciclo de conversión de efectivo y su relación en la posición financiera de la empresa. Los resultados que fueron hallados indican que la empresa proyecta sus ventas y de acuerdo a eso direcciona los recursos que va a necesitar para cumplir con dichos objetivos. Además, se logró ver la falta de comunicación que existe entre las diferentes áreas de la empresa, lo cual trae como consecuencia un inadecuado control de inventarios y esto afecta la producción ya que no se producen artículos que se supuestamente se tienen en stock.

El pago de obligaciones a los proveedores se ve aplazado debido a la demora en la recuperación de las cuentas por cobrar, el otorgar crédito a los clientes no van de acuerdo a las políticas de la empresa de igual manera las políticas de cobranza se ven supeditadas a no ejercer presión y de esta manera no perder a los clientes. Tiene como conclusión en los activos circulantes, los documentos y cuentas por pagar en el año 2016 representan el 32.20% de la liquidez que no ha podido ser cobrada oportunamente, mientras que en el año 2015 la cifras representaron el 37.50%. En el año 2015, el ciclo de conversión del efectivo fue de 98 días, es decir que la empresa tenía una rotación de 3.67 veces al capital operativo en todo un año, no obstante en el año 2016 el ciclo de conversión del efectivo fue de 118 días; cuyo valor evidencia que la empresa tiene 0.62 veces menos oportunidades de generar utilidades, en tal virtud de que le toma más tiempo darle vuelta al capital de trabajo.

Castro (2017) en la investigación titulada “Ciclo de conversión del efectivo y la liquidez de la empresa Electro Frío” de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil - Ecuador para optar por el título de Contador Público, tuvo como objetivo principal el analizar el ciclo de conversión del efectivo en la liquidez de la empresa. Dicha investigación dio como resultado la falta de control en los almacenes en relación a los inventarios ya que no se puede apreciar un stock real.

Con lo referente a la elaboración de un presupuesto para un cliente se toma la información proporcionada por contabilidad el problema surge cuando no hay materia y se tiene que comprar dicha compra puede alterar el presupuesto generado para el clientes, también se puede apreciar que la empresa da una línea crediticia de 68 días a sus clientes cuando el proveedor solo le otorga 18 días para pagar sus deudas, se pudo apreciar que se le sigue otorgando línea crediticia a clientes que tiene deuda con la empresa lo cual genera una inversión sin tener un plazo exacto de recuperación, es por todo esto que la investigadora llego a la siguientes conclusiones de que no tienen un manual de políticas de inventario y sistema de inventarios es deficiente, no tienen políticas de cobranzas, el seguir otorgando crédito a clientes morosos.

1.1.2. Nacional

Para Burga y Rodrigo (2019) con su trabajo titulado “Cuentas por cobrar y su incidencia en los indicadores de liquidez del Centro de Aplicación Imprenta Unión, Lima, periodos 2013-2017” de Chosica – Perú para aspirar al título profesional de Contador Público, tuvieron como objetivo principal determinar la incidencia de las cuentas por cobrar en los indicadores de liquidez del Centro de Aplicación Imprenta Unión. La presente investigación reveló que las cuentas por cobrar y los procedimientos de cobranza afectan los indicadores de liquidez, se puede ver que la morosidad no tiene incidencia significativa sobre los indicadores de liquidez.

Otro punto es que las cuentas por cobrar al darle a los clientes un plazo de 180 días, lo que genera que las cuentas por cobrar se eleven pero esto no afecta el efectivo ya que el cobro adelantado de trabajos permite tener liquidez y cubrir sus obligaciones, la morosidad y el no pago no inciden en la empresa debido a la relación comercial con instituciones de la Iglesia Adventista del Séptimo Día, donde el centro de aplicación Imprenta Unión, al momento de realizar el pacto comercial, con el cliente da la facilidad que el consumidor fije las condiciones y el plazo de pago, permitiendo que el cliente cumpla el pago en la fecha acordada.

Para Huarca (2017) con el trabajo titulado “El capital de trabajo y su efecto en la gestión financiera de una empresa comercializadora de prendas de vestir - Caso empresa Palacio E.I.R.L. Arequipa - 2016” para optar por el título de Contador Público, tuvo como objetivo principal determinar el efecto de una gestión razonable de capital de trabajo en el logro de una buena gestión financiera de una empresa comercializadora de prendas de vestir de Arequipa, 2016. Tiene un enfoque cualitativo no experimental de corte transversal, la técnica utilizada para este trabajo fue la entrevista, el análisis fue documental y la observación de campo abarcó técnicas de recolección de información. Se pudo apreciar como resultado que el total activo de la empresa para el año 2015 está conformado básicamente por el efectivo y equivalente de efectivo el cual representa 28.36%, ya que a finales del año obtuvo entradas de dinero principalmente por las incrementos de ventas realizadas, sin embargo, para el año 2016 este rubro sólo representa el 17.76% de los activos totales, generando una disminución de 43.59% en relación al año 2015.

Cabe resaltar que la empresa, en el año 2016, obtuvo mayores flujos de efectivo en relación al período anterior 2015, pero estos fueron destinados para la cancelación de obligaciones que contrajo la empresa. y tiene como conclusiones que Palacio E.I.R.L. ha obtenido una velocidad de recuperación en cuenta a los clientes por cobrar alta en el periodo 2015 y 2016, ya que prioriza realizar las ventas al contado; la empresa a su vez carece de políticas de crédito lo que causa la pérdida de algunos clientes potenciales lo que genera un impacto negativo en el crecimiento de sus ventas y la empresa cuenta con liquidez que le permite cumplir con sus obligaciones, sin embargo no logra obtener excedentes que le permita invertir en el mejoramiento de la empresa, a su vez no se cuenta con modelo de flujo de caja o proyecciones que le permita un control y manejo del dinero, es por ello que para el año 2016 se obtiene un aumento de 18 días en el ciclo de conversión de efectivo respecto del año 2015.

1.1.3. Local

Ramos (2018) de la Universidad Norbet Wiener ubicada en Lima – Perú cuya investigación tiene por título “Cuentas por cobrar para incrementar la liquidez en la empresa comercial Inversiones Tambranco S.A.C. Lima, 2018” para optar el título profesional de Contador Público, tuvo como objetivo central proponer un plan de mejoras en las cuentas por cobrar para incrementar la liquidez en la empresa comercial Inversiones Tambranco S.A.C. La investigación es de tipo descriptiva y llegó a conclusiones como que, en primer lugar, se detectó un incremento en la morosidad de las cuentas por cobrar y la falta de liquidez para cumplir con las obligaciones con los proveedores y tributarias.

En segundo lugar, la falta de políticas ayudo al incremento en el índice de morosidad, además se debe tener un control en los gastos e ingresos de la empresa para poder tener un equilibrio en la empresa. En tercer lugar, no cuentan con personal capacitado para realizar las funciones asignadas como el registro de ingresos es por ello que no cuentan con información exacta de sus deudas y sus ingresos. Por último, la empresa no cuenta con una políticas de cobranza y no análisis sus cuentas pendientes de cobro no realizan el seguimiento a los clientes con deudas.

Para Oblitas (2018) en su investigación titulada “Factores que inciden en la liquidez de una empresa agroindustrial, Lima - 2017” tiene como dos de sus objetivos el analizar las razones de la inadecuada gestión de cobranza y su incidencia en la liquidez de una empresa Agroindustrial; y, analizar las razones del alto índice de endeudamiento y su incidencia en la liquidez de una empresa Agroindustrial. Se pudo llegar a la conclusión que los principales factores que intervienen en la liquidez de una empresa agroindustrial son las cuentas por cobrar, los inventarios y el financiamiento que se requiere de otras entidades.

A raíz de la inadecuada gestión de cobranza e inapropiado control de los inventarios, la empresa atraviesa problemas de liquidez, que la limita a

cumplir con sus obligaciones en corto plazo y la obliga a solicitar apalancamiento de las entidades bancarias, asimismo, el gerente financiero no maneja un control adecuado de sus ingresos y gastos. Por esta razón, se presentan elevados costos de producción. Además, asume gastos innecesarios haciendo que la rentabilidad de la empresa disminuya y genere pérdidas en el ejercicio.

1.2 Descripción de la empresa

La empresa tiene por nombre Asialine Perú S.A.C. con número de RUC 20478076623, fue creada el 9 de diciembre del 2009 y está conformada por dos accionistas: una persona natural y la otra es Interline LTD. Tiene como domicilio fiscal av. Mariscal la Mar 638 Int. 503 en el distrito de Miraflores provincia de Lima. Pertenece al régimen general, cuenta con 13 trabajadores de los cuales el 46% cuenta con contrato indefinido y el 54% tiene contrato por necesidad del mercado. A demás de ello 38% de ellos cuenta con asignación familiar. Otra de las cosas que se puede observar es que un 75% está afiliado a la EPS.

1.2.1. Ubicación geográfica

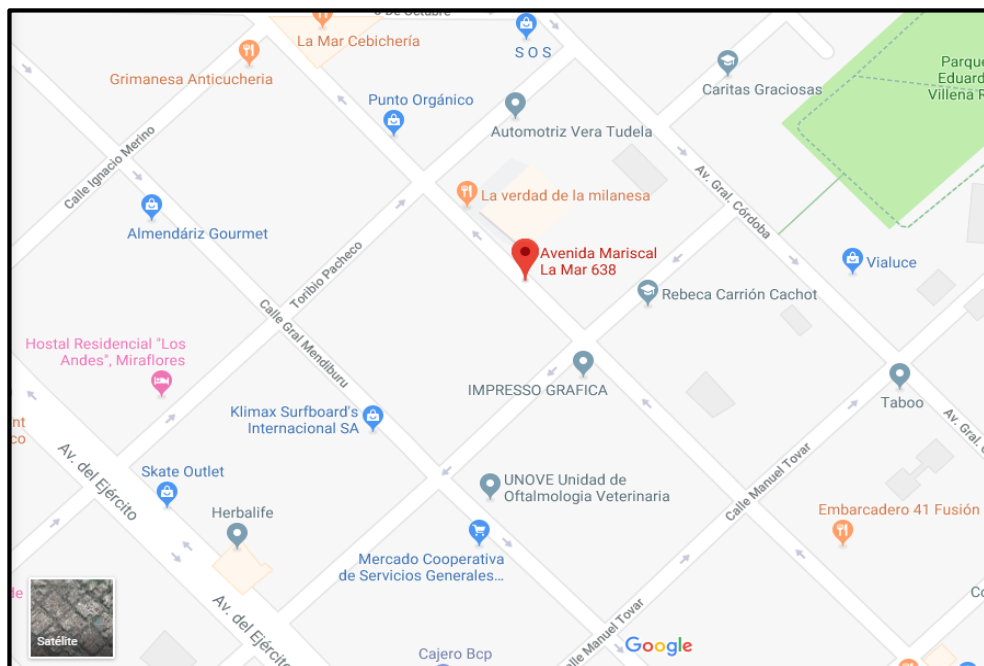


Figura 1. Ubicación de la empresa en el distrito de Miraflores.

Como se puede apreciar en el mapa la oficina se encuentra ubicada en la Av. Mariscal la Mar 638, en los edificios SOHO, está a la paralela de la cuadra 6 de la Av. del ejército como referencia una cuadra antes de la empresa Herbalife.

1.2.2. Visión y misión

Visión

Ser visto por clientes y proveedores como su principal opción referente a la prestación de servicios que brinda la empresa, además ser reconocidos por la calidad y cumplimiento de los mismos.

Misión

Es otorgar excelencia en el servicio, dando cumplimiento oportuno, en el traslado de la carga, creando relaciones estrechas y de confianza con nuestros clientes. Contamos con un equipo de profesionales especializados en comercial exterior, que nos permite otorgar una asesoría integral, en todas sus modalidades, tanto a pequeña, mediana y grandes empresas.

1.2.3. Sector y rubro

La empresa es una agencia de carga, siendo su rubro asesorar y realizar el proceso de importación y exportación de la mercadería de los diferentes clientes, pertenece al sector servicios o sector terciario, el servicio que brinda la empresa:

Servicio

Dentro de los servicios que ofrece la empresa tenemos los siguientes:

- Servicio marítimo, transporte de puerto a puerto o en cualquiera de sus modalidades de acuerdo a los incoterms.
- Servicio aéreo, transporte de aeropuerto a aeropuerto o en cualquiera de sus modalidades de acuerdo a los incoterms.
- Logístico integral, involucra la nacionalización (DUA, pago de tributo), recojo de la carga de puerto, entrega de carga almacén de cliente (por terceros).
- Otros servicios, como servicio multimodal que incluye el servicio marítimo y el aéreo para una sola carga.

1.2.4. Organigrama

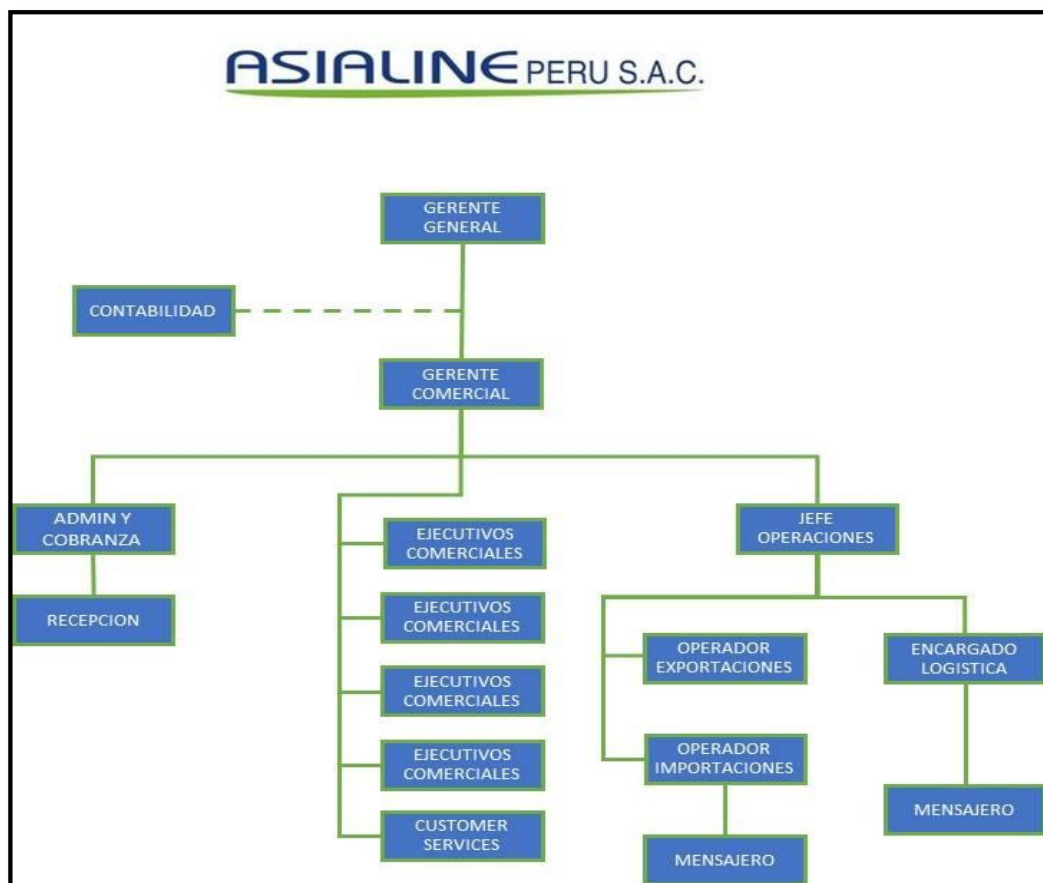


Figura 2. Organigrama de la empresa Asialine Perú S.A.C.

1.3 Contexto socioeconómico

1.3.1. Ámbito específico

- La empresa tiene una gran lista de competidores entre los cuales podemos destacar las siguientes: Perú Container, IF Perú S.A.C., Andes Logistics, T-Gestiona Logística S.A.
- Cuenta con tratados internacionales con navieras, almacenes, para poder brindar un precio competitivo y un servicio completo a sus clientes.
- Tiene grandes socios comerciales tales como: Imupesa, Neptunia, Maersk, Ocean, MSC, entre otros.
- El clima es un factor importante ya que, de haber problemas marítimos, las embarcaciones pueden sufrir retraso.

1.3.2. Ámbito general

- Los convenios que se tienen para evitar la doble imposición, que tiene Perú con distintos países (Chile, Suiza, Portugal, Brasil, Corea, entre otros).
- Las partidas arancelarias, deben ser adecuadas para que las mercaderías puedan ingresar al país.
- El conocer las normas del sistema SPOT, no a todos los proveedores se les tiene que hacer la detracción.
- Conocer la ley del impuesto a la renta Decreto Supremo N°179-2004 EF.

- Texto único ordenado de la Ley N° 30641 del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo.
- Normas Legales GJA-03 Ley General de Aduanas.

1.4. Situación problemática

Tanto en Colombia como en México, el ciclo de efectivo es crucial en las Pymes, se indica que en Colombia del 100% de las empresas creadas en un año, solo el 5% sobrevive; y en México, se sabe que el 43% de las Pymes fracasan por la falta de financiamiento y por el mal manejo del ciclo de caja lo que ocasiona la falta de liquidez en la empresa y no se tendrá el suficiente capital de trabajo. En cuanto a cifras, el 56.4% de las empresas exportadoras son microempresas; 25.6% son pequeñas empresas y el 18% son medianas y grandes empresas.

Según Luna (2017):

El comercio exterior peruano ha tenido un excelente desempeño durante 2017, y al cierre del mismo recuperaría su dinamismo al registrar el tercer valor más alto de las exportaciones en la historia del Perú, con lo que nuestro país se ubicaría en el top 5 de los países con mayor crecimiento exportador. Entre enero y octubre de este año, las exportaciones totales crecieron a una tasa del 23.1%. Las tradicionales aumentaron un 28.9%, mientras que las no tradicionales crecieron un 9.2%. (párr. 1).

Los tratados de libre comercio han sido una pieza clave para el incremento de las exportaciones e importaciones, se tiene el TLC Perú – EEUU, TLC Perú – China y TLC Perú – India; esto se ve reflejado en las exportaciones agrícolas mayormente.

La empresa Asialine en los últimos años ha generado problemáticas dentro de su capital de trabajo debido a situaciones tales como la falta de políticas de cobro, la falta de control en la emisión de pagos, el otorgar crédito sin las pautas necesarias, estos son algunos de los motivos por los que la empresa se ha visto afectada económicamente.

La empresa Asialine en los últimos años ha generado déficit dentro del capital de trabajo de tal manera que no ha podido cumplir con algunos de los pagos a proveedores e impuestos esto se debe a un mal manejo en lo referente al ciclo de conversión del efectivo ya que como se ha podido evidenciar no se cuenta con políticas de cobranza adecuadas, la falta de control para la programación de los pagos a los proveedores, el otorgar crédito sin las pautas necesarias, siendo algunos motivos por los que la empresa se ha visto afectada.

La falta de liquidez en la empresa ha llevado a solicitar herramientas financieras tales como factoring, leasing y pagares de capital de trabajo a los bancos para poder afrontar pagos (tributos, proveedores, planilla), aunque recurrir a estas opciones es una gran alternativa se debe tener en cuenta que el coste financiero de obtenerlos es elevado, ya que está representado por las comisiones e intereses que presentan las entidades que prestan los servicios.

1.4.1. Problemática

¿Qué efectos tiene el ciclo de conversión del efectivo en el capital de trabajo de la empresa Asialine Perú S.A.C. en el distrito de Miraflores – periodo 2017?

1.4.2. Objetivos

Objetivo principal

Determinar los efectos del ciclo de conversión del efectivo sobre el capital de trabajo de la empresa Asialine Perú S.A.C. en el distrito de Miraflores – periodo 2017.

Objetivo específicos

¿Cuáles son los efectos de los activos corrientes en el ciclo de conversión de efectivo de la empresa Asialine Perú S.A.C. en el distrito de Miraflores – periodo 2017?

¿Cuáles son los efectos de los pasivos corrientes sobre el ciclo de conversión de efectivo de la empresa Asialine Perú S.A.C. en el distrito de Miraflores – periodo 2017

¿Cuáles son los efectos del cambio de capital de trabajo en el ciclo de conversión de efectivo de la empresa Asialine Perú S.A.C. en el distrito de Miraflores – periodo 2017?

1.4.3. Justificación

Justificación teórica

La presente investigación ayudara a encontrar soluciones a los problemas encontrados en la empresa para que de esta manera se tenga un control exacto del ciclo de conversión del efectivo para lo cual se sugerirán herramientas, pautas. Para su elaboración se tendrán en cuenta las diferentes teorías de las distintas fuentes científicas.

Justificación práctica

El trabajo de investigación será práctico porque se piensa emplear los aportes que surjan para la mejora en el ciclo de efectivo y de esa manera la empresa no tenga que ver afectado su capital de trabajo y pueda cumplir con sus obligaciones.

Justificación económica

A través de esta investigación se tratara de analizar en qué parte de proceso del ciclo de efectivo surge el déficit para que se pueda corregir o modificar y de esa manera la empresa no recura a los pagarés de capital los cuales generan intereses y son pérdida para la empresa.

1.4.4. Delimitación y limitaciones

Delimitación

La presente investigación tiene como delimitación geográfica el distrito de Miraflores donde se encuentra ubicada la empresa Asialine Perú S.A.C. siendo esta donde se realizara el estudio. La empresa cuenta con 13 trabajadores distribuidos en las diferentes áreas tales como área comercial, área de operaciones, área logística, área customer, gerencia y contabilidad.

El periodo a la cual se plantea hacer el trabajo de investigación es 2017 ya que en este periodo de tiempo se pudo ver un incremento en lo relacionado al ciclo de conversión del efectivo, que es una de las variables del trabajo, como se observara más adelante los ingresos no siempre han podido cubrir los egresos por lo cual ha tenido que recurrir a los bancos solicitando capital de trabajo.

Limitación

Limitación tiempo, porque el trabajo ocupa gran parte del día y solo se dispone de las noches para poder avanzar y los fines de semana. A esto se le tiene que adicionar la congestión vehicular que hace que un viaje que normalmente dura una hora puede llegar a durar tres horas.

Limitación económica, porque se tuvo que ir a las diferentes bibliotecas para investigar tesis, sacar copias e imprimir informes de revistas científicas, comprar libros relacionadas con el tema de investigación.

Limitación geográfica, porque el centro de trabajo y la universidad se encuentran ubicados en extremos diferentes de la capital, esto fue notorio cuando se tenía que llevar el informe a la universidad para su revisión.

1.5. Descripción general

1.5.1. Explicación del cargo

El cargo que desempeñamos es de asistente contable el cual involucra realizar la contabilización y el control de las diferentes actividades que realiza la empresa tales como conciliación bancaria, analizar el anexo de pagos y cobranza, controlar la información de datos, análisis de cuentas para el manejo adecuado de la información, y que cumpla con las normas establecidas por la entidad tributaria (Sunat).

1.5.2. Funciones

Las funciones que se realizan en el día a día de la empresa son las siguientes:

- Determinar el tipo de cambio en dólares y euros.
- Realizar el registro de las operaciones contables de la empresa.
- Elaboración de las declaraciones de impuestos mensuales, y velar por su oportuno pago y presentación.
- Elaboración de la conciliación bancaria de los diferentes bancos.
- Revisar a fin de mes el cuadro de caja chica con la persona encargada.
- Elaboración del comprobante de egresos en el sistema SIIF.

- Elaboración de la planilla mensual de la empresa, considerando los descuentos, comisiones y otros.
- Elaboración de la liquidación de los beneficios sociales de ser el caso.
- Análisis de las cuentas 42 y 10.
- Realizar cualquier otra tarea relacionada a las labores contables.

1.6. Propósito del puesto

Objetivo principal

El propósito del puesto como asistente contable tiene como objetivo principal o central la declaración de los impuestos y el de proporcionar información concreta y fehaciente a la gerencia, con lo referente a los costos de las ventas.

Objetivos específicos

- Registrar, verificar y clasificar los documentos contables para tener la información actualizada.
- Elaboración de la conciliación bancaria.
- El análisis de las cuentas por cobrar (42).

1.7. Logros o resultados

Los resultados que hemos logrado alcanzar en todo el periodo de tiempo realizando la función de asistente contable se relacionan con los objetivos mencionados anteriormente:

- Se estableció una mejora en lo relacionado a los inventarios realizados a las diferentes tiendas a nuestro cargo. Gracias a esto se pudo eliminar la merma, tener un stock real de los artículos y se remataron algunos productos fuera de temporada.
- Se realizó un cronograma para poder tomar los inventarios cada dos meses y de esa forma poder tener un manejo adecuado de la mercadería, lo cual incluye ver la rotación de la misma, verificar el cuadro del stock entre el sistema y el físico, además ver que productos son los más rotativos.
- Se estableció un cronograma para el pago de las detracciones y autodetracciones, y de esa manera poder usar las facturas en el mes que corresponda lo cual ayudo a disminuir el IGV. Con el pago de las autodetracciones ya no es necesario cambiar tantos dólares para pagar los impuestos.
- El manejo de los diferentes tramites documentarios tales como el Essalud en lo referente al subsidio por maternidad, incapacidad temporal de trabajo; elaboración de contratos para el personal que ingresa a la empresa; presentar documentación a Sunat tales como el formulario 794, corrección por error en la detracción, llenado del INEI, entre otros.
- Análisis de la cuenta 42 en lo relacionado mayormente en los pagos a los proveedores, verificado que no se haya duplicado el pago a una factura y la cuenta 12 en la que se puede ver el movimiento de efectivo

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN

2.1. Explicación del papel que jugaron la teoría y práctica

En la empresa donde se realiza el trabajo de investigación, se pudo observar que algunos procesos no son seguidos de manera diligentes si los comparamos con los conceptos que sostienen algunos autores de los libros en consulta sobre los temas que a continuación detallamos:

Horne y Wachowicz (2010) sostienen que: “El capital de trabajo es la diferencia de dinero entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Ésta es una medida del grado en el que la empresa está protegida contra los problemas de liquidez” (p. 206). Con esta información se puede ver si la empresa puede responder a sus obligaciones.

Gitman y Zutter (2012) afirman que: “El ciclo de conversión del efectivo mide el tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo, necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones” (p. 546). En palabras simples, vendría a ser el tiempo que transcurre entre el pago por la compra realizada y el cobro por el servicio.

La empresa cuenta con un capital de trabajo que no ha estado siendo debidamente controlado por que en la actualidad la empresa no tiene establecido unas adecuadas políticas de cobranza, propiamente dicho no hay un manual al cual recurrir en caso se presente alguna dificultad para cobrar una deuda. Algunas de las entidades financieras coinciden en el orden que se debe seguir para poder hacer el cobro de deudas.

También podemos observar que el criterio que tiene la empresa al momento de otorgar crédito a los distintos clientes no cuenta con unos parámetros o políticas adecuadas, aunque hay una resolución de la SBS N°3780 – 2011, publicado en el Diario Oficial en Peruano, donde indican los criterios que se

deben tener en cuenta para otorgar una línea crediticia. Es la empresa la que no está considerando dichos parámetros al momento de elaborar o solicitar los requerimientos a sus clientes, es por ese motivo que se tienen facturas con varios meses de atraso debido a la demora en los pagos de los clientes con crédito.

Según el Decreto Legislativo N°1424 en el artículo 57, se entiende que los ingresos se devengan cuando se han producido los hechos sustanciales para su generación, siempre que el derecho a obtenerlos no esté sujeto a una condición suspensiva, independientemente de la oportunidad en que se cobren y aun cuando no se hubieren fijado los términos precisos para su pago. La empresa tiene un concepto errado de cliente al contado ya que según el área de cobranza indica que contado es una vez el cliente cancela por el servicio que se le brindo recién en ese momento se le emitirá la factura, sin importar que el servicio haya sido realizado en un periodo anterior. Esto contradice en su totalidad al concepto antes mencionado. Según la encargada del área de cobranzas indica que se ha presentado casos en que el cliente realiza la cancelación después de dos periodos.

El encargado del área de logística indica que por políticas no reglamentarias de la empresa tanto para importación (nacionalización de la carga) y exportación (traslado del contenedor del depósito al almacén del cliente), todo servicio que se brinde debe ser cancelado anticipadamente por el cliente para que recién se proceda a realizar todas las operaciones o gestiones necesarias para el movimiento de la mercadería.

Pero surge un quiebre en esa política ya que la empresa cuenta con clientes de confianza o con antigüedad a los cuales se les hace ciertas concesiones en lo relacionado al pago del servicio logístico. Tenemos el cliente "X", al cual le ofrecemos el servicio logístico por importación, pero dicho cliente puede realizar el pago después de que la mercadería arribe a puerto a modo de apoyo pero para eso la empresa ya cubrió el pago a la naviera y depósito.

Porque también está el cliente “Y”, del cual realizamos la logística de exportación, pues con este se maneja de forma diferente ya que aunque no tiene crédito se espera que realice 3 operaciones para que pueda pagar recién por el servicio. En los dos casos mencionados líneas arriba, donde el servicio que se brinda es logístico y por lo mismo se sabe que son operaciones al contado, es por orden de la gerencia que se le otorga concesiones en lo referente al pago a ciertos clientes, sin que estos presenten ninguno de los requerimientos que solicita la empresa cuando quiere otorgar crédito a un cliente.

Dentro de los requisitos de Sunat, cuando el monto de una factura supera los 700 soles y se encuentra en el sistema de detracción para poder ser usada tiene que primero pagarse el total de la detracción, de no seguir esas pautas no se puede usar el crédito de esa factura en el periodo que fue emitida. La empresa no manejaba un control en lo relacionado a detracciones y autodetracciones, ya que no siempre realizaba el pago en las fechas indicadas para que los comprobantes puedan ser usados en el periodo. De igual manera no había un control en lo relacionado a pedir las autodetracciones de las facturas que eran emitidas por los proveedores y las cuales son pagadas en su totalidad.

Si se tiene en consideración la fórmula del ciclo de conversión del efectivo (CCE) y a dicha fórmula se le coloca los datos que maneja la empresa el resultado sería:

<p>ciclo operativo (CO) ciclo de conversión del efectivo (CCE) <i>periodo promedio de cobro (PPC)</i> <i>periodo promedio de pago (PPP)</i></p> <p>CO = PPC CCE = CO – PPP</p> <p>CO = 27 días CCE = 27 días – 35 días = - 8 días</p>

Figura 3. Ciclo negativo de la conversión del efectivo donde se indica que la empresa tiene 8 días después de cobrar para realizar el pago a proveedores.

Según el resultado que se puede apreciar en el cuadro a esto se le conoce como ciclo negativo de conversión del efectivo, según este resultado nos indica de que la empresa no tiene que pagar a sus proveedores hasta ocho días después de haber realizado el cobro a los clientes, pero esta información no es del todo cierta ya que aunque los datos indiquen que la empresa puede cubrir sus obligaciones antes de que estas venzan, en la práctica es todo lo contrario esto se debe a que el área de facturación emite el comprobante una vez se realice la cancelación del servicio, en lo relacionado a los clientes al contado es por ello que no figuran como cuentas por cobrar, es en esta parte del proceso donde no se hace un buen control ya que para la empresa la obligación con el proveedor ya se generó, pero no de igual forma con el cliente y como se indicó esto se debe a que no se le emite la factura por el servicio prestado.

ASIALINE SAC				
LIQUIDACION DE IMPUESTOS - JUNIO 2017				
VCTO. - AGOSTO				
LIQUIDACION DE IMPUESTOS - IGV			BASE IMPONIBLE	IGV
VENTAS NACIONALES AFECTAS (18%)			294,524.00	53,014.32
VENTAS NACIONALES INAFECTAS			1,050,765.00	
COMPRAS PARA VENTAS GRAVADAS (18%)			95,346.00	17,162.28
COMPRAS PARA VENTAS GRAVADAS Y NO GRAVADAS (COEF.0.1001)			83,246.00	3,434.00
COMPRAS NACIONALES INAFECTAS (18%)			550,654.00	
IMPUESTO RESULTANTE O SALDO A FAVOR				32,418.04
CREDITO MES ANTERIOR				0.00
SALDO A FAVOR O IMPUESTO A PAGAR				32,418.04
PERCEPCIONES DEL MES				0.00
SALDO DE PERCEPCIONES DEL MES ANTERIOR				0.00
SALDO DE PERCEPCIONES NO APLICADAS				0.00
RETENCIONES DEL MES				400.00
SALDO DE RETENCIONES DEL MES ANTERIOR				0.00
SALDO DE RETENCIONES NO APLICADAS				400.00
IMPUESTO A PAGAR				32,018.04

Figura 4. IGV de julio donde se pagaron deducciones de fecha.

Tabla 1

Diferencia del crédito fiscal del periodo de junio

Ingreso compras débito y crédito fiscal	Cumpliendo el pago de detracciones en el periodo	Diferencia
20596.28	29686.28	9090

Nota: La diferencia hubiera bajado el pago de los impuestos.

Según el Decreto Legislativo N°940 en el inciso 2 en el artículo 11 indica que las detracciones deberán ser pagadas dentro del quinto (5°) día hábil siguiente del mes de recepción de la factura para poder ser tomadas en cuenta y usar el crédito fiscal en este caso la empresa no pago las detracciones dentro del periodo por lo cual no se pudo tomar el crédito fiscal correspondiente y esto origino que la deuda a corto plazo con Sunat se incrementara. La empresa normalmente paga entre S/ 17,000 a S/20,000.

2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos

Enfoque de investigación

La investigación se desarrolló bajo el enfoque cualitativo, utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Tipo de investigación

Descriptiva - correlacional

Este tipo de estudio tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular. En ocasiones sólo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio relaciones entre tres, cuatro o más variables. (Hernández et al., 2010).

Diseño de la investigación

El diseño de la investigación que se realizó fue de corte transeccional o llamado también transversal, este tipo de diseño nos permitirá obtener datos de un periodo determinado con lo cual se podrá describir y analizar la interrelación en esos periodos.

Instrumentos de recolección de datos

- Recolección de información, para realizar esto se solicitó a gerencia la autorización para poder usar la información de los periodos a evaluar.
- Observación que es el uso de los sentidos en la búsqueda de los datos que se requieren para resolver un problema de investigación. Esta técnica fue de mucha utilidad para conocer las características del ente y la forma en que ejecuta sus actividades, sin que la investigadora asumiera una actitud participante en los mismos.
- Análisis documental, es un proceso de razonamiento por el cual extraemos algunas nociones de diferentes documentos para representarlo y facilitar el acceso a los originales. Se pueden analizar los estados financieros, extractos bancarios.
- La entrevista, el rango de preguntas que se usaron fue entre 4 o 5 todas eran de respuesta abierta y se realizaron de manera individual. De las respuestas obtenidas del personal se pudo confirmar el inadecuado manejo en lo relacionado al cobro de los clientes. Estas respuestas fueron un punto clave en lo referente al problema de la investigación.
- Hojas de trabajo, que son herramientas contables consideradas como un borrador de trabajo para el contador de las cuentas en las cuales se haya obtenido algún error, a la vez permite analizar los movimientos en los cargos

y abonos. Estas hojas de trabajo deben ser analizadas ya que en la mayoría de la vez contiene información más detallada.

2.3. Bases teóricas

2.3.1. Capital de trabajo

Gitman y Zutter (2012) sostienen:

Los activos corrientes, que generalmente se conocen como capital de trabajo, representan la parte de la inversión que pasa de una forma a otra en la conducción ordinaria del negocio. Esta idea incluye la transición continua del efectivo a los inventarios, a las cuentas por cobrar y, de nuevo, al efectivo. (p. 544).

2.3.1.1. Capital de trabajo neto

Horne y Wachowicz (2010) sostienen:

Es la diferencia de dinero entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Ésta es una medida del grado en el que la empresa está protegida contra los problemas de liquidez. Sin embargo, desde un punto de vista administrativo, tiene poco sentido hablar de intentar manejar activamente una diferencia neta entre los activos y los pasivos corrientes, en particular cuando esa diferencia cambia de manera continua. (p. 206).



Figura 5. Formula del capital de trabajo neto.

Se le conoce como capital de trabajo neto es negativo cuando los pasivos corrientes superan a los activos corrientes.

$$\text{Pasivo Corriente} > \text{Activo Corriente} = \text{Capital de Trabajo Neto Negativo}$$

Figura 6. Formula del capital de trabajo neto negativo.

2.3.1.2. Importancia del capital de trabajo

La importancia del capital de trabajo, se hace notoria cuando se reflejan discrepancias entre el ciclo operativo y el ciclo de efectivo. Es importante para visualizar si la empresa está generando efectivo para afrontar sus deudas a corto plazo.

2.3.1.3. Importancia de la administración del capital de trabajo

La administración del capital de trabajo es importante porque deja gestionar las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar de la empresa.

Esto ayudara a evidenciar cuanto le toma al dinero desde su desembolso regresar a caja, y de esta manera poder realizar afrontar las cuentas por pagar.

2.3.1.4. Rentabilidad y riesgo

Son varios los autores que asocian la rentabilidad con el riesgo, según Robles (2012) indica:

En relación con el manejo del efectivo a corto plazo entre el activo y el pasivo circulante, se debe realizar un análisis de dos conceptos muy importantes: el riesgo y la rentabilidad. Riesgo se define como aquella probabilidad que existe en una empresa de no poder cumplir con sus obligaciones, ésta se convierte en insolvente y sin liquidez. Rentabilidad, en términos sencillos, se refiere a la relación que existe entre los ingresos y los costos generados por aquellos activos que fueron utilizados para la operación de la empresa. (p. 53).

Otros autores tienen un concepto similar a lo mencionado líneas arriba estos son Horne y Wachowicz (2010) que sostienen:

Estas decisiones están influidas por el intercambio que debe hacerse entre la rentabilidad y el riesgo. Bajar el nivel de inversión en activos corrientes, pudiendo todavía apoyar las ventas, llevaría a un incremento en el rendimiento de la empresa sobre el total de activos. En la medida en que los costos explícitos del financiamiento a corto plazo sean menores que los del financiamiento a mediano y largo plazos, mayor será la proporción de la deuda a corto plazo con respecto a la deuda total, y mayor será la rentabilidad de la empresa. (pp. 206-207).

2.3.1.5. Políticas de capital de trabajo

Se entiende por política los procedimientos que seguirá la empresa en relación al manejo del capital de trabajo, con relación a estas políticas:

Dumrauf (2010) menciona como políticas de trabajo lo siguiente:

Las dos decisiones básicas para establecer una política para el capital de trabajo son bastante independientes. Éstas son: 1) determinar cuál el será nivel de los activos corrientes y 2) de terminar la forma en que éstos son financiados. Básicamente, existen tres tipos de política para la administración del capital de trabajo: Conservadora: se basa en usar mayores cantidades de efectivo e inventarios, financiándolos con deuda bancaria de largo plazo. Agresiva: consiste en minimizar los saldos de efectivo y los inventarios, financiándolos con deuda bancaria de corto plazo. Moderada o de sincronización: se sitúa entre las dos anteriores. (p. 548).

2.3.1.6. Clasificación del capital de trabajo

Para poder financiar el capital de trabajo se debe tener en cuenta que tipo de clasificación tiene, de acuerdo a la clasificación que tenga se ideara una mejor forma de usar el capital. Una vez definido el capital de trabajo como los activos corrientes.

Horne y Wachowicz (2010) clasifican el trabajo en:

Componentes, como efectivo, valores comerciales, cuentas por cobrar e inventario (...), o tiempo, ya sea capital de trabajo permanente o temporal. El capital de trabajo permanente de una empresa es la cantidad de activos corrientes requeridos para satisfacer las necesidades mínimas a largo plazo. Esto se puede

llamar capital de trabajo básico. El capital de trabajo temporal, por otro lado, es la inversión en activos corrientes que varía con los requerimientos de la temporada. (pp. 209 - 210).

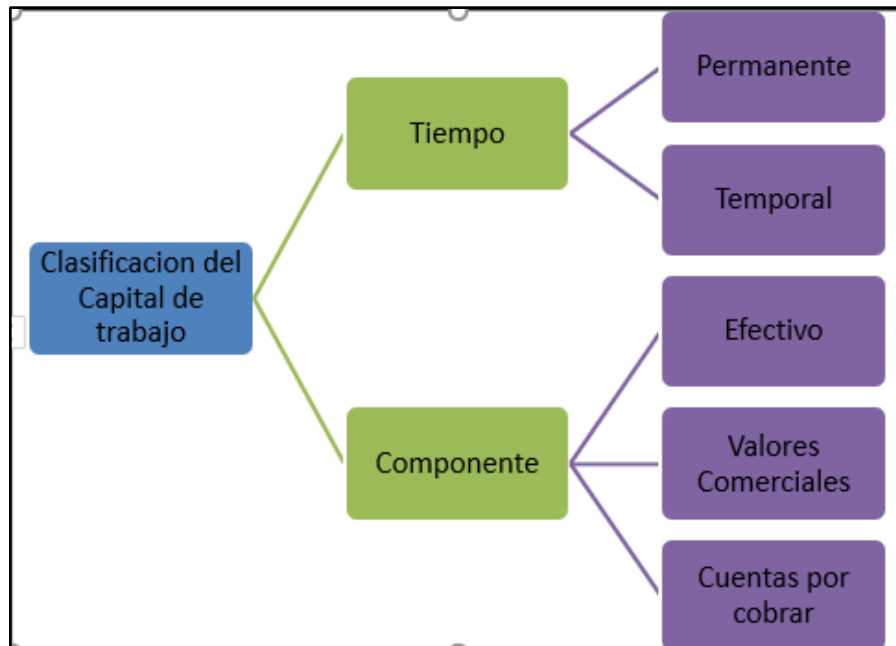


Figura 7. Clasificación del capital de trabajo.

2.3.2. Ciclo de conversión del efectivo

Gitman y Zutter (2012) afirman que: “Mide el tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo, necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de esas operaciones” (p. 546).

Según Horne y Wachowicz (2010) afirma que: “El tiempo desde el desembolso real de efectivo para compras hasta el cobro de las cuentas por cobrar que resultan de la venta de bienes y servicios; también se llama ciclo de conversión en efectivo” (p. 146).

Los autores concuerdan en el concepto de ciclo de efectivo ya que indican que se trata del medir el tiempo desde que se realiza a compra del servicio o bien hasta la cancelación de la venta relacionada con la compra.

2.3.2.1. Ciclo de operación

El ciclo de conversión de efectivo podríamos decir que cuenta con periodos o pasos en el caso de una empresa de servicio solo se consideran los siguientes pasos y/o etapas.

Según Erhardt y Brigham (2007) contienen los términos siguientes:

Periodo de cobranza. Es el tiempo promedio necesario para convertir en efectivo las cuentas por cobrar, es decir, recaudar el efectivo tras una venta. Se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre las ventas promedio diarias a crédito.

Periodo de aplazamiento de las cuentas por pagar. Es el tiempo promedio que transcurre entre la compra de materiales y de mano de obra y el pago respectivo. (pp. 522-523).

$$\text{Periodo de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas} / 360}$$

Figura 8. Formula del periodo de cobranza.

$$\text{Aplazamiento de las cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras al crédito} / 360}$$

Figura 9. Formula de las cuentas por pagar.

Claro está que estos términos solo se aplican para las empresas de servicio o comerciales ya que a las empresas de producción se le agrega un proceso al inicio el cual es el proceso de conversión de inventario.

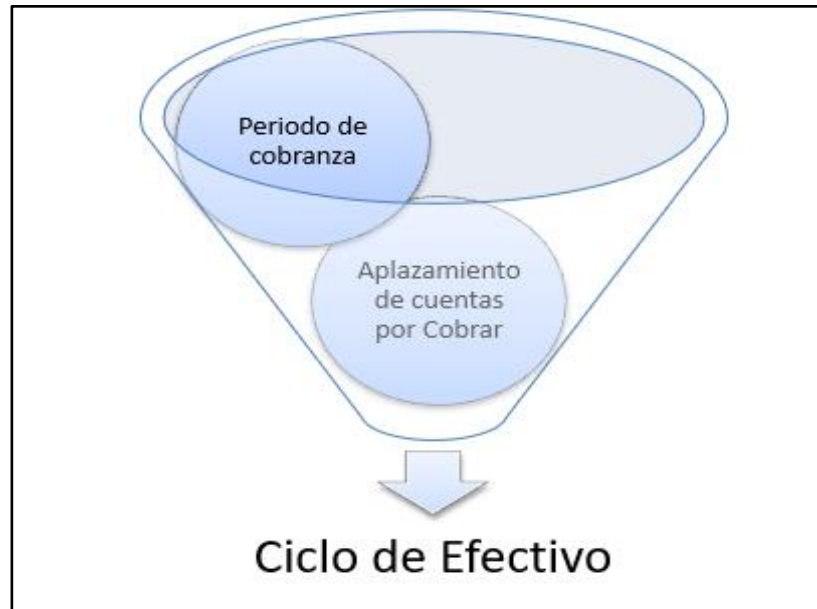


Figura 10. Ciclo de conversión del efectivo aplicado a una empresa de servicios.

2.3.2.2. Sincronización de los flujos de efectivos

La sincronización del flujo de efectivo son pasos los cuales ayudan a la empresa a administrar la conexión y/o intervalo que se tiene entre el cobro realizado a los clientes y el pago que debe realizar la empresa, esto ayudara a poder distribuir el efectivo para poder cumplir con las obligaciones que tiene la empresa.

2.3.2.3. Flujos del valor de las empresas

El valor de la empresa se puede medir por los activos que tenga la misma.

Según Rizzo (2007) indica:

Estos flujos pueden separarse en dos componentes que son: los flujos provenientes del giro habitual del negocio los podemos dividir en flujo de efectivo operativo, generado por la actividad habitual del negocio; flujo proveniente de la variación del capital

de trabajo neto, proveniente de la inversión o desinversión producida por las necesidades del giro habitual del negocio. Los flujos provenientes de actividades no habituales son los flujos provenientes de la variación de activos no corrientes; es decir, los originados en las compras y ventas de activos no corrientes. (p. 110).

2.3.2.4. Importancia de los flujos de efectivo

La importancia se debe a que de esta manera se podrá visualizar si se tiene ingresos positivos que vengan de las ventas generadas del giro del negocio o su defecto los ingresos sean negativos y de esta manera no se pueda cumplir con la obligaciones que tenga la empresa.

2.3.2.5. Financiamiento a corto plazo versus financiamiento a largo plazo

El financiamiento es una herramienta útil para la empresa ya que le genera solvencia a la empresa para realizar más operaciones, la diferencia entre estos dos tipos de financiamiento son los intereses que se van a generar.

2.3.2.6. Estrategias para administrar el ciclo de conversión del efectivo

Lo que se quiere hacer es que el tiempo del ciclo de efectivo se reduzca lo más posible, para que los pasivos también sean reducidos.

Gitman y Zutter (2012) indican las siguientes estrategias:

Primero, cobrar las cuentas por cobrar tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas. Segundo controlar los tiempos de envío por correo, procesamiento y compensación, para reducirlos al cobrar a los

clientes y aumentarlos al pagar a los proveedores. Tercero pagar las cuentas pendientes lo más lentamente posible, sin perjudicar la clasificación de crédito de la empresa. (pp. 550 - 551).

2.3.2.7. Administración de las cuentas por cobrar

Al realizar las ventas son todas las empresas las que prefieren realizarlo al contado ya que esto le da fondos útiles a la empresa, los cuales puede hacer útil en cualquier momento, pero por la gran competitividad del mercado ha llevado a la gran mayoría de empresas de realizar un porcentaje de sus ventas al crédito lo cual hace que se cree en la empresa las cuentas por cobrar. Se dice que hay dos pasos para eliminar y/o cobrar 1. Cuando el cliente transfiere el pago a la cuenta de la empresa y 2. Cuando la empresa regulariza el crédito disponible del cliente.

El objetivo de administrar las cuentas por cobrar según Gitman y Zutter (2012) indican:

Es cobrarlas tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas. El logro de esta meta comprende tres temas: estándares de crédito y selección para su otorgamiento; términos de crédito y supervisión de crédito. (p. 558).

2.3.2.8. Políticas crediticias

Cuando llega el momento de otorgar o dar un crédito a un cliente se deben de tener en cuenta varios criterios y/o factores entre los cuales están los siguientes:

- Condición de venta: es el tiempo de crédito, el monto a otorgar como línea crediticia e indicar si habrá descuentos por pronto pago (indicar el porcentaje).
- Políticas de cobranza: una vez llegado el plazo y de no cumplir con el pago establecer las medidas que se tomar en dicho casos, tener en cuenta que una política de cobranza agresiva puede asegurar el pago pero se puede perder al clientes.
- Análisis crediticio: son los Estados Financieros, la declaración jurada del año anterior, entre otros requisitos.

2.3.2.9. Acumulación de las cuentas por cobrar

Según Ehrhardt (2010) indica: “El total de las cuentas por cobrar pendientes en un momento dado está determinado por dos factores: 1) el volumen de las ventas a crédito y 2) el tiempo que normalmente transcurre entre ellas y la cobranza” (p. 535).

cuentas por cobrar	=	ventas diarias a crédito	×	duración del periodo de cobranza	
	=	\$1000	×	10 días	= \$10000.

Figura 11. Cuentas por cobrar.

2.3.2.10. Deudas a corto plazo

Normalmente se pueden separar en deudas comerciales y deudas bancarias aunque se debe considerar que en algunos casos las empresas no pagan sus impuestos lo que les genera intereses aunque no es tanto en comparación con los dos antes mencionados.

- Deuda comercial: es la que se obtiene con los proveedores, lo que obliga a la empresa a crear una cuenta por pagar, los proveedores suelen ser más flexibles y/o tolerables si la empresa se demora unos días de la fecha límite.
- Deudas bancarias: son las que se obtienen para ser canceladas en menos de un año, y para las cuales el banco requiere una gran lista de requisitos para ver si otorgar el crédito a la empresa. Entre los cuales se tiene:

Ventas de cuentas por cobrar factoring

Es cuando la empresa vende sus cuentas por cobrar a una entidad financiera para que esta les pague las facturas descontando un porcentaje que puede llegar a ser del 5% de la totalidad de las facturas. Esto indica que es la entidad financiera la encargada de realizar el cobro de las facturas a los clientes, pero esto no le quita responsabilidad a la empresa sobre las facturas.

Monto de facturas	x	Porcentaje de factoring	= Deposito en Cuenta
11,856.62	x	5%	= Deposito en Cuenta
11,856.62	x	592.83	= 11263.79

Figura 12. Formula del factoring por operaciones en dólares.

Dentro del 5% están incluidas: diferencia por tipo de cambio, comisión, gastos administrativos.

Pagares

Este documento mayormente es usado por los bancos para otorgar efectivo a la empresa.

Según Ehrhardt y Brigham (2010) sostienen:

Una vez aprobado un crédito bancario, el contrato se ejecuta firmando un pagaré. En él se estipulan la cantidad prestada; la tasa de interés; el programa de pago, que puede consistir en una suma global o en una serie de abonos; una garantía que respalda el préstamo; las cláusulas y condiciones que el banco y el prestatario se comprometen a cumplir. Al momento de la firma, el banco abona los fondos en la cuenta de cheques del cliente, de manera que aumentan tanto el efectivo como los documentos por pagar en el balance general de este último. (p. 545).

Ventajas de financiamiento a corto plazo

De los diferentes autores puedo concluir lo siguiente en cuanto a la ventaja de solicitar un financiamiento a corto plazo:

En primer lugar, si una empresa solicita un préstamo a corto plazo los requisitos solicitados por la entidad financiera no serán los mismo a que si se solicitara un préstamo a largo plazo (mayor a diez años) el tipo de evaluación en ambos casos será diferente ya que para el préstamo a largo plazo se deberán tener en cuenta diferentes variables, es por eso que los préstamos a corto plazo son más fáciles y rápidos de obtener para una empresa.

En segundo lugar, si surgiera la necesidad de solicitar un prestamos solo por temporada no es recomendable que la empresa se endeude por varios años porque diferentes razones entre ellas están: los interés son considerablemente menores en una deuda a corto plazo, algunas entidades financieras te cobran una penalidad por pagar antes el préstamo es por eso que es más factible un préstamo a corto plazo.

CAPÍTULO III

APORTES Y DESARROLLO DE EXPERIENCIAS

3.1. Aportes utilizados

El pago de los comprobantes de pago se realiza según indicaciones todos los viernes, pero esto varía según decisión de finanzas, lo mismo sucede con el pago de las detracciones y autodetracciones que tiene la empresa y se aprecia el incremento del IGV en ciertos periodos. Lo que se hizo en este caso fue hacer de conocimiento al área de administración sobre el Decreto Legislativo N°940 donde indica que solo se tiene hasta el 5to. día hábil del siguiente mes para pagar la detracción, y que de no pagar el importe de las detracciones no se podrá usar la factura lo cual incrementará el pago del IGV.

De igual manera se comenzó a hacer seguimiento a las facturas que son canceladas en su totalidad para que los proveedores realicen el pago de las detracciones en el tiempo establecido y de esa manera poder usar la factura en el periodo que corresponde.

Para la elaboración de las normas de otorgamiento de crédito y cobranza tenemos como fuente la información en la Resolución de la SBS N°11356-2008 Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, también en los requisitos que piden algunas entidades financieras, de igual forma en el reglamento de cobranza de la cooperativa de ahorro y crédito Petroperú. Estos informes sirvieron al momento de elaborar el manual para el otorgamiento de créditos y cobranzas respectivamente.

Tabla 2

Categoría de línea crediticia y forma de pago

Días	Forma de Pago
30	
60	Transferencia bancaria Cheque
90	

Se le emitirá la factura que será entregada en físico o escaneada y enviada al correo que el cliente proporción. Tener presente que los días de crédito entran en vigencia desde la fecha en la que se emite la factura.

Se realizó un manual sobre políticas de cobranzas y un formato más detallado con lo referente a otorgar créditos a los clientes.

Guía para la aprobación de línea de crédito

Lo primero a tener en cuenta es un correo donde la gerente comercial solicita la evaluación de un cliente para el otorgamiento de crédito, dicho correo debe ser enviado a finanzas. Para poder dar crédito a un cliente finanzas debe de solicitar los siguientes requisitos:

- No debe de figurar en Infocort.
- Tener referencia de sus principales proveedores y bancos.
- Movimientos anual de sus 3 principales clientes y proveedores del último año respectivamente.
- Estados Financieros del último ejercicio, la declaración jurada anual y su presentación.
- Ventas anuales de los dos últimos ejercicios.
- Cantidad de embarques mensuales que tendrá con la empresa.
- Carta membretada donde solicita línea de crédito, he indicar cuanto desea como línea de crédito.

Toda esta información debe estar debidamente detallado en la solicitud que se le envía la solicitud al área comercial para que la derive al cliente esta

información debe ser devuelta a la oficina en físico. La solicitud de estos requisitos sirven para aminorar el riesgo, lo que se trata de ver es que real es su solvencia para realizar los pagos. Una vez se cuente con esta información se procederá a la evaluación de la información y se verá si se aprueba o desaprueba el crédito de igual manera se analizara otorgar el límite de crédito que está solicitando.

Cuando se apruebe un crédito al cliente se le tiene que hacer mención que de demorarse en el pago de sus facturas se generaran intereses los cuales serán emitidos en una nota de débito. Tener presente que si gerencia aprueba directamente otorgarle crédito al cliente, se obvia la comprobación de los requisitos anteriores o incluso invalidar el resultado si este saliera anulado.

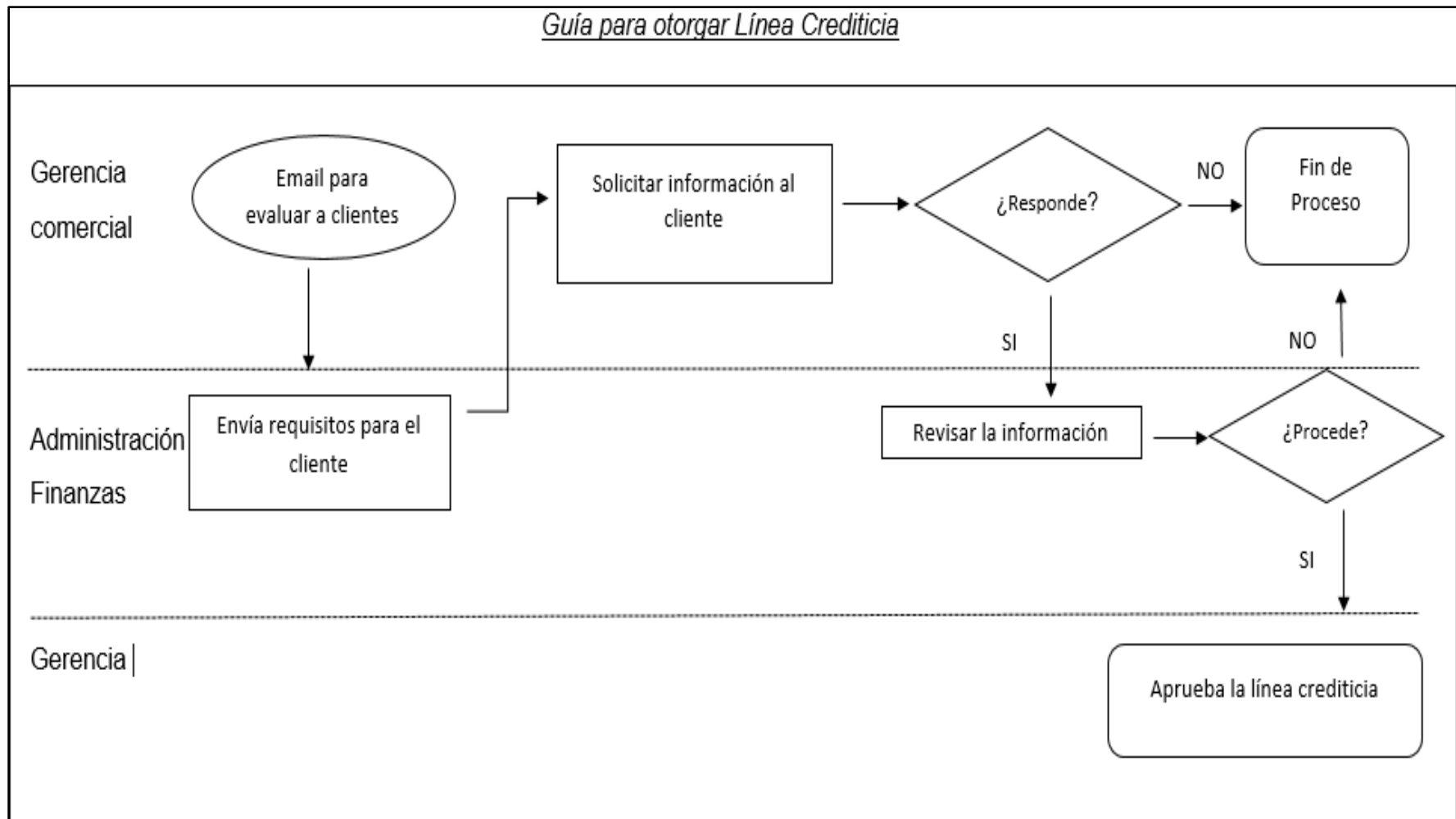


Figura 13. Flujograma de la guía de crédito.

Guía de cobranza

Enviar correo electrónico al cliente indicando que tiene una factura próxima a vencer, este correo se envía 5 días antes de que vencer la factura, de igual manera enviarlo el mismo día de vencimiento de la factura o comprobante de pago indicando la confirmación por este medio para lo cual deben adjuntar la transferencia realizada.

De haber pasado 7 días del vencimiento de la factura se procederá a enviar correos indicando que tiene una factura vencida y se solicitara el pago. De igual manera llamar vía telefónica para que se indique cuando se realizará el abono de la factura y se confirme vía correo. Este proceso puede durar hasta 4 semanas dependiendo del tipo de respuesta que dará el cliente sobre el pago.

Hacer de conocimiento al área comercial, para que le suspendan de manera momentánea el crédito al cliente hasta que logre regularizar el pago de las facturas pendientes. Tenerlo en observación para verificar si reincide en este tipo de conflicto con lo referente al pago.

De no obtener respuesta del cliente en el punto anterior procede se procederá a dar parte al departamento legal. Como última instancia es proceder de forma judicial, pero como se indica eso sería como último recurso y de esos detalles se encargarían los abogados.

Otra de las propuestas es que el personal tenga claro lo que encierra el concepto de cliente al contado porque como se menciona anteriormente creen que por retenerles la factura y dárselas cuando recién paguen es contado lo cual es un error sin nos basamos en el concepto de devengado.

De seguirse las pautas establecidas se podría obtener un incremento en los ingresos de tal manera la empresa no tendría que recurrir frecuentemente al factoring ni a los pagarés de capital de trabajo, entre otros.

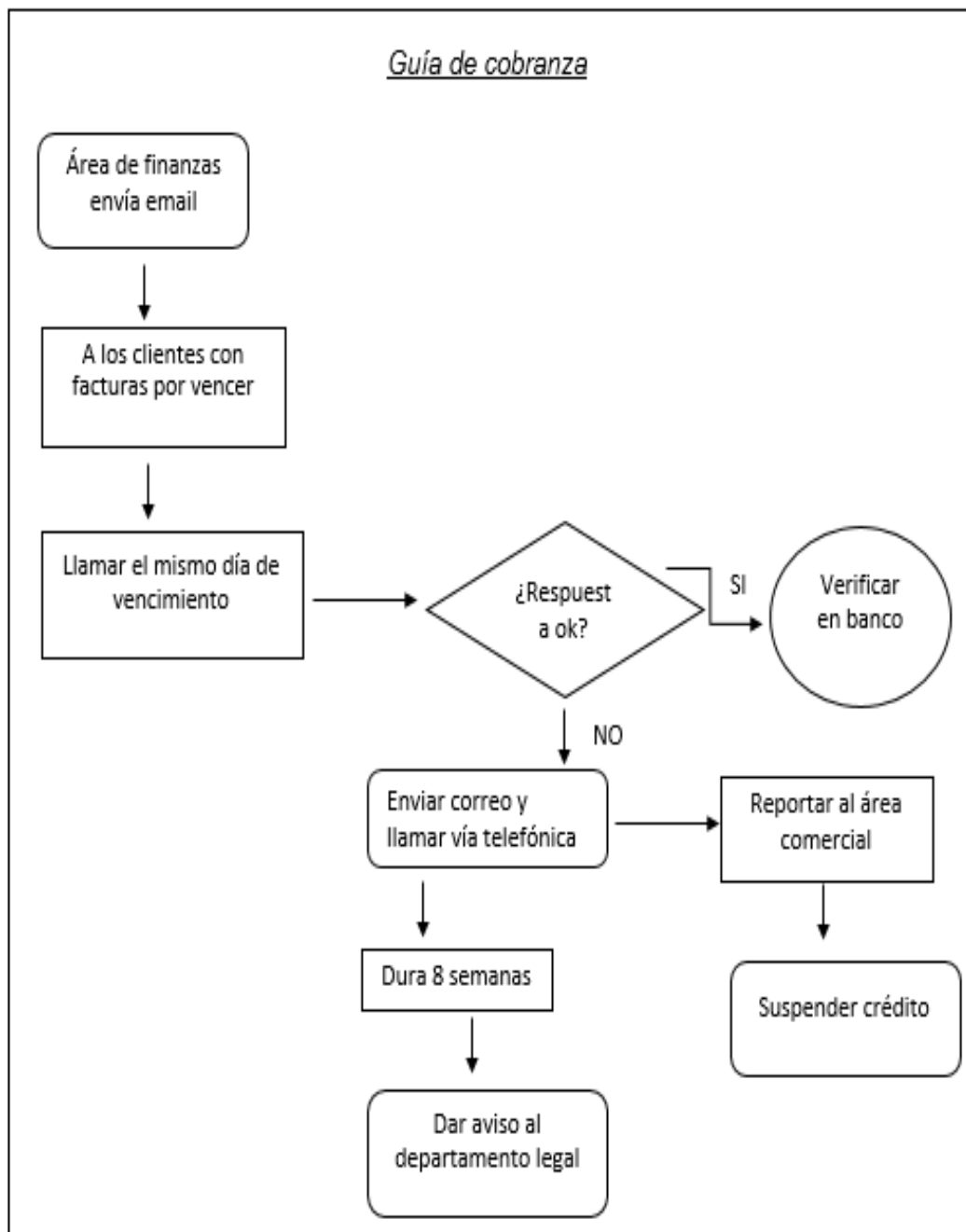


Figura 14. Flujograma de cobranza.

3.2. Desarrollo de la experiencias

Tabla 3

Pago al contado del primer bimestre del 2017 expresado en soles

MES	VENTA CONTADO	PAGO AL DIA	%	PAGO A 30 DIAS	%	PAGO 60 DIAS	%
Ene	587,451.87	368,300.02	62.69	129,192.88	21.99	89,958.97	15.31
Feb	756,340.12	553,301.21	73.16	125,884.13	16.64	77,154.78	10.20
Mar	567,472.81	350,646.92	61.79	156,114.63	27.51	60,711.21	10.70
Abr	644,542.44	562,454.04	87.26	82,088.40	12.74		-
May	1,333,133.06	892,312.25	66.93	407,563.36	30.57	33,257.45	2.49
Jun	1,073,505.61	982,601.82	91.53	90,903.79	8.47		-

Interpretación

De acuerdo con la tabla 3 se puede observar que aunque las ventas sean al contado, el tiempo transcurrido entre su emisión y cancelación del documento llega a ser de 60 días, también se puede apreciar que en ninguno de los meses estudiados se realizó el pago al 100%, se tiene que tener en cuenta que aunque las factura eran emitidas en los periodos correspondientes si el cliente no realizaba la cancelación del servicio dicho documento era retenido hasta que el cliente pague la totalidad de la factura.

Tabla 4

Los días reales en los que se cancelaron las ventas al crédito a 30 días

MES	VENTA AL CREDITO 30 DIAS	PAGO A 30 DIAS	%	PAGO A 60 DIAS	%
Enero	56,007.64	48,117.60	85.91	7,890.04	14.09
Febrero	3,703.15	3,703.15	100.00	0	-
Marzo	63,781.30	62,075.00	97.32	1,706.30	2.68
Abril	13,187.82	11,129.82	84.39	2,058.00	15.61
Mayo	21,014.61	21,014.62	100.00	0	-
Junio	13,581.39	13,581.39	100.00	0	-

Interpretación

De acuerdo con la tabla 4 se puede observar el total de las ventas realizadas por la modalidad de crédito 30 días, de igual manera se puede visualizar cuando se demoraron en cancelar dichas facturas, el cual fue igual a 60 días, la demora en la cancelación de los pagos se debe a que no se tienen un adecuado sistema de cobranzas, ya que como indico dicha área llamar por teléfono para insistir pero no hay otra medida que los respalde. Además de ello no se han tomado medidas con los clientes que incumplen con los pagos.

Tabla 5

Los días reales en los que se cancelaron las ventas al crédito a 60 días

MES	VENTA AL CREDITO 60 DIAS	PAGO A 60 DIAS	%	PAGO A 90 DIAS	%
Enero	35,202.18	35,202.18	100.00	-	-
Febrero	12,544.63	9,154.00	72.97	3,390.63	27.03
Marzo	33,179.37	24,656.00	74.31	8,523.37	25.69
Abril	22,203.05	15,565.00	70.10	6,638.05	29.90
Mayo	77,176.74	48,251.14	62.52	28,925.60	37.48
Junio	59,100.81	45,646.00	77.23	13,454.81	22.77

Interpretación

De acuerdo con la tabla 5 se puede observar el total de las ventas realizadas por la modalidad de crédito 60 días, se visualiza que de los 6 meses estudiados solo un mes fue cancelado en su totalidad, a pesar de tener crédito a 60 días la mayoría de los clientes incumplen este acuerdo pre establecido entre ambas partes. Esto se debe a que la empresa no ha sido capaz de establecer medidas correctivas a dichos clientes.

CONCLUSIONES

En conclusión, la empresa no cuenta con un manual de políticas para otorgar crédito a los clientes, cuentan con un formato que solicita muy poca información financiera del cliente por lo cual es ineficiente, esto ocasiona dar una línea crediticia alta a un plazo superior, lo cual que las cuentas por cobrar sean elevadas.

Se puede apreciar en las tablas 5 y 6 la demora en la cancelación de las ventas emitidas al crédito, lo cual dificulta que la empresa cumpla con sus obligaciones, esto se debe al poco filtro que ponen las empresas al momento de dar crédito. En conclusión, no cuenta con un manual de procedimientos del cual guiarse para realizar las cobranzas a los clientes y esto da como resultado el no saber cómo actuar cuando un cliente no paga un servicio, dejando dicha cuenta pendiente de cobro.

En los resultados obtenidos en las tablas 3, 4 y 5, se pudo apreciar que los controles en relación a la cobranza de las ventas no han seguido un proceso adecuado ya que según las tablas mencionadas se puede ver un alto porcentaje de ventas no canceladas en el tiempo establecido. Se puede apreciar que han sido las ventas al contado las que han tenido demora en sus cancelaciones.

En conclusión, se pudo observar que no hay una comunicación clara entre el área de cobranza y el área comercial porque suceden casos donde el cliente se atrasa en realizar el pago de su factura y comercial le sigue brindando el servicio sin saber que ese cliente está bloqueado. También se pudo observar el poco conocimiento que tiene el personal de facturación en relación a los clientes al crédito y contado ya que al parecer hay algunos clientes al contado que al demorar su pago no se les emite el comprobante esto ocurre cuando el cliente recién abona el pago.

En conclusión, se observó que al tener crédito con algunos proveedores cuyas facturas estén afectas a detracción, son los clientes quienes no realizan el pago de la detracción, lo cual es perjudicial para la empresa ya que está dejando de usar facturas lo cual podría bajar el IGV de los distintos periodos.

RECOMENDACIONES

Se recomienda establecer políticas de procedimientos que sirvan como guía al personal para otorgar el crédito a los clientes, con un formato de solicitud más minucioso, para evitar que los clientes no puedan pagar sus cuentas por cobrar. Para lo cual se debe tener parámetros sobre la cantidad de línea crediticia y el plazo de la misma.

Asimismo, tener un parámetro más alto en lo relacionado al otorgamiento de créditos para que de esta manera haya un mejor filtro y no se dé con la sorpresa de que el cliente no pudo cumplir o se atrasó con el pago de las facturas debido a que no contaba con liquidez. Tener también una guía de pasos a seguir para realizar el cobro de los comprobantes y de esta manera poder disminuir las cuentas por cobrar, lo que dará liquidez a la empresa para cubrir sus obligaciones.

Se recomienda que haya una mejor fluidez en la comunicación entre el área de facturación y cobranza, para que tenga una visión más clara de los clientes que siendo al contado tienen deuda con la empresa por no haber cancelado sus facturas y de esa manera se pueda de ser el caso bloquear al cliente hasta que realice el pago.

Por otro lado, se debe crear una vía de comunicación más clara, mediante correos copiando a las áreas encargadas para que estén informadas de la situación del cliente, y de esa manera puedan presionar con el pago y dejar de brindar servicios que no podrían ser rentables para la empresa. De igual manera capacitar al personal con conocimientos básicos de contabilidad en lo referente a los tipos de clientes y la manera la cual deben ser tratados contablemente.

Finalmente, se recomienda negociar con el proveedor si es factible el que la empresa pague la detracción de las facturas, aunque estas facturas sea a crédito y no hayan llegado a su vencimiento para que de esa manera la empresa se pueda beneficiar al usarlas lo cual ayudara a disminuir el monto del impuesto a pagar.

REFERENCIAS

- Burga, H. y Rodrigo, S. (2019). *Cuentas por cobrar y su incidencia en los indicadores de liquidez del Centro de Aplicación Imprenta Unión, Lima, periodos 2013 – 2017* (Tesis de pregrado). Recuperado de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/1659/Heyner_Tesis_Licenciatura_2019.pdf?sequence=6&isAllowed=y
- Canto, F., Palacín, M. y Di Pietro, F. (2016). Efectos del ciclo económico en el crédito comercial: el caso de la Pyme española. *European Research on Management and Business Economics*, 22(2), 55-62. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1135252315000507>
- Castro, K. (2017). *Ciclo de conversión del efectivo y la liquidez de la empresa Electro Frio* (Proyecto de investigación de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1564/1/T-ULVR-0410.pdf>
- Dumrauf, G. (2010). *Finanzas corporativas un enfoque Latinoamericano* (2ª ed.). Buenos Aires, Argentina: Alfaomega.
- Ehrhardt, M. y Brigham, E. (2007). *Finanzas corporativas* (2ª ed.). Ciudad de México, México: Cengage Learning Editores.
- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. Recuperado de LIBRO_PRINCIPIOS_DE_ADMINISTRACION_FINANCIERA_Lawrence_J_Gitman_Chad_J_Zutter
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación* (5ª ed.). Recuperado de https://www.academia.edu/23889615/_Hern%C3%A1ndez_Sampieri_R_Fern%C3%A1ndez_Collado_C_y_Baptista_Lucio_M_P_2010_

Horne, J. y Wachowicz J. (2010). *Fundamentos de administración financiera* (13ª ed.). Ciudad de México, México: Pearson Education.

Huarca, K. (2017). *El capital de trabajo y su efecto en la gestión financiera de una empresa comercializadora de prendas de vestir - Caso empresa Palacio E.I.R.L. Arequipa - 2016* (Tesis de maestría). Recuperado de <http://repositorio.unsa.edu.pe/handle/UNSA/6466>

Luna, J. (2017). *Comercio exterior: Balance y perspectivas*. Lima, Perú: ComexPerú. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/comercio-exterior-balance-y-perspectivas#:~:text=El%20comercio%20exterior%20peruano%20ha,pa%C3%ADses%20con%20mayor%20crecimiento%20exportador.>

Ramos, B. (2018). *Cuentas por cobrar para incrementar la liquidez en la empresa comercial Inversiones Tambaico S.A.C. Lima, 2018* (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2488/TEISIS%20Ramos%20Briguith.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Reyes, D., Gaibor, L. y Molina, C. (2018). *Ciclo de conversión de efectivo y su relación con la posición financiera*. Guayaquil, Ecuador: Eumed.net. Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/05/conversion-efectivo.html>
[//hdl.handle.net/20.500.11763/oel1805conversion-efectivo](http://hdl.handle.net/20.500.11763/oel1805conversion-efectivo)

Robles, C. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. Ciudad de México, México: Red Tercero Milenio.

Oblitas, D. (2018). *Factores que inciden en la liquidez de una empresa Agroindustrial, Lima 2017* (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/2288>

ANEXOS

Anexo 1 Turnitin

Ciclo de conversion del efectivo

INFORME DE ORIGINALIDAD

11%

INDICE DE SIMILITUD

13%

FUENTES DE
INTERNET

0%

PUBLICACIONES

7%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

www.scribd.com

Fuente de Internet

2%

2

www.eumed.net

Fuente de Internet

1%

3

catedrafinancierags.files.wordpress.com

Fuente de Internet

1%

4

es.scribd.com

Fuente de Internet

1%

5

Submitted to Universidad Wiener

Trabajo del estudiante

1%

6

www.redalyc.org

Fuente de Internet

1%

7

repositorio.autonoma.edu.pe

Fuente de Internet

1%

8

Submitted to Universidad Privada Antenor

Orrego

Trabajo del estudiante

1%

9	docslide.us Fuente de <u>Internet</u>	1%
10	comerciointernacionaltarapoto.blogspot.com Fuente de <u>Internet</u>	1%
11	repositorio.ucsg.edu.ec Fuente de <u>Internet</u>	1%

Excluir citas Apagado Excluir coincidencias < 1%
 Excluir bibliografía Activo

Anexo 2
Carta de Autorización

Lima, 30 de Noviembre de 2018

Señores
UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL PERU
Escuela de Contabilidad

Apreciado,

Yo Felipe Alejandro Quinteros Boudon, identificado con CE 000659391, en mi calidad de representante legal de la empresa Asialine Perú S.A.C., autorizo a Cindy Espetia Llacsahuanga, bachiller de la carrera de contabilidad, de la Universidad Autónoma del Perú, a utilizar información de la empresa Asialine Perú S.A.C. para el desarrollo del informe de tesis denominado **"El Efecto del Ciclo de Conversión del Efectivo sobre el Capital de Trabajo de la empresa Asialine Perú S.A.C. - 2017"**, con el fin de obtener el título de Contador Público. Como condiciones contractuales, el bachiller se obliga a no divulgar ni usar para fines personales la información (documentos contables, estados de cuenta y demás materiales) que con objeto de la relación de trabajo, le fue suministrada.

El bachiller 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.

Atentamente,

Felipe Alejandro Quinteros Boudon.
CE 000659391

Anexo 3

Actual solicitud para otorgar crédito a los clientes

SOLICITUD DE CRÉDITO			
<i>El que suscribe en condición de Representante Legal, DECLARO BAJO JURAMENTO que los datos consignados en esta solicitud son fiel expresión de la verdad.</i>			
1.- DATOS DEL CLIENTE			
Razón Social		Actividad económica	
Nombre Comercial		N° Teléfono fijo	
RUC		Correo Electrónico	
Domicilio Fiscal		Página Web	
Fecha de Constitución			
2.- DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL			
Apellidos y Nombres		DNI	
Dirección		Estado Civil	
Cargo en la empresa		N° Teléfono fijo	
Correo electrónico		N° Teléfono celular	
3.- CONTACTO			
Gerente o jefe de Finanzas		Encargado de Pagos	
Correo electrónico		Correo electrónico	
N° Teléfono fijo		N° Teléfono fijo	
N° Teléfono celular		N° Teléfono celular	
4.- REFERENCIAS BANCARIAS			
Entidad bancaria (1)		Entidad bancaria (2)	
N° de cuenta		N° de cuenta	
Sectorista		Sectorista	
Moneda		Moneda	
N° Teléfono fijo		N° Teléfono fijo	
5.- REFERENCIAS COMERCIALES			
Proveedor (1)		Proveedor (2)	
Dirección		Dirección	
N° Teléfono fijo		N° Teléfono fijo	
N° Teléfono celular		N° Teléfono celular	
Vendedor		Vendedor	
Correo electrónico		Correo electrónico	
6.- DOCUMENTOS SOLICITADOS			
<i>Documentos que debe presentar obligatoriamente</i>			
Copia del DNI del representante legal			
Ficha del RUC			
Copia de recibo de luz, agua y/o teléfono			
Certificado de Vigencia de Poder (menor a 30 días)			
Estados financieros del año anterior			
			Firma y Sello del Representante Legal
<u>DATOS A SER LLENADOS POR EL ÁREA DE CRÉDITOS</u>			
7.- CRÉDITO		OBSERVACIONES:	
Condición de Pago			
Moneda de Pago			
Calificación de pago (Normal - Potencial - Deficiente)			
Tipo de cliente (Nuevo - Permanente - Antigüedad)			
Credito solicitado para servicios de:			
Nombre del Ejecutivo Comercial:			
Fecha de aprobación:.....			
			Aprobado por Gerente General ó Gerente de Finanzas.

Anexo 4

Solicitud mejorada para el otorgamiento de créditos a los nuevos clientes

ASIALINE PERU S.A.C.			
SOLICITUD DE CREDITO			
DATOS DE LA EMPRESA			
EMPRESA:			
RUC:			
DIRECCION:			
DISTRITO:			
CIUDAD:			
PERSONA CONTACTO PARA COBRANZA:			
TELEFONO:		E-MAIL:	
EJECUTIVOS PINCIPALES			
CARGOS	NOMBRE Y APELLIDOS		
GERENTE GENERAL			
REPRESENTANTE LEGAL			E-MAIL:
GERENTE FINANCIERO			
INFORMACION FINANCIERA			
(En miles de dólares)	2013	2014	
VENTAS ANUALES			
TOTAL ACTIVO			
TOTAL PASIVO			
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO			
REFERENCIAS COMERCIALES			
EMPRESA	LINEA CREDITO	TELEFONO:	CONTACTO
REFERENCIAS FINANCIERAS			
BANCO	SECTORISTA	TELEFONO:	E-MAIL
CREDITO SOLICITADO			
LINEA DE CREDITO SOLICITADO EN US\$:			
PLAZO DE PAGO EN CHEQUE DIFERIDO (en días):			
VOLUMEN ESPERADO A EMBARCAR POR MES:			CONTENEDORES
NOMBRE SOLICITANTE:			
CARGO:			
		30/05/2018	
(firma)		fecha	
Declaro que la información proporcionada es verdadera, autorizando a la empresa para que verifique los datos consignados y rechace esta solicitud en caso de proporcionar información falsa e incompleta sobre mi situación, sin perjuicio de que interpongan las acciones por los daños ocasionados por mis actos.			

Anexo 5

Ficha RUC de la empresa

5/12/2018
Datos de Ficha RUC- Modificación de Datos

FICHA RUC: 20478076623

ASIALINE PERU S.A.C.

Descargar Ficha RUC
Ficha RUC
Aceptar
Cancelar

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres o Razón Social : ASIALINE PERU S.A.C.

Tipo de Contribuyente : 39 - SOCIEDAD ANONIMA CERRADA

Fecha de Inscripción : 28/11/2008

Fecha de Inicio de Actividades : 12/12/2008

Estado del Contribuyente : ACTIVO

Dependencia SUNAT : 0023 - INTENDENCIA LIMA

Condición de Domicilio Fiscal : HABIDO

Emisor electrónico desde : 05/11/2018

Comprobantes electrónicos : FACTURA (desde 05/11/2018)

Para modificar los datos del Contribuyente [Ingrese Aquí](#)

Nombre Comercial : -

Tipo de Representación : -

Actividad Económica Principal : 74996 - OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES NCR.

Actividad Económica Secundaria 1 : -

Actividad Económica Secundaria 2 : -

Sistema Emisión Comprobantes de Pago : MANUAL/COMPUTARIZADO

Sistema de Contabilidad : MANUAL/COMPUTARIZADO

Código de Profesión / Oficio : -

Actividad de Comercio Exterior : IMPORTADOR/EXPORTADOR

Número Fax : -

Teléfono Fijo 1 : 1 6514485

Teléfono Fijo 2 : 1 6514480

Teléfono Móvil 1 : 1 946059594

Teléfono Móvil 2 : -

Correo Electrónico 1 : contabilidad@asialine.com.pe

Correo Electrónico 2 : fquinteros@asialine.com.pe

Suspensión / Reinicio de Actividades [Ingrese Aquí](#)

Registro de Tributos Afectos

Ingrese a la opción de "Alta" o "Dar de Baja" para actualizar sus tributos.

[Alta](#)

Tributo	Fecha de alta	Afecto desde	Exoneración			Modificación	Dar de Baja
			Marca de Exoneración	Desde	Hasta		
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	28/11/2008	12/12/2008	-	-	-		<input type="checkbox"/>
RENTA-3RA. CATEGOR.-CTA.PROPIA	12/04/2017	01/02/2017	-	-	-		<input type="checkbox"/>
IMP.TEMPORAL A LOS ACTIV.NETOS	12/04/2016	01/03/2016	-	-	-		<input type="checkbox"/>
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	20/02/2009	02/02/2009	-	-	-		<input type="checkbox"/>
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	20/02/2009	02/02/2009	-	-	-		<input type="checkbox"/>
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	20/02/2009	02/02/2009	-	-	-		<input type="checkbox"/>
SNP - LEY 19990	15/05/2010	01/02/2010	-	-	-		<input type="checkbox"/>

https://e-menu.sunat.gob.pe/cl-ti-itmenu/MenuInternet.htm?pestanas=&agrupacion=*
1/2

Anexo 6

Archivo de liquidación de Impuestos del 2017

ASIALINE SAC					
LIQUIDACION DE IMPUESTOS					
VCTO. - 17 SEPTIEMBRE					
LIQUIDACION DE IMPUESTOS - IGV				BASE IMPONIBLE	IGV
VENTAS NACIONALES AFECTAS (18%)				0.00	0.00
VENTAS NACIONALES INAFECTAS				0.00	
COMPRAS PARA VENTAS GRAVADAS (18%)				0.00	0.00
COMPRAS PARA VENTAS GRAVADAS Y NO GRAVADAS (COEF.0.1001)				0.00	0.00
COMPRAS NACIONALES INAFECTAS (18%)				0.00	
IMPUESTO RESULTANTE O SALDO A FAVOR					0.00
CREDITO MES ANTERIOR					0.00
SALDO A FAVOR O IMPUESTO A PAGAR					0.00
PERCEPCIONES DEL MES					0.00
SALDO DE PERCEPCIONES DEL MES ANTERIOR					0.00
SALDO DE PERCEPCIONES NO APLICADAS					0.00
RETENCIONES DEL MES					0.00
SALDO DE RETENCIONES DEL MES ANTERIOR					0.00
SALDO DE RETENCIONES NO APLICADAS					0.00
IMPUESTO A PAGAR					0.00
LIQUIDACION DE IMPUESTOS - RENTA				BASE IMPONIBLE	RENTA
VENTAS				0.00	0.00
SALDO DEL MES ANTERIOR					0.00
CREDITO ITAM					
TOTAL RENTA A PAGAR O SALDO A FAVOR					0.00
LIQUIDACION DE IMPUESTOS - ITAN				BASE IMPONIBLE	RENTA
ITAN A PAGAR					
CUOTA N° 6					0.00
TOTAL RENTA A PAGAR					0.00
APORTES Y RETENCIONES DE REMUNERACIONES					
TRIBUTOS				BASE IMPONIBLE	TRIBUTO
ESSALUD					0.00
ONP					-
RTA 4TA					0.00
RTA 5TA					0.00
					0.00
RESUMEN A PAGAR POR IMPUESTOS					
PDT 621		IMP. RTA 3ra			0.00
PDT 621		IGV			0.00
ITAN		Activos Fijos			0.00
PDT 601		Planilla			0.00
PDT 617		No Domiliados			0.00

Anexo 7

Entrevista al personal de las distintas áreas

Área logística:

1. ¿Las operaciones que realiza el área cual es la modalidad de pago?

Pues los clientes pagan anticipado el servicio logístico, para recién poder realizar cualquier tipo de operación.

2. ¿Esto se cumple con todos los clientes o hay excepciones?

En teoría debería de cumplirse, pero la empresa cuenta con clientes que tienen antigüedad o son de confianza a los cuales se les hace concesiones para que puedan pagar después el servicio que le brindamos.

3. ¿Qué tipo de concesiones?

Hay ocasiones en las que se le da tiempo al cliente para que pague después de realizada la operación y también se tiene un cliente al cual se le espera que se le junten 3 cargas para que el recién pague.

4. ¿Quién autoriza ese tipo de concesiones?

En ocasiones es gerencia y otras la gerente comercial.

Área de operaciones:

Área de cobranza:

1. ¿Qué tipo de pagos son los que realizan los clientes?

Pues la empresa tiene clientes al contado y a crédito 30, 60 y 90 días.

2. ¿Qué es un cliente al contado?

Los clientes al contado son los que cuando paguen recién se le emite la factura. Pero hay ocasiones que dichos clientes pagan después de dos meses.

3. ¿A qué te refieres con que pagan después de dos meses? ¿son a créditos?

No son a crédito, pero no les emitimos su factura hasta que hagan el pago, claro que hay ocasiones como menciones en que se demorar para realizar el pago.

4. ¿Cómo realizas el cobro de las facturas? ¿Qué sucede si un cliente no paga?

Se le se le envía correo y llama por teléfono, indicándoles que tienes una factura vencida y que indique cuando realizaría el abono. Hemos tenido casos donde el cliente no ha pagado entonces solo dejamos de insistir en el cobro claro esta después de varios intentos o cuando ya cambiamos de año.

5. ¿Se tienen cuentas sin cobrar de años anteriores? ¿Cómo son manejadas esas deudas?

Como menciones hay unas pocas facturas sin cobrar de años anteriores, pues se dejan ahí sin cobrar, en ocasiones los clientes han sido dados de baja o han cambiado su dirección fiscal.