



FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS

Escuela Académico Profesional de Negocios y Competitividad

Trabajo de Suficiencia Profesional

Estrategias financieras para mejorar la liquidez en la empresa

In Solutions SAC, Lima 2023

Para optar el Título Profesional de Contador Público

Estudiante:

Tomairo Zevallos, Emilio

Identificador ORCID:

0009-0007-2220-0782

Asesor temático:


Dra. Chong Silva, Mabel Cecilia

Identificador ORCID del asesor:

0000-0001-7676-1880

LIMA - PERÚ

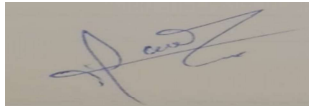
2023

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN		
	CÓDIGO: UPNW-GRA-FOR-033	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01	FECHA: 08/11/2022

Yo, Tomairo Zevallos, Emilio egresado de la Facultad de Ingeniería y Negocios y Escuela Académica Profesional de ...Negocios y Competitividad de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que el trabajo académico “Estrategias financieras para mejorar la liquidez en la empresa In Solutions S.A.C., Lima 2023.” Asesorado por el docente: Chong Silva, Mabel Cecilia DNI08123789 ORCID 0000-0001-7676-1880 tiene un índice de similitud de 11% (once) % con código oid: 14912:251962175 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

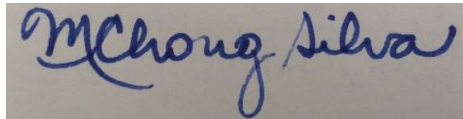
Así mismo:

1. Se ha mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Se autoriza que el trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. El porcentaje señalado es el mismo que arrojó al momento de indexar, grabar o hacer el depósito en el turnitin de la universidad y,
5. Asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión en la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas del reglamento vigente de la universidad.



.....
 Firma de autor 1
 Emilio Tomairo Zevallos
 DNI:75404402.....

.....
 Firma de autor 2
 Nombres y apellidos del Egresado
 DNI:



.....
 Firma
 Chong Silva Mabel Cecilia
 DNI: 08123789

Lima, 04 de abril de 2023

Dedicatoria

Se lo dedico a mi hermana por dedicarme su apoyo todos los días a lo largo de mi carrera profesional demostrándome que a pesar de las dificultades y obstáculos que pueda haber todo se puede lograr, que, con perseverancia, disciplina y con humildad se puede llegar muy lejos. A dios por permitirme cumplir todos mis objetivos.

Índice general

	Pág.
Dedicatoria	iii
Resumen	vii
Introducción	viii
CAPÍTULO I: Antecedentes y descripción de la experiencia	9
1.1. Reseña de la empresa	9
1.2. Ubicación y actividad empresarial	9
1.3. Misión, visión y valores de la empresa	10
1.4. Descripción del puesto desarrollado y su entorno	11
1.5. Problemática y objetivos trazados	14
CAPÍTULO II. Fundamento del Tema elegido	17
2.1. Bases teóricas	17
2.2. Marco conceptual	19
2.3. Glosario de términos	20
2.4. Antecedentes	20
2.5. Justificación de la metodología elegida.	22
CAPÍTULO III: Aporte y desarrollo de la experiencia	24
3.1. Diagnóstico de la situación problemática	24
3.2. Desarrollo de la experiencia	26
3.3. Modelado de la propuesta o solución	27
3.4. Resultados	41
Conclusiones	46
Recomendaciones	47
Referencias bibliográficas	48
	iv

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Estado de situación financiera proyectado del 2021 al 2025	41
Tabla 2 Estados de resultados proyectados del 2021 al 2025	42
Tabla 3 Ratio de rotación de cuentas por cobrar en N° veces del periodo 2021 al 2025	43
Tabla 4 Ratio de cuentas por cobrar en N° de días del periodo 2021 al 2025	44
Tabla 5 Ratio de liquidez periodo 2021 al 2025	45

Índice de figuras

	Pág.
Figura 1 Ubicación de la empresa	9
Figura 2 Organigrama de la empresa	10
Figura 3 Diagnóstico de la problemática.	25
Figura 4 <i>Soluciones a la problemática</i>	26
Figura 5 Matriz de actividades y cronograma	28
Figura 6 Diagrama de Gantt	28
Figura 7 Ventas por clientes	29
Figura 8 Promociones y descuentos	29
Figura 9 Adenda de prestación de servicios	30
Figura 10 Flujograma de procesos de venta al crédito	33
Figura 11 Flujograma de procesos de cobranza	35
Figura 12 Flujo de Caja Proyectado	37
Figura 13 Esquema de factoring	39
Figura 14 Factoring BBVA	40
Figura 17 Análisis de rotación de cuentas por cobrar en N° de veces del 2021 al 2025	43
Figura 18 Análisis de cuentas por cobrar en N° de días	44
Figura 19 Análisis de liquidez periodo 2021 al 2025	45

Resumen

El presente estudio tuvo como objetivo general implementar estrategias financieras para mejorar la liquidez en la empresa In Solutions SAC, Lima 2023. Como parte de la metodología de desarrollo de la propuesta se planteó utilizar la metodología PHVA o ciclo de Deming para reestructurar los créditos concedidos a los clientes utilizando ratios de liquidez y gestión; mejorar la política de créditos y cobranza; y diseñar un flujo de caja e incurrir en mecanismos financieros.

Asimismo, el estudio concluye con la propuesta de implementar estrategias financieras utilizando ratios de liquidez y cuentas por cobrar, flujogramas de créditos y cobranzas, flujo de caja, en base al diagnóstico cuantificado que corresponde a las brechas técnicas y de impacto económico.

Para dicho cumplimiento, se logró cumplir con reestructurar los créditos otorgados a los clientes, que permitirá contar con dinero en caja para ejecutar las obligaciones presentes; mejorar la política de créditos y cobranza a través de flujogramas, que permitirá mejorar los procesos de cobro y recuperar fondos de manera rápida; y diseñar un flujo de caja e incurrir en mecanismos financieros, que permitirá contar con datos para la planificación financiera y toma de decisiones económicas futuras que tenga la empresa y aplicaremos factoring como mecanismo financiero para negociar las facturas y convertir estas ventas al crédito en ventas al contado mejorando la liquidez a corto plazo.

Palabras Clave: PHVA, Ratios de liquidez, Ratios de gestión, Flujogramas, Factoring.

Introducción

El presente estudio tuvo como propuesta implementar estrategias financieras que mejoren la liquidez de la entidad In Solutions SAC, que se presentara a la gerencia de la empresa In Solutions SAC, para su posterior implementación. Para ello, se definieron objetivos específicos para su logro como: (i) reestructurar los créditos otorgados a los clientes utilizando ratios de liquidez y gestión; (ii) diseñar una mejora en la política de cobranza utilizando estrategias financieras; (iii) Diseñar un flujo de caja e incurrir en mecanismos financieros. A continuación, se evidenciará el contenido del informe que consta de 3 capítulos.

En el capítulo I, se podrá evidenciar los antecedentes nacionales e internacionales y descripción general, que constan de la reseña histórica de la empresa In Solutions S.A.C.; la ubicación en calle Enrique Palacios – Lima - Miraflores y su actividad empresarial de consultoría informática y gestión de instalaciones; la misión, visión, estrategias y enfoques; la descripción del puesto desarrollado y su entorno; y por último la problemática y objetivos trazados del informe.

En el capítulo II, se utilizó 5 bases teóricas (a) La teoría monetaria y bancaria, (b) la teoría de la empresa, (c) la teoría general de la administración, (d) la teoría del control y, por último, (e) la teoría del flujo de caja; el marco conceptual de las variables estrategias financieras y liquidez, además, evidenciar el uso de antecedentes nacionales e internacionales y, por último, la justificación metodológica

En el capítulo III, se podrá evidenciar el aporte y desarrollo de la experiencia que consta del diagnóstico de la situación de la problemática basada en la brecha técnica que busca la reducción de créditos a clientes e impacto económico en un aumento del flujo de efectivo, para luego efectuar el progreso de la experiencia como asistente contable, el modelado de la propuesta o solución, por ende, brindar que resultado de mejora se va a lograr. Para finalizar se efectuará las conclusiones y recomendaciones del informe

CAPÍTULO I: Antecedentes y descripción de la experiencia

1.1. Reseña de la empresa

La empresa In Solutions SAC busca firmemente proteger las necesidades de seguridad tecnológica de cada uno de nuestros clientes a través de propuestas innovadoras que comprenden desde firmas digitales hasta identificación biométrica.

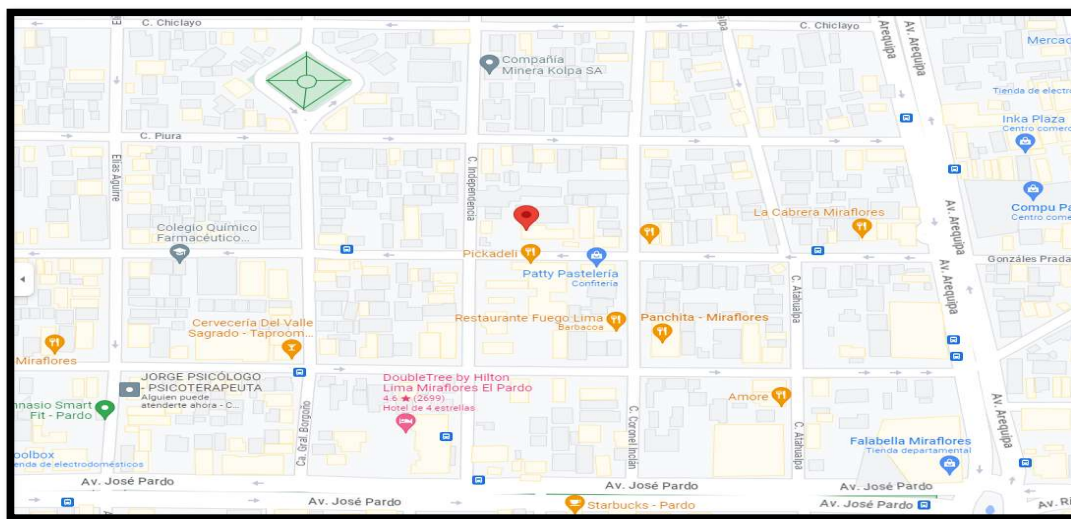
Se compromete en ayudar a sus clientes a cumplir con las exigencias del mercado en tiempos donde la transformación digital cambia constantemente, integrando factores tecnológicos en las diferentes áreas de sus empresas y garantizando salvaguardar su información. Actualmente la entidad tiene relación con las principales entidades del sector en el mundo, lo que permite traer al mercado local soluciones state of the art que modifican de manera precisa la forma en la que trabajan las empresas en el Perú aumentando su valor y ayudando en la prevención donde los tiempos están en constante cambio.

1.2. Ubicación y actividad empresarial

La Ubicación de la empresa es Cal. Enrique Palacios Nro. 360 Int. 102 Urb. Surquillo Lima - Lima – Miraflores, cuya actividad empresarial es la consultoría informática y procesos de instalaciones informáticas.

Figura 1

Ubicación de la empresa



Nota. Croquis extraído de Google maps.

1.3. Misión, visión y valores de la empresa

El presente informe recapitula como parte de la misión, visión, estrategias y enfoques de la empresa que fueron obtenidos del manual de la organización. A continuación, tenemos los siguientes puntos:

Misión: Proporcionar software y soluciones de calidad que mejoren la productividad, promuevan la seguridad y mejoren la eficiencia de las operaciones comerciales y de TI.

Visión: Que las empresas y las personas aprovechen la tecnología al máximo al tener acceso a software y herramientas que se pueden adaptar y personalizar fácilmente para satisfacer sus necesidades.

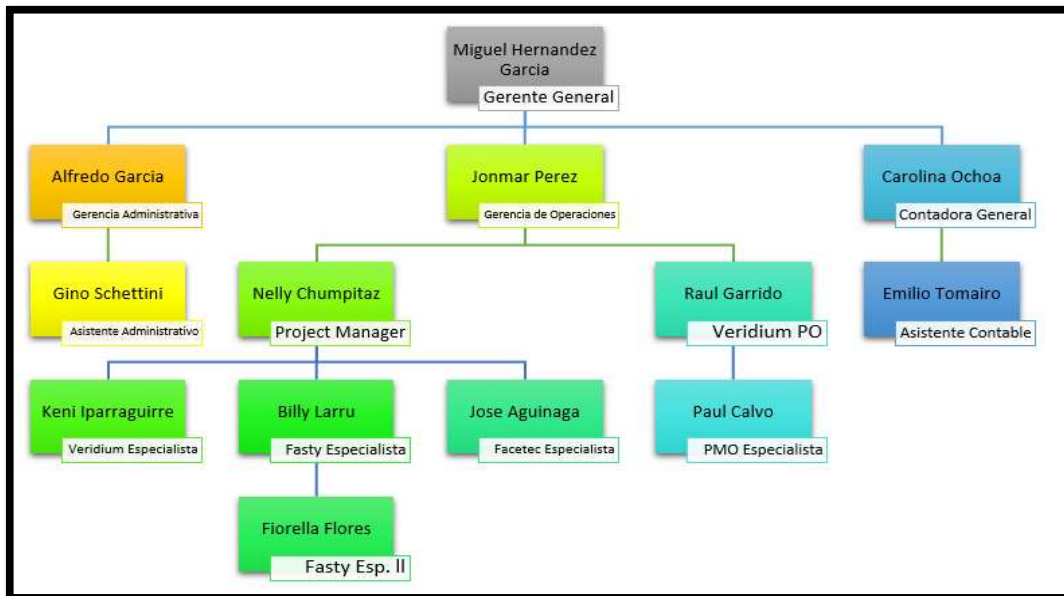
Estrategia y enfoque

Abordar todos los proyectos desde perspectivas comerciales y tecnológicas, fomentar nuevas ideas y pensamiento innovador, y continuar promoviendo y apoyando la evolución continua del software y las tecnologías de próxima generación.

Organigrama

Figura 2

Organigrama de la empresa



Nota. Manual de la Organización In Solutions S.A.C.

1.4. Descripción del puesto desarrollado y su entorno

Puesto: Gerencia de operaciones

Funciones:

Efectúa los proyectos de manera segura y eficaz buscando obtener la satisfacción y aprobación del cliente, pero sin abandonar la rentabilidad del proyecto.

En el proceso de ejecución del proyecto se generan los siguientes pasos:

- Propósito de los proyectos es finalizar en el tiempo planeado.
- Inspección de actividades acordadas.
- Mejora en los tiempos de trabajo.
- Distribuir cada uno de los recursos en base a las actividades planeadas.
- Preparación de documentos de avance para presentar al cliente.

Puesto: Contador general

Funciones principales:

- Elaborar los estados financieros y sus respectivas notas según los principios de contabilidad y NIIF.
- Liderar el proceso de cierre contable y contacto con las áreas proveedoras de información.
- Supervisar el registro contable adecuado y oportuno de todas las operaciones que se realiza en el sistema contable.
- Velar por el cumplimiento oportuno de las obligaciones tributarias, practicando la equidad entre la administración tributaria y la empresa.
- Definir e implantar los lineamientos contables que garanticen un eficiente registro de las operaciones contables de acuerdo con los PCGA y NIIF.
- Revisar los estados financieros y los respectivos análisis de cuentas y ajustes contables.
- Elaboración del presupuesto anual, así como la presentación del gestional en forma mensual y reportes financieros.

- Controlar y salvaguardar toda la información contable y tributaria contenida en los archivos electrónicos en las carpetas respectivas.
- Realizar el cálculo de las obligaciones tributarias, según las normas vigente en materia tributaria y contable.
- Efectuar la declaración de los libros electrónicos, registro de documentos de compras, emisión y registro de ventas, manteniendo el control sobre la contabilización de documentos de ingresos y gastos.

Puesto: Asistente contable

Funciones principales:

- Registro de transacciones contables.
- Registro de transferencias a proveedores.
- Registro documentario compras, diarios, honorarios y bancos.
- Validación de comprobantes de pago.
- Elaboración mensual de conciliaciones bancarias.
- Recibir y coordinar el envío de los sustentos de las entregas a rendir de consumo o gasto para registrarlo en el sistema; así como provisionar y extornar las entregas a rendir generadas.
- Apoyo en elaboración de notas a los Estados Financieros mensuales.
- Apoyo en el cuadro del flujo de caja semanal.
- Apoyo en los análisis de cuentas contables.
- Impresión de libros contables.
- Otras labores designadas inherentes al cargo.

Puesto: Técnico soporte

Funciones principales:

- Autorizar el desarrollo de proyectos y guiar a los clientes en el manejo de los recursos informáticos.
- Informar a los usuarios de sus necesidades en la adquisición de software, hardware y equipos informáticos.
- Ofrecer soporte técnico y asistencia a clientes de equipos informáticos en la empresa.
- Reparar y poner en funcionamiento el equipamiento informático.

Puesto: Asistente de gerencia**Funciones principales:**

- Asesoramiento en planes de mercadeo a largo plazo que generen valor, crecimiento y beneficios a través del desarrollo de bienes y/o servicios con amplio potencial comercial y adecuada publicidad y promoción para atraer consumidores.
- Apoyar en todas las funciones que se le designe relacionadas al cargo.
- Preparar informes sobre los resultados de los proyectos, arqueos de caja, apoyo en información solicitada por gerencia.
- Facturación y cobranza.
- Elaboración del registro de ventas mensual.

Puesto: Key account manager**Funciones principales:**

- Elaborar presupuestos y tramitar pedidos.
- Plasmar los procesos de venta que debe lograr cada vendedor de forma individual o grupal.
- Contratar y capacitar al personal de ventas. Se busca asegurar que los representantes y demás personal de ventas tengan un buen conocimiento del producto, brinda la información actualizada de ventas y pueden acceder a muestras de los productos.
- Diseñar y estructurar estrategias de ventas para que los revise la dirección de la entidad.

Puesto: Consultor**Funciones principales:**

- Análisis y diseño de soluciones.
- Elaboración de prototipos de las soluciones que se van a desarrollar.
- Construcción y pruebas unitarias de las soluciones.
- Despliegue y ratificación de soluciones desarrolladas.
- Participación en reuniones de estado.

Puesto: Jefe de ventas**Funciones principales:**

- Elaborar presupuestos y tramitar pedidos.
- Definir los procesos de venta que debe llegar cada vendedor.
- Contratar y capacitar al personal de ventas. Busca asegurarse que los trabajadores y demás personal de ventas tengan un buen conocimiento del servicio, disponen de la información actualizada de ventas y pueden acceder a los productos.
- Diseñar estrategias de ventas e informes de acuerdo al mercado para que los analice la gerencia.

1.5. Problemática y objetivos trazados

La liquidez es una constante financiera que mide la capacidad de una entidad para transformar sus activos en dinero y poder hacer frente a sus obligaciones presentes. La liquidez es fundamental para el crecimiento y desarrollos de las empresas, especialmente en situaciones de crisis económica y sanitaria como la provocada por el Covid-19. Sin embargo, la liquidez también implica un costo de oportunidad, ya que los activos líquidos suelen tener una menor rentabilidad que los activos no líquidos. Por ello, las empresas deben buscar un equilibrio óptimo entre la liquidez y la rentabilidad, mediante el diseño e implementación de estrategias financieras adecuadas a su contexto y objetivos. A nivel Europa, la liquidez de las empresas fueron afectadas por la baja demanda, las restricciones a la movilidad y el aumento de la incertidumbre. Según un estudio de la Comisión Europea (2020), el 40% de las empresas reportaron problemas de liquidez en 2020, siendo los sectores más afectados el turismo, el transporte y la construcción. A nivel Latinoamérica, la liquidez de las empresas también se ha deteriorado por el impacto de la pandemia, que ha generado una contracción del 7,7% del producto bruto interno regional en 2020, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2021) el informe señala que las medidas de apoyo fiscal y monetario adoptadas por los gobiernos han sido insuficientes para evitar el cierre de miles de empresas y el aumento del desempleo y la pobreza. A nivel Perú, la liquidez de las empresas ha mostrado una leve recuperación en el primer trimestre de 2021, luego de registrar una fuerte caída en 2020. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021) el índice de liquidez corriente de las empresas no financieras pasó de 1,33 en diciembre de 2020 a 1,38 en marzo de 2021, lo que significa que, por cada S/ 1.00 de

obligaciones presentes las empresas tienen 1,38 soles de activos líquidos. Sin embargo, este índice sigue siendo inferior al registrado en marzo de 2020 (1,48), lo que refleja las dificultades que enfrentan las empresas para generar ingresos y acceder al crédito. En el caso específico de Lima Metropolitana, las empresas de consultoría han sufrido una disminución de su liquidez debido a la reducción de sus clientes y proyectos, así como a la morosidad en los pagos. Estas empresas han tenido que recurrir al endeudamiento o al uso de sus reservas para cubrir sus gastos operativos y salariales. Esta situación evidencia la falta de planificación financiera y la escasa capacidad de adaptación e innovación de estas empresas frente a los cambios del entorno.

En el siguiente párrafo del presente informe se menciona el problema general seguidos por sus problemas específicos que mantiene la empresa, consecuencia a ellos se planteó el objetivo general y los objetivos específicos para solucionar los problemas presentados.

Las estrategias financieras es una agrupación de acciones que buscan optimizar el uso de los mecanismos financieros de una entidad, con el fin de mejorar su rentabilidad y competitividad. Las estrategias financieras se ven afectadas por el ambiente económico y financiero en el que operan las entidades, así como por las características propias de cada sector y mercado. A nivel Europa, las estrategias financieras de las empresas se han visto condicionadas por la crisis económica y sanitaria provocada por el Covid 19, que ha generado una caída del 6,1% del producto interno bruto en 2020, según la Comisión Europea (2020). El informe señala que las medidas de apoyo fiscal y monetario adoptadas por los gobiernos y el Banco Central Europeo han mitigado el impacto de la crisis sobre la liquidez y la solvencia de las empresas, pero también han aumentado el endeudamiento público y privado. A nivel Latinoamérica, las estrategias financieras de las empresas también fueron afectadas por el efecto del Covid 19, que ha generado una contracción del 7,7% del producto interno bruto regional en 2020, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2021) el informe indica que las medidas de apoyo fiscal y monetario han sido insuficientes para interferir en el cierre de miles de entidades y el aumento del desempleo y la pobreza. Además, señala que las empresas latinoamericanas enfrentan desafíos estructurales como la baja productividad, la escasa innovación y la limitada inserción en las cadenas globales de valor. A nivel Perú, las estrategias financieras de las empresas han mostrado una leve recuperación en el primer trimestre de 2021, luego de registrar una fuerte

caída en 2020. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021) el índice de rentabilidad neta de las empresas no financieras pasó de 2,6% en diciembre de 2020 a 3,8% en marzo de 2021, lo que significa que, por cada 100 soles de ventas netas, las empresas obtienen 3,8 soles de utilidad neta. Sin embargo, este índice sigue siendo inferior al registrado en marzo de 2020 (4,4%), lo que refleja las dificultades que enfrentan las empresas para generar ingresos y reducir sus costos. En el caso específico de Lima Metropolitana, las empresas de consultoría han sufrido una disminución de su rentabilidad debido a la reducción de sus clientes y proyectos, así como a la competencia desleal y la informalidad. Estas empresas han tenido que recurrir al recorte de personal o a la reducción de salarios para mantenerse a flote. Esta situación evidencia la falta de diferenciación y valor agregado de estas empresas frente a los cambios del entorno.

Problema general:

¿Cómo implementar estrategias financieras para mejorar la liquidez en la empresa In Solutions SAC, Lima 2023?

Problemas específicos:

- ¿Cómo reestructurar los créditos otorgados a los clientes utilizando ratios de liquidez y gestión?
- ¿Cómo mejorar la política de créditos y cobranzas?
- ¿Cómo diseñar un flujo de caja e incurrir en mecanismos financieros?

Objetivo general:

Implementar estrategias financieras para mejorar la liquidez en la empresa In Solutions SAC, Lima 2023

Objetivos específicos:

- Reestructurar los créditos otorgados a los clientes utilizando ratios de liquidez y gestión.
- Diseñar una mejora en la política de créditos y cobranzas.
- Diseñar un flujo de caja e incurrir en mecanismos financieros.

CAPÍTULO II. Fundamento del Tema elegido

2.1. Bases teóricas

Como parte de las teorías que sustentan la investigación y respaldan las variables del estudio, se identificaron 5 teorías como (i) La teoría monetaria y bancaria; (ii) la teoría de la empresa; (iii) la teoría general de la Administración (iv) la teoría del control y por último (v) la teoría del Flujo de caja.

La teoría monetaria y bancaria según Tarapuez (2019) sostiene que, el funcionamiento del dinero en la economía es un papel de las instituciones financieras y las políticas monetarias, estas abordan los siguientes temas: el dinero, la inflación, el sistema monetario internacional, las entidades multilaterales. Es decir, la teoría relaciona a la variable liquidez y su impacto con las instituciones financieras para su continuo funcionamiento, a su vez Rivera (2019) indica que, el dinero permite simbolizar el valor de todos los bienes y estos se expresan en precios y a su vez en unidades de monedas, pero indica que el dinero no es lo que interesa finalmente sino todo lo que se puede comprar con él.

La teoría de la empresa según García (2021) sostiene que, las empresas deciden sobre el uso de los recursos, la producción y la inversión. Además, se considera la importancia de las instituciones en el comportamiento empresarial, y cómo estas pueden influir en la toma de decisiones de las empresas. Es decir, la teoría relaciona a la variable liquidez y su relación con los financiamientos con los bancos y como estas influyen en el manejo de la empresa. Como también López (2020) sustenta que, las empresas deben concentrarse en maximizar el uso de los factores productivos y minimizar los costos de producción aplicar estos recursos indica que la empresa es más eficiente indicando que el mercado funciona de manera automática.

La teoría general de la Administración Chiavenato (2019) sustenta que, se debe comprender, aplicar técnicas y principios de la administración en cualquier tipo de organización, esta cubre temas de planeación, organización, dirección y control, también analiza desafíos actuales que enfrentan las organizaciones como la gestión del cambio y la responsabilidad social corporativa. Es decir, la teoría relaciona a la variable estrategias

financieras como un conjunto de procedimientos y pasos que busca mejorar su planificación. A su vez Valdivia (2018) indica que, la teoría general de la administración busca la eficacia de las actividades y colaboración entre el personal para obtener resultados, con ello se consigue planear y ejecutar de forma eficaz las operaciones de la empresa buscando lograr los objetivos acordados.

La teoría del control según Sánchez (2017) sustenta que, la teoría del control es un conjunto de conceptos, principios y normas que orientan en la implementación y la evaluación de los sistemas de control en las organizaciones. El autor afirma que el control es una actividad propia en el ser humano y la sociedad, que busca regular el comportamiento de los individuos y las entidades para lograr los objetivos propuestos. El control se basa en la información, la comunicación y la retroalimentación, y se aplica tanto al nivel interno como al externo de las organizaciones. Es decir, la teoría relaciona a la variable estrategias financieras, que toda empresa se debe implementar sistemas de control. Por otro lado, tenemos la aportación de Fermín (2019) sustenta que, las actividades se centran en aplicaciones de gestión y sistemas web, estos servidores permiten controlar y diseñar enfoques para lograr los objetivos con exactitud y teniendo una respuesta rápida.

La teoría del Flujo de caja según Ortiz (2018) sostiene que, el flujo de caja es la herramienta financiera que ayuda a determinar la capacidad que tiene una entidad para generar efectivo y evaluar su calidad, esta se utiliza para proyectar los ingresos y egresos futuros de la empresa, así como para analizar el riesgo asociado a las diferentes alternativas de inversión y financiamiento. Es decir, la teoría relaciona a la variable liquidez, ya que busca medir la capacidad financiera que tiene la entidad para afrontar sus deudas. Por otro lado, tenemos la aportación de Kiziryan (2017) sustenta que, el flujo de caja ayuda a conocer de forma precisa la liquidez de la empresa contando con la información de ingresos y egresos de la entidad permitiendo conocer los saldos de cada periodo por anticipado, contar con esta información permite requerir créditos o invertir en el mercado según los saldos que presente nuestro plan.

2.2. Marco conceptual

Estrategias Financieras: Se refieren a los planes y acciones que una entidad utiliza para lograr sus objetivos financieros a largo plazo, estas estrategias pueden incluir decisiones sobre inversión, financiamiento, gestión de riesgos e incluyendo dividendos Ehrhardt (2013). Por otro lado, tenemos el aporte Brigham (2013) quien afirma que, las estrategias financieras son las decisiones clave que los gerentes financieros toman para lograr los objetivos de la empresa, tales como maximizar el valor de la entidad y aumentar el valor de las acciones. A su vez Berkau (2017) afirma que, las estrategias se refieren a cómo la empresa invertirá sus fondos para maximizar la rentabilidad y el crecimiento a largo plazo. Esto puede incluir la inversión en proyectos de expansión, adquisiciones, investigación y desarrollo, o la inversión en instrumentos financieros como acciones, bonos y fondos mutuos. Por otro lado tenemos diversas estrategias financieras como indica Allen (2018) que, los riesgos es parte de cualquier negocio ayuda a prever la toma de las acciones que realiza una empresa y proyecta todas las posibles consecuencias negativas que una empresa podría enfrentar, por ello hay cinco pasos a seguir para evaluar primero el riesgo y la mejor solución (i) Identificar el riesgo; (ii) Analizar el riesgo; (iii) Evaluar el riesgo; (iv) Tratamiento del riesgo y por ultimo (v) Monitorear el riesgo. Conocer acerca de los riesgos y cómo funciona es parte fundamental para la mejora de la entidad.

Liquidez: Calcula la capacidad de la entidad para pagar sus deudas a corto plazo con base en su flujo de efectivo disponible. Específicamente en contar con efectivo para pagar las deudas. Cómo se gestionan las finanzas generales de la empresa, sino también su capacidad de gestión para convertir corrientes activas y pasivas específicas en efectivo facilitan examinar la situación financiera de la compañía según Aching (2015). Por otro lado, tenemos la conclusión de Salgado (2018) quien indica que, la forma de medir la capacidad de pagos presentes que tiene una entidad, es a través de ratios de liquidez, demostrando el efectivo que dispone para cancelar sus deudas. A su vez Herrera (2016) indica que, la liquidez corriente y los recursos disponibles solventan las obligaciones presentes satisfaciendo las demandas de los acreedores a corto plazo, asegurando una alta significancia en la tranquilidad de los acreedores. Por otro lado tenemos la conclusión de Ortega (2020) indica que, conocer la estructura de económica y financiera de una empresa es indispensable para una base sólida y correcto funcionamiento de un negocio el seguimiento constante a estos resultados determinara la continuidad es por ellos que se deben medir ciertos puntos

como (i) datos históricos; (ii) objetivos futuros y (iii) datos provisionales, tener encuentra estos puntos nos brindara toma de decisiones y planes de contingencia para el futuro del negocio.

2.3. Glosario de términos

Liquidez: Efectivo disponible de una entidad para hacer frente a sus obligaciones o pagos financieros.

Ratio financieros: Indicadores financieros que miden la situación económica que se encuentra la entidad.

Flujograma: Son diagramas que sirven para planificar los procesos de una entidad.

Flujo de caja: Miden las entradas y salidas de efectivo de un cierto periodo.

Factoring: Es un acuerdo financiero que convierte las cobranzas futuras a cobranzas presentes

Estados financieros: Interpreta información de la situación financiera en la que se encuentra la entidad.

Ciclo de Deming: Proceso de mejora continua que evalúa a la entidad mediante 4 etapas (planear-verificar-hacer-actuar).

Activo: Capacidad económica que cuenta la entidad.

Pasivo: Obligaciones que tiene la entidad.

Patrimonio: Contribución de los accionistas.

Política de créditos y cobranzas: Proceso que se encarga de recolectar el cobro de las facturas para contar con efectivo.

Adenda: Busca modificar términos de un contrato establecido.

2.4. Antecedentes

Antecedentes Nacionales

En un estudio peruano, tenemos el aporte de Celiz (2017) cuyo objetivo de implementar estrategias financieras para mejorar la liquidez de una entidad educativa de Chiclayo es asegurar que la empresa tenga suficientes recursos líquidos (efectivos o equivalentes de efectivo) disponibles para cumplir con sus obligaciones financieras presentes, tales como pagar salarios de empleados, pagar proveedores, y pagar otras deudas. Este informe tiene como conclusión el análisis del porcentaje de deuda, el análisis de los montos relacionados

con los gastos de administración y ventas, la evaluación de los niveles de rentabilidad sobre los activos e inversiones, y la evaluación de la política de retención y/o utilidad fueron las estrategias financieras propuestas que permitieron a la empresa Corporación Educativa Universia EIRL para superar los factores que determinan su nivel de liquidez.

En un estudio peruano, tenemos el aporte de Villafranchi (2018) tuvo como objetivo lograr que la liquidez de un prestador de servicios dependa de las facturas afectadas por el Sistema de Deduciones - Spot, en el caso de las facturas de compra, es necesario cancelar la deducción para registrar las compras y utilizar el crédito fiscal. también _depende de cobrar el pago de los clientes para que depositen los deducidos en las cuentas del Banco de la Nación del país para tener efectivo disponible para el negocio.

En un estudio peruano, tenemos el aporte de Farfan (2018) tuvo como objetivo implementar estrategias financieras para mejorar la liquidez en la empresa de hurones “El Chotanito” SRL en Jaén en 2018 es asegurar que la empresa tenga suficientes recursos líquidos (efectos o equivalentes de efectivo) disponibles para hacer frente a sus obligaciones financieras presentes, tales como comopago de proveedores, pago de facturas y otras deudas a corto plazo arrojando como resultado que la entidad tiene un problema de liquidez, esto de continuar que podría poner en riesgo a la empresa.

En un estudio peruano, tenemos el aporte de Rojas (2018) que, tuvo como objetivo implementar estrategias financieras para mejorar la liquidez de una entidad prestadora de servicios de transporte de carga en Lima en 2018 es asegurar que la empresa tenga suficientes recursos líquidos disponibles para cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo, tales como pago a proveedores, pago de facturas,y otras deudas a corto plazo teniendo como resultado, que fue posible identificar la existencia de una alta incidencia de cuentas de cobranza que ponen en riesgo la liquidez. Adicionalmente, el personal carecía de procedimientos para gestionar la cobranza y realizar evaluaciones crediticias previas, además de carecer de herramientas de análisis y control financiero. La solución propuesta se desarrolló hasta su conclusión mediante un descuento por pronto pago para incrementar las cuentas por pagar, la implementación de herramientas de control financiero, y el desarrollo de políticas de crédito y cobranza.

Antecedentes Internacionales

En un estudio colombiano, tenemos los aportes de Solorzano *et al.*, (2021) cuyo objetivo es implementar estrategias financieras y contables para fortalecer la liquidez en Coagro Corporation es garantizar que la empresa tenga suficientes recursos líquidos disponibles para cumplir con sus obligaciones financieras presentes, como el abono de proveedores, la transferencia de facturas y otras deudas a corto plazo, los resultados demostraron la falta de análisis de la información financiera previo a la toma de decisiones, entre otras deficiencias en la planificación financiera .

En un estudio colombiano, tenemos los aportes de Estrada *et al.*, (2019) cuyo objetivo es analizar estrategias financieras para la intervención de las pymes y de esta forma evitar que caigan en crisis económicas que las lleven a incorporarse en procesos de insolvencia, reorganización y finalmente a su liquidación. Para ello se efectuó una investigación descriptiva mediante un diseño de campo que fue transaccional con una muestra de seis pymes del sector construcción de la ciudad de Medellín. Los resultados muestran que la mayoría de los encuestados prefieren ejecutar préstamos a corto plazo a las instituciones financieras en lugar de aplicar estrategias financieras a largo plazo que sirvan como amortiguadores frente a posibles crisis económicas. En conclusión, se pudo apreciar que a pesar de que las entidades emplean estrategias financieras, estas estrategias no están siendo implementadas adecuadamente, lo que puede haber contribuido a la crisis económica de las pymes.

2.5. Justificación de la metodología elegida.

Práctica: Según Gaytán (2021) indica que, el presente informe tuvo como relevancia práctica las variables estrategias financieras o liquidez que se basa en la importancia que tiene esta variable para el desarrollo y la competitividad de las empresas, especialmente en el contexto actual de crisis económica y sanitaria generada por el Covid-19. La liquidez es la capacidad de convertir los activos en efectivo para hacer frente a las obligaciones a corto plazo, lo cual es esencial para mantener el funcionamiento de las operaciones, cumplir con los compromisos financieros, aprovechar las oportunidades de mercado y negociar con proveedores y clientes de acuerdo a Solórzano (2021). Por ello, las empresas deben diseñar e implementar estrategias financieras que les permitan encontrar un equilibrio óptimo entre

la liquidez y la rentabilidad, considerando los objetivos de la organización, el entorno económico, el riesgo y el rendimiento esperado de cada alternativa.

Metodología: Según García (2021) se basa en la necesidad de aplicar métodos y técnicas adecuados para el análisis y la evaluación de esta variable, así como para el diseño e implementación de las acciones que permitan mejorarla. Para ello, se requiere el uso de fuentes de información confiables y actualizadas, tanto primarias como secundarias, que permitan obtener datos relevantes sobre la situación financiera de la entidad, el entorno económico, el mercado y los competidores. Asimismo, se requiere el uso de herramientas financieras y contables que faciliten el cálculo y la interpretación de indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y solvencia, así como la preparación de estados financieros proyectados y presupuestos. Estas herramientas permiten conocer las fortalezas y debilidades de la entidad, así como las oportunidades y amenazas del entorno, lo cual facilita la toma de decisiones estratégicas.

Teoría: Según Gaytán (2021) se basa en la existencia de un marco conceptual y una literatura especializada que sustentan el estudio y la aplicación de esta variable en el ámbito empresarial. La teoría financiera es una rama de la economía que evalúa cómo y por qué los individuos y sus agentes toman decisiones financieras, considerando aspectos como el dinero, el riesgo, el rendimiento, el valor y el mercado. Estas teorías y modelos proporcionan los fundamentos para el diseño e implementación de estrategias financieras que buscan optimizar el uso de los recursos financieros de una entidad, con el fin de mejorar su posición competitiva y su valor .

CAPÍTULO III: Aporte y desarrollo de la experiencia

3.1. Diagnóstico de la situación problemática

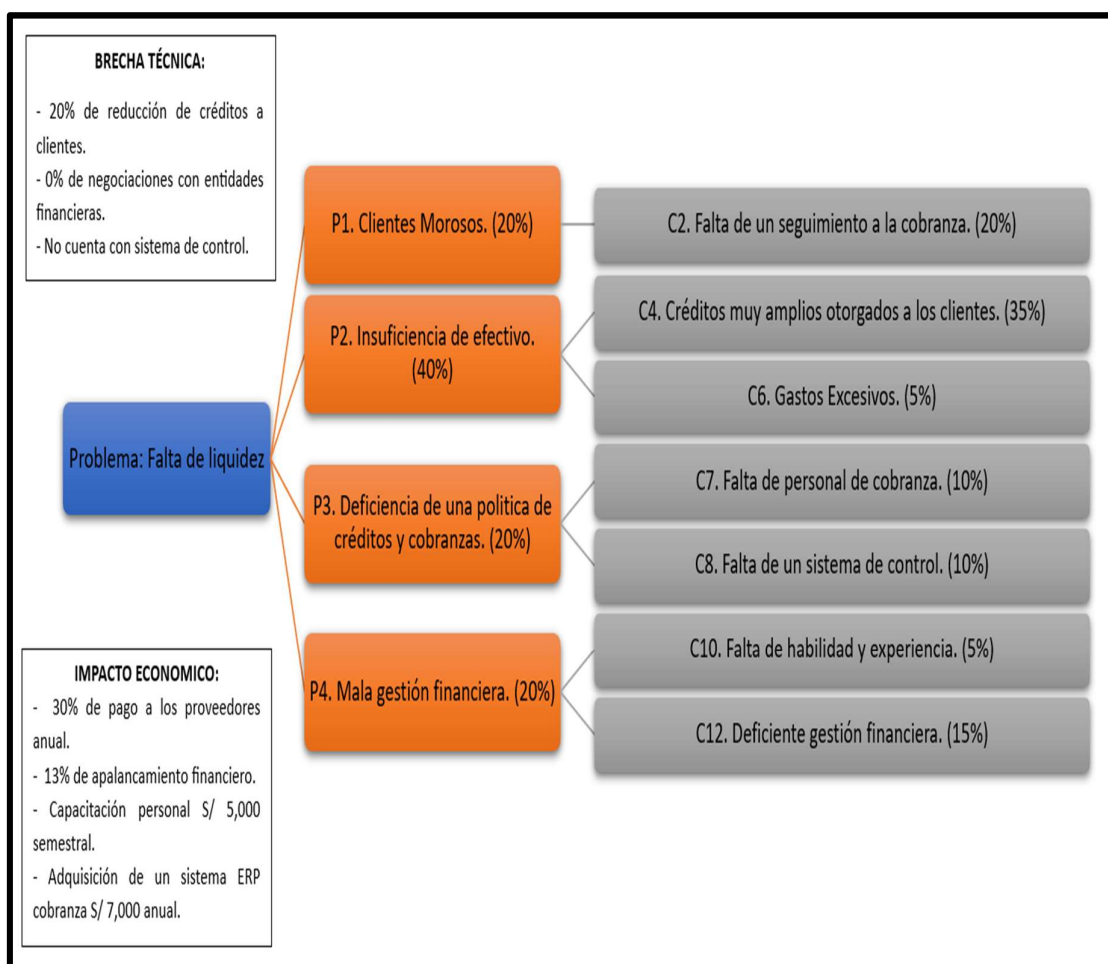
La empresa In Solutions SAC dedicada a la consultoría de informática y gestión de instalaciones, presenta como brecha técnica un 20% de reducción de créditos a clientes, generando clientes morosos que no pagan sus facturas a fecha y no muestran un compromiso de pago futuro, esto afectan económicamente a la empresa debido a que no cuenta con liquidez para solventar sus gastos a corto plazo, a su vez la empresa no incurre en apalancamientos financieros por un temor en los altos intereses que cobran los bancos y la poca flexibilidad que tienen estos al solicitar un préstamo. Los problemas principales en función a la falta de liquidez, es relacionado a los siguientes subproblemas como: (a) contar con clientes morosos que es causado por la falta de compromiso de pago y un seguimiento constante a los cobros que se busca llegar a un acuerdo entre las dos partes; (b) contar con insuficiencia de efectivo que es causado por los amplios créditos otorgados a los clientes y la falta de negociación de los líneas crediticias con los proveedores ya que muchos otorgan créditos de 15 días, incluso tenemos proveedores que se pagan al contado a su vez se observó que la entidad incurre en gastos innecesarios como alquiler de oficina, almacenes y cocheras cuando el personal labora de forma remota desde sus hogares y los bienes que vendemos son pocos que no es necesario incurrir en un almacén; (c) no contar con una política de créditos y cobranzas que es causado por una falta de personal que cuente con habilidades y experiencia, que busque planificar el seguimiento de las facturas vencidas con nuestros clientes y los pocos recursos que se brinda para cumplir esta función; (d) contar con una mala gestión financiera que es causado por desconocer estrategias financieras como apalancamientos bancarios, prestamos de capital de trabajo, comex, overnight o negociaciones de facturas con los bancos también conocidos como factoring, como también se observó que no cuenta con un flujo de caja donde detalle los ingresos y gastos que la empresa incurre a corto plazo todo este de debe a una falta de compromiso con la empresa por parte de gerencia ya que muchas veces no se encuentran disponibles para la aprobación y autorización de ciertos procesos que se necesitan día a día.

A continuación, en la figura 3, se evidencia el diagnóstico de la problemática.

En caso de que los problemas identificados no se solucionen generaran las siguientes consecuencias: (a) no contar con dinero para el pago a sus proveedores, (b) aumenta la cartera de clientes morosos, (c) falta de efectivo para el pago de planilla, (d) denuncias por falta de pago (e) aparecer en la lista de Infocorp, (f) no contar con apoyo de financieras, y (g) cese definitivo de la empresa.

Figura 3

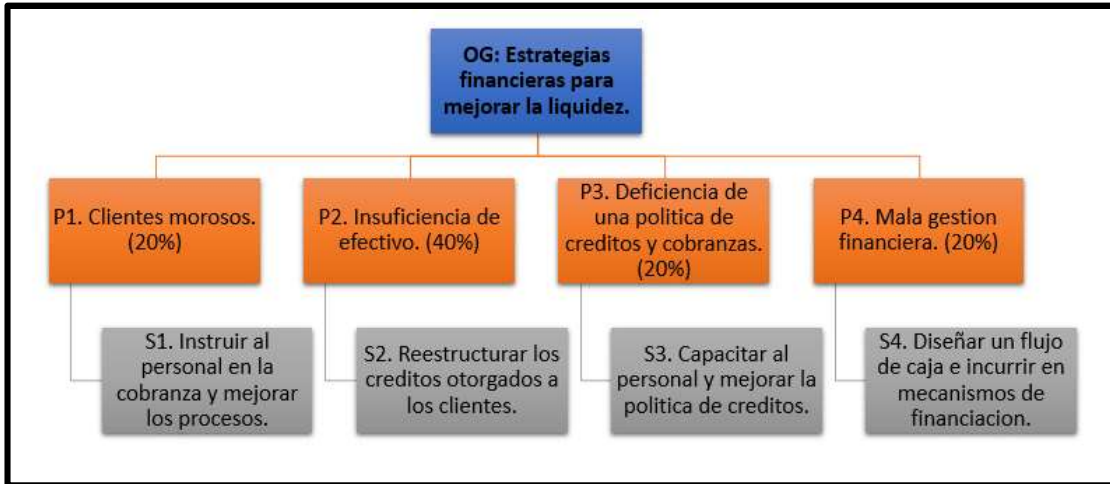
Diagnóstico de la problemática.



Como parte del siguiente informe se identificaron los siguientes problemas críticos que afectan a la organización. Ante esta premisa se procedió con plasmar puntos álgidos de solución a la problemática como: (i) Instruir al personal en la cobranza y mejora en los procesos; (ii) reestructurar los créditos otorgados a los clientes; (iii) capacitar al personal y diseñar una política de créditos; (iv) diseñar un flujo de caja e incurrir en mecanismos de financiación. A continuación, en la figura 4, se evidencia las soluciones a la problemática.

Figura 4

Soluciones a la problemática



3.2. Desarrollo de la experiencia

En junio del 2021 inicié mis labores en el área contable de la empresa In Solutions S.A.C, teniendo como funciones el registro de comprobantes de pago, conciliaciones bancarias mensuales, apoyo en análisis de cuentas, elaboración de Estados financieros, reportes solicitados por gerencia y otras actividades propias del área.

Cuando ingresé a trabajar mis primeras funciones fueron actualizar todos los registros al nuevo sistema contable que la empresa estaba integrando desde enero 2021 hasta la fecha, mientras más registraba y analizaba las cuentas de periodos anteriores pude observar que la entidad contaba con una falta de liquidez, que tenía deudas con proveedores e incluso con los colaboradores, parte de esta problemática surgía de los altos créditos que otorgaba a sus clientes, la falta de un personal que realice el seguimiento a las facturas de ventas y la falta de una política de créditos y cobranzas; es por ello que a partir de Enero 2022 me propuse en realizar estrategias financieras que mejoren la situación en la que se encontraba la empresa como idea preliminar fue diseñar una política de créditos y cobranzas, luego se reestructuraron los créditos que teníamos con los clientes la idea fue madurando con los análisis y apoyo de mi jefe a cargo, como también se comenzaron a estudiar mecanismos financieros como factoring que consiste en negociar nuestras facturas con el banco, también estudiamos lo que el Comex que consiste en importar compras a través del financiamiento con el banco.

3.3. Modelado de la propuesta o solución

In Solutions S.A.C. es una empresa dedicada a la consultoría informática y gestión de instalaciones informáticas. La entidad ha presentado problemas de falta de liquidez teniendo como principal problema los altos créditos otorgados a los clientes.

3.3.1 Desarrollo de la propuesta objetivo 1

Para la mejora de esta problemática emplearemos Adendas a los contratos con los clientes donde se llegará a un acuerdo para disminución de los créditos, dando beneficios a los clientes como descuentos, promociones, asesorías y otros. Es por ello para mejorar la calidad de este proceso se aplicará el sistema de ciclo de Deming (Planificar – Hacer – Controlar – Actuar). La aplicación de este sistema ayudara en la mejora continua de los procesos.

Según Gutiérrez (2018) indica que, el ciclo de Deming o también conocido como ciclo de PHVA está asociado por la Planificación – Implementación – Control – Mejora, ayuda a estructurar y ejecutar proyectos de mejora continua en una organización, posteriormente también se evalúa a menor escala los resultados esperados en caso sea positivos se toma medidas preventivas para que la mejora no sea reversible, en caso los resultados sean negativos se volverá a reestructurar iniciando nuevamente el ciclo.

Según Hernandez (2017) indica que, el ciclo PDCA utiliza técnicas para identificar y corregir defectos, tanto en problemas radicales como problemas de menor alcance. Este ciclo se guía de un proceso de mejora conformado por cuatro fases: Planificar, el cual diagnostica el problema; Hacer, llevar a cabo la planificación; Verificar, lleva a cabo la planificación y Mejora, analiza los resultados.

Según Escalante (2019) indica que, el ciclo de Deming consiste en 4 fases, la primera busca definir el problema; la segunda analiza los métodos, la tercera valida la mejora y por último la cuarta la fase que controla y da seguimiento al proceso.

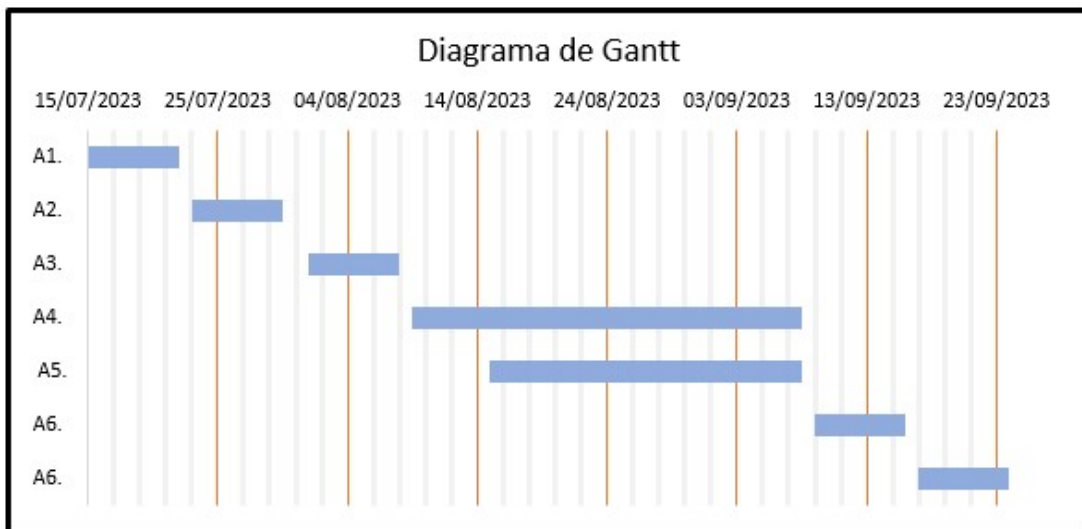
Figura 5

Matriz de actividades y cronograma

Activiades	Inicio	Dias	Fin	Responsable/s	Evidencia
A1. Identificar a los principales clientes con créditos mas altos.	15/07/2023	7	22/07/2023	A- Asistente contable B- Contadora C- Clientes	Evidencia 1
A2. Realizar propuestas de promociones y/o descuentos que beneficien a los clientes.	23/07/2023	7	30/07/2023	A- Asistente contable B- Contadora C- Clientes	Evidencia 2
A3. Envió de propuestas a los clientes.	01/08/2023	7	08/08/2023	A- Asistente contable C- Clientes	
A4. Reunión con los clientes para ofrecerles las promociones y/o descuentos a cambio de la reducción de créditos.	09/08/2023	30	08/09/2023	A- Asistente contable C- Clientes	Evidencia 3
A5. Seguimiento de propuestas para la reduccion de creditos.	15/08/2023	24	08/09/2023	A- Asistente contable C- Clientes	
A6. Modificaciones de adendas con los clientes.	09/09/2023	7	16/09/2023	A- Asistente contable B- Gerencia C- Clientes	
A6. Firmar una adenda donde detalle las promociones y la reducción de créditos.	17/09/2023	7	24/09/2023	A- Asistente contable B- Gerencia C- Clientes	

Figura 6

Diagrama de Gantt



Evidencia 1

Planificar: Identificamos los principales clientes en el año 2022 que tengan los créditos más amplios y el valor de sus facturas tengan un importe considerable para la mejora de la liquidez.

Figura 7

Ventas por clientes

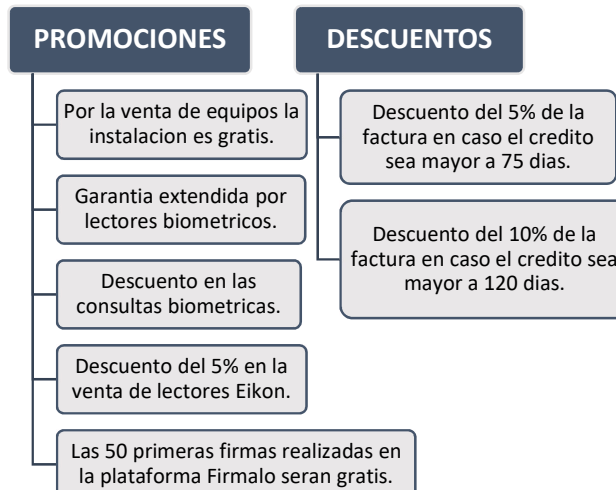
Venta por Clientes	
Entel Peru S.A.	S/ 328,090.18
Telefonica Del Peru	S/ 319,137.70
Soluzioni Group S.A.C.	S/ 184,715.60
America Movil Peru S.A.C.	S/ 184,280.60
Banco Pichincha	S/ 160,522.34
Flash Servicios Peru	S/ 136,667.14
Diners Club Peru S.A.	S/ 109,590.17
Viettel Peru S.A.C.	S/ 105,614.96
Inteligo Bank	S/ 102,348.40
CMAC Piura S.A.C.	S/ 83,435.43
Los Portales S.A.	S/ 76,030.50
Hortifrut Peru	S/ 66,000.00

Evidencia 2

Hacer: Una vez identificado cada cliente se realizará propuestas, promociones y/o descuentos que beneficien a cada uno de ellos, se tendrá en cuenta el tipo servicio que necesiten.

Figura 8

Promociones y descuentos



Evidencia 3

Verificar: Se enviará las propuestas a cada cliente acordando una reunión y así ofrecerles las promociones y descuentos que los beneficien con el fin de lograr la reducción de créditos.

Actuar: Se realizará un seguimiento de las propuestas como también se evaluará modificaciones para la aprobación del cliente, una vez tengamos el visto bueno se emitirá una Adenda donde detalle las promociones y/o descuentos como también la reducción de créditos que serán firmadas por ambas partes y tendrán vigencia a partir de la fecha.

Figura 9

Adenda de prestación de servicios

ADENDA A CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	
<p>Conste por el presente documento, la Adenda al Contrato de Prestación de Servicios (el Contrato), que celebran de una parte:</p>	
<ul style="list-style-type: none">• IN SOLUTIONS S.A.C. identificada con RUC N° 20554785469, con domicilio para estos efectos en Calle Enrique Palacios 360 Of 102, distrito de Miraflores, provincia y departamento de Lima, debidamente representada por el Sr. Miguel Antonio Hernández García identificado con DNI N° 10218167, según poder inscrito en la Partida Electrónica N° 13093996 del Registro de Personas Jurídicas de Lima, a quien en adelante se le denominará "IN SOLUTIONS".• ENTEL PERU SAC identificada con RUC N° 20607596353, con domicilio para estos efectos en Calle Enrique Palacios 360 Int 102, distrito de Miraflores, debidamente representada por el Sr. Manuel Humberto Castillo Fresco identificado con DNI N° 07821571, según poder inscrito en la partida electrónica N° 14639514 del Registro de Personas Jurídicas de Lima, a quien en adelante se le denominará "ENTEL".	
<p>SEGUNDO: OBJETO DE LA ADENDA</p> <p>Con la finalidad de garantizar las obligaciones que se derivan del Contrato, ENTEL entregará en favor de IN SOLUTIONS un descuento del 5% por un monto equivalente a S/ 15, 000.00 (Quince Mil y 00/100 Soles). Las Partes declaran y aceptan descuento vigente, de conformidad con lo establecido en la presente Cláusula.</p>	
<p>TERCERO: ABONO</p> <p>Las partes convienen que ENTEL tendrá como condición de pago 60 días de crédito que entran en vigencias al día siguiente de haber firmado la adenda</p>	
<p>QUINTO: DECLARACIÓN</p> <p>Las partes declaran que las condiciones estipuladas en el presente instrumento reemplazan a cualquier otro documento o negociación oral o escrita que haya existido con anterioridad entre las partes sobre LOS SERVICIOS.</p>	
<hr/> IN SOLUTIONS	<hr/> ENTEL

3.3.2 Desarrollo de la propuesta objetivo 2

Definición de políticas de Crédito y Cobranza

Según Chiriani *et al.* (2020) indica que, son reglas establecidas por el área de créditos y cobranzas dentro de una empresa, su objetivo principal es recuperar fondos de dinero de manera rápida como también busca generar una buena relación entre entidades, estas políticas se irán modificando y actualizando según vaya cambiando el mercado donde se irán considerando los intereses como también garantías para obtener el crédito.

Asimismo, Gutiérrez *et al.* (2021) indica que, las políticas de cobranza son lineamientos internos donde el gerente realiza una revisión de los flujos de fondos que la empresa posee, de esta forma su finalidad es brindar mejores facilidades de pago según diferentes usuarios esto implica determinar condiciones establecidas para determinar el crédito.

Por consecuencia, también se considera el crédito como préstamo a un individuo que se compromete a devolver la cantidad que solicito durante un tiempo determinado de acuerdo a las condiciones de la empresa, teniendo en cuenta que esto implicara intereses, por lo tanto, este préstamo se culminara una vez el usuario haya realizado pago total del préstamo a la empresa.

Obtención de información de Crédito

Cuando un cliente quiere obtener un préstamo se pone en contacto con la entidad, el área de crédito comienza con el proceso de evaluación de crédito y pide a los solicitantes que llenen varios formularios de información financiera y crediticia. Sobre la base de la solicitud de préstamo la entidad asume información de créditos de otras fuentes.

Condiciones de Crédito

Los términos de crédito ayudan a las empresas a obtener más clientes, pero eso es todo, hay que tener mucho cuidado porque a veces se ofrecen descuentos que pueden perjudicar

a la entidad. Los cambios en cualquier aspecto de los términos de crédito de la empresa pueden afectar su rentabilidad general ya sea de forma positiva o negativa.

Periodo de crédito

Los cambios en las condiciones crediticias también pueden afectar la rentabilidad de la empresa. El efecto de la extensión del crédito generara un incremento en las ventas, pero es posible que aumente los periodos de cobro como también las cuentas incobrables y los clientes morosos. Así el efecto en las utilidades a fin de año puede ser negativo.

Evaluación del límite de crédito

El gestor revisara los límites de crédito existentes al menos una vez al año el departamento de Finanzas junto con el Gerente serán los responsables del servicio al cliente. Los resultados y conclusiones de la revisión deben ser registradas de una manera que generen información formal que luego puede convertirse utilizado por la organización para la toma de decisiones y apoyo las decisiones de gestión. Como mínimo la revisión debe incluir un examen de créditos, se debe monitorear los días de crédito de los clientes y el comportamiento de pago durante el período de los últimos 12 meses y/o cualquier motivo de retraso.

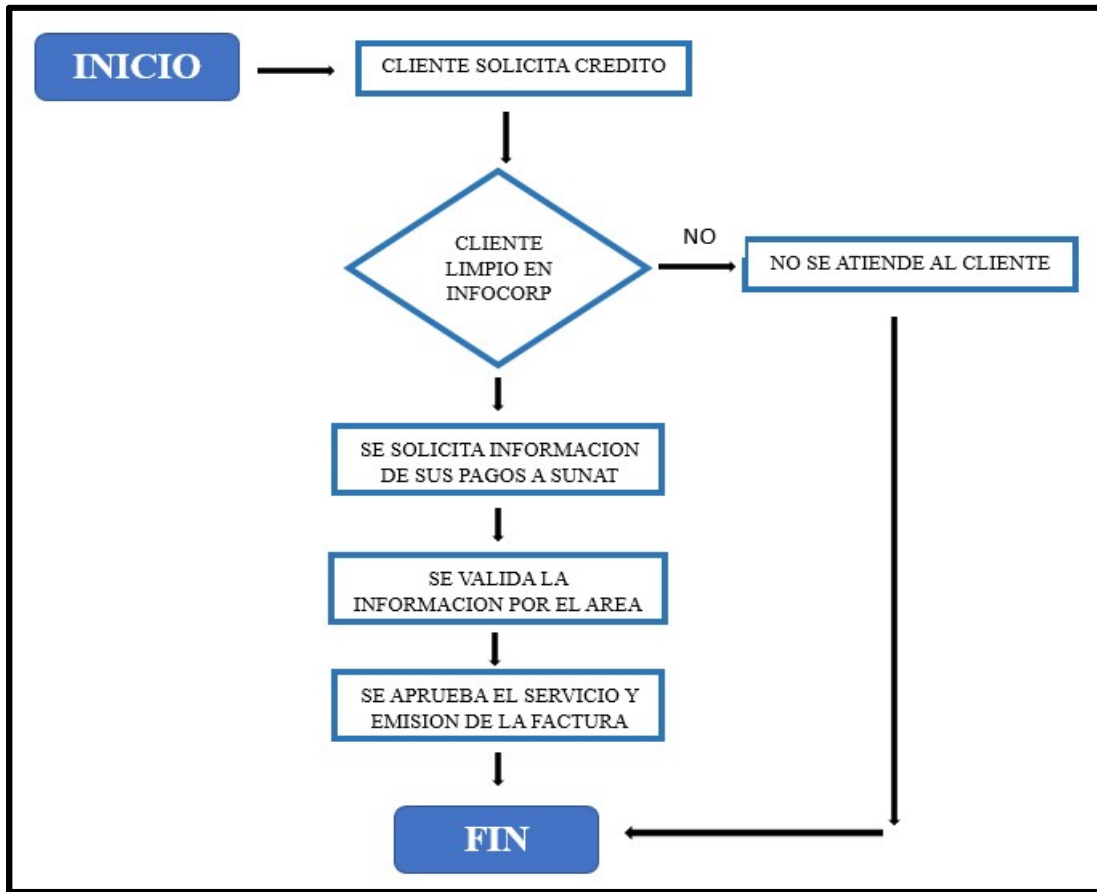
Razones que determinan la política de créditos

Son muchas las razones por la cuales los empresarios buscan vender sus productos al crédito y orientarse a una política liberadora. Algunas de estas razones son:

- La competencia.
- Volumen de ventas
- Demanda de cliente
- Nivel de inventarios
- Márgenes de beneficio

Figura 10

Flujograma de procesos de venta al crédito



Fuente. Elaboración propia.

El personal a cargo del área de créditos y cobranza se encargará de hacer el seguimiento mediante llamadas, correos y visitas hasta llegar a un acuerdo con la nueva fecha de pago de no tener una respuesta alguna se procederá a enviar una carta notarial y se informará a Infocorp sobre la deuda y el cliente pasará a ser parte de los morosos.

Objetivos de políticas de cobranza

El objetivo principal del cobro es pagar rápidamente, a tiempo y con menos molestias. Los costos de funcionamiento estándar y bajos, todas las empresas están de acuerdo en que este es el caso créditos que le gustaría ganar; estos incluyen el hecho de que el cliente debe mantener su estatus y buena voluntad hacia la empresa para mantener esta relación incluso durante un período de tiempo difícil.

Sin embargo, son los acontecimientos y la realidad los que determinan las reglas del juego. Un país donde la acción política conduce a una mala gestión que afecta a todos variables económicas y sociales. Es por ello que debe ser considerado analizar el impacto que genera estas acciones, por esta razón una buena política de cobro será un factor crucial para el correcto funcionamiento del flujo de fondos.

Tomaremos en cuenta:

- Volumen de ventas por cliente.
- Tipo de servicio.
- Importe a cobrar.
- Riesgo.
- Implicar un orden legal.
- Capacidad de pago del cliente.

Modalidad de procedimiento de cobro

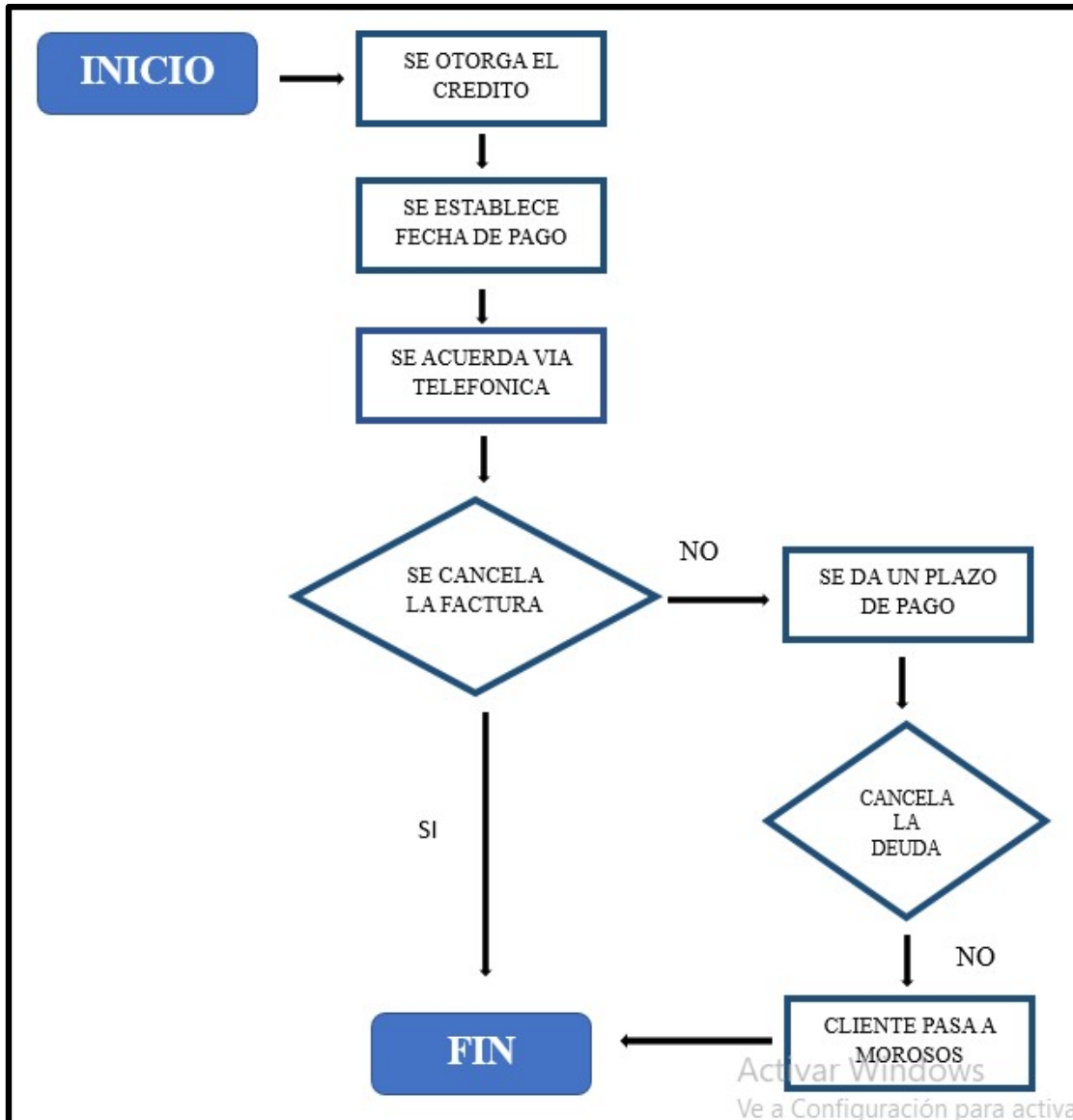
Son varias la modalidad de procedimiento de cobro, a medida que el mercado va evolucionado la gestión de cobro se hace más personal y estricta, es por ello que se realizan procedimientos básicos de cobro como:

- **Correo:** Si la cuenta no se cobra dentro del periodo establecido por ambas partes y después de haber pasado los días de crédito otorgados, la empresa enviara correos con buenos términos solicitando al cliente su obligación el pago de la factura siendo este el primer paso de cobro de las facturas vencidas.
- **Llamadas telefónicas:** Si bien los correos son útiles, no siempre se obtiene una respuesta es por ello que el encargado está obligado a llamar al cliente solicitando el pago inmediato. Si el cliente tiene una excusa razonable por la cual aún no se ha realizado el abono se procede a dar una prórroga en el periodo de pago.
- **Agencias de cobro:** Una entidad puede entregar sus cuentas incobrables a agencias o abogados para que las hagan efectivas, por lo general contar con estos serbios suelen tener un precio muy alto y cave en la posibilidad de recibir un porcentaje mucho menor a lo que se tiene pensado recibir.

- **Procedimiento legal:** Este paso es el más estricto del procedimiento, este procedimiento legal puede obligar al deudor declararse en bancarrota, reduciendo la posibilidad de tener futuros negocios con el cliente y sin garantizar recibir los fondos al final.

Figura 11

Flujograma de procesos de cobranza



Fuente. Elaboración propia.

3.3.2 Desarrollo de la propuesta objetivo 3

Definición de flujo de caja proyectado

Según Madroño (2016) argumenta que, el flujo de caja proyectado o también conocido como presupuesto de efectivo es esencial para la administración financiera ya que esta contiene las entradas y salidas que va realizando la entidad en el transcurso de su funcionamiento, tener todos estos datos en cuenta ayuda a hacer planificaciones financieras en la empresa durante determinados periodos de tiempo.

Según Van (2019) argumenta que, el flujo de caja proyectado determina una proyección de efectivos durante ciertos periodos de tiempo brindando como resultado las cantidades de movimientos que mantendrá la empresa. Tener en cuenta dicha información el Gerente Financiero tendrá una mejor información para la toma de decisiones en futuros movimientos que tenga la entidad. Contar con esta información permitirá planear si es necesario financiamiento o cómo manejar el efectivo de la entidad.

Según Marco (2018) afirma que, el flujo de efectivo son entradas y salidas de dinero, el efectivo se considera lo que la tesorería tiene identificado en la caja y los depósitos en las entidades bancarias, también se considera efectivo los préstamos bancarios siempre en cuando el préstamo sea pagado dentro de los próximos 03 meses.

Estructura del Flujo de caja:

- **Saldo inicial:** Es el punto de inicio para iniciar con la elaboración del flujo de caja.
- **Ingresos:** Refleja las proyecciones de los ingresos de efectivo que tiene la empresa ya sea por actividades ordinarias o extraordinarias.
- **Egresos:** Refleja las proyecciones de las obligaciones que tiene la empresa por sus actividades.
- **Saldo Final:** Refleja el efecto generado por la liquidez dentro de la organización ($\text{Saldo inicial} + \text{ingresos} - \text{egresos}$) y esta se considera para el saldo inicial del siguiente periodo

Figura 12*Flujo de Caja Proyectado*

Tipo de cambio	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700
Fecha	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Saldo inicial	777,725	815,054	834,138	896,136	944,347	1,020,332	1,055,210	1,115,201	10,195,380
Ingresos									
Proyecto Entel		158,124	126,500		121,440		116,582	93,266	840,104
Proyecto Telefonica	201,244		203,151		104,465	143,572		135,886	1,093,586
Proyecto Claro	39,611		37,040	35,632		55,710	42,568		314,863
Proyecto Pichincha		47,534		151,799		97,152			611,205
Los Portales	26,335			45,506	54,608		52,423	53,908	263,768
Venta equipos		18,932	14,860		21,233	16,987	20,384	24,461	181,057
Otros Ingresos	13,176		19,369	23,243	18,594		17,851	21,421	154,208
Financiamiento									
Total Ingresos	280,366	224,590	400,920	256,181	320,340	313,421	249,809	328,942	3,458,792
Egresos									
Proveedor 1		79,062	63,250	75,900	60,720	48,576	58,291	46,633	544,527
Proveedor 2	100,622								334,142
Proveedor 3	19,806	23,767	18,520			27,855	21,284		163,382
Proveedor 4			101,576	17,816	52,233	71,786		67,943	387,827
Planilla	35,000	32,000	32,000	34,000	32,000	33,000	32,000	40,000	400,000
Alquiler	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	24,000
Servicios	1,300	1,100	1,100	1,200	1,100	1,100	1,100	1,500	13,900
Seguros	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
Impuestos	74,048	59,471	110,118	69,264	90,879	86,848	69,113	91,888	934,477
Intereses Factoring	10,062	7,906	10,158	7,590	5,223	7,179	5,829	6,794	91,741
Pago Prestamos									
Total Egresos	243,037	205,506	338,921	207,970	244,354	278,543	189,818	256,958	2,896,396
Saldo de caja	815,054	834,138	896,136	944,347	1,020,332	1,055,210	1,115,201	1,187,184	10,757,776

Fuente. Elaboración propia.

Como se observa en la figura 12; Se elaboró un flujo de caja proyectado, considerando su aplicación desde mayo a diciembre 2023, se tuvo en cuenta los flujogramas de proceso de cobranza y flujograma de procesos de venta al crédito, como también el mecanismo financiero Factoring teniendo un ingreso de S/. 1,214,825.00 con unos intereses de S/. -91,741.00 que se verán reflejados en los Estados Financieros proyectados.

Definición de factoring

Proviene del vocabulario inglés Factor que tiene como significado “hacer”. Se entiende como Factoring como un acuerdo entre 2 partes el contratante y el factor, el primero tiene la obligación de transferir al factor la totalidad de la factura que posea con deudores terceros y también a notificarles de la transmisión, por otro lado, el factor se encarga de realizar el cobro de las deudas ya sea de forma anticipada o por fecha establecida.

También se entiende que la empresa adquiere créditos de otra entidad que aún no son exigibles a sus clientes. Una vez cumplida dicha función se debe tener en cuenta 3 pasos: Una buena gestión, la financiación y el seguro.

Esto quiere decir que la entidad solicita un crédito al banco a través de la negociación de sus facturas, recibiendo a cambio la totalidad de la factura menos del descuento por los intereses, para cumplir con el proceso se está obligado a comunicar al banco y cliente sobre el Factoring realizado ya que el banco será encargado de cobrar la factura en su fecha de vencimiento.

Importancia del factoring

El Factoring es una herramienta de financiamiento que es conveniente para las entidades, permite cambiar las ventas al crédito a ventas al contado, con esto evitando que las entidades sufran la falta de liquidez y accediendo a planificar los flujos de caja. De esta forma la empresa mejorara en:

- Mejorar la gestión financiera de la entidad.
- Aliviar la relación con los proveedores.
- Manejar adecuadamente sus productos.
- Mejora el progreso de la empresa.
- Mejora la conexión con los clientes.
- Cuenta con liquidez para nuevos proyectos.

Participantes del factoring

Las operaciones del factoring intervienen 3 sujetos:

1. **Cliente:** Persona Natural o Jurídica que a través de sus ventas que mantiene una cartera de cuentas por cobrar a terceros o facturas pendientes.
2. **Factor:** Institución que permite realizar el factoring, es aquel que permite al cliente acceder rápidamente al efectivo mediante la compra de sus facturas, letras o pagares.
3. **Deudor:** Persona Natural o Jurídica que tiene el compromiso de cancelar la factura en un determinado plazo.

Proceso del factoring

- a. La institución que acepta el factoring debe realizar análisis de la empresa deudora.
- b. La institución aprueba el factoring.
- c. Se firma un convenio entre institución y cliente, el cual el cliente entregara las facturas que desea realizar factoring.
- d. La institución abonara el dinero al cliente en un 90% del monto de la factura.
- e. Cuando se cumpla la fecha de vencimiento la entidad entregara el monto restante menos los intereses del factoring.

Figura 13


Esquema de factoring



Evidencia del factoring

Figura 14

Factoring BBVA

											
Sistema de Administración de Fondos de Inversión											
FONDO INVERSION 1 SOLES											
RUC: 20518300751											
Nro Planilla	RUC	Proveedor				Cuenta					
PL20230833	20554785469	IN SOLUTIONS S.A.C				00110123760100090898					
% a Financiar	% no Financiado	Fec. Prog. Desembolso de adelanto	TEA de descuento	Tasa moratoria	% de comisión	Forma de Pago					
100.00 %	0.00 %	17/05/2023	15.75 %	15.00 %	0.1800 %	Abono en cuenta					
RUC del Deudor	Nombre de Deudor	Nro Factura	Mto. Factura	Fec. Vcto. (Informativo)	Fecha programada de pago Telefonica	Mto. a Financiar	Mto. Interes	Mto. Comisión	IGV de Comisión	Comisión mas IGV	Mto. Desembolsar
20100017491	TELEFONICA DEL PERU SAA	000-0001601	1,471,932.00	14/07/2023	14/07/2023	1,471,932.00	35,097.26	2,649.48	476.91	3,126.39	1,433,708.35
Totales			1,471,932.00			1,471,932.00	35,097.26	2,649.48	476.91	3,126.39	1,433,708.35

En la siguiente figura se muestra el documento que te emite el banco o entidad en la que se realiza el factoring después de haber realizado el proceso de abono, en este detalla los siguientes datos:

- Detalle de Factura
- Cliente
- Porcentaje de interés por el factoring
- Comisión por la documentación procesada
- Fecha en que se realiza el abono
- Importe abonado.

3.4. Resultados

Tabla 1

Estado de situación financiera proyectado del 2021 al 2025

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO					
(Expresado en soles)					
ACTIVO	2021	2022	2023	2024	2025
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y Equivalente de Efectivo	140,825	624,789	1,187,184	1,280,776	2,071,164
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	1,176,172	1,208,576	1,526,003	1,475,602	1,072,921
Cuentas por Cobrar Personal, Acc (Socios), Dirt y	227,719	319,990	491,994	590,392	413,275
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	40,653	37,991	34,192	30,773	29,695
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	32,063	59,786	65,764	59,188	65,107
Activo Diferido	7,848	7,268	7,995	9,593	11,512
Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa	42,530	62,530	56,277	50,649	50,584
Mercaderías	243,674	933,675	746,940	422,858	727,430
Productos En Proceso	149,874	429,874	584,887	526,398	579,038
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,061,359	3,684,478	4,701,235	4,446,230	5,020,726
ACTIVO NO CORRIENTE					
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	266,967	194,436	213,879	235,267	258,794
Depreciación de Inmuebles, Maquinaria y Equipo	-107,851	-97,974	-107,771	-118,548	-130,403
Intangibles	11,133	14,133	14,133	14,133	14,133
Amortización de Intangibles	-1,217	-2,630	-2,630	-2,630	-2,630
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	169,033	107,965	117,611	128,222	139,894
TOTAL ACTIVO	2,230,391	3,792,443	4,818,846	4,574,451	5,160,620
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO CORRIENTE					
Tributos Y Aportes Al Sistema De Pensiones Y Di	791,779	1,045,377	1,219,915	1,236,923	1,614,308
Remuneraciones y Participaciones por Pagar	27,396	24,900	27,390	35,606	46,288
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	1,020,603	834,499	498,690	398,952	319,161
Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	28,290	25,057	22,551	20,296	22,326
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,868,068	1,929,832	1,768,545	1,691,777	2,002,083
PASIVO NO CORRIENTE					
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros LP	11,974	49,660	54,626	65,551	52,441
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	11,974	49,660	54,626	65,551	52,441
TOTAL PASIVO	1,880,042	1,979,492	1,823,171	1,757,328	2,054,524
PATRIMONIO NETO					
Capital Social	284,999	284,999	284,999	284,999	284,999
Reserva Legal	17,000	117,000	117,000	117,000	117,000
Resultados Acumulados	48,350	1,410,952	2,593,677	2,415,124	2,704,097
TOTAL PATRIMONIO NETO	350,349	1,812,951	2,995,675	2,817,123	3,106,096
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2,230,391	3,792,443	4,818,846	4,574,451	5,160,620

Tabla 2*Estados de resultados proyectados del 2021 al 2025*

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO					
(Expresado en soles)					
	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas Netas	5,091,871.41	7,032,789.54	9,936,068.50	10,929,675.35	12,022,642.88
Costo	(2,410,120.92)	(3,322,097.83)	(4,754,307.61)	(5,229,738.37)	(5,752,712.21)
Depreciación-Costo	(14,862.80)	(61,349.53)	(58,949.53)	(61,349.53)	(70,349.53)
Utilidad bruta	2,666,887.69	3,649,342.18	5,122,811.36	5,638,587.44	6,199,581.14
Gastos de Ventas	(536,170.87)	(588,391.52)	(468,511.54)	(576,154.40)	(599,191.52)
Depreciación y Amortización	(21,957.68)	(12,274.58)	(11,063.54)	(15,298.69)	(17,914.61)
Gastos administrativos	(1,140,375.06)	(1,216,848.24)	(1,696,236.19)	(1,913,418.34)	(2,088,618.37)
Utilidad o (pérdida) de operación	968,384.08	1,831,827.84	2,947,000.08	3,133,716.01	3,493,856.64
Ingresos / Egresos Excepcionales	58,175.87	30,305.74	30,305.74	30,305.74	30,305.74
Diferencia de Cambio / Traslación	(14,076.28)	(9,941.88)	(9,941.88)	(9,941.88)	(9,941.88)
Utilidad del Ejercicio Antes de Impuestos	1,012,483.67	1,852,191.70	2,967,363.94	3,154,079.87	3,514,220.50
Impuesto a la Renta	(241,695.61)	(675,853.67)	(613,453.27)	(733,153.71)	(856,094.11)
Utilidad del Ejercicio despues de Impuestos	770,788.07	1,176,338.02	2,353,910.67	2,420,926.16	2,658,126.39

Indicadores financieros

Luego de realizar los estados financieros proyectados aplicando los mecanismos financieros, se procedió con la aplicación de las ratios financieras.

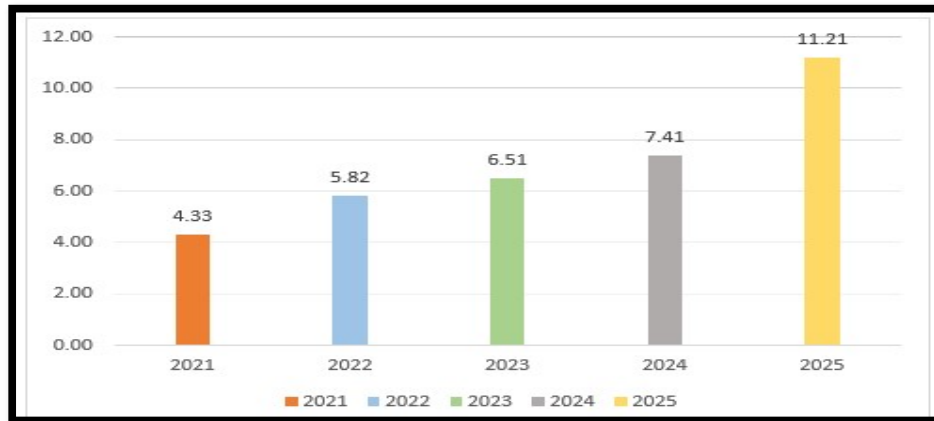
Tabla 3

Ratio de rotación de cuentas por cobrar en N° veces del periodo 2021 al 2025

Periodo	Fórmula	Cálculo	Resultados
2021		$\frac{5,091,871.41}{1,176,172.40}$	4.33
2022		$\frac{7,032,789.54}{1,208,575.76}$	5.82
2023	$\frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Ctas por cobrar terceros}}$	$\frac{9,936,068.50}{1,526,003.03}$	6.51
2024		$\frac{10,929,675.35}{1,475,601.82}$	7.41
2025		$\frac{12,022,642.88}{1,072,921.27}$	11.21

Figura 15

Análisis de rotación de cuentas por cobrar en N° de veces del periodo 2021 al 2025



En la Tabla 2 y figura 16, se pueden ver los siguientes resultados, en el año 2021 las cuentas por cobrar tuvieron una rotación de 4.33 veces por año, para el año 2022 se puede ver una rotación de 5.82 veces, para el año 2023 una rotación de 6.51, para el año 2024 una rotación de 7.41 y para el año 2025 una rotación de 11.21, estos números indican que en el transcurso de los años la rotación de cuentas por cobrar va a tener una mejora considerable teniendo facilidades en pagar sus obligaciones y contar con liquidez.

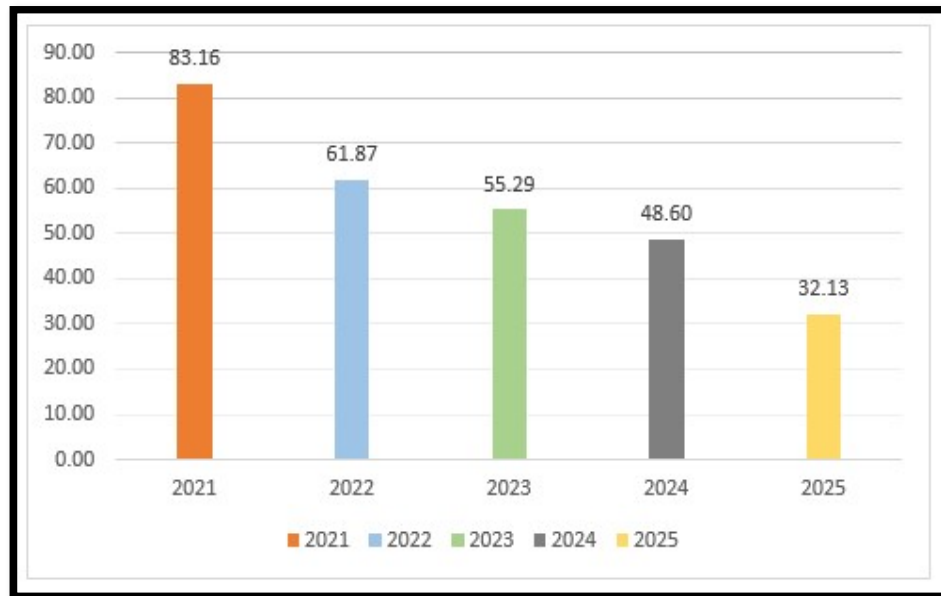
Tabla 4

Ratio de cuentas por cobrar en N° de días del periodo 2021 al 2025

Periodo	Fórmula	Cálculo	Resultados
2021		$\frac{360.00}{4.33}$	83.16
2022		$\frac{360.00}{5.82}$	61.87
2023	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Ratios de cuentas por cobrar}}$	$\frac{360.00}{6.51}$	55.29
2024		$\frac{360.00}{7.41}$	48.60
2025		$\frac{360.00}{11.21}$	32.13

Figura 16

Análisis de cuentas por cobrar en N° de días



Según la tabla 3 y figura 17, se puede identificar el número de días en que la empresa realiza el cobro a sus clientes, en el año 2021 los cobros se realizaban a 83 días, en el año 2022 a 62 días, en año 2023 a 55 días, en el año 2024 a 49 días y en el año 2025 a 32 días, estas cifras son muy favorables para la empresa ya que con estos resultados se espera tener mayor flujo de efectivo por las ventas realizadas.

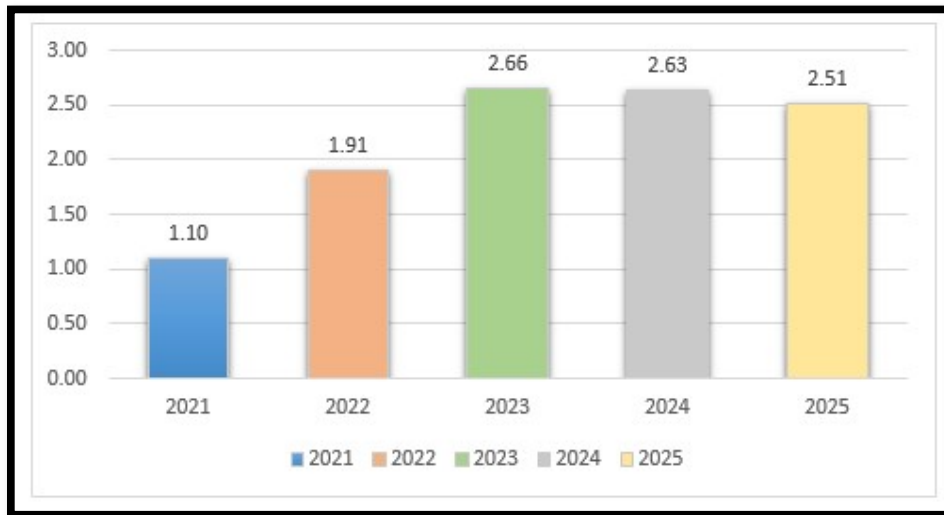
Tabla 5

Ratio de liquidez periodo 2021 al 2025

Periodo	Fórmula	Cálculo	Resultados
2021		$\frac{2,061,358.58}{1,868,068.13}$	1.10
2022		$\frac{3,684,478.15}{1,929,832.22}$	1.91
2023	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\frac{4,701,235.17}{1,768,544.80}$	2.66
2024		$\frac{4,446,229.70}{1,691,777.20}$	2.63
2025		$\frac{5,020,726.27}{2,002,083.05}$	2.51

Figura 17

Análisis de liquidez periodo 2021 al 2025



Según la tabla 4 y figura 18, tenemos los resultados del análisis de ratio de liquidez en el cual se observa el año 2021 que por cada S/ 1.00 de deuda tenemos S/1.10 para afrontarlo si bien es positivo la capacidad de afrontarlo es mínima indicando un riesgo en la empresa, comparado al año 2023 que por cada S/ 1.00 de deuda tenemos S/ 2.66 para afrontarlo es muy positivo y se debe a los Factoring que se tiene planeado realizar y comparado al 2025 que por cada S/ 1.00 de deuda tenemos S/ 2.51 para afrontarlo, esta cifra es la más estable que se mantendrá aplicando las adendas de reducción de créditos.

Conclusiones

Primera: En el presente estudio las conclusiones brindaron el siguiente resultado: Se cumplió con la propuesta de implementar estrategias financieras para mejorar la liquidez en la entidad In Solutions SAC, Lima 2023. Que permitió contar con efectivo para afrontar las deudas y obligaciones que tenía la empresa con sus proveedores y colaboradores.

Segunda: Se cumplió con la propuesta de reestructurar los créditos otorgados a los clientes utilizando ratios de cuentas por cobrar. Que permitió disminuir los créditos otorgados a los clientes tenido una rotación de cuentas por cobrar de 4 veces al año a una proyección de 11 veces al año.

Tercera: Se cumplió con la propuesta de diseñar una mejora en la política de cobranza creando flujogramas que mejoren el proceso de venta al crédito y flujograma de proceso de cobranza permitiendo disminuir las cuentas por cobrar de 83 días en el año 2021 a una proyección de 32 días al año 2025.

Cuarta: Se cumplió con la propuesta de diseñar un flujo de caja e incurrir en mecanismos financieros. Que permitió identificar las obligaciones que tenemos con los proveedores y las facturas pendientes de cobro, contar con esta información permitió anticiparnos y poder realizar Factoring con las facturas negociables y poder afrontar las deudas presentes.

Recomendaciones

Primera: Frente a la problemática de falta de liquidez se recomienda a la gerencia emplear las estrategias financieras propuestas en esta investigación, proponiendo un seguimiento diario y continuo para llegar a los objetivos proyectados. Asimismo, contar con una capacitación sobre mejorar la gestión financiera.

Segunda: Se sugiere a la gerencia contratar un asesor comercial que se encargue de conocer el mercado y pueda ofrecer el servicio, a su vez acordar un crédito razonable para las dos partes incluyendo el seguimiento continuo a los clientes evaluando sus necesidades y de esta manera poder nosotros adaptarnos conforme el mercado vaya cambiando.

Tercera: Se sugiere al área de créditos y cobranzas contratar un sistema de cobranza que permita incorporar toda la base de datos de las facturas a clientes, permitiendo realizar los cobros de manera anticipada, puntual y recurrentes a su vez permita brindar facilidades de pago a estos.

Cuarta: Se recomienda a la gerencia brindar capacitaciones financieras que permitan conocer herramientas que permitan facilitar la detección de anomalías en la liquidez, permitiendo el uso de propuestas y aplicaciones de indicadores financieros.

Referencias bibliográficas

- Aching, C. (2005). Ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia (2005 ed.). Lima, Perú: Prociencia y cultura S.A
- Altamirano, L. (2020). La liquidez en la empresa Tecocha SA, Chiclayo (Trabajo de investigación para obtener grado Académico de Bachiller en Contabilidad). Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú.
<https://hdl.handle.net/20.500.12802/716>
- Ángel M. y Serna Y. (2020). El manejo apropiado del flujo de caja como instrumento de crecimiento financiero en las PYMES de Medellín. Colombia: Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria. (Tesis de Pregrado).
- Barriga, G. (2017) Gestión de Cartera y Liquidez de la empresa Textil el Peral Cía Ltda. (Maestría en Administración Financiera y Comercio Internacional) Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.
<file:///D:/tesis/2017%20Ambato%20Ecuador.pdf>
- CEPAL (2021). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2020.
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/46617-balance-preliminar-las-economias-america-latina-caribe-2020>
- Comisión Europea (2020). European Economic Forecast Autumn 2020.
https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/economy-finance/ip136_en.pdf
- Commission European (2020). The economic impact of the COVID-19 pandemic on European SMEs: Evidence from the SME panel survey.
<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/43861>
- Copeland, T., & Weston, F. (1988). Financial theory and corporate policy. Addison-Wesley.
- Correa Puma, S. (2020). Estrategia de ventas de una empresa comercial para la rotación de inventarios en farmacias, Lima 2020. Lima.
- Cruz Molina, L. A. (2020). Gestión de cobros y pagos para mejorarla liquidez de una empresa distribuidora de medicamentos, 2021. Lima.

- Duque, A., & Chamba, S. (2017). Las ventas al crédito y su impacto en la liquidez. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/ventas-credito-liquidez.htm>
- Escobar, J, Hernández, S. y Urrea, L. (2017). Impacto de análisis financiero en la toma de decisiones en la empresa Procafecol SA con su marca comercial Juan Valdez (Para título de Ingeniería Administrativa) Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín, Colombia. <http://hdl.handle.net/20.500.11912/349>
- Estrada Palacio, Y y Acevedo Arias, A. (2020). Estrategias financieras para la intervención de la PYMES en crisis económica. Tecnológico de Antioquia.
- Tarapuez, E. (2019). Teoría monetaria y bancaria. Ecoe Ediciones. p. 35.
- Francés, A. (2001). Estrategia financiera: concepto y aplicaciones. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 10(4), 9-24.
- Gaytán Cortés, J. (2021). Estrategia financiera, teorías y modelos. Mercados y Negocios, 44, 97-112. <https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.520>
- Gaytán Cortés, J. (2021). Estrategia financiera, teorías y modelos. Mercados y Negocios, 44, 97-112. <https://doi.org/10.35381/cm.v7i2.520>
- INEI (2021). Indicadores financieros trimestrales: Enero - marzo 2021. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1844/index.html
- Mariñas W. (2018). El Flujo de Caja como herramienta para optimizar La Gestión Financiera de la Compañía Siderúrgica del Perú S.A.A. - Siderperu (Tesis de pregrado).
- Neyra, E. (2018). Análisis de la liquidez de la empresa Ladrillos INKA FORTE SAC Lambayeque 2017 (Tesis par optar el grado académico profesional de bachiller en contabilidad) Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú. <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/450>
- Ortiz Anaya, H. y Ortiz Niño, D. A. (2018). Flujo de caja y proyecciones financieras con análisis de riesgo. Universidad Externado.

https://play.google.com/store/books/details/Flujo_de_caja_y_proyecciones_financieras_con_an%C3%A1lisis?id=0fW0DwAAQBAJ&gl=US

Ramirez, S., & Maldonado, I. (2020). Influencia de la liquidez en la rentabilidad financiera: Caso de la Compañía Goodyear S.A. *Revista científica de contabilidad*, 65-78.

Rojas, Y. (2021). Estrategias financieras para la mejora de la liquidez de una empresa comercial farmacéutica. Lima: Universidad Norbert Wiener

Sánchez Chinchilla, W. (2017). Teoría del control: Control, SCI & Auditoría. Ed. de la U. https://play.google.com/store/books/details/Teor%C3%ADa_del_control_Control_SCI_Auditor%C3%ADa?id=eSejDwAAQBAJ&gl=US

Servan A. (2020). Flujo de caja y la gestión financiera en la compañía AIS BIGUESA S.A.C., Santiago de Surco, 2018 (Tesis de pregrado).


Solórzano-Quito, D., Vásquez-Acuña, L., & Donneys Beltrán, O. (2021). Estrategias financieras y contables para el fortalecimiento de la liquidez en la Corporación Agro empresarial Coagro. *Dialnet Plus*. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8318861.pdf>

Torres, J., & Avelino, M. (2017). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CÍA. LTDA. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/empresa-adecar.html>


Villa, D. (2018). El Flujo de Caja como herramienta Financiera para la Toma de decisiones Gerenciales. Guayaquil, Ecuador; Universidad. Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil (Tesis de Pregrado).

Anexos


Factura enviada a BBVA para el proceso de factoring.

 <p>IN SOLUTIONS S.A.C CAL. ENRIQUE PALACIOS NRO. 360 INT. 102 - LIMA - LIMA- MIRAFLORES Teléfono: +51 1 3108149 Correo: info@insolutions.pe Página Web: www.insolutions.pe</p>		<p>R.U.C. N° 20554785469 FACTURA ELECTRONICA N° F001 - 0001601</p>																							
<p>SEÑOR(ES): TELEFONICA DEL PERU SAA RUC: 20100017491 FECHA EMISION: 12/05/2023 DIRECCIÓN: CAL. DEAN VALDIVIA 148 URB. JARDIN DPTO. 201 CENTRO EMPRESARIAL PLATINUM PLAZA TORRE1 LIMA COND. PAGO: CRÉDITO 60 DÍAS</p>		<p>MONEDA : SOLES ORDEN DE COMPRA : 9404759190 GUIA DE REMISION: 0</p>																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th><u>NRO CUOTA</u></th> <th><u>MONTO CUOTA NETO</u></th> <th><u>FECHA CUOTA</u></th> <th><u>OBSERVACION</u></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2,453,220.00</td> <td>11 / 07 / 2023</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		<u>NRO CUOTA</u>	<u>MONTO CUOTA NETO</u>	<u>FECHA CUOTA</u>	<u>OBSERVACION</u>	1	2,453,220.00	11 / 07 / 2023																	
<u>NRO CUOTA</u>	<u>MONTO CUOTA NETO</u>	<u>FECHA CUOTA</u>	<u>OBSERVACION</u>																						
1	2,453,220.00	11 / 07 / 2023																							
<p>COD. DETRACCIÓN: 01903 TASA DETRACCIÓN: 10 % IMPORTE DETRACCIÓN: 272,580.00</p>																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>CANTIDAD</th> <th>UMV</th> <th>DESCRIPCIÓN</th> <th>PRECIO.VENTA UNIT.</th> <th>V. VENTA NETO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1,500,000.0</td> <td>UND</td> <td>LICENCIAS VERIDIUM ID 4 FINGERS SDK. BIOMETRIA DACTILAR SIN CONTACTO.</td> <td>1.54</td> <td>2,310,000.00</td> </tr> </tbody> </table>				CANTIDAD	UMV	DESCRIPCIÓN	PRECIO.VENTA UNIT.	V. VENTA NETO	1,500,000.0	UND	LICENCIAS VERIDIUM ID 4 FINGERS SDK. BIOMETRIA DACTILAR SIN CONTACTO.	1.54	2,310,000.00												
CANTIDAD	UMV	DESCRIPCIÓN	PRECIO.VENTA UNIT.	V. VENTA NETO																					
1,500,000.0	UND	LICENCIAS VERIDIUM ID 4 FINGERS SDK. BIOMETRIA DACTILAR SIN CONTACTO.	1.54	2,310,000.00																					
<p>SON: DOS MILLONES SETECIENTOS VEINTICINCO MIL OCHOCIENTOS CON 00/100 SOLES</p>																									
			<table border="1"> <tbody> <tr> <td>Total Ope. Gravadas</td> <td>S/</td> <td>2,310,000.00</td> </tr> <tr> <td>Total Ope. Inafectas</td> <td>S/</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Total Ope. Exoneradas</td> <td>S/</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Total Descuentos</td> <td>S/</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Total Ope. Gratuitas</td> <td>S/</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Total IGV 18%</td> <td>S/</td> <td>415,800.00</td> </tr> <tr> <td>IMPORTE TOTAL</td> <td>S/</td> <td>2,725,800.00</td> </tr> </tbody> </table>		Total Ope. Gravadas	S/	2,310,000.00	Total Ope. Inafectas	S/	0.00	Total Ope. Exoneradas	S/	0.00	Total Descuentos	S/	0.00	Total Ope. Gratuitas	S/	0.00	Total IGV 18%	S/	415,800.00	IMPORTE TOTAL	S/	2,725,800.00
Total Ope. Gravadas	S/	2,310,000.00																							
Total Ope. Inafectas	S/	0.00																							
Total Ope. Exoneradas	S/	0.00																							
Total Descuentos	S/	0.00																							
Total Ope. Gratuitas	S/	0.00																							
Total IGV 18%	S/	415,800.00																							
IMPORTE TOTAL	S/	2,725,800.00																							

Estado de Situación Financiera 2021.

 IN SOLUTIONS SAC ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2021					
<u>ACTIVO</u>	<u>SOLES</u>	<u>ANEXOS</u>	<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>SOLES</u>	<u>ANEXOS</u>
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	140,825	A	Tributos Y Aportes Al Sistema De Pensiones Y De Salud	791,779	AA
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	1,176,172	B	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	27,396	BB
Cuentas por Cobrar Personal, Acc (Socios), Dirt y Grt	227,719	C	Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	1,020,603	CC
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	40,653	C	Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	28,290	DD
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	32,063	D	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,868,068	EE
Activo Diferido	7,848	E			
Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa	42,530	F	<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
Mercaderías	243,674	G	Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros LP	11,974	CC
Productos En Proceso	149,874	H	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	11,974	EE
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,061,359		TOTAL PASIVO	1,880,042	
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>			<u>PATRIMONIO NETO</u>		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	266,967	I	Capital Social	284,999	FF
Depreciación de Inmuebles, Maquinaria y Equipo	-107,851	I	Reserva Legal	17,000	GG
Intangibles	11,133	J	Resultados Acumulados	48,350	HH
Amortización de Intangibles	-1,217	J			
Servicios y Otros Contratados por Anticipado LP	-		TOTAL PATRIMONIO NETO	350,349	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	169,033				
TOTAL ACTIVO	2,230,391		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2,230,391	


Estado de resultado 2021.




IN SOLUTIONS SAC
ESTADO DE RESULTADOS
POR EL PERIODO CORRESPONDIENTE DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2021

	SOLES	DOLARES
Ventas Netas	5,091,871.41	1,273,604.65
Costo	(2,410,120.92)	(602,831.65)
Depreciación-Costo	(14,862.80)	(3,717.56)
Utilidad bruta	2,666,887.69	667,055.45
Gastos de Ventas	(536,170.87)	(134,109.77)
Depreciación y Amortización	(21,957.68)	(5,492.17)
Gastos administrativos	(1,140,375.06)	(285,236.38)
Utilidad o (pérdida) de operación	968,384.08	242,217.13
Ingresos / Egresos Excepcionales	58,175.87	14,551.24
Diferencia de Cambio / Traslación	(14,076.28)	(3,520.83)
Utilidad del Ejercicio Antes de Impuestos	1,012,483.67	253,247.54
Impuesto a la Renta	(241,695.61)	(60,454.13)
Utilidad del Ejercicio despues de Impuestos	770,788.07	192,793.41
		3.998

Estado de Situación Financiera 2022.

					
IN SOLUTIONS SAC ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022					
<u>ACTIVO</u>	<u>SOLES</u>	<u>ANEXOS</u>	<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	<u>SOLES</u>	<u>ANEXOS</u>
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	624,789.48	A	Tributos Y Aportes Al Sistema De Pensiones Y	1,045,376.91	AA
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	1,208,575.76	B	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	24,899.63	BB
Cuentas por Cobrar Personal, Acc (Socios), Dirt y Grt	319,989.50	C	Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	834,498.90	CC
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	37,990.90	C	Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	25,056.78	DD
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	59,785.60	D			EE
Activo Diferido	7,267.73	E	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,929,832.22	
Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa	62,530.00	F			
Mercaderías	933,675.19	G	<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
Productos En Proceso	429,873.99	H	Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros LP	49,660.00	CC
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,684,478.15				EE
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	49,660.00	
			TOTAL PASIVO	1,979,492.22	
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		I			
		I	<u>PATRIMONIO NETO</u>		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	194,435.59	J	Capital Social	284,999.00	FF
Depreciación de Inmuebles, Maquinaria y Equipo	-97,973.72	J	Reserva Legal	117,000.00	GG
Intangibles	14,133.20	K	Ganancia(Pérdida) del Ejercicio	1,410,952.00	
Amortización de Intangibles	-2,630.00	K			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	107,965.07		TOTAL PATRIMONIO NETO	1,812,951.00	
TOTAL ACTIVO	3,792,443.22		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3,792,443.22	



IN SOLUTIONS SAC
ESTADO DE RESULTADOS

POR EL PERIODO CORRESPONDIENTE DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

	SOLES	DOLARES
Ventas Netas	5,091,871.41	1,332,950.63
Costo	(2,410,120.92)	(630,921.71)
Depreciación-Costo	(14,862.80)	(3,890.79)
Utilidad bruta	2,666,887.69	698,138.14
Gastos de Ventas	(536,170.87)	(140,358.87)
Depreciación y Amortización	(21,957.68)	(5,748.08)
Gastos administrativos	(1,140,375.06)	(298,527.50)
Utilidad o (pérdida) de operación	968,384.08	253,503.69
Ingresos / Egresos Excepcionales	58,175.87	15,229.28
Diferencia de Cambio / Traslación	(14,076.28)	(3,684.89)
Utilidad del Ejercicio Antes de Impuestos	1,012,483.67	265,048.08
Impuesto a la Renta	(241,695.61)	(63,271.10)
Utilidad del Ejercicio despues de Impuestos	770,788.07	201,776.98
		3.820



Lima 05 de junio de 2023

AUTORIZACIÓN PARA EL USO DE INFORMACION DE LA EMPRESA

Yo, Miguel Hernandez Garcia, identificado con DNI 4228653 en mi calidad de Gerente General de la empresa In Solutions SAC, con RUC: 20554785469 ubicado Cal. Enrique palacios nro. 360 int. 102 urb. Surquillo Lima - Lima – Miraflores.

Por medio de la presente, autorizo al Sr. Emilio Tomairo Zevallos identificado con DNI: 75404402 al uso de la información de la empresa para obtener el grado de título profesional, siendo estas:

- Razón social
- Estados Financieros
- Organigrama
- Políticas
- Procesos
- Otros.

Sin otro particular, me despido.

Firmado por
MIGUEL ANTONIO HERNANDEZ GARCIA
DNI:10218167 RUC:20554785469

Q = IN SOLUTIONS S.A.C
T = GERENTE GENERAL
e-mail = Miguel.Hernandez@insolutions.pe
Date: 27/03/2023 15:47

MIGUEL ANTONIO HERNANDEZ GARCIA
GERENTE GENERAL
IN SOLUTIONS S.A.C.

Reporte Turnitin.

NOMBRE DEL TRABAJO	AUTOR
ISP_TomairoZevallosEmilio (4) (1).docx	Emilio Tomairo Zevallos
RECuento DE PALABRAS	RECuento DE CARACTERES
10134 Words	55447 Characters
RECuento DE PÁGINAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
56 Pages	2.0MB
FECHA DE ENTREGA	FECHA DEL INFORME
Aug 11, 2023 5:44 PM GMT-5	Aug 11, 2023 5:48 PM GMT-5
<hr/>	
● 11% de similitud general	
El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos	
<ul style="list-style-type: none">• 8% Base de datos de Internet• Base de datos de Crossref• 4% Base de datos de trabajos entregados	<ul style="list-style-type: none">• 0% Base de datos de publicaciones• Base de datos de contenido publicado de Crossref
● Excluir del Reporte de Similitud	
<ul style="list-style-type: none">• Material bibliográfico• Material citado	<ul style="list-style-type: none">• Material citado• Coincidencia baja (menos de 10 palabras)