



UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD ACREDITADA
INTERNACIONALMENTE



TESIS

**“Gestión de ventas al Estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa
Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019-2020. ”**

Presentado por:

Bach: Darwin Ángel Delgado Quispe.

Bach: Thiare Showny Saldívar Chávez.

Para optar al Título Profesional de:

Contador Público

Asesor: Mg. Edwin Isidro Flores Ortega

Línea de investigación: Contabilidad privada

CUSCO-PERÚ

2022



Presentación

Señor Decano de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Andina del Cusco.

El presente trabajo de investigación es presentado con el objetivo de optar al título profesional de Contador Público.

En conformidad y cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos vigente de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Andina del Cusco, entregamos a su consideración el presente trabajo de investigación titulado **“Gestión de ventas al Estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019-2020”**.

Atentamente

Bach: Darwin Ángel Delgado Quispe

Bach: Thiare Showny Saldivar Chávez



Agradecimiento

Nuestro agradecimiento especial a:

A Dios, a nuestros padres por el apoyo importante e inmenso en nuestro desarrollo personal y profesional, por ser el motor fundamental de nuestras vidas e inculcarnos el camino de la sabiduría y perseverancia.

A los docentes de la Universidad Andina del Cusco quienes contribuyeron y apoyaron con la formación profesional recibida para el desarrollo de esta investigación, por sus enseñanzas y los valores que nos inculcan en nuestro centro de estudios profesionales.

A nuestro asesor y dictaminantes por sus conocimientos, para que se logre el objetivo del desarrollo y culminación de este trabajo de investigación profesional.

A la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL y al Sr. Hernán Salas por permitir el acceso a su información empresarial y estudio en sus instalaciones de la empresa.

A todos ellos muchas gracias.

Atentamente

Bach: Darwin Ángel Delgado Quispe

Bach: Thiare Showny Saldivar Chávez



Dedicatoria

El presente trabajo de investigación dedico principalmente con profunda gratitud a mis padres Angel Delgado e Inocencia Quispe que, mediante su ejemplo y sus virtudes, coraje, perseverancia, constante apoyo y sacrificio contribuyen a que siempre alcancen mis metas y logre mis objetivos. A mis hermanos Edwin Jhoel y Sadith Malena, que constantemente me brindan sus conocimientos, actitud de perseverancia y su apoyo incondicional que me conduce a lograr mis propios objetivos y metas personales. A mis tíos y familiares que con su ejemplo me enseñaron a nunca rendirme y seguir siempre adelante.

Bach: Darwin Ángel Delgado Quispe

Dedico el presente trabajo de investigación con inmensa gratitud y amor a mi querida madre Mireya Chávez, quien con su esfuerzo y coraje pudo sacarme adelante y quien siempre creyó en mí, dándome el ejemplo de superación y humildad, contribuyendo así con el logro de mis metas. A mi hermanita Ariana Saldívar, por siempre creer en mí, ser mi apoyo incondicional y enseñarme el valor de la perseverancia, a ellas las gracias por ser el motor fundamental de mi vida.

A mis familiares y a todas las personas que fueron mi soporte cuando más lo necesite, a todos ellos muchas gracias.

Bach: Thiare Showny Saldívar Chávez



Nombres y apellidos del jurado de la tesis y del asesor

DICTAMINANTES:

Dr. CPC. Wilfredo Gamarra Villanueva

Dra. CPCC. Nery Porcel Guzmán

REPLICANTES:

Dr. Víctor Raúl Acuña Loaiza.

Mgt. Silvia Mireya Montesinos Murillo.

ASESOR:

Mgt. CPC. Edwin Isidro Flores Ortega.



Índice

Presentación.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria	iv
Nombres y apellidos del jurado de la tesis y del asesor	v
Índice.....	vi
Índice de tablas	ix
Índice de figuras	x
Resumen	xi
Abstract	xii

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Formulación del problema	2
1.2.1 Problema general	2
1.2.2 Problema específico.....	2
1.3. Justificación de la investigación.....	2
1.3.1 Conveniencia.....	2
1.3.2 Relevancia social	3
1.3.3 Implicancias prácticas.....	3
1.3.4 Valor teórico.....	3
1.3.5 Utilidad metodológica.....	3
1.4. Objetivos de investigación	4
1.4.1 Objetivo General.....	4
1.4.2 Objetivo Específico.....	4
1.5. Delimitación del estudio	4



1.5.1	Delimitación Espacial	4
1.5.2	Delimitación Temporal	4
1.6.	Línea de investigación	4

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1.	Antecedentes de la investigación.....	5
2.1.1.	Antecedente Internacional.....	5
2.1.2.	Antecedente Nacional	8
2.1.3.	Antecedente Local	11
2.2.	Bases legales.....	14
2.3.	Bases teóricas	14
2.3.1.	Gestión de ventas.....	14
2.3.2.	Capital de trabajo.....	26
2.3.3.	Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.....	42
2.4.	Marco conceptual.....	44
2.5.	Variables e indicadores	46
2.5.1.	Identificación de variables	46
2.5.2.	Operacionalización de variable.	47

CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

3.1.	Enfoque de la investigación	49
3.2.	Alcance de estudio.	49
3.3.	Diseño de la investigación	49
3.4.	Población y muestra.....	50
3.4.1.	Población.....	50
3.4.2.	Muestra.....	50
3.5.	Técnica(s) e instrumento(s) de recolección de datos	50



3.5.1. Técnicas	50
3.5.2. Instrumento.....	50
3.6. Validez y confiabilidad de instrumentos.....	51
3.7. Procesamiento de datos.....	51

CAPÍTULO IV: RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Resultados respecto a los objetivos específicos.	53
4.2. Resultado respecto al objetivo general	70

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos.....	75
5.2. Limitación del estudio.....	77
5.3. Comparación crítica con la literatura existente	78
5.4. Implicancia de estudio	81

CONCLUSIONES	82
--------------------	----

RECOMENDACIONES	84
-----------------------	----

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	86
---------------------------------	----

Anexo 1: Matriz de Consistencia.....	91
--------------------------------------	----

Anexo 2: Instrumento de Recolección de Datos	92
--	----

Anexo 3: Matriz de instrumentos	102
---------------------------------------	-----

Anexo 4: Validación de instrumentos.....	104
--	-----



Índice de tablas

Tabla 1 Percepción del nivel de ventas al público y al Estado _____	25
Tabla 2 Escala de Likert _____	52
Tabla 3 Baremación de las dimensiones de gestión de ventas _____	52
Tabla 4 Baremación de las dimensiones capital de trabajo _____	53
Tabla 5 Resultado de la planificación de ventas en base a la percepción de ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco 2019-2020. _____	54
Tabla 6 Reporte de las ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020 __	55
Tabla 7 Reporte de las ventas al Estado y al público de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020. _____	56
Tabla 8 Nivel de la organización de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020.	57
Tabla 9 Nivel de cumplimiento de instrumentos normativos de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020. _____	58
Tabla 10 Lista de convocatorias con el Estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL-Cusco 2019-2020 _____	59
Tabla 11 Lista de convocatorias, distribución y tipo de contratación con estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL-Cusco 2019-2020 _____	60
Tabla 12 Control de ventas y promesa de pago de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020 _____	62
Tabla 13 Rotación de cuentas por cobrar de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020. _____	63
Tabla 14 Rotación de mercaderías de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020. _	64
Tabla 15 Baremación de acuerdo al objetivo activo corriente de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020. _____	65
Tabla 16 Cuentas por pagar de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020. _____	66
Tabla 17 Baremación del objetivo de pasivo corriente de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020. _____	67
Tabla 18 Interpretación de la liquidez corriente de la empresa Representación y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020. _____	67
Tabla 19 Interpretación de la prueba ácida de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020. _____	68
Tabla 20 Interpretación del capital de trabajo de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020. _____	69
Tabla 21 Interpretación de la gestión de ventas al estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020. _____	71



Índice de figuras

Figura 1 Etapa de la venta _____	16
Figura 2 Montos para cada procedimiento de selección para la contratación de bienes, servicios y obras. _____	24
Figura 3 Razones de liquidez _____	31
Figura 4 Reporte de la ficha ruc de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. _____	43
Figura 5 Organigrama de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. _____	44



Resumen

El presente estudio de investigación tiene como objetivo describir la gestión de ventas al Estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020, la metodología de la presente investigación tuvo un enfoque cuantitativo, alcance descriptivo con un diseño no experimental transversal por ende no se manipulará ni alterará las variables solo se describirá el fenómeno contable en la empresa. Los instrumentos para la recolección de datos fueron la guía de análisis documental de 15 procesos y ventas al público y las entrevistas a los 8 trabajadores de la empresa, dentro de ellos el área ejecutiva, área de recepción, área de transporte y área de almacenamiento. Finalmente, los resultados del estudio demostraron el impacto negativo que tienes la variable de gestión de ventas al Estado frente a la variable capital de trabajo de la empresa ello permitió evidenciarse mediante los ratios de rotación y análisis de las ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020.

La conclusión que obtuvo la variable gestión de ventas fue mediante el análisis de la planificación de las ventas, organización de las ventas, dirección de las ventas, control de las ventas y promesa de pagos. Además, se determinó que la empresa cuenta con una gestión de ventas regular con carencia en el logro de sus objetivos e impacta en la variable capital de trabajo por la demora de los pagos por parte del Estado afectando a la liquidez corriente de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. La principal recomendación del estudio es mejorar y evaluar el porcentaje estimado de ventas por año de esa manera logran sus objetivos trazados y no perjudicaran a su capacidad económica. Segundo se recomienda que mejoren la liquidez corriente implementando un mejor manejo y control de la gestión de ventas al Estado y optando por otra estrategia empresarial llamada consorcio.

Palabras claves: Gestión de ventas, capital de trabajo, planificación de ventas, organización de ventas, dirección de ventas, control de las ventas y promesa de pago.



Abstract

This research study aims to describe sales management to the State and its impact on the working capital of the company Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020, the methodology of the present investigation had a quantitative approach, descriptive scope with a cross-sectional nonexperimental design therefore the variables will not be manipulated or altered only the accounting phenomenon will be described in the company. The instruments for data collection were the document analysis guide of 15 processes and sales to the public and interviews to the 8 workers of the company, including the executive area, reception area, transport area and storage area. Finally, the results of the study demonstrated the negative impact of the variable of sales management to the State against the variable working capital of the company, this allowed to be evidenced by the rotation ratios and analysis of the company's sales Representations and Distributions Cusco EIRL 2019-2020.

The conclusion reached by the variable sales management was through the analysis of sales planning, sales organization, sales management, sales control and promise of payments. In addition, it was determined that the company has a regular sales management with lack in the achievement of its objectives and impacts the working capital variable due to the delay of payments by the State affecting the current liquidity of the company Distributions Cusco EIRL. The main recommendation of the study is to improve and evaluate the estimated percentage of sales per year in such a way as to achieve its objectives and not to damage its economic capacity. Second, it is recommended that they improve current liquidity by implementing better management and control of sales management to the State and opting for another business strategy called a consortium.

Keyword: Sales management, working capital, sales planning, sales organization, sales management, sales control and promise of payment



CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema.

En la actualidad las empresas inscritas en el Registro Nacional de Proveedores (RNP) consideran a la Ley de contrataciones con el Estado - Ley N° 30225, su reglamento y las constantes modificaciones que se van generando como base para poder presentarse en un concurso público.

En la región del Cusco las micro y pequeñas empresas intervienen en los concursos públicos, tal es el caso la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL, que tiene como actividad principal la gestión de venta al Estado, la cual está sujeta a la ley 30225 que establece normas orientadas a maximizar el valor de los recursos públicos y esta promueve una repercusión positiva en las condiciones de vida de los ciudadanos.

La empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL se dedica a la representación, distribución y venta de suministros industriales médicos y sobre todo a la venta de balones de oxígeno, gases industriales y mezclas especiales. Esta presenta dificultades en la disponibilidad del efectivo que posee, debido a que los cobros que se realiza a sus clientes, generalmente instituciones públicas, se dan en fechas prolongadas, sin una fecha específica de cobranza y el gerente general solo maneja fechas tentativas, esto a su vez genera problemas en el control de sus cuentas por cobrar, lo que limita al propietario un conocimiento exacto sobre solvencia y liquidez con la que cuenta la empresa, considerando que el capital de trabajo en la empresa no se administra de manera efectiva, no se tendrá el resultado que se espera, ni se podrá tomar decisiones sobre el futuro de la misma ya que es importante que la administración del capital de trabajo de la empresa pueda tener control de sus activos y pasivos a corto plazo dentro de las actividades que realiza.



En la presente investigación describiremos la gestión de venta al Estado y como afecta al capital de trabajo en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. Realizando un detallado análisis documental de los 15 expedientes puestos a nuestra disposición y la entrevista al gerente General, administradora, la contadora, el área de transporte, de recepción y de almacenamiento (entrevista a 8 personas) Así mismo se analizarán el capital de trabajo del periodo 2019 al 2020.

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cómo se realiza la gestión de ventas al Estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019 - 2020?

1.2.2 Problema específico

- a) ¿Cómo se realiza la gestión de ventas al Estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL Cusco 2019-2020?
- b) ¿Cómo es el manejo del activo corriente en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019 - 2020?
- c) ¿Cómo es el manejo del pasivo corriente en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019 - 2020?

1.3. Justificación de la investigación

1.3.1 Conveniencia

El presente trabajo de investigación será de conveniencia porque tiene antecedentes locales, nacionales como internacionales que demuestran la importancia de la gestión de ventas y el capital de trabajo en empresas privadas por lo que consideraremos necesarios realizar esta investigación ya que contamos con



toda la información requerida de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019 - 2020.

1.3.2 Relevancia social

La presente investigación será relevante porque servirá de guía para la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL; ya que, mediante las recomendaciones y conclusiones, mejorará la gestión de ventas al Estado y el manejo del capital de trabajo, servirá de guía para las empresas que realizan este tipo de actividades empresariales.

1.3.3 Implicancias prácticas

Este trabajo de investigación es de mucha importancia ya que nos permitirá identificar la gestión de ventas y el manejo del capital de trabajo de una empresa privada.

1.3.4 Valor teórico

Este trabajo de investigación tendrá valor teórico de dar a conocer la importancia de la gestión de ventas al Estado velando por el capital de trabajo del empresario, así mismo aplicaremos las bases y los conocimientos teóricos, que servirán de guía para el desarrollo de la investigación.

1.3.5 Utilidad metodológica

El trabajo de investigación nos servirá para reunir, validar y recopilar instrumentos de recolección de datos y para que la información sea confiable y que nos permita analizar documentos en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. y establecer la variable de estudio: Gestión de ventas al Estado y Capital de trabajo.



1.4.Objetivos de investigación

1.4.1 Objetivo General

Describir como se realiza la gestión de ventas al Estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019 -2020.

1.4.2 Objetivo Especifico

- a) Describir como se realiza la gestión de ventas al Estado de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019-2020.
- b) Describir el manejo del activo corriente en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019 – 2020.
- c) Describir el manejo del pasivo corriente en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019 – 2020.

1.5.Delimitación del estudio

1.5.1 Delimitación Espacial

El trabajo de investigación se realizará en las instalaciones de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL del distrito de Cusco, provincia de Cusco y departamento de Cusco.

1.5.2 Delimitación Temporal

El presente estudio se efectuará tomando en consideración la información de las actividades empresariales desarrolladas en el periodo 2019 - 2020.

1.6.Línea de investigación

Contabilidad privada



CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.

2.1. Antecedentes de la investigación.

2.1.1. Antecedente Internacional.

- **Antecedente Internacional 1:**

(Chancusig Villegas & Jimenez Chicango, 2017) Redactamos la primera referencia de estudio internacional, la tesis titulada “Propuesta de un proyecto de expansión para el incremento de las ventas en la Empresa Pintumet Cia. Ltda.” realizado por las autoras Chancusig Villegas Johana Ximena y Jiménez Chicango Mishel Estefanía en la Universidad Central del Ecuador, año 2017, para optar el título de Ingeniería en Finanzas, utilizando la metodología de investigación no experimental, inductivo – descriptivo.

Su objetivo general, “elaborar una propuesta de proyecto de expansión para el incremento de ventas y de rentabilidad, y sus objetivos específicos: Realizar un diagnóstico situacional de la empresa Pintumet, para conocer sus debilidades y fortalezas y tomar decisiones de rectificación; Elaborar un proyecto de expansión para alcanzar mayor competitividad en el mercado, con el incremento de ventas y mejoramiento de su rentabilidad; Estructurar el estado de flujos de efectivo y establecer su factibilidad, mediante la aplicación de técnicas de evaluación y análisis de riesgo”.

El presente estudio establece las siguientes conclusiones: “De la investigación realizada, el sector de la metalmecánica en general ha disminuido sus ventas, por las varias restricciones de importación de insumos que el gobierno ha venido realizando, lo que se puede decir, que en forma parcial también ha sido afectada la empresa Pintumet Cía. Ltda., que, como se ha podido observar, sus ventas y rentabilidad se han visto disminuidas durante el último periodo analizado; Del diagnóstico realizado sobre sus



estados financieros al 31 de diciembre 2015, la empresa ha perdido parte de su mercado por la alta dependencia que tiene sobre las ventas públicas, el gobierno ha disminuido las inversiones en obras públicas, lo que afecta en forma directa a la baja de las ventas y rentabilidad, como se observa en el periodo indicado; En lo referente al manejo y control de cartera, las políticas tanto de crédito como de cobranza, estas se llevan más por costumbre que por manejo técnico; de ahí que, se han complementado políticas claras que se deben llevar tanto de crédito como para la gestión de cobranza, porque no se explica que las cuentas por cobrar aumentan cuando bajan las ventas. Se nota claramente la deficiencia en el control de la cartera”.

- **Antecedente Internacional 2:**

(Meneses Almeida & Ovando Torres, 2018) Redactamos la segunda referencia de estudio internacional, la tesis titulada “Administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Record Distribución de los períodos 2015 al 2017 en el distrito Metropolitano de Quito” realizado por el autor Meneses Almeida Javier Alexander y Ovando Torres Tatiana Jackeline en la Universidad Central del Ecuador, año 2018, para optar el título de Ingeniería en Finanzas, utilizando la metodología de investigación cuantitativa – experimental.

Su objetivo general es analizar la administración del capital trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa RECORD DISTRIBUCIÓN en los períodos 2015 al 2017 en el Distrito Metropolitano de Quito, y sus objetivos específicos: “1. Realizar un diagnóstico financiero de los períodos 2015 al 2017 de la empresa RECORD DISTRIBUCIÓN; 2. Diseñar una estrategia de corto plazo para mejorar la administración del capital de trabajo; 3. Desarrollar un modelo de simulación que



permita evaluar el efecto de la administración del capital de trabajo sobre la rentabilidad”.

El presente estudio establece las siguientes conclusiones: “1. El diagnóstico financiero aplicado en los Estados Financieros los períodos 2015 al 2017 de la empresa RECORD DISTRIBUCIÓN contribuyó a identificar las cuentas que hacen parte del capital de trabajo que no estaban administradas correctamente; 2. El proyecto permitió analizar que una adecuada administración del capital trabajo influye en la rentabilidad de la empresa RECORD DISTRIBUCIÓN en el Distrito Metropolitano de Quito; 3. El proyecto permitió analizar que una adecuada administración del capital trabajo influye en la rentabilidad de la empresa RECORD DISTRIBUCIÓN en el Distrito Metropolitano de Quito; 4. La empresa tiene un elevado riesgo por operar con un alto endeudamiento corriente que viene manteniendo en los últimos años lo que le provocaría caer en manos de terceros”.

El presente estudio se establece las siguientes recomendaciones: “El presente proyecto de investigación puede llevarse a la práctica totalmente en cualquier empresa del sector de la distribución porque el modelo de simulación reúne todos los requisitos que respaldan las soluciones planteadas. Al realizar un proyecto de investigación con estas características es recomendable tener la aprobación del Gerente General, Administrador o Propietarios de la empresa para que aprueben el uso de la información financiera ya que en ocasiones puede presentarse dificultades para obtener la información completa o verídica por recelo de la actividad y por temor a entregar información que pudiera ser utilizada por la competencia”.



2.1.2. Antecedente Nacional

- **Antecedente Nacional 1:**

(Rojas Quijano, 2017) Redactamos la segunda referencia de estudio nacional, la tesis titulada “La Gestión de Ventas y la Rentabilidad” realizado por el autor Br. Zully Gail Rojas Quijano en la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, año 2017, para obtener el título profesional de licenciado en administración, utilizando la metodología de investigación no experimental – descriptiva.

Su objetivo general, determinar si la gestión de ventas influye en la rentabilidad de las empresas del sector comercial del distrito de La Victoria - Lima, 2016 y como objetivos específicos: 1) Establecer si el plan de ventas influye en el nivel de riesgos identificados por la empresa. 2) Determinar si el nivel de objetivos establecidos influye en la toma de decisiones de la empresa. 3) Analizar si la estrategia utilizada influye en la toma de decisiones de la empresa. 4) Evaluar si el nivel de competitividad influye en los resultados del ejercicio de la empresa.

El presente estudio establece las siguientes conclusiones y recomendaciones:

- ✓ Los datos obtenidos durante el trabajo de campo permiten establecer que el plan de ventas influye positivamente en el nivel de riesgos identificados por la empresa.
- ✓ Se ha determinado que el nivel de objetivos establecidos por las empresas del sector comercial no influye directamente en la toma de decisiones de la empresa.
- ✓ El análisis de los datos permite determinar que la estrategia utilizada por las empresas del sector comercial no influye favorablemente en la toma de decisiones de la empresa.



- ✓ Se sugiere que en la medida de lo posible las empresas del sector comercial implementen un plan de ventas, que servirá como instrumento de gestión que permitirá prever el futuro de las ventas a realizar, considerando los niveles de riesgos identificados y administrados por la empresa.

- **Antecedente Nacional 2:**

(Gonzales Laqui, 2018) Redactamos la tercera referencia de estudio nacional, la tesis titulada “La Administración del Capital de Trabajo y su Influencia en la Rentabilidad de la Agencia de viajes Expediciones las Balsas S.R.L. – Puno, períodos 2015 – 2016” realizado por el autor Br. Elena Gonzales Laqui en la Universidad Nacional del Altiplano, año 2018, para optar el título Profesional de Contador Público, utilizando la metodología de investigación cuantitativa descriptiva

Su objetivo general: “analizar la influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de la Agencia de Viajes Expediciones las Balsas S.R.L. - Puno, periodos 2015-2016., y como objetivos específicos: 1. Evaluar la influencia de los Activos y Pasivos circulantes en la Rentabilidad de la Agencia de Viajes Expediciones las Balsas S.R.L. - Puno, periodos 2015-2016; 2. Determinar la incidencia del Capital de Trabajo en la rentabilidad de la Agencia de Viajes Expediciones las Balsas S.R.L. - Puno, periodos 2015- 2016; 3. Proponer la implementación de nuevas políticas y capacitaciones sobre la Administración del capital de trabajo a la Agencia de Viajes Expediciones las Balsas SRL”.

El presente estudio establece las siguientes conclusiones y recomendaciones:

1. Según los resultados de la encuesta realizada al personal administrativo, solo el 60% tienen un conocimiento medio acerca de la administración del capital de trabajo, el 40% tienen un conocimiento regular y medio sobre los activos y pasivos circulantes, el 100% piensa que la administración de capital de trabajo influye



directamente en la rentabilidad de la empresa, lo que nos indica que casi el 50% del personal tiene conocimiento pero le falta ser consciente de que la empresa necesita hacer cambios para mejorar e incrementar la rentabilidad. Las decisiones financieras tomadas por la gerencia han permitido administrar el capital de trabajo de la empresa EXPEDICIONES LAS BALSAS S.R.L., pero no de forma adecuada, por lo que ha influido de forma negativa en la rentabilidad. Por otro lado, de la entrevista realizada al gerente, se aprecia que falta mejorar y afinar sus conocimientos acerca del manejo del capital de trabajo, lo cual es muy importante para los gerentes de todas las empresas de hoy.

2. Durante los períodos de estudio 2015 y 2016, la empresa EXPEDICIONES LAS BALSAS S.R.L., se ha podido notar, en el análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados que la utilidad neta ha disminuido de s/9524.66 a s/3799.32 del 2015 y 2016 respectivamente, esto por no hacer una inversión adecuada, por ello la importancia del buen manejo del capital de trabajo para tener resultados más favorables para el beneficio de la empresa.
3. Según el análisis de los indicadores relacionados al capital de trabajo se concluye que la empresa no genera un capital de trabajo anual significativo con sus recursos propios, porque en el año 2015 generó s/1654.65 y en el 2016 s/ 631.32, puesto que lo hace generalmente con recursos de terceros, como préstamos de entidades financieras, lo que nos indica que la empresa depende mucho de terceros, para lo cual, debe evitarse el endeudamiento y tener un control sobre ello.
4. La rentabilidad de la empresa ha disminuido en el 2016 en relación al año 2015, porque la rentabilidad del activo es de 1.49% en el 2015 y 0.64% en el 2016, asimismo el margen comercial disminuye de 23.52% a 20.88% del 2015 al 2016, por otro lado la rentabilidad neta sobre ventas disminuye en 1.15% a 0.41%, esto



muestra una rentabilidad muy baja para la empresa, motivo por el cual el gerente debería preocuparse y aplicar las políticas contables para una mejor administración del capital de trabajo.

2.1.3. Antecedente local

- **Antecedente Local 1:**

(Buendia Huanca & Huancollucho Segundo, 2019) Redactamos la segunda referencia de estudio local, la tesis titulada “Administración del Capital de trabajo y la Liquidez de la empresa V&S Electrogama E.I.R.L Cusco, 2017” realizado por las autoras Bach. Ivonne Shaila, Buendia Huanca y Bach. Angela Carolina, Huancollucho en la Universidad Andina del Cusco-Perú, año 2017, para optar el título profesional de Contador Público, utilizando la metodología de investigación no experimental descriptivo.

Su objetivo general: Describir la situación de la administración del capital de trabajo y la liquidez en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017, y como objetivos específicos: “1.Describir la situación de la administración del efectivo y equivalente de efectivo en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017. 2.Describir la situación de la administración del inventario en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017. 3.Describir la situación de la administración de las cuentas por cobrar de la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017. 4.Describir la situación de la administración de las cuentas por pagar en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017. 5.Describir la situación de la liquidez en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.”



El presente estudio establece las siguientes conclusiones y recomendaciones: “1. De la descripción de la situación de la liquidez se tiene que los indicadores muestran para el año 2017 se encuentra en 1.46 el cual se incrementó con respecto al año 2016 que encontraba en 1.35, sin embargo, para la prueba acida el indicador muestra 0.66 el cual es menor al del año 2016 que se encontraba en 0.72 como resultado del incremento de los inventarios, podemos concluir que la empresa posee una liquidez poco favorable para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, lo que refleja que la empresa no tienen dinero en efectivo para afrontar imprevistos de corto plazo.”

- **Antecedente Local 2:**

(Cuba Arenaza & Cachi Puma , 2018) Redactamos la segunda referencia de estudio local, la tesis titulada “Administración del Capital de Trabajo en la Asociación de Panificadores “Nuevo Amanecer” Abancay- Apurímac, período 2016.” realizado por las autoras Bach. Cachi Puma Yajaira Evelin y Bach. Cuba Arenaza Nélide en la Universidad Andina del Cusco-Perú, año 2018, para optar el título profesional de Contador Público, utilizando la metodología de investigación no experimental descriptivo.

Su objetivo general: Determinar la situación de la administración del capital de trabajo en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay- Apurímac en el periodo 2016., y como objetivos específicos: “1. Determinar la situación de la administración del capital de trabajo en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay- Apurímac en el periodo 2016; 2. Determinar la situación de la administración de los pasivos circulantes en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay- Apurímac en el periodo 2016”



El presente estudio establece las siguientes conclusiones y recomendaciones: “1. La situación de la administración del capital de trabajo en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay-Apurímac en el periodo 2016, es ineficiente, ya que no existe un adecuado control en los activos y pasivos circulantes, generando desequilibrios en la liquidez que poseen, lo que les ubica en situaciones de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo; así mismo las empresas panificadoras no cuentan con conocimientos contables y financieros que les facilite el correcto manejo del capital de trabajo, debido al bajo grado de instrucción que ostentan; 2. Respecto a la administración de los activos circulantes en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer”, se ha demostrado que carecen de un sistema contable eficiente para el control del efectivo, cuentas por cobrar e inventario; así mismo la ausencia del uso de un ciclo de conversión de efectivo, flujo de caja, políticas de crédito y sistema de control de inventarios afectan directamente a la liquidez y solvencia que poseen las empresas panificadoras, lo que complica el manejo interno del capital de trabajo; 3. La situación de la administración de los pasivos circulantes en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay-Apurímac en el periodo 2016, es deficiente, pues se ha demostrado que los financiamientos que obtienen en el transcurso del periodo llegan a desarrollarse de manera desordenada, por lo que sufren de vencimientos en los plazos de pagos; así mismo no cuentan con parámetros adecuados para llevar a cabo el financiamiento con sus proveedores, limitándose de esta manera a no poder invertir y acceder a mejores condiciones de crédito”.



2.2. Bases legales

✓ Constitución Política del Perú de 1993, art. 59°

“El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad públicas. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades”. (PCM - Gobierno del Perú, 1993, pág. 19)

✓ Ley N° 30225, Ley de contrataciones del Estado

La presente norma tiene por finalidad establecer normas orientadas a maximizar el valor de los recursos públicos que se invierten y a promover la actuación bajo el enfoque de gestión por resultados en las contrataciones de bienes, servicios y obras, de tal manera que estas se efectúen en forma oportuna y bajo las mejores condiciones de precio y calidad, permitan el cumplimiento de los fines públicos y tengan una repercusión positiva en las condiciones de vida de los ciudadanos. (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019)

2.3. Bases teóricas

2.3.1. Gestión de ventas

“Se refiere a la administración de todo el sistema responsable de definir los objetivos a lograr, el tipo de caminos a seguir, los participantes que actuarán, las relaciones que establecerán con ellos, la adecuada estrategia competitiva, la estrategia de comunicación dentro de los canales, el servicio a prestar al mercado meta, el estudio de los costos de las distintas alternativas, la puesta en marcha y monitoreo permanente del sistema, la permanente investigación de las variables que



pudieran generar modificaciones al sistema, siempre atendiendo a cumplir los objetivos generales del plan de marketing y de la empresa” (Paz, 2008)

La gestión de ventas es una secuencia lógica de pasos que facilita el análisis de los procesos y mantiene al día a clientes potenciales y operaciones de ventas con el Estado permitiendo detectar los posibles puntos débiles de manera temprana y facilitando su corrección a tiempo. (Acosta Véliz, Salas Narváez, & Jiménez Cercado, 2018)

1) Planificación de Ventas

La planeación, consiste en decidir ahora lo que se va a hacer en el futuro, por lo que se deben prever las consecuencias de estas decisiones, así como cualquier factor externo que pudiera afectarlas. En cualquier empresa orientada al crecimiento, es necesaria la utilización de recursos de una manera eficiente, por lo que es prioridad hacer una clara planeación de los mismos y estar al tanto de los cambios que existen en el medio ambiente externo para poder enfrentarlos con mayor efectividad. (Serbel Alcántar & Itto Barreras, 2011)

El plan de ventas es un conjunto de actividades, ordenadas y sistematizadas, en donde se proyectan las ventas periódicamente. La importancia del plan de ventas consiste en determinar con mayor certeza cuál será dicho pronóstico de ventas, lo cual resulta vital para cualquier empresa, a fin de que logre las metas, lo cual apoyará la elaboración de estrategias competitivas, logrando así un máximo retorno de inversión en las actividades de comercialización. (García Bobadilla, 2009)



Ventas

La venta es un proceso, es una serie de pasos concretos y ordenados. Para poder realizar una venta, en general, necesitaremos ir paso a paso en un proceso que nos lleve a la realización final de esta venta. Para hacer las cosas bien en general, se sigue un proceso o una serie de pasos lógicos y ordenados para tratar de conseguir el objetivo final de ambas partes (comprador y vendedor). (Garcia Bobadilla, 2009)

Etapas de la Venta

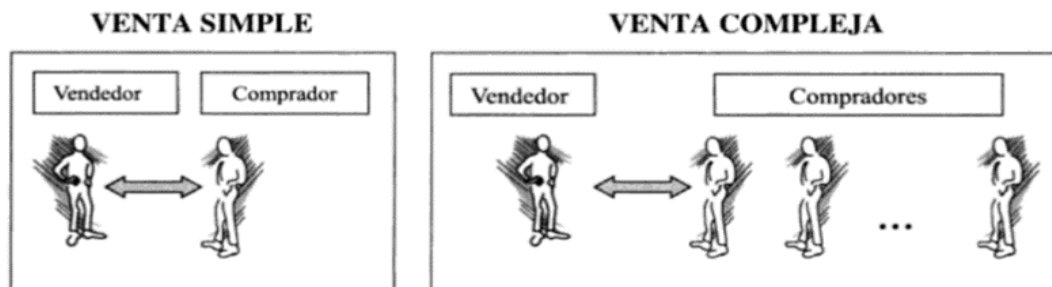


Figura 1 Etapa de la venta

Venta simple: Es aquella en la que hay un comprador y un vendedor y entre ellos se produce una entrevista de ventas que puede concluir en una venta, en otras palabras “uno contra uno”. Se da en clientes pequeños, para cantidades pequeñas, que generalmente conllevan a un rápido proceso de decisión y la gestionan vendedores que la podemos calificar como menos sofisticado o más “junior” y más barato de los que realizan la venta compleja. (Garcia Bobadilla, 2009)

Venta Compleja: Hay varios compradores de los que el vendedor tiene que conseguir su aprobación para que se produzca la venta (si uno dice no, no hay venta) en otras palabras “varios contra uno” o “varias contras varias”. A diferencia de la venta simple se da con clientes grandes, con procesos de decisión complejos, en mayores cantidades o volúmenes, con una relación más profesional y a largo plazo,



y en consecuencia la gestionan vendedores muy preparados más “senior” desde el punto de vista profesional, y claro, está más caro. (García Bobadilla, 2009)

1.1. Niveles de Venta

Las oportunidades de mercado permiten que el vendedor identifique a sus futuros clientes y aproveche las potencialidades de su producto o servicio para el uso del consumidor. Para poder efectivamente analizar a los individuos. (Acosta Véliz, Salas Narváez, & Jiménez Cercado, 2018)

- **Venta al público**

Según (Armstrong & Kotler, 2012), incluye varios pasos que los vendedores deben dominar. Estos pasos se enfocan en la meta de conseguir clientes nuevos y lograr que hagan pedidos. Sin embargo, la mayoría de los vendedores dedican gran parte de su tiempo a mantener las cuentas existentes y a establecer relaciones a largo plazo con los clientes.

Ventas al contado

“Es cuando las obligaciones derivadas del contrato de compraventa (Entrega de la cosa y del precio) se cumplen al mismo tiempo. Sin embargo, en la práctica también se denomina pago al contado cuando el precio se hace efectivo en los días inmediatos a la entrega de la mercancía” (Escudero, 2014)

“Las ventas al contado según (Lobato, 2007)) El pago al contado se realiza en el momento de la entrega de la mercancía y la factura, o en un breve espacio de tiempo y se puede hacer de las siguientes formas: a) En efectivo, entrega de billetes y moneda de curso legal. b) Cheque, entrega de un documento que permite al vendedor cobrar su importe en un determinado banco; c) Transferencia bancaria, mediante la cual el



comprador ordena a su banco que transfiera fondos a una cuenta bancaria del vendedor;

d) Tarjeta, el pago se realiza mediante una operación por la cual una entidad financiera abona el precio al contado al vendedor y se lo carga al contado o al crédito al comprador”

y e) Domiciliación bancaria de recibos, el vendedor presenta el recibo en un banco al que el comprador ha autorizado para que lo pague. En cualquier caso, el precio de la venta no se ve modificado por esta forma de pago.

Ventas al crédito

“Cuando el vendedor entrega la mercancía, pero la obligación del comprador no se cumple de forma inmediata, el pago tiene lugar en el plazo establecido por el vendedor y el comprador. El aplazamiento de pago puede ser a corto y largo plazo, y sin intereses o con intereses: Pago a corto plazo: Consiste en fraccionar la deuda en partes iguales y periódicas, cuyos plazos no superen el año, por ejemplo, a 30,60 y 90 días. Estos plazos son los más habituales entre las empresas y se pactan sin intereses. Pago a largo plazo: Es cuando el comprador dispone de un tiempo superior al año para pagar la deuda, por ejemplo 18 meses, 2 años, etc. Estos pagos, generalmente, se pactan a través de entidades de crédito o financieras”.

Según (Lobato, 2007) en muchas ocasiones el precio no se paga al contado, sino que se aplaza el pago de la factura o de una parte de ella durante algún tiempo. En estos casos se suele aumentar el precio con un interés de demora que permita compensar al vendedor por el tiempo que debe esperar para recibir el importe de sus ventas.

- **Venta al Estado**

“En el Perú, una forma de vender y generar ingresos es venderle el Estado. El Estado maneja el mayor presupuesto para compras públicas. A través de sus Ministerios, Organismos Autónomos, Gobiernos Regionales, Municipalidades, es el mayor y



principal comprador de bienes, servicios, ejecución de obras y consultorías de obras. Ser un proveedor del Estado puede ser una gran oportunidad para los negocios legalmente constituidos. Ser proveedor del Estado es una oportunidad de negocio para las pequeñas y medianas empresas formales, y también para las grandes empresas. El Estado es el principal comprador a nivel nacional, sus volúmenes de transacciones supera al de cualquier empresa privada por lo tanto es una oportunidad de negocio rentable para cualquier empresa, sin distinguir el tipo de producto a vender”. La mayoría de concursos para contratar con el Estado se encuentran publicados y son de libre acceso. Participar en una compra pública requiere prestar mucha atención al aspecto documentario, los proveedores tienen que estar bien informados para tener altas posibilidades de concretar las ventas, así mismo deben tener productos y precios adecuados y cumplir lo prometido para tener clientes leales. (Peru Compras, 2020)

1.2.) Objetivos de ventas

La gestión de ventas tiene como objetivo rentabilizar el tiempo y el esfuerzo del vendedor, así puede planificar, organizar y controlar su trabajo acorde a las necesidades de la empresa y del cliente. Como parte de la elaboración del programa que ejecutará el vendedor debe considerar:

- Fidelizar al cliente
- Creación de imagen
- Controlar y garantizar la calidad de los productos
- Promoción de nuevos productos
- Recopilar información del cliente
- Conocer requisitos y condiciones del cliente (Acosta Véliz, Salas Narváez, & Jiménez Cercado, 2018)



2) Organización de las Ventas

2.1) Nivel de Organización

“Las organizaciones atraviesan gran parte de las actividades de la vida social contemporánea. Hay organizaciones de los más variados tipos, tamaños y con características singulares, por lo cual, es posible establecer diferentes clasificaciones que las categoricen sobre la base de distintas dimensiones. A continuación, estableceremos algunos criterios de clasificación que nos permitan agruparlas”. (Marcó, Aníbal Loguzzo, & Leonel Fedi, 2015)

Según su naturaleza

- ✓ **Organizaciones lucrativas:** “también denominadas organizaciones con fines de lucro, son aquellas en las cuales los dueños del capital usufructúan los beneficios de la actividad. El ejemplo más representativo son las empresas de capital privado” (sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, etc.)
- ✓ **Organizaciones no lucrativas:** “también denominadas organizaciones sin fines de lucro, son aquellas en las que los beneficios de la actividad no son apropiados por agentes individuales, ya que no es esta la razón de su constitución, sino que tratan de atender una problemática social específica y las actividades organizacionales se desarrollan para beneficio de la comunidad. Estas organizaciones son autónomas con respecto a los poderes públicos: constituyen sus propios órganos de gobierno, establecen su propio conjunto normativo y controlan sus propias actividades. A modo de ejemplo, podríamos citar entre otras: organizaciones no



gubernamentales (ONG), fundaciones y asociaciones”. (Marcó, Aníbal Loguzzo, & Leonel Fedi, 2015)

Según su propiedad

- ✓ **Organizaciones públicas:** Este es un concepto sumamente amplio dentro del cual deberíamos distinguir los denominados organismos públicos, que realizan funciones inherentes a la administración pública y a la gestión del Estado, de las empresas públicas, que son organismos descentralizados, que dependen del Estado y cuyo fin es la producción de bienes o servicios específicos. También es común la denominación “administración pública” para englobar a todas las organizaciones que conforman el Estado, con excepción del poder legislativo y judicial, y los dependientes de estos.
- ✓ **Organizaciones privadas:** La propiedad del capital es de origen privado y son autónomas e independientes del poder público. Dentro de estas es posible identificar organizaciones que adoptan diversas figuras jurídicas. (Marcó, Aníbal Loguzzo, & Leonel Fedi, 2015)

Según su actividad

- ✓ **Organizaciones industriales:** se dedican a la producción de bienes materiales. En ellas, podemos distinguir las extractivas y las de transformación. A su vez, pueden clasificarse por rama de actividad: metalúrgicas, automotrices, etc.
- ✓ **Organizaciones de servicios:** se dedican a la provisión de servicios. También pueden clasificarse por rama de actividad: de transporte, turísticas, recreativas, etc.



- ✓ **Organizaciones comerciales:** se dedican a la compraventa de bienes sin realizar ningún proceso de transformación. (Marcó, Aníbal Loguzzo, & Leonel Fedi, 2015)

2.2) Nivel de aplicación de instrumentos normativos

Aquí debemos tomar al sistema como un conjunto de reglas o principios enlazados entre sí, donde un cambio en uno de ellos puede provocar modificaciones en el resto. Como ya se señaló, este enfoque considera a las partes como integrantes de un todo.

Misión: “Es habitual encontrar en la bibliografía el empleo de otras categorías para referirse al fin de la organización, la más divulgada es la de misión organizacional. Esta es definida como “el propósito o la razón de existir de una organización”.

Visión: “La visión organizacional representa las aspiraciones a largo plazo que posee la organización, la forma en que ella espera trascender en su contexto. La visión constituye una imagen futura y deseable a la que la organización aspira en un horizonte temporal lejano, por eso actúa como guía del accionar organizacional. En este sentido, es necesario que esta imagen sea motivadora, que impulse a la acción”. (Marcó, Aníbal Loguzzo, & Leonel Fedi, 2015)

Objetivos y metas: En cuanto al cumplimiento de sus fines, es posible observar que las organizaciones pueden realizarlo con diferentes grados de rendimiento, definidos estos en torno al nivel en que el accionar organizacional contribuye a la persecución de aquellos. La organización como una totalidad no realiza acciones aisladas, sino que todas las acciones organizacionales se encuentran articuladas dentro de un plan 11, en el cual se detallan, entre otros elementos, los objetivos perseguidos y los caminos para alcanzarlos. (Marcó, Aníbal Loguzzo, & Leonel Fedi, 2015)



3) Dirección de las ventas

La dirección implica decidir cómo orientar los esfuerzos humanos hacia la persecución de los objetivos establecidos. A medida que ascendemos en la estructura organizacional, el peso relativo de la función de dirección es mayor, ya que quien dirige es responsable de los resultados alcanzados por las personas que están a su cargo. Por ello, debe procurar, en primer lugar, generar las mejores condiciones posibles para que el personal a su cargo realice las tareas asignadas y obtenga los resultados esperados. Para esta tarea, son indispensables competencias específicas en relación con la comunicación, el liderazgo y la motivación. (Marcó, Aníbal Loguzzo, & Leonel Fedi, 2015)

Según (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019) para poder participar en los catálogos electrónicos necesitas:

- ❖ Contar con el registro único de contribuyentes (RUC).
- ❖ Contar con el registro de la Superintendencia Nacional de Registros públicos (SUNARP).
- ❖ Tener la inscripción vigente en el capítulo bienes del Registro Nacional de Proveedores (RNP), asociado al RUC.
- ❖ No estar en el registro de proveedores inhabilitados para contratar con el Estado, ni encontrarse suspendido para contratar con el Estado.
- ❖ El Ubigeo geográfico (región, provincia y distrito) registrado en la opción “registro” de los catálogos, debe ser el mismo al declarado como domicilio fiscal en el registro administrado en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).



- ❖ Estar en el registro administrado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). También el proveedor deberá encontrarse cómo contribuyente “activo” y con condición de contribuyente “habido”.

Cumplimiento de Ley de Contrataciones del Estado (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019) **reglamento** (DECRETO SUPREMO N° 344-2018-EF, 2018)

TIPO	MONTOS(**) PARA CADA PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN PARA LA CONTRATACIÓN DE BIENES, SERVICIOS Y OBRAS – RÉGIMEN GENERAL Año Fiscal 2019 y en Soles LEY DE CONTRATACIONES DEL ESTADO – LEY 30225				
	BIENES	SERVICIOS			OBRAS
		SERVICIO EN GENERAL	CONSULTORIA DE OBRAS	CONSULTORIA EN GENERAL	
LICITACIÓN PÚBLICA	>= a 400,000				>= a 1'800,000
CONCURSO PÚBLICO		>= a 400,000			
ADJUDICACIÓN SIMPLIFICADA	< a 400,000 > a 33,600	< a 400,000 > a 33,600			< a 1'800,000 > 33,600
SELECCIÓN DE CONSULTORES INDIVIDUALES				< = a 40,000 > 33,600	
COMPARACIÓN DE PRECIOS	< = de 63,000 > 33,600	< = de 63,000 > 33,600			
SUBASTA INVERSA ELECTRÓNICA	> a 33,600	> a 33,600			
CONTRATACIÓN DIRECTA	> a 33,600		> a 33,600		> a 33,600

Elaborado por la Dirección del SEACE – OSCE (***)

(*) Artículo 5° literal A, Artículos 22° al 25° de la Ley N° 30225 y artículos 32° y 76° del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, y al artículo 17° de la Ley N° 30879 Ley de Presupuesto del Sector Público para el año fiscal 2019.
 (***) Prohibida su reproducción, modificación o publicación, sin citar la fuente.

Figura 2 Montos para cada procedimiento de selección para la contratación de bienes, servicios y obras.

La determinación del procedimiento de selección se realiza en atención al objeto de la contratación, la cuantía y las demás condiciones para su empleo previstos en la Ley y el Reglamento. (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019)

4) Control de las ventas y promesa de pago

4.1) Volumen de ventas en función a lo planificado

El volumen de ventas de una empresa es lo que determina el grado de desarrollo de esta. Cada sector de la empresa debe trabajar coordinadamente para la consecución de los objetivos generales, este objetivo se consigue en primer lugar logrando alcanzar



los específicos de cada sector uniéndolos todos alcanzaremos los objetivos generales.
(Lobato, 2007) .

Tabla 1

Percepción del nivel de ventas al público y al Estado

NIVELES DE VENTA	% DE VENTAS
Venta al Estado	80 %
Venta al público	20 %
Total	100 %

Nota: Fuente documentaria del registro de las ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.2019-2020.

Perfeccionamiento del contrato en función a lo planificado

Previo al otorgamiento de la buena pro, el comité de selección revisa las ofertas económicas que cumplen con los requisitos de calificación, de conformidad con lo establecido para el rechazo de ofertas. De rechazarse alguna de las ofertas, el comité de selección revisa el cumplimiento de los requisitos de calificación de los postores que siguen en el orden de prelación.

Definida la oferta ganadora, el comité de selección otorga la buena pro, mediante su publicación en el SEACE. (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019)

4.2) Cumplimiento de pago

En ventas al Estado, la entidad paga las contraprestaciones pactadas a favor del contratista dentro de los quince (15) días calendario siguientes a la conformidad de los bienes, servicios en general y consultorías, siempre que se verifiquen las condiciones establecidas en el contrato para ello. En caso de retraso en el pago, el contratista tiene derecho al pago de intereses legales, los que se computan desde la oportunidad en que el pago debió efectuarse. (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019, pág. art 171)



2.3.2. Capital de trabajo

El capital de trabajo neto o capital de trabajo es la cantidad de dinero que la empresa necesita para mantener el giro habitual del negocio. (Rizzo, 2007)

El capital de trabajo, algunas veces denominado capital de trabajo neto, es la inversión que una empresa realiza en activos a corto plazo. Se define como la cifra resultante de la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos circulantes. Esta definición muestra la posible disponibilidad del activo circulante en exceso del pasivo circulante y representa un índice de estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores actuales y para futuras operaciones. (Rizo Lorenzo, Rizo Lorenzo, & Pablos Solís, 2010)

“El capital de trabajo comprende la inversión de la empresa en activos circulantes o de corto plazo. El capital de trabajo neto es la diferencia entre los activos circulantes menos los pasivos circulantes. Los activos circulantes comprenden: caja y bancos, inversiones en valores, cuentas por cobrar e inventarios; en el renglón de los pasivos circulantes se incluyen: proveedores, préstamos de corto plazo, y todos los rubros a que está obligada la empresa en el corto plazo”.

“La administración del capital de trabajo contribuye en el éxito financiero de la empresa, y las decisiones que se adopten deben ser equilibradas en dos dimensiones: el riesgo y el rendimiento de la empresa. El nivel de liquidez es un aspecto central en la administración del capital de trabajo, demasiada liquidez da por resultado la subutilización de los activos usados para apoyar las ventas y es la causa de baja rotación de activos y menor rentabilidad”. (Morales Castro, Díaz Pacheco, & López Carrasco, 2010)



❖ Capital de Trabajo Neto

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activos corrientes} - \text{Pasivos Corrientes.}$$

“Expresa la capacidad de la empresa para cubrir las obligaciones que se originan en el ciclo financiero a corto plazo. En principio, como el capital de trabajo neto es igual a activo corriente menos pasivo corriente, su resultado puede ser no positivo, sino negativo cuando el activo corriente es menor que el pasivo corriente y nulo cuando son iguales.

Capital Neto de Trabajo negativo: situación apurada de solvencia, la empresa no cubre con sus activos corrientes las deudas que vencen en el corto plazo.

Capital Neto de Trabajo = 0: situación muy ajustada de solvencia, el simple retraso en el cobro de un cliente puede hacer que la empresa no pueda atender a sus pagos.

Capital Neto de Trabajo positivo: situación adecuada de solvencia, el capital neto de trabajo debe ser positivo en una cuantía suficiente para que la empresa disponga de un margen de seguridad para sus operaciones. (Rizo Lorenzo, Rizo Lorenzo, & Pablos Solís, 2010)

❖ Administración del capital de trabajo

“La administración de capital de trabajo, se refiere a la manera en la cual se va a controlar cada una de las cuentas corrientes que utiliza la empresa, estas incluyen los activos corrientes y los pasivos corrientes. Los activos corrientes juegan un papel muy importante en la administración del capital de trabajo. Si el nivel de éstos es demasiado



alto, el rendimiento de la inversión estará por debajo de lo normal. Por otro lado, si el nivel es demasiado bajo la empresa tendrá pérdida y problemas de liquidez para continuar con su operación normal. Los pasivos corrientes también son un punto fundamental en él, éstos además son la principal fuente de financiamiento externo”. (García Aguilar, Galarza Torres, & AltamiranoSalazar, 2017, pág. 33)

❖ **Importancia de la administración de capital de trabajo**

“La importancia de una administración eficiente del capital de trabajo es incuestionable, ya que la viabilidad de las operaciones de la empresa depende de la capacidad del gerente financiero para administrar con eficiencia las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar. El principal objetivo de la administración del capital de trabajo es tener un dominio sobre todas las cuentas de los activos corrientes, así como de su financiamiento, y conseguir un equilibrio entre el riesgo y la rentabilidad. Por estas razones, el director financiero y el personal dedican una parte considerable de su tiempo a los asuntos del capital de trabajo”. (Van Horne, 2010)

1. La liquidez, la rentabilidad y el riesgo

Liquidez:

Significa la facilidad con que un activo se convierte en efectivo y, por otro lado. (Peñaloza Palomeque, 2008)

La liquidez es la capacidad que tiene una entidad, para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En otras palabras, es la facilidad con la que un activo puede convertirse en dinero en efectivo. (Gemio, 2020)



Rentabilidad:

Significa la diferencia que existe entre las ventas netas y el costo total, es decir, utilidad. (Peñaloza Palomeque, 2008)

La rentabilidad de una empresa significa, que la empresa produce más de lo que invierte generando ganancias. Es importante que una empresa sea rentable para tener participación en el mercado, pues si no produce ganancias su capacidad de generar liquidez, se vería afectado. (Gemio, 2020)

Riesgo: El riesgo es la probabilidad que surja un evento adverso, que lleva consigo ciertas consecuencias o efectos en los resultados de una entidad. Es necesario analizar, tanto a nivel del riesgo sistemático como del no sistemático. (Gemio, 2020)

Por lo regular, los activos circulantes son sinónimo de liquidez pero no así de rentabilidad y los activos fijos son sinónimo de rentabilidad pero no de liquidez, por tanto se debe buscar una política equilibrada que genere buena rentabilidad pero que a la vez satisfaga los requerimientos de liquidez, en otras palabras se debe buscar el nivel óptimo de activos circulantes para la empresa, pero este a su vez se consigue cuando se alcanza el nivel óptimo de efectivo, inventario y cuentas por cobrar. (Peñaloza Palomeque, 2008)

❖ **Relación existente entre la liquidez, la rentabilidad y el riesgo**

Relación rentabilidad-riesgo: Esta relación es directa, cuando una inversión tiene alta rentabilidad normalmente es porque el riesgo es alto, es decir, como la operación es más riesgosa, sería recompensado con alta rentabilidad. Por el contrario, si la inversión no supone riesgos o es segura, no ofrecerá alta rentabilidad atrayendo inversores con un perfil más conservador.



Relación rentabilidad –liquidez: Esta relación es inversa, si existe una disminución de la liquidez, tendrá como compensación, una rentabilidad superior. Si al contrario existe una alta liquidez, es decir la disponibilidad de dinero es mayor, entonces la rentabilidad en estos casos será menor.

Relación liquidez – riesgo: Esta relación es inversa, a mayor liquidez, menor riesgo: Cuanto más fácil es convertir un activo en dinero, se expone a menor riesgo.

❖ Razones de Liquidez

“Miden la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo a medida que estas vencen; no sólo se refieren a la solvencia total sino también a la habilidad de convertir en efectivo determinados activos y pasivos circulantes”.

Señala que la liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento; es decir, representa la agilidad que tiene una empresa para solventar sus obligaciones en un período menor a un año. (Herrera Freire, 2016)

Liquidez Corriente: Este considera la efectiva dimensión de la organización en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes empresas de la misma actividad. Además afirma: “ La liquidez corriente, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo”, es decir representa la agilidad que tiene una empresa para solventar sus obligaciones en un período menor a un año. (Herrera Freire & Betancourt Gonza, 2016)

También conocido como : **Índice de Solvencia Corriente**, Esta razón es la que mide la capacidad de la empresa cuando esta solicita un crédito a corto plazo; en



términos generales un índice de solvencia de 1 se considera aceptable en una empresa comercial. (Herrera Freire, 2016)

Razón Rápida (Prueba del Ácido): Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez. Además afirma: “El nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida del sector en la cual opera (Herrera Freire & Betancourt Gonza, 2016)”.

También conocida como: **índice de Solvencia Inmediata o Prueba Ácida :** Esta prueba es semejante al índice de solvencia Corriente, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, este ratio, muestra una medida de liquidez más precisa y por lo tanto, no debe ser menor 1. (Herrera Freire, 2016)

Esta razón mide la capacidad crediticia ya que representa el margen de seguridad para los acreedores o bien la capacidad de pagar de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo, es decir es el dinero con que la empresa cuenta para realizar sus operaciones normales. (Herrera Freire, 2016)

Razones de Liquidez		
FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente 2. Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Figura 3 Razones de liquidez

❖ **Estructura del capital de trabajo**

1. Activo corriente o activo circulante

“Son bienes y valores que normalmente se convierten en dinero en el plazo máximo de un año; tal es el caso, por ejemplo, del activo en caja chica y en bancos,



valores negociables en caja y en bolsa, así como las cuentas por cobrar e inventarios. (Robles Roman, 2012) Según el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) el activo corriente es el conjunto de segmento importante cuantificable de los beneficios futuros fundamentalmente esperados y controlado por una entidad, representados por efectivo, derechos, bienes o servicios, como consecuencia de transacciones pasadas o de otros eventos ocurridos. Por lo tanto, son partidas que representan efectivo y que en forma razonable se espera que se conviertan en efectivo, bienes, recursos, que brinden un beneficio económico futuro ya sea para su venta, uso, consumo o servicio normalmente dentro de un plazo de un año o a corto plazo”. (Robles Roman, 2012)

1.1 Efectivo y equivalentes de efectivo

El efectivo se compone de dinero contante y depósitos a la vista en forma de cuentas de cheques en los bancos. (Robles Roman, 2012)

Los motivos para mantener los saldos de efectivo en una empresa son:

- a) Saldo de transacción: se guardan con el fin de afrontar necesidades de rutina.
- b) Saldo de precaución: sirven para afrontar necesidades imprevistas ocasionadas por el aumento en los costos de administración, operación y producción.
- c) Saldo de especulación: permitirán aprovechar oportunidades que se puedan presentar fuera del curso de las operaciones de una empresa. (Robles Roman, 2012)

“La caja es una cuenta constituida por el dinero en efectivo en cheques que posee el ente económico en moneda nacional y extranjera, disponible de forma inmediata, la cuenta disponible es más líquida, puesto que está representada por la moneda circulante o por cheques aceptados como medio de intercambio en la compraventa de bienes y servicios”. (Van Horne, 2010)



A. Control interno de caja

“Con el fin de proteger el efectivo hay que tener en cuenta dos aspectos: a) Las empresas deben poseer un mecanismo de control interno que garantice una contabilización y que permita conocer oportunamente las desviaciones que afectan el saldo de la caja. b) Definir los fondos que constituyen caja general, caja menor y depósitos bancarios o de ahorro para facilitar la consolidación y el seguimiento de flujos de efectivo”. (Robles Roman, 2012)

B. Administración del efectivo

“La administración del efectivo implica el cobro, desembolso e inversiones efectivo en forma eficiente. El presupuesto de entradas y salidas de efectivo es indispensable en el proceso, permite saber la cantidad de efectivo que se tendrá, el momento en que eso sucederá, y durante cuando tiempo. Es necesario tener informes frecuentes, por lo general todos los días sobre los saldos de efectivo en cada una de las cuentas bancarias de las empresas, sobre los gastos, sobre los saldos diarios promedio”. (Rizo Lorenzo, Rizo Lorenzo, & Pablos Solís, 2010).

a) Periodo de cobranza de cuentas por cobrar

Es el tiempo promedio requerido para convertir en efectivo las cuentas por cobrar de la empresa, es decir, ahora cobrar el efectivo después de una venta. el periodo de cobranza de las cuentas por cobrar se conoce también como los días de ventas pendientes de cobro y se calcula al dividir las cuentas por cobrar entre el promedio de las ventas a crédito por día. (Robles Roman, 2012)



b) Periodo de diferimiento de las cuentas por pagar

Es el tiempo promedio entre la compra de las materias primas, la mano de obra y el pago de efectivo por ellas, se calcula al dividir las cuentas por pagar entre las compras a crédito diario. (Robles Roman, 2012)

1.2 Cuentas por Cobrar

“Son créditos que se otorgan a los clientes al concederse un tiempo razonable para que paguen sus compras después de haberlas recibido. Las normas de crédito son los criterios básicos para la concesión de crédito a un cliente. Las variables que intervienen para que la empresa decida ampliar o restringir sus normas de crédito son: a) Volumen de ventas; b) Inversión en cuentas por cobrar y c) Gastos por cuentas incobrables. (Umaña H, 2008)

“Son sumas de dinero que deben los clientes a una empresa por haber adquirido bienes o servicios a crédito. Como activo corriente, el rubro de las cuentas por cobrar también recibe el nombre de cobrables. Los precios asignados a los productos y la calidad de estos, además de las políticas de crédito de la empresa son factores más importantes que influyen en las cuentas por cobrar de una empresa”. (Van Horne, 2010)

A. Administración de cuentas por cobrar

Es la parte de la administración financiero del capital de trabajo, ya que coordina los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de las variables de políticas de crédito comercial concedido cliente y políticas de cobros. (Van Horne, 2010)



La administración de cuentas por cobrar se encarga de:

- a) Fijar el límite máximo de inversión en cuentas por cobrar
- b) Establecer límites máximos por categorías de clientes
- c) Establecer condiciones de créditos en forma clara
- d) Elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión

A medida que las ventas aumentan, la inversión de efectivo en cuentas por cobrar y en inventarios debe crecer en forma proporcional. Un nivel de crecimiento uniforme dará por resultado incrementos permanentes en activos circulantes. (Umaña H, 2008)

B. Supervisión de las cuentas por cobrar

“Es importante que una empresa examine sus cuentas por cobrar de manera periódica para determinar si los patrones de pago han cambiado de modo tal que las operaciones de crédito quedan fuera de los límites de la política de crédito. Por ejemplo, si el saldo de cuentas por cobrar aumenta, sea porque aumenta la cantidad de ventas difíciles o incobrables o sea porque se incrementa el tiempo promedio necesario para cobrar las ventas a crédito existentes”. (Umaña H, 2008)

La supervisión de las cuentas por cobrar se refiere al proceso de evaluar la política de crédito con el objetivo de determinar si los patrones de pago de los clientes han registrado un cambio. Existen dos métodos que son:

a) Los días de ventas pendientes de cobros: “Que en ocasiones recibe el nombre de periodo promedio de cobranza, representa el plazo promedio que se requiere para cobrar las cuentas a crédito. Se calculan al dividir las ventas a crédito anuales entre las ventas a crédito diarias”. (Brigham, 2009)



b) Reporte de antigüedad de las cuentas por cobrar: “Un reporte de antigüedad es una clasificación de las cuentas por cobrar de una empresa debido a la demora en el pago de estas. El formato estándar de estos reportes por lo general incluye categorías de tiempo clasificadas por mes, porque los bancos y los analistas financieros solicitan que las empresas reporten de esta manera la demora en sus cuentas por cobrar. No obstante, se puede lograr mayor precisión y por lo tanto mejor supervisión de la información usando categorías de tiempo más estrechas”. (Brigham, 2009)

1.3 Inventario

“Los inventarios representan bienes corporales a la venta en el curso normal de los negocios, así como aquellos que se encuentran en proceso de producción o se utilizarán en la producción de otros que se van a vender. Los inventarios comprenden las mercancías no fabricadas por la empresa. La contabilización de los inventarios tiene como fin básico contribuir a determinar la utilidad a través de la asociación de costos e ingresos”. (Umaña H, 2008)

Son los recursos o bienes destinados para las operaciones de venta que representan la fuente básica de los ingresos de una entidad. (Van Horne, 2010)

A. Clasificación de inventario

Los inventarios se clasifican de la siguiente manera:

a) De una empresa de transformación:

- Inventario de materias primas: Relación clara ordenada y valorada de los bienes adquiridos a través de proveedores y sobre los cuales se efectúa actos de transformación consumo y adaptación posterior.



- Inventario de productos en proceso: Relación clara ordenada y valorada de los bienes cuya producción se encuentran en máquinas, aun sin terminar; es decir; no son procesos terminados sino producción semiterminada.
- Inventario de productos terminados: Relación clara ordenada y valorada de los bienes que son el resultado final de una serie de materiales comprendidos en el activo circular y destinadas a la venta después de haber sido transformados. (Van Horne, 2010)

b) De una empresa comercial

- Inventario de mercancías: Relación clara ordenada y valorada de los bienes adquiridos a través de proveedores de la empresa que están destinados a la venta de la misma forma material en que se adquirieron. (Van Horne, 2010)

B. Administración de inventarios

“El objetivo de la administración de inventarios tiene dos aspectos que se contraponen: Por una parte, se requiere minimizar la inversión del inventario, puesto que los recursos que no se destinan a ese fin, se pueden invertir en otros proyectos aceptables que de otro modo no se podrían financiar. Por la otra, hay que asegurarse de que la empresa cuente con inventario suficiente para hacer frente a la demanda cuando se presente y para que las operaciones de producción y venta funcionen sin obstáculos”. (Jiménez, 2012)

El inventario permite ganar tiempo ya que ni la producción ni la entrega pueden ser instantánea, se debe contar con existencia del producto a las cuales se puede recurrir rápidamente para que la venta real no tenga que esperar hasta que termine el cargo proceso de producción.

Y como desventajas se pueden mencionar:



- Implica un costo generalmente alto (almacenamiento, manejo y rendimiento).

- Peligro de obsolescencia. (Jiménez, 2012)

C. Implantación sistemática de actividades

1. Requisición o solicitud de compra
2. Cotización y análisis
3. Pedido u origen de compra
4. Convenio de compra o abastecimiento
5. Recepción y entrada al almacén
6. Valuación de salida del almacén

✓ Primeras entradas, primeras salidas (PEPS): “Se valúan los saldos de materiales a los precios de las primeras entradas hasta agotarlas, luego se valoran los precios de las entradas inmediatas que continúan y así sucesivamente. Esta técnica es muy conocida, mas no resulta aplicable durante los ciclos económicos inflacionarios”.

✓ Precio fijo o estándar: “Cuando las fluctuaciones de los precios de adquisición son mínimas, para evaluar las salidas del almacén es recomendable utilizar la técnica de precio fijo o estándar, mediante la cual se investiga el precio más apegado a la realidad a fin de aplicarlo en un determinado periodo”. (Ortega, 2008)

2. Pasivo corriente o pasivo circulante

Es el pasivo a corto plazo o deudas y obligaciones que se deben pagarse en el plazo máximo de un año. (Van Horne, 2010)

Según el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) “es el conjunto o segmentos cuantificable de las obligaciones presentes de una entidad particular, que



implica, en forma virtualmente ineludible, la futura transferencia de efectivo, bienes o servicios a otras entidades, como transacciones o eventos pasados. El pasivo a corto plazo está integrado por aquellas deudas y obligaciones a cargo de una entidad económica cuyo plazo de vencimiento es inferior a un año”. (Van Horne, 2010)

“Los pasivos corrientes son por lo general una fuente de financiación de bajo costo financiero. Por ejemplo, es posible conseguir que los proveedores le vendan mercancías a crédito a 30 o incluso 90 días sin cobrar financiación, por lo que se debe cuidar este tipo de concesiones”. (Rizo Lorenzo, Rizo Lorenzo, & Pablos Solís, 2010)

2.1 Cuentas por pagar

“Las empresas acostumbran a hacer compras a crédito de otras empresas, registrando una deuda esta es una fuente de financiamiento espontanea en el sentido surge las transacciones comerciales ordinarias” (Brigham, 2009)

“Las Cuentas por Pagar surgen por operaciones de compra de bienes materiales (Inventarios), servicios recibidos, gastos incurridos y adquisición de activos fijos”. (Ortega, 2008)

A. Procedimientos de comprobación interna

- a) Cuadre contable de las deudas pendientes por parte de los deudores.
- b) Verificación de los documentos en los expedientes de pago por acreedores (proveedores).
- c) Comprobar si existen partidas o saldos deudores (contrario a la naturaleza de estas cuentas).
- d) Análisis por edades determinando los adeudos vencidos (más de 30 días).



e) Verificar los convenios de pagos suscritos.

Muchas compras de las empresas son a crédito, es decir, al efectuarse la compra, la empresa adquiere una responsabilidad de pagar el monto en el futuro. (Rizo Lorenzo, Rizo Lorenzo, & Pablos Solís, 2010)

“Las cuentas por pagar son importes adeudados por una empresa, por las compras de materiales, servicios o insumos a crédito; o por un individuo o familia a empresas proveedoras de bienes o servicios”. (Rizo Lorenzo, Rizo Lorenzo, & Pablos Solís, 2010)

“En las empresas, surgen por operaciones de compra de bienes para inventario, servicios recibidos, compra de activos fijos o inversiones. Usualmente, los proveedores entregan mercaderías o proveen servicios, pero reciben el pago de este luego de algunos días o semanas, es por esto que las cuentas por pagar representan deudas de corto plazo”. (Rizo Lorenzo, Rizo Lorenzo, & Pablos Solís, 2010).

B. Terminos de venta

“Debido a que el uso de pagarés y aceptaciones comerciales es más bien limitado, el siguiente análisis se centrara en el crédito comercial de cuenta abierta. En este tipo de crédito los términos de venta representan una gran diferencia. Estos términos que se especifican en la factura se pueden clasificar en algunas categorías generales según el periodo neto en el que se espera el pago y según los términos del descuento, si es el caso”. (Van Horne, 2010)

Pago contra entrega o pago antes de la entrega sin crédito comercial: “El único riesgo al que se expone el proveedor es que el consumidor rechace la entrega. En este caso, el proveedor tendrá que absorber los costos de envío. Ocasionalmente, es



posible que los proveedores prefieran el esquema de pago antes de entrega para evitar riesgos. Bajo estos dos sistemas, los proveedores no extienden ningún crédito”. (Van Horne, 2010)

Periodo neto sin descuento en efectivo: “Cuando extienden un crédito el proveedor específico el tiempo permitido para el pago, lo cual significa que todos los bienes enviados antes de fin de mes se deberán pagar el 15 del siguiente mes”. (Van Horne, 2001)

Fecha temporal: “En las actividades estacionales, muchas veces los proveedores establecen fechas para estimular a los consumidores a que coloquen sus pedidos antes del periodo crítico de venta”. (Van Horne, 2001).



2.3.3. Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.

Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. fue fundada en el año 2004 con experiencia de 17 años en la sede de la ciudad del Cusco, dedicada a la distribución, representación venta de suministros médicos y venta de balones de oxígeno medicinal, gases industriales y mezclas especiales, la empresa cuenta con el transporte necesario y su logística adecuada para solventar cualquier propuesta por algún ente público, cuenta con un personal comprometido para el desarrollo de sus actividades lo que da el respaldo que brinda el buen servicio a los clientes comunes, y entes públicos.

La empresa fue fundada por un Cusqueño que con el tiempo el sueño de crear su propia fuente de economía fue haciéndose realidad ya que todo emprendimiento que sea de primera necesidad (materiales y/o suministros médicos) es de mucha ayuda para la población cusqueña y rentabilidad económica para la misma empresa; es por eso que en el año 2004 la empresa se fundó con mucho esfuerzo y compromiso para todos los clientes y entes públicos que lo requieran. (Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL, 2015)

Datos principales de REDI CUSCO:

Así mismo es una empresa inscrita y participe como proveedora del Estado ante el RNP, contando con logística propia, con productos de calidad y generando una excelente rentabilidad financiera hasta la fecha, pero con carencias en cuanto a conocimiento de procesos de contrataciones del Estado produciéndose un decremento sustancial en los periodos del 2019 al 2020.

Para lo cual se pone en evidencia procesos realizados por la empresa Representaciones y distribuciones cusco EIRL del 2019 al 2020. (Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL)

SUNAT

Reporte de Ficha RUC Lima, 25/11/2020
REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES CUSCO E.I.R.L.
20527110531

Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	07 EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA
Fecha de Inscripción	18/10/2002
Fecha de Inicio de Actividades	18/10/2002
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0093 - I.R.CUSCO-MEPECO
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	30/04/2018
Comprobantes electrónicos	BOLETA (desde 30/04/2018),FACTURA (desde 30/04/2018), (desde 10/05/2018)

Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	REDICUSCO E.I.R.L.
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	4659 - VENTA AL POR MAYOR DE OTROS TIPOS DE MAQUINARIA Y EQUIPO
Actividad Económica Secundaria 1	4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
Actividad Económica Secundaria 2	4772 - VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y MÉDICOS, COSMÉTICOS Y ARTÍCULOS DE TOCADOR EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL/COMPUTARIZADO
Sistema de Contabilidad	MANUAL/COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	-
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	84 - 225051
Teléfono Fijo 1	84 - 225051
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	84 - 984653616
Teléfono Móvil 2	84 - 984727416
Correo Electrónico 1	redicusco@yahoo.es
Correo Electrónico 2	vickyaparcio@hotmail.com

Figura 4 Reporte de la ficha ruc de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.

Misión.

Ser una empresa que brinde calidad absoluta, competitiva en el mercado, empresa líder, de venta de productos con altos estándares de calidad que satisfagan las necesidades y expectativas de nuestros clientes y población en general. (Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL, 2015)



Visión.

Ser una empresa con liderazgo en la distribución, representación, venta de suministros médicos y venta de balones de oxígeno medicinales, gases industriales y mezclas especiales posicionándose en el mercado, con mecanismos de producción y comercialización beneficiándose la empresa y optimizando los recursos económicos, financieros, productivos, teniendo estrategias e ideas de innovación con la única finalidad de lograr la calidad total. (Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL, 2015).

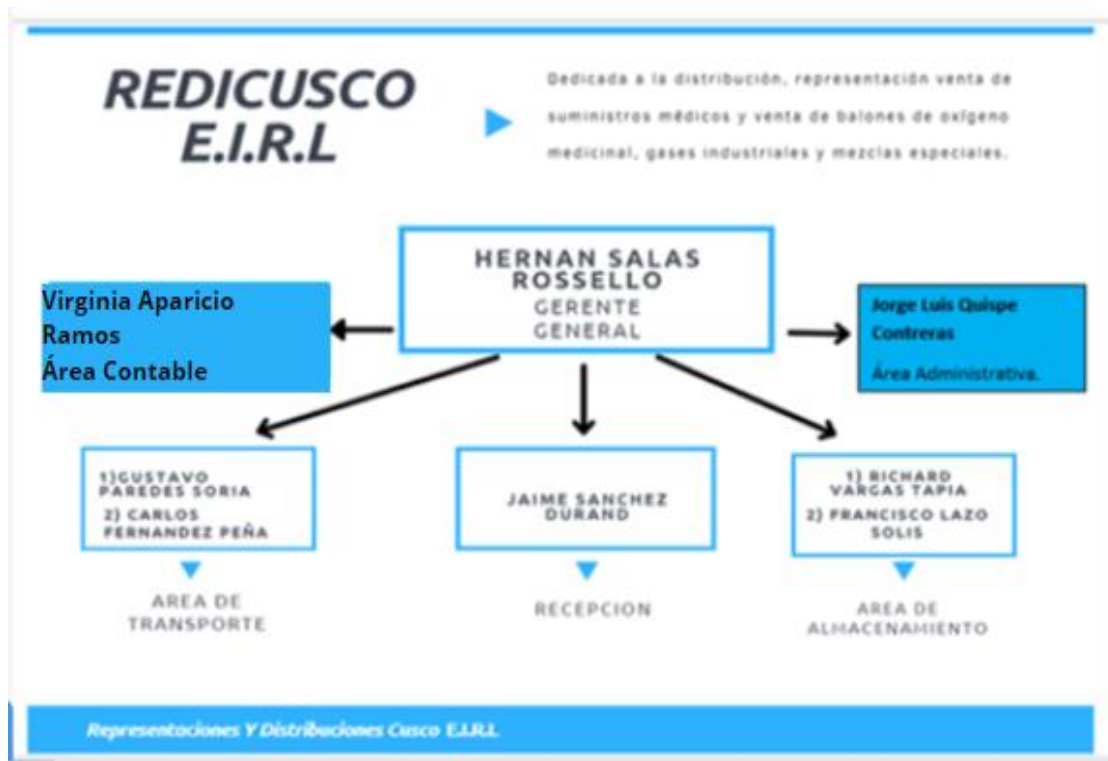


Figura 5 Organigrama de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.



2.4. Marco conceptual

- a) **Activo:** Se definen los activos como beneficios económicos probables futuros que pueden ser obtenidos o controlados por una empresa particular como resultado de transacciones o sucesos pasados de afecten a la empresa. (Cooper, 2005)
- b) **Activo Circulante:** El activo circulante incluye tesorería y otros activos de los que razonablemente se puede esperar que sean convertidos en tesorería, vendidos o consumidos durante el ciclo de explotación normal de la empresa, o en el plazo de un año si dicho ciclo de explotación es inferior a un año. (Bernstein, 1996)
- c) **Capital de Trabajo:** Inversión de una empresa en activos a corto plazo: efectivos, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. El capital de trabajo neto son los activos circulantes menos los pasivos circulantes. (Saucedo Venegas, 2020)

El importe del capital de trabajo, complementado por la razón o relación del activo circulante con respecto al pasivo circulante, se ha utilizado durante largo tiempo como una prueba crediticia y frecuentemente como medida de la capacidad para el pago de las deudas. (Cooper, 2005)
- d) **Capital de Trabajo Neto:** Es la cantidad por la cual los activos circulantes de la empresa exceden sus pasivos circulantes. Los cambios en el capital de trabajo neto suelen acompañar a las decisiones de gastos de capital. (Gitman, 2003)
- e) **Contraprestación:** La contraprestación es el pago que se compromete a efectuar una persona o empresa a su contraparte en una transacción. Esto, como retribución por la entrega de dinero, de una mercancía o de un servicio. (Economipedia & Westreicher, 2021)



- f) **Gestión:** Coordinación de actividades de trabajo, de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas lo cual se convierte en el objetivo principal de toda gestión. (Stephen P. & Coulter, 2015)
- g) **Liquidez:** Activos en efectivo o casi en efectivo relativos a la necesidad de una entidad de estos conceptos para pagar obligaciones a su vencimiento. (Cooper, 2005)
- h) **Pasivo Circulante:** Se compone habitualmente de obligaciones por bienes y servicios adquiridos, impuestos debidos y otros gastos devengados. Incluye depósitos recibidos, pagos anticipados, aceptaciones comerciales, efectos a pagar, préstamos bancarios a corto plazo. (Bernstein, 1996)

2.5. Variables e indicadores

2.5.1. Identificación de variables

Gestión de ventas

Capital de Trabajo



2.5.2. Operacionalización de variable.

Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicador	Técnicas e Instrumentos
Variable I. Gestión de ventas al Estado.	Se refiere a la administración de todo el sistema responsable de definir los objetivos a lograr, el tipo de caminos a seguir, los participantes que actuarán, las relaciones que establecerán y la estrategia de comunicación dentro de los canales y el monitoreo permanente de ventas. (Paz, 2008)	La gestión de ventas es una secuencia lógica de pasos que facilita el análisis de los procesos y mantiene al día a clientes potenciales y operaciones de ventas con el Estado permitiendo detectar los posibles puntos débiles de manera temprana y facilitando corrección tiempo.	<p>Planificación de ventas.</p> <p>Organización de las ventas.</p> <p>Dirección de las ventas.</p> <p>Control de las ventas y promesa de pago.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Niveles de ventas. ○ Objetivos de ventas. ○ Nivel de organización. ○ Nivel de cumplimiento de instrumentos normativos. ○ Cumplimiento de Ley de Contrataciones del Estado (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019) reglamento (DECRETO SUPREMO N° 344-2018-EF, 2018). ○ Volumen de ventas. ○ Cumplimiento de pago. 	<p>Técnicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Análisis documental. ▪ Entrevista. <p>Instrumentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ficha de análisis documental. ▪ Entrevista.



**Variable
II.**

**Capital
de
Trabajo.**

Es la capacidad de respuesta que tiene la empresa para operar con sus activos de corto plazo tales como el efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y sus pasivos de corto plazo. El capital de trabajo es todo el recurso que la empresa destina para su funcionamiento diario. (Fajardo Ortíz & Soto González, 2017)

El capital de trabajo son los recursos financieros que una empresa necesita para continuar funcionando y realizar sus actividades. Éste puede ser calculado como los activos corrientes restantes en relación con los pasivos de corto plazo.

**Activo
Corriente.**

- Efectivo.
- Cuentas por cobrar comerciales.
- Inventarios.

**Pasivo
Corriente.**

- Cuentas por pagar comerciales.



CAPÍTULO III: MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

3.1. Enfoque de la investigación

Según (Carrasco Diaz, 2005, pág. 44) “La presente investigación es básica, porque no busca la aplicación práctica de sus descubrimientos, sino el aumento del conocimiento para responder a preguntas o para que esos conocimientos puedan ser aplicados en otras investigaciones del mismo ámbito. La investigación es de enfoque cuantitativo porque usa la recolección de datos para describir los fenómenos económicos de la Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. en la ciudad de Cusco, periodo 2019-2020.

3.2. Alcance de estudio:

Y es de alcance descriptivo ya que se desarrolló en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL en la ciudad de Cusco, periodo 2019-2020, en dicha investigación se determinará la gestión de ventas y su capital de trabajo. Según (Hernandez Sampieri, 2010, pág. 80) “Es de alcance descriptivo cuando, los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis y detallar de cómo son.”

3.3. Diseño de la investigación

Según (Hernandez Sampieri, 2010, pág. 149) “La investigación tiene un diseño no experimental – transversal: “porque el investigador no propicia cambios intencionales en las variables estudiadas y los datos se recogieron en un determinado tiempo”. En la presente tesis no se manipulará las variables, solo se describirá el fenómeno contable en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL tal



como se manifiesta en su contexto natural, considerando los periodos del 2019-2020 y verificando la gestión de ventas al Estado y el capital de trabajo.

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

La población del presente trabajo de investigación está conformada por la gestión de ventas al Estado de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL en el año 2019 al 2020 que fue un total de 15 procesos y ventas al público en general; entrevista constituida por 8 participantes: el Gerente General, el Administrador, la Contadora, el área de transporte, de recepción y de almacenamiento.

3.4.2. Muestra

Se utilizará un muestreo no probabilístico porque no se tiene acceso a la información en su totalidad, debido a la coyuntura en la cual actualmente nos encontramos por lo tanto se utilizará 15 procesos a los cuales se presentó la empresa y se realizara una entrevista a ocho personas: al Gerente General, el Administrador, la Contadora, el área de transporte, área de recepción y el área de almacenamiento.

3.5. Técnica(s) e instrumento(s) de recolección de datos

3.5.1. Técnicas

- Análisis documental
- Entrevista

3.5.2. Instrumento

- Guía de análisis documental
- Cuestionario



3.6. Validez y confiabilidad de instrumentos

Se reúne con la documentación suficiente y fiable sobre la gestión de ventas al Estado, obteniendo el instrumento de recolección de datos que serán aprobados por un experto que será quien aprobará la respectiva evaluación y con la siguiente información se podrá realizar la siguiente investigación en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020.

3.7. Procesamiento de datos.

Los datos de la presente investigación serán analizados a partir de la utilización de procesos estadísticos como la elaboración de cuadros para la respectiva investigación haciendo uso de técnicas como la guía de análisis documental y entrevistas, el análisis se basará en tratamiento porcentual y su interpretación en función a los objetivos de la presente investigación utilizando software office Excel y Word para el procesamiento de datos.



CAPÍTULO IV: RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

Una vez concluido el proceso de recolección de datos por el uso de instrumento de cuestionario a los 08 representantes descritos 01 Gerente General , 01 una Contadora, 01 Administrador, 02 área de transporte, 01 área de recepción y 02 el área de almacenamiento en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020 se procedió a realizar el procesamiento de los datos hallados mediante una Hoja de cálculo Excel, se presenta los siguientes resultados en cuanto a la interpretación de las tablas, para lo cual se ha incurrido a la siguiente escala de medición Escala de Likert para la puntuación de respuesta.

Tabla 2
Escala de likert

Escala de Likert			
Categoría	Bueno	Regular	Malo
Puntuación	3	2	1

Nota: Elaboración propia

Para obtener la variación de las variables, procedimos a tomar el valor mínimo desde 0% y máximo de 100%, y de 1 a 360 días con el objeto de categorizar la información, de tal forma que para la calificación de grado bueno sus rangos porcentuales deben bordear entre 66 a 100%, y 1 a 119 días en la calificación regular se establece el rango porcentual entre 33 y 66%, y 120 a 239 días y finalmente en la calificación mala el rango porcentual va de 0 a 33% y 240 a 360 días.

Tabla 3
Baremación de las dimensiones de gestión de ventas

Dimensión y variables	Grado		
	Bueno	Regular	Malo
Planificación de las ventas	67-100%	34-66%	0-33%
Organización de las ventas	67-100%	34-66%	0-33%
Dirección de las ventas	67-100%	34-66%	0-33%
Control de las ventas y promesa de pago	67-100%	34-66%	0-33%

Nota: Baremación de los componentes de los indicadores



Tabla 4
Baremación de las dimensiones capital de trabajo

Dimensión y variables	Grado		
	Bueno	Regular	Malo
Activo corriente	1-119 días	120-239 días	240-360 días
Pasivo corriente	1-119 días	120-239 días	240-360 días

Nota: Baremación de los componentes de los indicadores

De tal forma que los resultados se presentaran en el siguiente orden, primero se mostraron las tablas de análisis documental, seguido la tabla de resumen de las dimensiones de acuerdo a la baremación y según la puntuación obtenida se estandarizara la información obtenida.

4.1. Resultados respecto a los objetivos específicos.

El estudio se procesó con el registro de ventas de los años 2019 y 2020 y el proceso de recolección de datos por el uso de instrumento de cuestionario a los 08 representantes descritos 01 Gerente General, 01 una Contadora, 01 Administrador, 02 área de transporte, 01 área de recepción y 02 el área de almacenamiento de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.



a) Describir la gestión de ventas al Estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020.

PLANIFICACIÓN DE LAS VENTAS

Tabla 5

Resultado de la planificación de ventas en base a la percepción de ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco 2019-2020.

AÑOS	2018	2019	2020
Valor de ventas según registro de ventas	595,731.00	589,143.21	771,144.27
Aumento de las ventas estimadas (valor de ventas del periodo anterior *20%)		S/ 119,146.20	20.00%
Ventas anuales esperadas (valor de ventas del periodo anterior + ventas estimadas)		S/ 714,877.20	120.00%
Resultados de la planificación (valor de ventas del periodo actual - ventas anuales esperadas)		-S/ 125,733.99	-17.59%
Resultado real de la planificación de ventas (valor de ventas del periodo actual - valor de ventas del periodo anterior)		-S/ 6,587.79	-1.11%

Nota: Fuente documentaria del reporte de las ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.2019-2020.

Comentario:

En la tabla 5, se observa la planificación estimada de las ventas sin IGV por parte de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. a un 20% por cada periodo de año.

En el año 2019 tenemos como resultado un -17.59% que equivale el -125,733.99 soles del valor de ventas estimada del año anterior y por resultado real de planificación anual del 2019 la empresa obtuvo un resultado negativo de venta del -1.12% que equivale el -6,587.79, esto quiere decir que la empresa para el año 2019 no logro realizar su planificación de venta estimada.

En el año 2020 tenemos un crecimiento como resultado un 9.08% que equivale el 64,172.42 soles del valor de ventas estimada del año anterior y por resultado real de planificación anual del 2020 la empresa obtuvo un crecimiento de venta del 30.89% que equivale el 182,001.06, esto quiere decir que la empresa para el año 2020 logro realizar su planificación de venta estimada.



Tabla 6

Reporte de las ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020

MES	2019			2020		
	Valor de V.	18%	Total	Valor de V.	18%	Total
ENERO	S/ 2,736.08	S/ 492.50	S/ 3,228.58	S/ 18,945.53	S/ 3,410.19	S/ 22,355.72
FEBRERO	S/ 4,515.08	S/ 812.72	S/ 5,327.80	S/ 22,298.49	S/ 4,013.73	S/ 26,312.22
MARZO	S/ 7,267.82	S/ 1,308.21	S/ 8,576.03	S/ 46,253.60	S/ 8,325.65	S/ 54,579.25
ABRIL	S/ 51,847.37	S/ 9,332.53	S/ 61,179.90	S/ 13,745.76	S/ 2,474.24	S/ 16,220.00
MAYO	S/ 24,436.96	S/ 4,398.65	S/ 28,835.61	S/ 56,303.81	S/ 10,134.69	S/ 66,438.50
JUNIO	S/ 73,726.91	S/ 13,270.84	S/ 86,997.75	S/ 51,886.44	S/ 9,339.56	S/ 61,226.00
JULIO	S/ 42,524.32	S/ 7,654.38	S/ 50,178.70	S/ 78,872.03	S/ 14,196.97	S/ 93,069.00
AGOSTO	S/ 82,494.19	S/ 14,848.96	S/ 97,343.15	S/ 166,847.88	S/ 30,032.62	S/ 196,880.50
SETIEMBRE	S/ 77,551.88	S/ 13,959.34	S/ 91,511.22	S/ 102,043.18	S/ 18,367.77	S/ 120,410.95
OCTUBRE	S/ 59,792.58	S/ 10,762.67	S/ 70,555.25	S/ 30,174.15	S/ 5,431.35	S/ 35,605.50
NOVIEMBRE	S/ 61,910.59	S/ 11,143.91	S/ 73,054.50	S/ 43,168.31	S/ 7,770.29	S/ 50,938.60
DICIEMBRE	S/ 100,339.41	S/ 18,061.09	S/ 118,400.50	S/ 140,605.08	S/ 25,308.92	S/ 165,914.00
TOTAL	S/ 589,143.21	S/ 106,045.78	S/ 695,188.99	S/ 771,144.27	S/ 138,805.97	S/ 909,950.24
VENTAS ESTIMADAS ANUALES (Valor de ventas del periodo anterior+ (Valor de ventas del periodo anterior * 20%))	S/.714,877.20			S/.706,971.85		

Nota: Fuente documentaria del registro de las ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.2019-2020.

Según la información de declaración anual 2018 en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. el valor de ventas es de 595,731.00 soles.



Comentario:

En la tabla 6, se observa el reporte de las ventas incluido IGV por parte de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. Mediante la entrevista realizada y el registro de ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. y con la información anual del periodo 2018 para la comparación de periodos. Se observa que, en el año 2019, no logran el objetivo de la gestión de ventas que la empresa planifico superar en un 20% más en base al volumen de ventas del resultado del periodo anterior, sin embargo, para el año 2020 cumple el objetivo de la gestión de venta que la empresa planifico de un 20% estimado. Entonces se puede evidenciar que la gestión de ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. Es irregular y no cumple con el objetivo señalado por la propia empresa.

Tabla 7

Reporte de las ventas al Estado y al público de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020.

Mes	2019				100%		2020				100%
	Clasificación	Valor de ventas al Estado	%	Valor de ventas al público	%	Valor de ventas total	Valor de ventas al Estado	%	Valor de ventas al público	%	Valor de ventas total
Enero	S/	-	0.00%	S/ 3,228.58	100.00%	S/ 3,228.58	S/ 255.00	1.14%	S/ 22,100.72	98.86%	S/ 22,355.72
Febrero	S/	-	0.00%	S/ 5,327.80	100.00%	S/ 5,327.80	S/ 150.00	0.57%	S/ 26,162.22	99.43%	S/ 26,312.22
Marzo	S/	2,589.00	30.19%	S/ 5,987.03	69.81%	S/ 8,576.03	S/ 40,115.00	73.50%	S/ 14,464.25	26.50%	S/ 54,579.25
Abril	S/	48,992.40	80.08%	S/ 12,187.50	19.92%	S/ 61,179.90	S/ 5,433.00	33.50%	S/ 10,787.00	66.50%	S/ 16,220.00
Mayo	S/	2,330.00	8.08%	S/ 26,505.61	91.92%	S/ 28,835.61	S/ 33,460.00	50.36%	S/ 32,978.50	49.64%	S/ 66,438.50
Junio	S/	67,215.00	77.26%	S/ 19,782.75	22.74%	S/ 86,997.75	S/ 35,932.00	58.69%	S/ 25,294.00	41.31%	S/ 61,226.00
Julio	S/	22,041.20	43.93%	S/ 28,137.50	56.07%	S/ 50,178.70	S/ 37,390.00	40.17%	S/ 55,679.00	59.83%	S/ 93,069.00
Agosto	S/	71,551.90	73.50%	S/ 25,791.25	26.50%	S/ 97,343.15	S/ 54,316.50	27.59%	S/ 142,564.00	72.41%	S/ 196,880.50
Septiembre	S/	66,529.50	72.70%	S/ 24,981.72	27.30%	S/ 91,511.22	S/ 97,396.45	80.89%	S/ 23,014.50	19.11%	S/ 120,410.95
Octubre	S/	34,794.90	49.32%	S/ 35,760.35	50.68%	S/ 70,555.25	S/ 21,897.00	61.50%	S/ 13,708.50	38.50%	S/ 35,605.50
Noviembre	S/	58,895.00	80.62%	S/ 14,159.50	19.38%	S/ 73,054.50	S/ 35,251.60	69.20%	S/ 15,687.00	30.80%	S/ 50,938.60
Diciembre	S/	113,071.00	95.50%	S/ 5,329.50	4.50%	S/ 118,400.50	S/ 143,567.00	86.53%	S/ 22,347.00	13.47%	S/ 165,914.00
Total	S/	488,009.90	70.20%	S/ 207,179.09	29.80%	S/ 695,188.99	S/ 505,163.55	55.52%	S/ 404,786.69	44.48%	S/ 909,950.24

Nota: Fuente documentaria del registro de las ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.2019-2020.

Según la información del registro de ventas del 2019 y 2020 .



Comentario:

En la tabla 7, se observa la planificación estimada de las ventas incluido IGV por parte de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL por clasificación del tipo de ventas que se realiza en el año 2019 y 2020.

En el año 2019 tenemos como resultado en volumen de ventas de un 488,009.90 que representa un 70.20% de ventas al Estado y 207,179.09 que representa un 29.80% de ventas al público, en esta comparación podemos afirmar que la empresa tiene un mayor volumen de ventas con las ventas al Estado.

En el año 2020 tenemos como resultado en volumen de ventas de un 505,163.55 que representa un 55.52% de ventas al Estado y 404,786.69 que representa un 44.48% de ventas al público, en esta comparación podemos afirmar que existe una diferencia significativa en cuanto a las ventas al Estado y al público, ya que para el año 2020 hubo necesidad de compras y contrataciones de balones de oxígenos por la coyuntura del Sars Covid 19.

Organización de las ventas

Tabla 8

Nivel de la organización de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020.

Ítems	-			Total
	Bueno	Regular	Malo	
P_9 ¿Cómo considera usted la organización de la empresa?	25%	75%		100%
P_10 ¿Cómo considera usted la organización de la empresa en relación a la gestión de ventas al Estado?	50%	37.50%	12.50%	100%

Nota: Fuente elaboración propia de la entrevista realizada a los trabajadores de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.2019-2020.



Comentario:

En la tabla 8, se muestra el nivel de la organización y el porcentaje que señala la apreciación de los entrevistados en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019 y 2020. Según los resultados de la entrevista realizada en el ítem P_9 se observa que el 75% considera regular la organización de la empresa. En el ítem P_10 se observa que el 50% de los encuestados considera bueno la organización en relación la gestión de ventas al Estado.

Tabla 9

Nivel de cumplimiento de instrumentos normativos de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020.

Ítems	Bueno	Regular	Malo	Total
	P_11 ¿Cómo calificaría usted la aplicación del MOF en la gestión de ventas al Estado?		50%	50%
P_12 ¿Cómo calificaría usted la aplicación del ROF en la gestión de ventas al Estado?		62.50%	37.50%	100%
P_13 ¿Cómo calificaría usted la aplicación del reglamento interno RIT en la gestión de ventas?	62.50%	37.50%		100%

Nota: Fuente elaboración propia de la entrevista realizada a los trabajadores de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.2019-2020.

Comentario:

En la tabla 9, se muestra el nivel de aplicación de instrumentos normativos y el porcentaje que señala la apreciación de los entrevistados en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019 y 2020. Según los resultados de la entrevista realizada en el ítem P_11 se observa que el 50% de los encuestados califica de manera regular y deficiente la aplicación del Manual de Obligaciones y Funciones. En el ítem P_12 el 62.5% de los encuestados califica de manera regular la aplicación del Reglamento de Organización y Funciones. Por consiguiente, en el ítem P_13 el 62.5 % califica de manera buena la aplicación de Reglamento interno de trabajo. Se evidencia que la empresa cuenta con una aplicación negativa de los instrumentos normativos.



Dirección de las ventas

Tabla 10

Lista de convocatorias con el Estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL-Cusco 2019-2020

N	ENTIDADES	Monto del contrato S/	Objeto	Fecha de firma contrato	Fecha prevista de fin de contrato	Estado	Cumplimiento de la ley N30225
1	Municipalidad Provincial De Carabaya - Macusani	121,450.00	BIEN	29/12/2020	29/12/2020	Contratado	SI
2	Gobierno Regional De Cusco- Red De Servicios De Salud Cusco Norte	140,400.00	BIEN	03/12/2020	18/12/2020	Contratado	SI
3	Gobierno Regional De Apurímac - Hospital Guillermo Diaz De La Vega Abancay	399,000.00	BIEN	09/03/2020	28/12/2020	Contratado	SI
4	Dirección De Redes Integradas De Salud Lima Sur	283,992.00	BIEN	28/01/2020	29/12/2020	Contratado	SI
5	Gobierno Regional De Apurímac - Hospital Guillermo Diaz De La Vega Abancay	180,000.00	BIEN	19/07/2019	19/08/2019	Contratado	SI
6	Gobierno Regional De Cusco - UE 409 Hospital Alfredo Callo Rodríguez- Sicuani - Canchis	85,500.00	BIEN	10/01/2019	10/01/2019	Contratado	SI
7	Gobierno Regional De Cusco- Red De Servicios De Salud Cusco Norte	263,150.00	BIEN	07/01/2019		Anulado	No
8	Gobierno Regional De Cusco - Unidad Ejecutora 401: Salud Canas Canchis Espinar	74,940.00	BIEN	06/12/2018	01/01/2019	Contratado	SI
9	Dirección De Redes Integradas De Salud Lima Norte	215,292.30	BIEN	22/10/2018	31/10/2019	Contratado	SI
10	Dirección De Redes Integradas De Salud Lima Sur	291,110.40	BIEN	24/08/2018	27/08/2019	Contratado	SI
11	Gobierno Regional De Apurímac - Hospital Guillermo Diaz De La Vega Abancay	240,000.00	BIEN	28/12/2020		Sin contrato	NO
12	Gobierno Regional De Apurímac -Hospital Guillermo Diaz De La Vega Abancay	105,000.00	BIEN	31/01/2020		Sin contrato	NO
13	Gobierno Regional De Apurímac - Hospital Guillermo Diaz De La Vega Abancay	154,500.00	BIEN	20/04/2019		Perfilado	NO
14	Gobierno Regional De Cusco - UE 409 Hospital Alfredo Callo Rodríguez- Sicuani – Canchis	68,400.00	BIEN	03/04/2020		Perfilado	NO
15	Universidad Nacional De San Antonio Abad Del Cusco- Unsaac	44,190.00	BIEN	31/12/2020		Perfilado	NO

Nota: Fuente documentaria por parte del anexo de reporte del registro nacional de proveedores (RNP) y la base de la lista de convocatorias de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.2019-2020.

Donde:



- Contratado : Obtienen la buena pro de contratación
- Sin contrato : No logran conseguir la buena pro por tecnicismos dentro del proceso
- Perfilado : La empresa pretende entrar a un concurso, pero no cuenta con recursos
- Anulado : Invalidez de un proceso de contratación con el estado

Comentario:

En la tabla 10, muestra el Cumplimiento de Ley de contrataciones del Estado (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019) reglamento (DECRETO SUPREMO N° 344-2018-EF, 2018) en base a la lista de convocatorias de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019 y 2020, se observa que de los 15 expedientes que contiene la ficha de recolección de datos, solo 9 procesos lograron el cumplimiento de ser contratado y 5 tuvieron dificultades en poder completar el proceso, añadieron que los motivos solían ser muchas veces porque se quedaban en planificar si lograrían abastecer con las ordenes que solicitaban, solo hubo un caso donde quedo anulado el proceso por falta de gestión por parte del Estado que se consideró como nulidad de proceso.

Tabla 11

Lista de convocatorias, distribución y tipo de contratación con estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL-Cusco 2019-2020

	Estado	Cumplimiento de la ley N30225	Tipos de contrataciones				%
			Licitación Pública	Concurso publico	Adjudificación Simplificada	Contratación Directa	
Contratado	9	SI			7	2	60%
Anulado	1	NO			1		6.67%
Sin contrato	2	NO			1	1	13.33%
Perfilado	3	NO			1	2	20%
Total	15	-			10	5	100%
	%		0%	0%	66.67%	33.33%	

Nota: Fuente documentaria por parte del anexo de reporte del registro nacional de proveedores (RNP) y la base de la lista de contrataciones de la Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.2019-2020.

Comentario:

En la tabla 11, muestra el Cumplimiento de Ley de Contrataciones del Estado (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019) reglamento (DECRETO SUPREMO N° 344-2018-EF, 2018) y el estado de las contrataciones en la empresa



Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020, se observa que de los 15 expedientes que contiene la ficha de recolección de datos, el 60% muestra en un estado contratado logrando el objetivo de cumplimiento y logrando el objetivo de su planificación, el 20% en estado perfilado motivo por el cual la empresa observaba y estudia si podría cumplir con los requerimientos de dichos procesos quedando sin la posibilidad de poder postular a los procesos por escasas de liquidez o escasas en los inventarios de la empresa. El Estado sin contrato obtiene el 13.33% que son procesos a los cuales la empresa postulo, pero no la consideraron para la obtención como ganadora de la buena pro y el estado anulado obtiene el 6.67% motivo por el cual la gestión del Estado declaro al proceso como nulidad. Se observa también que de los 15 expedientes la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL solo busca el tipo de contratación con el Estado por la modalidad de adjudicación simplificada y contratación directa por comodidad del propio administrador.



Control de las ventas y promesa de pago

Tabla 12

Control de ventas y promesa de pago de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020

N.º	Entidad	Fecha firma de contrato	Fecha de pago	Monto de la convocatoria	Control de ventas		
					Pago cancelado 2019	Pago cancelado 2020	Omisión de pagos
1	Municipalidad Provincial De Carabaya - Macusani	29/01/2020	29/12/2020	121,450.00			X
2	Gobierno Regional De Cusco-Red De Servicios De Salud Cusco Norte	3/02/2020	18/12/2020	140,400.00		X	
3	Gobierno Regional De Apurímac - Hospital Guillermo Diaz De La Vega Abancay	9/03/2020	28/12/2020	399,000.00			X
4	Dirección De Redes Integradas De Salud Lima Sur	28/01/2020	29/12/2020	283,992.00			X
5	Gobierno Regional De Apurímac - Hospital Guillermo Diaz De La Vega Abancay	19/07/2019	19/08/2019	180,000.00	X		
6	Gobierno Regional De Cusco - UE 409 Hospital Alfredo Callo Rodríguez- Sicuani - Canchis	10/01/2019	10/01/2019	85,500.00		X	
7	Gobierno Regional De Cusco - Unidad Ejecutora 401: Salud Canas Canchis Espinar	6/12/2018	1/01/2019	74,940.00		X	
8	Dirección De Redes Integradas De Salud Lima Norte	22/10/2018	31/10/2019	215,292.30		X	
9	Dirección De Redes Integradas De Salud Lima Sur	24/08/2018	27/08/2019	291,110.40	X		
-	Total	-	-	1'791,684.70	471,110.40	516,132.30	804,442.00
-	Total en %	-	-	100%	26.29%	28.81%	44.90%

Nota: Fuente documentaria por parte del anexo de reporte del registro nacional de proveedores (RNP), registro del reporte de ventas y la base de la lista de contrataciones de la Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.2019-2020.



En la tabla 12, muestra el volumen de las ventas y el comportamiento de las promesas de pago en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020, se observa que los pagos pendientes sobrepasan el 44.90% ocasionando problemas de liquidez a la empresa motivo por el cual la empresa se queda corto para poder entrar a más procesos, o queda fuera del concurso como los mencionados en la tabla 10 y en la tabla 7 se puede realizar una comparación con la clasificación del reporte de ventas al Estado. En cuanto al comportamiento de pago cancelado para el año 2019 solo de 2 entidades se efectuó el pago haciendo una estimación de 26.29% y en cuanto al comportamiento de pago cancelado para el año 2020 efectuaron el pago de 4 entidades haciendo una estimación de un 28.81%. dando a ente entender que, si la promesa de pago se fija mediante un contrato indicando la fecha de pago, resulta que no se realiza los pagos de manera oportuna ocasionando un malestar en la liquidez corriente de la empresa.

b) Describir el manejo del activo corriente en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL Cusco 2019 – 2020.

Rotación de cuentas por cobrar

$$\text{Velocidad} = \frac{\text{Total de ventas realizadas a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar a clientes}}$$

$$\text{Tiempo} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Velocidad}}$$

Tabla 13

Rotación de cuentas por cobrar de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020.

	2019	Calificación	2020	Calificación
Ventas	589,143.00		771,144.00	
Cuentas por cobrar	185,062.00		259,632.00	
Rotación de cuentas por cobrar (velocidad)	3.18		2.97	
Rotación de cuentas por cobrar (tiempo)	113	Bueno	121	Regular

Nota: Elaborado en base a los estados de situación financiera de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019-2020 e análisis de rotación de cuentas por cobrar



Comentario:

En base a este indicador para el periodo 2019, la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L. cobra en promedio 3.18 veces, es decir, cada 113 días; para el periodo 2020, la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L. cobra en promedio 2.97 veces, es decir, 121 días. Del año 2019 al año 2020 el impacto se origina en la deficiencia de recuperación de la inversión en convocatorias del Estado, así mismo se destaca que hubo un ligero aumento en las ventas del 2020 que pudo flexibilizar las políticas de cuentas por cobrar motivo por la emergencia sanitaria, y motivo por el cual el tiempo y velocidad de retorno de dinero se vio afectado y afecto directamente a la empresa repercutiendo en la disponibilidad de dinero en efectivo, a esto se suma el problemas de pago por parte de las municipalidades, en donde se genera el incumplimiento de plazos. La empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L. es afectada por el tipo de bienes que son dirigidos a hospitales, médicos, clínicas, instituciones públicas, es decir ventas de materiales quirúrgicos al Estado.

Rotación de mercaderías

$$\text{Velocidad} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

$$\text{Tiempo} = \frac{360}{\text{Velocidad}}$$

Tabla 14

Rotación de mercaderías de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020.

	2019	Calificación	2020	Calificación
Costo de Ventas	349,446.00		429,965.00	
Inventario Promedio	141,251.00		200,308.00	
Rotación de Inventario	2.47		2.14	
Periodo Promedio de Realización (distribución)	145	Regular	167	Regular

Nota: elaborado en base a los estados de situación financiera de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019-2020 e análisis de rotación de cuentas por cobrar.



Comentario:

En base a este indicador para el periodo 2019, la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L. roto 2.47 veces su inventario es decir se tardó en promedio cada 145 días; para el periodo 2020, la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L. roto 2.14 veces su inventario es decir se tardó en promedio cada 167 días; se observa que no fue nada eficiente la rotación de inventarios pues haciendo la comparación de ambos periodos se demora 22 días más en la distribución de sus productos generando así un déficit en los costos y la liquidez de la empresa, porque se observa que mientras la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L. pueda presentarse a más convocatorias o realizar sus ventas al público en mayor volumen, lograra generar mayor volumen de ingresos, lo cual favorece a disminuir el impacto con el capital de trabajo.

Tabla 15

Baremación de acuerdo al objetivo activo corriente de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020.

Indicador	Rotación al tiempo (360 días)	Calificación
Rotación de cuentas por cobrar	117	Regular
Rotación de mercaderías	156	Regular
Activo corriente	136	Regular

Nota: Elaborado en base a la baremación de los componentes de los indicadores de la variable gestión de ventas

Comentario:

En la tabla 15, muestra la gestión de ventas en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020, donde podemos afirmar el grado de calificación regular, al realizar la baremación de los dos componentes descritos en las tablas 13 y 14, esto se da por motivos netamente que afectan al activo corriente en cuanto a su tiempo de recuperación tanto de cuentas por cobrar como mercaderías.



c) Describir el manejo del pasivo corriente en el capital de trabajo de la empresa

Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL Cusco 2019 – 2020.

Rotación de rotación de cuentas por pagar

$$\text{Velocidad} = \frac{\text{Total de compras anuales}}{\text{Cuentas por pagar a clientes}}$$

$$\text{Tiempo} = \frac{360}{\text{Velocidad}}$$

Tabla 16

Cuentas por pagar de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020.

	2019	Calificación	2020	Calificación
Costo de ventas	349,446.00		429,965.00	
(+) Inventario inicial	123,272.00		141,251.00	
(-) Inventario final	141,251.00		200,308.00	
Compras	331,467.00		370,908.00	
Cuentas por pagar a proveedores	310,687.00		425,452.00	
Rotación de cuentas por pagar (velocidad)	1.07		0.87	
Rotación promedio de pago (tiempo)	337	Malo	412	Malo

Nota: Elaborado en base a los estados de situación financiera de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L. 2019-2020.

Comentario:

En base a este indicador para el periodo 2019, la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L. paga en promedio 1.07 veces a su proveedor, lo cual en días quiere decir que paga en promedio 337 días; para el periodo 2020, la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L. paga en promedio 0.87 veces a su proveedor, lo cual en días quiere decir que paga en promedio 412 días. Se puede observar que la empresa en el año 2020 aumento sus compras por la necesidad de la emergencia sanitaria por ende no tuvo control en el manejo de endeudamiento con los proveedores, más al contrario la empresa elevo los días en promedio de pago. Motivo por el cual la empresa debe solicitar préstamos financieros para realizar el pago a sus proveedores. El único producto que se observa que no afecta a esta rotación son los balones de oxígeno, ya que su proveedor le brinda cuando en realidad le solicitan, por ser un bien transitorio.



Tabla 17

Baremación del objetivo de pasivo corriente de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020.

Indicador	Rotación al tiempo (360 días)	Calificación
Rotación de cuentas por cobrar	374	Malo
Pasivo corriente	374	Malo

Nota: Baremación de los componentes de los indicadores de la variable gestión de ventas.

Comentario:

En la tabla 17, muestra la gestión de ventas en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020, donde podemos afirmar el grado de calificación malo, al realizar la baremación del componente descrito en la tabla 16, por motivos netamente que afectan al activo corriente en cuanto a su tiempo de recuperación tanto de cuentas por cobrar como mercaderías.

Tabla 18

Interpretación de la liquidez corriente de la empresa Representación y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020.

	2019	2020
Activo corriente	345,230.00	493,088.00
Pasivo corriente	341,094.00	457,957.00
Liquidez Corriente	1.01	1.08

Nota: Elaborado en base a los estados de situación financiera de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019-2020.

Comentario:

En el año 2019 la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. tiene una solvencia favorable deficientemente, por ende cuenta con deficiente liquidez para cumplir con su obligaciones, es decir que por cada sol de deuda la empresa cuenta con 1.01 para cancelar sus obligaciones a corto plazo, lo cual quiere decir que la empresa no puede cubrir la inversión corriente, no es capaz de cubrir el financiamiento a corto plazo, entonces se entiende que la empresa solo puede cubrir parte del pasivo corriente; en el periodo 2020 la empresa tiene una solvencia favorable deficientemente, es decir que por cada sol la empresa cuenta con 1.08 lo cual quiere decir que la empresa tuvo un mejor comportamiento con la capacidad para cumplir con los pasivos de corto plazo, pero no es un incremento alentador volviendo a poder caer en



problemas de liquidez por la austeridad de dinero disponible. En general la empresa presenta problemas de liquidez, porque no hay efectivo disponible, por la entrevista realizada se detecta el incumplimiento de pago por parte del Estado, lo cual genera un deterioro a toda la gestión de ventas de la empresa, y la proyección de gestión de ventas al Estado.

Tabla 19

Interpretación de la prueba ácida de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020.

	2019	2020
Activo corriente	S/ 345,230.00	S/ 493,088.00
Inventario	S/ 141,251.00	S/ 200,308.00
Activo corriente - Inventario	S/ 203,979.00	S/ 292,780.00
Pasivo Corriente	S/ 341,094.00	S/ 457,957.00
Pueba acida	0.60	0.64

Nota: Elaborado en base a los estados de situación financiera de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019-2020.

Comentario:

Los resultados que se observa en la tabla 19, muestran el impacto que sufre la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL al 2019-2020, dando entender que la empresa:

En el año 2019 la empresa tiene una prueba acida de 0.60 lo cual quiere decir que por cada sol que se debe a corto plazo se cuenta para pagarlo con 0.60 en efectivo y equivalentes de efectivo de fácil realización sin tener que recurrir a la venta de los inventarios, lo cual garantizaría el pago de la deuda a corto plazo, menores a 360 días.

En el año 2020 la empresa tiene una prueba acida de 0.64 lo cual quiere decir que por cada sol que se debe a corto plazo se cuenta para pagarlo con 0.64 en efectivo y equivalentes de efectivo de fácil realización sin tener que recurrir a la venta de los inventarios, lo cual garantizaría el pago de la deuda a corto plazo, menores a 360 días.



Tabla 20

Interpretación del capital de trabajo de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020.

	2019	2020
Activo corriente	345,230.00	493,088.00
Pasivo corriente	341,094.00	457,957.00
Capital de Trabajo	4,136.00	35,131.00

Nota: Elaborado en base a los estados de situación financiera de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019-2020.

Comentario:

El capital de trabajo, representa el valor del activo corriente que cuenta la empresa después de deducir sus obligaciones corrientes, al periodo 2019 la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L cuenta con un capital de trabajo de S/ 4,136.00 positivo dando a entender que ese año la empresa tuvo problemas de liquidez, y por medio de la entrevista realizada, indicaron que solicitaron préstamo de dinero a entidades financieras e uso de instrumentos financieros; al periodo 2020 la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L cuenta con un capital de trabajo de S/35,131.00, comprendiendo por tablas anteriores, que la mejora fue eficiente teniendo un impacto positivo en el capital de trabajo para este año por la coyuntura del Sars Covid 19 pese a tener un ratio de liquidez corriente de un 1.08. Se completa la idea del problema de liquidez que la empresa tiene al momento de su planificación y gestión de ventas al Estado dándole mayor importancia por su volumen de ventas.



4.2. Resultado respecto al objetivo general

Describir la gestión de ventas al Estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019 -2020.

El estudio se procesó con el registro de ventas de los años 2019 y 2020 y el proceso de recolección de datos por el uso de instrumento de cuestionario a los 08 representantes descritos 01 Gerente General, 01 una Contadora, 01 Administrador, 02 área de transporte, 01 área de recepción y 02 el área de almacenamiento de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.



Tabla 21 Interpretación de la gestión de ventas al estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa Representación y Distribución Cusco EIRL 2019-2020.

DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS/REACTIVOS	SI	No	Ponderado	Calificación	COMENTARIO DEL ANALISIS
Planificación de ventas	Niveles de ventas.	1.Se realiza la planificación de los niveles de venta al público.	X		12.50%	6.25%	Se puede apreciar en la tabla 5, 6 y 7.
		2.Se realiza la planificación de los niveles de venta al estado.	X		12.50%	12.50%	Se puede apreciar en la tabla 5, 6 y 7.
	Objetivos de ventas.	3.Se realiza como parte de la planificación el uso de la estrategia de mercadotecnia y publicidad como objetivo principal de la organización.	X		12.50%	6.25%	Se puede apreciar en el análisis documental
		4.Se realizo como parte de la planificación el uso de la estrategia de control interno y supervisión como objetivo principal de la organización.		X	12.50%	0.00%	Se puede apreciar en el análisis documental
		5.Se realizo como parte de la planificación el uso de las estrategias de gestión de ventas como objetivo principal de la organización.	X		12.50%	12.50%	Se puede apreciar en el análisis documental
		6. Se realizo como parte de la planificación el uso de las estrategias de creación de imagen como parte de los objetivos específicos de la organización.	X		12.50%	12.50%	Se puede apreciar en el análisis documental
		7.Se realizo como parte de la planificación el uso de las estrategias de fidelización de clientes como parte de los objetivos específicos de la organización.	X		12.50%	6.25%	Se puede apreciar en el análisis documental
		8.Se realizo como parte de la planificación el uso de las estrategias de adquisición de nuevos productos y ventas como parte de los objetivos específicos de la organización.	X		12.50%	6.25%	Se puede apreciar en el análisis documental
	Total			100.00%	63%	Regular	
Organización de las ventas	Nivel de organización.	9.Se realiza la aplicación de medición en base al nivel de la organización de la empresa.	X		20%	20.00%	Se puede apreciar en la tabla 8.
		10.Se realiza la aplicación de medición en la organización de la empresa en relación a la gestión de ventas al estado.	X		20%	20.00%	Se puede apreciar en la tabla 8.
	Nivel de aplicación de instrumentos normativos.	11.Se realiza la aplicación de instrumentos normativos como el MOF en la gestión de ventas al estado.	X		20%	10.00%	Se puede apreciar en la tabla 9.
		12.Se realiza la aplicación de instrumentos normativos como el ROF en la gestión de ventas al estado.		X	20%	0.00%	Se puede apreciar en la tabla 9.
		13.Se realiza la aplicación de instrumentos normativos como el reglamento interno RIT en la gestión de ventas al estado.	X		20%	20.00%	Se puede apreciar en la tabla 9.
	Total			100%	70%	Bueno	



Dirección de las ventas	Cumplimiento de la Ley de Contrataciones con el Estado.	14. Se realiza la aplicación de medición sobre la dirección de las ventas en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL-Cusco 2019-2020.	X	20%	20.00%	Se puede apreciar en la tabla 10.	
		15. Se realiza la dirección de ventas en base a contrataciones por licitación pública y las ventas al estado.		X	20%	0.00%	Se puede apreciar en el análisis documental que no realizan el tipo de contratación
		16. Se realiza la dirección de ventas en base a contrataciones por concurso público y las ventas al estado.		X	20%	0.00%	Se puede apreciar en el análisis documental que no realizan el tipo de contratación
		17. Se realiza la dirección de ventas en base a contrataciones por adjudicación simplificada y las ventas al estado.	X		20%	16.00%	Se puede apreciar en la tabla 10 y 11
		18. Se realiza la dirección de ventas en base a contrataciones por contratación directa y las ventas al estado.	X		20%	20.00%	Se puede apreciar en la tabla 10 y 11
Total				100%	56%	Regular	
Control de las ventas y promesa de pago	Volumen de ventas.	19. Se realiza el control de las ventas en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL-Cusco 2019-2020.	X	50%	17.00%	Se puede apreciar en la tabla 7 y 12.	
	Cumplimiento de pago.	20. Se realiza el control de la promesa de pago en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL-Cusco 2019-2020.	X	50%	15.00%	Se puede apreciar en la tabla 10 y 12.	
Total				100%	32%	Malo	
Activo corriente	Cuentas por cobrar comerciales	Estado de situación financiera	X	360 días	117 días	Se puede apreciar en la tabla 13, 15 y análisis documental. Se mide en base a la segunda baremación y la rotación al tiempo	
	Inventario y evaluación de inventario	Estado de Resultados		X	360 días	156 días	Se puede apreciar en la tabla 14, 15 y análisis documental. Se mide en base a la segunda baremación y la rotación al tiempo
Total				360 días	136 días	Regular	
Pasivo corriente	Cuentas por pagar comerciales.	Estado de situación financiera		X	360 días	360 días	Se puede apreciar en la tabla 16, 17 y análisis documental. Se mide en base a la segunda baremación y la rotación al tiempo
Total				360 días	360 días	Malo	

Nota: Elaborado en base al registro del reporte de ventas, la planificación de la gestión de ventas al Estado, la base de la lista de convocatorias de la Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. y los estados de situación financiera 2019-2020



Comentario:

En la tabla 20, se evidencia la descripción de las ventas y cómo impacta al capital de trabajo de manera negativa, se puede observar la baremación para cada indicador de acuerdo a la tabla 3 y 4, dando como resultado la calificación de bueno, regular y malo.

La planificación de las ventas logra una calificación de un 63% obteniendo el grado regular. De acuerdo al análisis realizado a las ventas de la empresa podemos afirmar que para el año 2019 obtiene un grado de calificación mala, por no lograr superar el objetivo de las ventas en un 20%, es más quedaron por debajo de la planificación para ese año logrando un 0.00% por el contrario para el año 2020 obtienen el grado de calificación de Bueno, por lograr superar el objetivo en un 30.89%. En conclusión, la planificación de ventas logra el grado de calificación de Regular por los resultados hallados en el año 2020, y el incremento de las ventas al estado para el mismo año.

La organización de las ventas logra una calificación de un 70% obteniendo un grado bueno. De acuerdo al análisis realizado mediante cuestionarios podemos afirmar que la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020, logra una excelente opinión sobre el nivel de venta presenta un grado bueno y la opinión sobre el nivel de aplicación de los instrumentos no responde de la misma manera, dando como resultado final que la situación en base a la organización de las ventas tiene una deficiencias, pero pese a tener deficiencias conocen como realizar su organización. Considerando lo mencionado se observa un cumplimiento de contrataciones con el estado y su gestión empresarial. En comentario dijeron que la empresa considera tener y aplicar un Reglamento interno de trabajo, indicaron también que no se encuentra actualizado para realizar sus actividades y funciones.

La dirección de las ventas logra una calificación de un 56% obteniendo un grado regular. De acuerdo al análisis realizado a la lista de contratos y/o expedientes podemos afirmar que la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020, gana 9 procesos de los 15 señalados al año 2019-2020. En conclusión, la empresa obtiene el grado de calificación regular de acuerdo a la baremación de los resultados obtenidos y la percepción de los trabajadores logrando un 60% de la dirección de las ventas en la empresa en la modalidad de contrataciones con el estado.



El control de pagos y promesa de pagos logra una calificación de un 32% obteniendo un grado malo. De acuerdo al análisis realizado a las ventas y lista de contratos la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020, podemos afirmar que al año 2019 la empresa pudo generar el cobro de un 26.29%, en el año 2020 la empresa pudo generar el cobro de pendiente de pago en un 28.81%. Ahora se puede evidenciar que la empresa en el año 2019 y 2020 no logran convertir en dinero en efectivo y equivalentes de efectivo, por el contrario, se queda en cuentas por cobrar comerciales ya señalando la problemática hallada para la variable capital de trabajo.

El activo corriente logra una calificación de 136 días obteniendo un grado regular. De acuerdo al análisis documental de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020 podemos afirmar que la rotación de cuentas por cobrar y rotación de inventarios en base a 360 días descritos en las tablas 13 y 14 es mayor cantidad de días, esto es ocasionado por motivos netamente por retrasos en los pagos que deberían ser en menor tiempo lo cual afectan al activo corriente en cuanto a su tiempo de recuperación.

El pasivo corriente logra una calificación de mas de 360 días obteniendo un grado malo. De acuerdo al análisis documental de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020 podemos afirmar que la rotación de cuentas por pagar en base a 360 días descritos en las tablas 16 y 17 supera los 360 días, esto es ocasionado por motivos netamente por retrasos en los pagos que deberían ser en menor tiempo lo cual afectan al activo corriente y por consiguiente al pasivo corriente.

En general la gestión de ventas y el capital de trabajo son variables descritas y relacionadas en el presente trabajo, el problema radica en el incumplimiento de pagos en las fechas acordadas e impacta a los resultados del capital de trabajo dando a entender que la empresa sufre en recuperarse para cada inicio de año, por la lentitud de pagos que lo realizan y por qué mantienen dinero por pronto pago que afecta netamente al activo corriente de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. Por otro lado, la empresa sufre en realizar el pago a sus proveedores, porque, así como no le realizan el pago de manera oportuna, la empresa debe buscar la ayuda de entidades financieras, lo cual la empresa paga intereses comisiones y gastos.



CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos

- a) En cuanto a la gestión de ventas al Estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020 se presentó en 4 indicadores de los cuales:

Respecto a la planificación de ventas, se presentó el nivel de ventas en base a la planificación en la empresa como fuente documentaria, distribuyéndolo en ventas al Estado y venta al público. Asimismo, se describió el registro de ventas de la empresa, donde el resultado final que brinda la planificación de las ventas presenta un grado regular por que el porcentaje acumulado que fue negativo para el 2019 y por otro lado positivo para el 2020 situación que se puede apreciar en el cuadro de los puntajes determinados. Considerando lo mencionado los encuestados opinan que no suelen cambiar el detalle de su planificación porque no consideran importante al realizar sus ventas en base a un detalle organizado o proyección, por otra parte, se evidencia que la empresa se enfoca más en un tipo de ventas al Estado por que posee trayectoria y experiencia en este rubro, dejando a un lado el tipo de ventas al público por ser un tipo de ventas al por menor.

Respecto a la organización de las ventas frente a la gestión de ventas al Estado, se presentan en 3 grados bueno, regular y mala donde podemos afirmar que el reglamento interno de trabajo considera a un 62.5% como bueno dando a comprender la importancia del nivel de aplicación del instrumentos normativos, por otro lado indican en la tabla que el MOF y ROF obtiene 50% y el 62.5% de grado regular, dando como resultado final que la situación en base a la organización de las ventas tiene una calificación regular por que el porcentaje acumulado representa el 69.17% situación



que se puede apreciar en los cuadros de los puntajes de la encuesta. Considerando lo mencionado se observa un nivel regular debido a los resultados durante el cumplimiento de contrataciones con el Estado.

Respecto a la dirección de las ventas frente a la gestión de ventas al Estado se presenta los 15 expedientes que contiene la ficha de recolección de datos donde solo 9 procesos lograron el objetivo de ser contratados, y 6 tuvieron fallas en completar el cumplimiento, por otro lado se observa en la tabla 7 que el tipo de contratación más recurrente es por el tipo de contratación por la modalidad de adjudicación simplificada arrojando un 66.67% la cual muestra el Cumplimiento de Ley de Contrataciones del Estado (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019) reglamento (DECRETO SUPREMO N° 344-2018-EF, 2018) en la empresa. Asimismo, se presenta en 3 grados bueno regular y malo, donde dando como resultado final que la dirección de las ventas es buena con un 60.00% pero necesita considerar mejorar el direccionamiento en base al tipo de contratación más adecuada para la empresa.

Respecto al control de ventas y promesa de pago frente a la gestión de ventas al Estado, se detalló 9 expedientes de los cuales se presentan en 3 escenarios: pago cancelado 2019, pago cancelado 2020 y omisión de pagos. De los cuales el 26.29% son los pagos cancelados en el año 2019, que representa un total de 471,110.40 soles con la cual la empresa cuenta para realizar la compra de mercaderías, pago a sus trabajadores, pago a sus proveedores, y otros gastos ocasionando problemas de liquidez a la empresa motivo por el cual la empresa se queda corto para poder entrar a más procesos, o queda fuera del concurso como los mencionados. Asimismo, el pago cancelado al 2020 es de un 28.81% que representa un 516,132.30 soles con la cual la empresa cuenta.



- b) En cuanto al capital de trabajo en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL periodos 2019 y 2020 se presentó en 2 indicadores de los cuales:

Respecto a activo corriente frente al capital de trabajo realizando un análisis de rotación de cuentas por cobrar 2019 obtiene el 2.47 y en el 2020 obtiene 2.14 en el cual se puede apreciar que el activo corriente contiene el mayor porcentaje en los dos años en comparación obteniendo como resultado la problemática a considerar respecto al capital de trabajo, es decir que la empresa necesita muchos más efectivo y dinero disponible para las operaciones internas de la empresa, también se debe priorizar la cifra de clientes y cuentas por cobrar controlando las ventas realizadas por la empresa. el problema que se observa es que si bien la empresa no cobra por sus ventas por otro lado sin embargo la empresa debe hacer frente al pago de sus deudas.

Respecto al pasivo corriente frente al capital de trabajo realizando un análisis de las cuentas por pagar en el 2019 obtiene el 1.07 y el 2020 0.87 donde se observa que el pasivo corriente contiene mayor porcentaje en los dos años en comparación, concentrándonos en cuentas por pagar comerciales donde se concentra el mayor volumen del pasivo corriente considerando un gran problema para la empresa en el corto plazo de sus deudas.

5.2. Limitación del estudio

El presente trabajo de investigación, durante el proceso de elaboración ha presentado limitaciones tales como la aplicación de la entrevista, donde los participantes no disponían de tiempo para la aplicación de la encuesta, el registro de estados de cuenta para demostrar endeudamiento por parte de entidades financieras, pero sin embargo se ha superado estas limitaciones.



5.3. Comparación crítica con la literatura existente

Al concluir con presentar los resultados de investigación, tenemos que realizar la comparación crítica con la literatura existente, en ese sentido la (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019) tiene por finalidad establecer normas orientadas a maximizar el valor de los recursos públicos que se invierten y a promover la actuación bajo el enfoque de gestión por resultados en las contrataciones de bienes, servicios y obras, de tal manera que estas se efectúen en forma oportuna y bajo las mejores condiciones de precio y calidad, permitan el cumplimiento de los fines públicos y tengan una repercusión positiva en las condiciones de vida de los ciudadanos, por esta razón consideramos como importante la ley de contrataciones con el Estado para ser más eficientes al momento de la gestión de ventas al Estado.

Por su parte (Chancusig Villegas & Jimenez Chicango, 2017) elabora una propuesta de proyecto de expansión para el incremento de ventas y de rentabilidad, y sus objetivos específicos: Realizar un diagnóstico situacional de la empresa Pintumet, para conocer sus debilidades y fortalezas y tomar decisiones de rectificación y elaborar un proyecto de expansión para alcanzar mayor competitividad en el mercado, con el incremento de ventas y mejoramiento de su rentabilidad. Así mismo brinda en conclusión la investigación realizada, la disminución de sus ventas, por las varias restricciones de importación de insumos que el gobierno ha venido realizando, lo que se puede decir, que en forma parcial también ha sido afectada la empresa Pintumet Cía. Ltda., que, como se ha podido observar, sus ventas y rentabilidad se han visto disminuidas durante el último periodo analizado y del diagnóstico realizado sobre sus estados financieros al 31 de diciembre 2015, la empresa ha perdido parte de su mercado por la alta dependencia que tiene sobre las ventas públicas, lo que afecta en forma directa a la baja de las ventas y rentabilidad. En nuestro trabajo concluimos que hay un



impacto al capital de trabajo siendo afectada de la misma manera por poner como objetivo principal las ventas al estado, en nuestro caso dando a entender que son afectadas por los pagos fuera de tiempo lo cual repercute en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL en los periodos 2019 y 2020.

Por su parte (Meneses Almeida & Ovando Torres, 2018) el objetivo general es analizar la administración del capital trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa RECORD DISTRIBUCIÓN en los períodos 2015 al 2017 en el Distrito Metropolitano de Quito, y sus objetivos específicos son realizar un diagnóstico financiero de los períodos 2015 al 2017 de la empresa RECORD DISTRIBUCIÓN y diseñar una estrategia de corto plazo para mejorar la administración del capital de trabajo. Así mismo la conclusiones fueron que el diagnóstico financiero aplicado en los Estados Financieros los períodos 2015 al 2017 de la empresa RECORD DISTRIBUCIÓN contribuyó a identificar las cuentas que hacen parte del capital de trabajo que no estaban administradas correctamente y analizan que una adecuada administración del capital trabajo influye en la rentabilidad de la empresa RECORD DISTRIBUCIÓN. En nuestro trabajo, hemos concluido de igual forma analizando a una empresa del sector privado en 2 periodos 2019-2020 dando a entender que la liquidez de la empresa es afectada por el mal manejo de las cuentas por cobrar e impacta en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.

Por su parte (Gonzales Laqui, 2018) el objetivo general es analizar la influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de la Agencia de Viajes Expediciones las Balsas S.R.L. - Puno, periodos 2015-2016., y como objetivos específicos: es evaluar la influencia de los Activos y Pasivos circulantes en la Rentabilidad de la Agencia de Viajes Expediciones las Balsas S.R.L. - Puno, periodos 2015-2016. Así mismo el estudio establece las siguientes conclusiones y



recomendaciones: Según los resultados de la encuesta realizada al personal administrativo, solo el 60% tienen un conocimiento medio acerca de la administración del capital de trabajo, el 40% tienen un conocimiento regular y medio sobre los activos y pasivos circulantes, el 100% piensa que la administración de capital de trabajo influye directamente en la rentabilidad de la empresa, lo que nos indica que casi el 50% del personal tiene conocimiento pero le falta ser consciente de que la empresa necesita hacer cambios para mejorar e incrementar la rentabilidad. Las decisiones financieras tomadas por la gerencia han permitido administrar el capital de trabajo de la empresa EXPEDICIONES LAS BALSAS S.R.L., pero no de forma adecuada, por lo que ha influido de forma negativa en la rentabilidad. Por otro lado, de la entrevista realizada al gerente, se aprecia que falta mejorar y afinar sus conocimientos acerca del manejo del capital de trabajo, lo cual es muy importante para los gerentes de todas las empresas de hoy. En nuestro trabajo, hemos concluido que se debe realizar capacitaciones al personal en cuanto a las organización y conocimientos dentro de la empresa y no sea de manera empírica, para que no afecte a la gestión de las ventas y por su propia cuenta no impacte al capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.

Por su parte (Buendía Huanca & Huancollucho Segundo, 2019) el objetivo es describir la situación de la administración del capital de trabajo y la liquidez en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017. Así mismo el trabajo brinda la conclusión sobre la descripción de la situación de la liquidez se tiene que los indicadores muestran para el año 2017 se encuentra en 1.46 el cual se incrementó con respecto al año 2016 que encontraba en 1.35, sin embargo, para la prueba ácida el indicador muestra 0.66 el cual es menor al del año 2016 que se encontraba en 0.72 como resultado del incremento de los inventarios, podemos concluir que la empresa posee



una liquidez poco favorable para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, lo que refleja que la empresa no tienen dinero en efectivo para afrontar imprevistos de corto plazo. En nuestro trabajo hemos concluido que la liquidez corriente y prueba acida arrojan resultados poco alentadores dando a entender que la empresa no posee liquidez para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, de igual forma no cuenta con dinero en efectivo para imprevisto por lo cual la empresa suele pedir préstamos a entidades financieras.

5.4. Implicancia de estudio

A partir del presente estudio, se ha evidenciado que la gestión de ventas al Estado no cumple con los pagos en las fechas estimadas y que el capital de trabajo de las empresas es afectado por la falta de pagos.



CONCLUSIONES

- 1) En la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL.2019-2020 la gestión de ventas al Estado según la tabla 21 da como resultado un grado Regular, con carencia en el logro de sus objetivos porque según la tabla 5 y 6 la planificación de ventas al Estado demuestra que no se logró superar la estimación de un 20% para cada año y según la tabla 12 nos indica que los pagos pendientes sobrepasan el 44.90% ocasionando problemas de liquidez por el incumplimiento de pagos en las fechas acordadas, en cuanto al capital de trabajo según la tabla 18 da como resultado un grado Regular, ya que la empresa presenta problemas de liquidez, porque no hay efectivo disponible y esto afecta e impacta de manera negativa al capital de trabajo motivo por el cual se genera un deterioro y por ende la empresa no cuenta con una eficiente proyección de las ventas estimadas.
- 2) La gestión de ventas al Estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL 2019-2020 presenta un grado Regular, porque se muestra las ventas planificadas según reporte de ventas concluyendo algunas deficiencias en la planificación de las ventas, según la tabla 8 y 9 se puede apreciar que la empresa tiene un grado regular de organización de ventas donde consideran tener un reglamento interno aunque desactualizado por ende no cuenta con el manual organización y funciones, tampoco el reglamento de organizaciones y funciones, según la tabla 10 y 11 se presenta con un grado Regular de dirección de ventas, de 15 expedientes revisados solo 9 concluyeron con la obtención cumplimiento de ser contratados de los cuales representa el 60%, en la tabla 12 se muestra el control de ventas y promesa de pago presentando un grado Regular.



- 3) En cuanto al activo corriente en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L para el año 2019, según la tabla 21 da como resultado un grado Regular, ya que esta cuenta con un capital de trabajo de S/ 4,136.00 positivo dando a entender que ese año la empresa tuvo problemas de liquidez y la rotación de cuentas por cobrar debido a la espera en los cobros que se deberían realizar en fechas específicas al periodo 2020 la empresa cuenta con un capital de trabajo de S/35,131.00 dando como resultado que la mejora fue eficiente pese a tener un ratio de liquidez corriente de un 1.08, esto demuestra que la empresa utiliza su capital de trabajo para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.
- 4) En cuanto al pasivo corriente en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L para el año 2019, según la tabla 21 da como resultado un grado Malo, ya que esta tiene una liquidez corriente 1.01 lo cual quiere decir que la empresa no es capaz de cubrir el financiamiento a corto plazo, entonces se entiende que la empresa solo puede cubrir parte del pasivo corriente; en el periodo 2020 la empresa tiene una liquidez corriente del 1.08 lo cual quiere decir que la empresa tuvo un mejor comportamiento con la capacidad para cumplir con los pasivos de corto plazo, pero no es un incremento alentador volviendo a poder caer en problemas de liquidez por la austeridad de dinero disponible.



RECOMENDACIONES

- 1) En relación a la gestión de ventas al Estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. se recomienda a la gerencia de la empresa evaluar el porcentaje estimado (20%) que pretenden superar cada año en base a su volumen de venta anual para poder así cumplir con su objetivo trazado y no perjudicarse en cuanto a su capacidad económica y de esta manera satisfacer sus necesidades empresariales y en cuanto al capital de trabajo se recomienda que continúen con la mejora de la liquidez corriente, implementado un mejor control de la gestión de ventas al Estado y optando por la estrategia empresarial.
- 2) En relación a la gestión de ventas al Estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. se recomienda a la gerencia de la empresa organizar capacitaciones internas de temas como gestión de ventas, planificación, organización de las ventas y sobre todo la dirección de las ventas al Estado para tener un mejor control de las ventas y poder captarlas en el momento oportuno, así mismo el cumplimiento de la Ley de Contrataciones del Estado (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019) reglamento (DECRETO SUPREMO N° 344-2018-EF, 2018), es importante conocerlo, ya que es nuestra base para poder gestionar las ventas al Estado de la empresa. En cuanto a las promesas de pago se recomienda a la gerencia de la empresa evaluar a sus proveedores, evaluando el tiempo y el cumplimiento en las fechas de los contratos.
- 3) En relación al activo corriente se recomienda a la gerencia de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. asociarse con otra empresa de similar rubro considerado como estrategia ‘‘consorcio’’ para de esa manera distribuir los pagos pendientes a los proveedores y mantenerlos fijos. Se recomienda también considerar generar mayor cantidad de ventas al público, pero considerando clientes



que aportan liquidez inmediata para que de esta manera no estén sujetas al 100% las ventas al Estado y evitar largos periodos de cobro.

- 4) En relación al pasivo corriente se recomienda a la gerencia de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. utilizar medidas correctivas como una cuenta de ahorros para hacer frente a los posibles gastos urgentes que requiera la empresa o solicitar apoyo financiero con entidades bancarias. Se recomienda también contar con un personal encargado que se dedique netamente al seguimiento de los cobros que se tengan que hacer en las entidades del Estado, tanto en las áreas de contabilidad y tesorería para así poder reducir los retrasos de los pagos y el cumplimiento de la misma.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta Véliz, M., Salas Narváez, L., & Jiménez Cercado, M. (Febrero de 2018). La administración de ventas conceptos clave en el siglo (1ra Edición ed.). Guayaquil, Ecuador: Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L. Obtenido de <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/02/La-administracion-de-ventas.pdf>
- Armastrong, G., & Kotler, P. (2012). El Concepto del Marketing (14° Edicion ed.). Mexico: Pearson Educacion de Mexico. Obtenido de https://www.academia.edu/download/59343664/T1_-_El_concepto_de_marketing20190521-107868-i56i58.pdf
- Bernstein, L. A. (1996). *ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS Teoría, Aplicación e Interpretación*. Mexico: Irwiin. Obtenido de <https://www.casadellibro.com/libro-analisis-de-estados-financieros-teoria-aplicacion-e-interpretacion-t-i/9788487736094/352000>
- Brigham, E. (2009). *Fundamentos de la Administración Financiera*. Mexico: Cengage learning. Obtenido de https://issuu.com/cengagelatam/docs/besley_issuu_d7e6365df5af78
- Buendía Huanca, I. S., & Huancollucho Segundo, A. C. (16 de Enero de 2019). Administración del Capital de trabajo y la Liquidez de la empresa V&S Electrogama E.I.R.L Cusco, 2017. Cusco, Cusco, Peru: repositorio.digital@uandina.edu.pe. Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/handle/20.500.12557/4625>
- Carrasco Diaz, S. (2005). *Metodología de la investigación*. Lima - Peru: San Marcos Carreño. Obtenido de http://www.sancristoballibros.com/libro/metodologia-de-la-investigacion-cientifica_45761
- Chancusig Villegas, J. X., & Jimenez Chicango, M. E. (2017). Propuesta de un proyecto de expansión para el incremento de las ventas en la Empresa Pintumet Cia. Ltda. Quito, Ecuador. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/9411>
- Cooper, W. W. (2005). *Diccionario Kohler para Contadores*. Mexico: LIMUSA. Obtenido de <https://libreria-limusa.com/producto/diccionario-kohler-para-contadores/>
- Cuba Arenaza, N., & Cachi Puma, Y. E. (03 de Marzo de 2018). ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LA ASOCIACIÓN DE PANIFICADORES “NUEVO AMANECER” ABANCAY- APURIMAC, PERIODO 2016.



- Universidad Andina del Cusco*. Cusco, Peru: repositorio.digital@uandina.edu.pe.
Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/handle/20.500.12557/1710>
- Economipedia, & Westreicher, G. (2021). Haciendo facil la economía. *Contraprestación*.
© 2021 Economipedia. Obtenido de
<https://economipedia.com/definiciones/contraprestacion.html>
- Escudero, M. J. (2014). Procesos de Venta. Madrid, España: Ediciones Paraninfo.
Obtenido de
https://books.google.com.pe/books/about/Procesos_de_venta.html?id=VtrECgAAQBAJ&redir_esc=y
- Fajardo Ortíz, M., & Soto González, C. (2017). *Gestión Financiera Empresarial*. Machala, Ecuador: Ediciones UTMACH. Obtenido de
<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12487/1/GestionFinancieraEmpresarial.pdf>
- García Aguilar, J., Galarza Torres, S., & AltamiranoSalazar, A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes. *Revista Ciencia UNEMI*, 30-39. Obtenido de
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6151264>
- Garcia Bobadilla, L. M. (2009). *Marketing + Ventas*. España: Esic Editorial. Obtenido de
<https://www.casadellibro.com/libro--ventas-4-ed/9788473567596/1845865>
- Gemio, M. C. (2020). Triangulo del Riesgo – Rentabilidad – Liquidez. *Riesgo, Rentabilidad y liquidez*. AIC - AIC - Asociación interamericana de Contabilidad. Obtenido de <http://contadores-aic.org/triangulo-del-riesgo-rentabilidad-liquidez/#:~:text=Si%20al%20contrario%20existe%20una,se%20expone%20a%20menor%20riesgo>.
- Gitman, L. J. (2003). *Principios de administración financiera*. Mexico. Obtenido de
https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- Gonzales Laqui, E. (2018). LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA AGENCIA DE VIAJES EXPEDICIONES LAS BALSAS S.R.L. – PUNO, PERIODOS 2015 – 2016. *UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO*. Puno, Peru. Obtenido de *UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO*:
<http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/9960>



- Hernandez Sampieri, R. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Herrera Freire. (2016). RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ: UN INDICADOR TRADICIONAL DEL ESTADO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS. *revistaorbiscognita@gmail.com*. Panama: ISSN-e: 2644-3813. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/213/2131217005/html/>
- Herrera Freire, A. G., & Betancourt Gonza, V. A. (Abril de 2016). RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL PARA TOMA DE DECISIONES. Lima: ISSN: 1560-9103 (versión impresa) / ISSN: 1609-8196 (versión electrónica). Obtenido de <http://webdelprofesor.ula.ve/economia/mendezm/analisis%20I/IndicadoresFinancieros.pdf>
- Jiménez, Y. (2012). *Administración de inventarios*. Mexico: Mex turn. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6145627>
- Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado. (13 de Marzo de 2019). *PCM - LEY DE CONTRATACIONES DEL ESTADO*. Obtenido de https://portal.osce.gob.pe/osce/sites/default/files/Documentos/legislacion/ley/2018_DL1444/TUO_ley-30225-DS-082-2019-EF.pdf
- Lobato, F. (2007). *Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa*. Milan, España: Editorial Iberia MacMillan S.A. Obtenido de https://www.academia.edu/35731758/Administracion_gestion_y_comercializacion_en_la_pequena_empresa_Macmillan_2011_Grado_Medio
- Marcó, F., Aníbal Loguzzo, H., & Leonel Fedi, J. (2015). *Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones*. Universidad Nacional Arturo Jauretche. Buenos Aires, Argentina: editorial@unaj.edu.ar. Obtenido de <https://biblioteca.unaj.edu.ar/wp-content/uploads/sites/8/2017/02/Introduccion-gestion-y-administracion-organizaciones.pdf>
- Meneses Almeida, J. A., & Ovando Torres, T. J. (2018). *Administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa RECORD DISTRIBUCIÓN de los períodos 2015 al 2017 en el Distrito Metropolitano de Quito*. Quito, Ecuador: Quito: UCE. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/16236>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2018). *DECRETO SUPREMO N° 344-2018-EF. PCM*. Lima, Peru. Obtenido de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/264496/DS344_2018EF.pdf



- Morales Castro, J. A., Díaz Pacheco, C., & López Carrasco, K. A. (2010). *El capital de trabajo de las empresas de la industria de la transformación de la Bolsa Mexicana de Valores ante la crisis 2008-2010*. Obtenido de Economía Informa num 366: http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/366/03joseantonio_morales.pdf
- Ortega, C. A. (2008). *Introducción a las Finanzas*. Mexico: McGrawHill. Obtenido de <http://librodigital.sangregorio.edu.ec/librosusgp/05417.pdf>
- Paz, H. R. (2008). *Canales de Distribución Gestión comercial y logística*. Buenos aires, Argentina: Lectorum-Ugerman de LECTORUM S.A. Obtenido de https://catalogo.upc.edu.pe/discovery/fulldisplay?context=L&vid=51UPC_INST:51UPC_INST&search_scope=MyInst_and_CI&tab=002Todoslosrecursos&docid=alma99858947303391
- PCM - Gobierno del Perú. (1993). *Constitución Política del Perú de 1993*. Obtenido de <http://www.pcm.gob.pe/wp-content/uploads/2013/09/Constitucion-Pol%C3%ADtica-del-Peru-1993.pdf>
- Peñaloza Palomeque, M. (2008). Administración del capital de trabajo. *Persepectivas- Universidad Católica Boliviana San Pablo*. Cochabamba, Bolivia: ISSN: 1994-3733. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942157009.pdf>
- Peru Compras. (2020). Peru Compras Consultas. Peru: Portal de Transparencia. Obtenido de https://www.transparencia.gob.pe/reportes_directos/pep_transparencia_acceso_informacion.aspx?id_entidad=16392&id_tema=49&cod_rueep=0&ver=D#.Y6SVgHbMJD8
- Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. (2015). Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. Cusco, Cusco, Peru: Documentos propios. Obtenido de <https://compuempresa.com/info/representaciones-y-distribuciones-cusco-eirl-20527110531>
- Rizo Lorenzo, E., Rizo Lorenzo, E., & Pablos Solís, G. A. (2010). LA TEORÍA DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SUS TÉCNICAS. *Universidad de la Tuna Cuba*, 101-151. Obtenido de https://econpapers.repec.org/article/ervcontri/y_3a2010_3ai_3a2010-06_3a6.htm#:~:text=Abstract%3A%20La%20administraci%C3%B3n%20del%20capital,econ%C3%B3mico%20financiero%20para%20la%20organizaci%C3%B3n



- Rizzo, M. M. (29 de Noviembre de 2007). El capital de trabajo neto y el valor en las empresas. *ESAN*, 103-122. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20611495011.pdf>
- Robles Roman, C. L. (2012). *FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA*. Mexico: Red Tercer Milenio.
- Rojas Quijano, Z. G. (25 de Noviembre de 2017). La gestion de ventas y la rentabilidad. Lima, Peru: repositorio@uigv.edu.pe. Obtenido de <http://repositorio.uigv.edu.pe/handle/20.500.11818/2597>
- Saucedo Venegas, H. (2020). *Capital de Trabajo modelos de negocio con valor económico agregado*. (1° edición Febrero de 2020 ed.). Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, AC. Obtenido de <https://www.buscalibre.pe/libro-capital-de-trabajo-modelos-de-negocio-con-valor-economico-agregado/9786078628902/p/52017045>
- Serbel Alcántar , F., & Itto Barreras, G. R. (2011). Administración de Ventas (Tercera edición). *COLEGIO DE BACHILLERES DEL ESTADO DE SONORA*. Mexico: Copyright © Impreso en México. Obtenido de https://www.academia.edu/37033922/Administraci%C3%B3n_de_Ventas
- Stephen P., R., & Coulter, M. (2015). Administración en general. Mexico: Octava edicion. Obtenido de https://www.academia.edu/10380934/Administracion_8va_Edicion_Stephen_P_Robbins_y_Mary_Coulter
- Umaña H, B. (2008). *Gestión de cuentas por cobrar, Teoría y Aplicación*. Obtenido de Universidad del Bio Bio: <http://repobib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/1210/1/Galvez%20Mena%20%20Claudia%20L.pdf>
- Van Horne, J. C. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: Naucalpan de Juárez: Pearson Educación de México. Obtenido de <https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2014/09/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>



Anexo 1: Matriz de Consistencia

I. PROBLEMAS	II. OBJETIVOS	III. VARIABLES	IV: INDICADORES	V. METODOLOGIA		
<p>Problema General ¿Cómo es la Gestión de ventas al Estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL Cusco 2019-2020?</p> <p>Problemas Específicos a) ¿Cómo es la gestión de ventas al Estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL Cusco 2019-2020? b) ¿Cómo es el manejo del activo corriente en el capital de trabajo en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL Cusco 2019 - 2020? c) ¿Cómo es el manejo del pasivo corriente en el capital de trabajo en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL Cusco 2019 - 2020?</p>	<p>Objetivo General Describir la gestión de ventas al Estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. Cusco 2019 -2020.</p> <p>Objetivos Específicos a) Describir la gestión de ventas al Estado en la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL Cusco 2019-2020 b) Determinar el manejo del activo corriente en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL Cusco 2019 – 2020. c) Determinar el manejo del pasivo corriente en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL Cusco 2019 – 2020.</p>	<p>Variable 1: X: Gestión de ventas al Estado V: DIMENSIONES X1: Planificación de las ventas X2: Organización de las ventas X3: Dirección de las ventas X4: Control de las ventas y promesa de pago</p> <p>Variable 2: Y: Capital de Trabajo V: DIMENSIONES Y1: Activo Corriente Y2: Pasivo Corriente</p>	<p>X1: Niveles de Ventas Objetivos de ventas X2: Nivel de organización Nivel de aplicación de instrumentos normativos X3: Cumplimiento de Ley de Contrataciones del Estado (Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado, 2019) X4: Volumen de ventas Cumplimiento de pago Y1: Efectivo Cuentas por cobrar Comerciales por modalidad de contratación con el Estado Inventarios y evaluación de inventarios. Y2: Cuentas por pagar comerciales</p>	<p>Tipo de Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Básica <p>Enfoque de Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuantitativo <p>Alcance de Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descriptivo <p>Diseño de Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No experimental. <p>POBLACIÓN Y MUESTRA: Población. – Está conformada por la gestión de ventas de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL, Cusco en el año 2019 – 2020 que fue un total de 15 procesos y ventas al público en general; el personal de dicha empresa. Muestra. – Son 15 expedientes que se presentó la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. Cusco en el año 2019 – 2020 y está constituida por el Gerente General, la Administradora, la contadora, el área de transporte, de recepción y almacenamiento.</p> <p>VIII: TECNICAS E INSTRUMENTOS.</p> <table border="1" data-bbox="1552 1246 1935 1390"> <tr> <td data-bbox="1552 1246 1711 1390">Técnicas: Análisis documental. Entrevista</td> <td data-bbox="1722 1246 1935 1390">Instrumentos: Ficha de análisis documental. Guía de entrevista</td> </tr> </table>	Técnicas: Análisis documental. Entrevista	Instrumentos: Ficha de análisis documental. Guía de entrevista
Técnicas: Análisis documental. Entrevista	Instrumentos: Ficha de análisis documental. Guía de entrevista					



Anexo 2: Instrumento de Recolección de Datos

Nº	ENTIDAD	DESCRIPCION	MONTO DE CONTRATO	OBJETO	FECHA DE FIRMA CONTRATO	ESTADO
1	MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CARABAYA - MACUSANI	CONTRATACION DE BIENES: CILINDRO DE OXIGENO MEDICINAL KIT COMPLETO DE 10 M3 EN EL MARCO DEL PLAN DE CONTINGENCIA FRENTE AL COVID-19 DE LA PROVINCIA DE CARABAYA	S/. 121,450.00	BIEN	29/12/2020	Contratado
2	GOBIERNO REGIONAL DE CUSCO-RED DE SERVICIOS DE SALUD CUSCO NORTE	ADQUISICIÓN DE BALÓN PARA GASES MEDICINALES Y REGULADOR PARA OXIGENO MEDICINAL	S/. 140,400.00	BIEN	03/12/2020	Contratado
3	GOBIERNO REGIONAL DE APURIMAC - HOSPITAL GUILLERMO DIAZ DE LA VEGA ABANCAY	CONTRATACION DE SUMINISTO DE OXIGENO MEDICINAL GAS PARA LA UNIDAD DE MANTENIMIENTO Y SERVICIOS GENERALES DEL HOSPITAL REGIONAL GUILLERMO DIAZ DE L VEGA DE ABANCAY	S/. 399,000.00	BIEN	09/03/2020	Contratado
4	DIRECCION DE REDES INTEGRADAS DE SALUD LIMA SUR	SUMINISTRO DE OXIGENO MEDICINAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE SALUD DE LA DIRIS LS	S/. 283,992.00	BIEN	28/01/2020	Contratado
5	GOBIERNO REGIONAL DE APURIMAC - HOSPITAL GUILLERMO DIAZ DE LA VEGA ABANCAY	ADQUISICIÓN SUMINISTRO DE OXIGENO MEDICINAL GAS PARA LA UNIDAD DE MANTENIMIENTO Y SERVICIOS DEL HRGDV	S/. 180,000.00	BIEN	19/07/2019	Contratado
6	GOBIERNO REGIONAL DE CUSCO - UE 409 HOSPITAL ALFREDO CALLO RODRIGUEZ- SICUANI - CANCHIS	CONTRATO DE ADQUISICION OXIGENO MEDICINAL	S/.85,500.00	BIEN	10/01/2019	Contratado
7	GOBIERNO REGIONAL DE CUSCO-RED DE SERVICIOS DE SALUD CUSCO NORTE	BALON DE OXIGENO 6M3	S/. 263,150.00	BIEN	07/01/2019	Contratado
8	GOBIERNO REGIONAL DE CUSCO - UNIDAD	CONTRATACION DE BALON PARA OXIGENO MEDICINAL 4M3Y	S/.74,940.00	BIEN	06/12/2019	Contratado



	EJECUTORA 401: SALUD CANAS CANCHIS ESPINAR	CILINDRO DE ACERO DE 25KG PARA CO2				
9	DIRECCION DE REDES INTEGRADAS DE SALUD LIMA NORTE	ADQUISICION DE SUMINISTRO DE OXIGENO MEDICINAL PARA LOS ESTABLECIMIENTOS DE SALUD DE LA DIRIS LIMA NORTE	S/.215,292.30	BIEN	22/10/2020	Contratado
10	DIRECCION DE REDES INTEGRADAS DE SALUD LIMA SUR	SUMINISTRO DE OXIGENO MEDICINAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE SALUD DE LA DIRIS LS	S/. 291,110.40	BIEN	24/08/2020	Contratado
11	GOBIERNO REGIONAL DE APURIMAC - HOSPITAL GUILLERMO DIAZ DE LA VEGA ABANCAY	CONTRATO N° 0165-2018-DIR/ADM-HRGDVA	S/. 240,000.00	BIEN	28/12/2020	Sin contrato
12	GOBIERNO REGIONAL DE APURIMAC -HOSPITAL GUILLERMO DIAZ DE LA VEGA ABANCAY	CONTRATO N° 715-2017-DIR/ADM-HRGDVA	S/. 105,000.00	BIEN	31/01/2020	Sin contrato
13	GOBIERNO REGIONAL DE APURIMAC - HOSPITAL GUILLERMO DIAZ DE LA VEGA ABANCAY	CONTRATO DE OXIGENO	S/. 154,500.00	BIEN	20/04/2020	Perfilado
14	GOBIERNO REGIONAL DE CUSCO - UE 409 HOSPITAL ALFREDO CALLO RODRIGUEZ- SICUANI – CANCHIS	CONTRATO DE ADQUISICION DE OXIGENO MEDICINAL	S/. 68,400.00	BIEN	03/04/2020	Perfilado
15	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO-UNSAAC	ADQUISICION DE BALONES DE GASES PARA EL PROYECTO VIA CANON (CON FINES DE INVESTIGACION) EVALUACION DE LA EMISION DE METANO POR LA ACTIVIDAD PECUARIA EN LA SIERRA SUR DEL PERU	S/. 44,190.00	BIEN	31/12/2020	Perfilado



UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Escuela Profesional de Contabilidad

**ENTREVISTA ESTRUCTURADA SOBRE LA GESTIÓN DE VENTAS AL
ESTADO Y CAPITAL DE TRABAJO**

**APLICADO AL GERENTE GENERAL, ADMINISTRADORA, CONTADORA, ÁREA
DE TRANSPORTE, ÁREA DE RECEPCIÓN Y ÁREA DE ALMACENAMIENTO DE
LA EMPRESA REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES CUSCO E.I.R.L.**

Estimados representantes de la Empresa Representaciones y Distribuciones Cusco E.I.R.L.; la presente entrevista tiene por finalidad conocer su apreciación respecto al proceso de Gestión de Ventas al Estado. Se trata de un estudio con fines académicos; por tanto, se le solicita brindarnos información según su percepción de cada uno de los ítems y dimensiones del instrumento.

1. Descripción de la entrevista:
 - a. Formatos de las preguntas: Preguntas cerradas con opción múltiple.
2. Fecha:
3. Hora:
4. Lugar:

ENTREVISTA		
APELLIDOS Y NOMBRES:		CARGO:
N°	PREGUNTAS	OPCIONES
PLANIFICACIÓN DE VENTAS		
1	Según los niveles de venta de la empresa, ¿Cómo considera usted la gestión de ventas al público?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
2	Según los niveles de venta de la empresa, ¿Cómo considera usted la gestión de ventas al Estado?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
3	De acuerdo a la planificación que realiza la empresa, ¿Cómo considera usted la estrategia de mercadotecnia y publicidad como objetivo principal de la organización?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente



4	De acuerdo a la planificación que realiza la empresa, ¿Cómo considera usted la estrategia de control interno y supervisión como objetivo principal de la organización?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
5	De acuerdo a la planificación que realiza la empresa, ¿Cómo considera usted las estrategias de gestión de ventas como objetivo principal de la organización?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
6	De acuerdo a la planificación que realiza la empresa ¿Cómo considera usted las estrategias de creación de imagen como parte de los objetivos específicos de la organización?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
7	De acuerdo a la planificación que realiza la empresa ¿Cómo considera usted las estrategias de fidelización de clientes como parte de los objetivos específicos de la organización?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
8	De acuerdo a la planificación que realiza la empresa ¿Cómo considera usted las estrategias de adquisición de nuevos productos y ventas como parte de los objetivos específicos de la organización?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS		
9	Según su opinión ¿Cómo considera usted la organización de la empresa?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
10	¿Cómo considera usted la organización de la empresa en relación a la gestión de ventas al Estado?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
11	Según el nivel de aplicación de instrumentos normativos, ¿Cómo calificaría usted la aplicación del MOF en la gestión de ventas al Estado?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
12	Según el nivel de aplicación de instrumentos normativos, ¿Cómo calificaría usted la aplicación del ROF en la gestión de ventas al Estado?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
13	Según el nivel de aplicación de instrumentos normativos, ¿Cómo calificaría usted la aplicación del reglamento interno RIT en la gestión de ventas al Estado?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
DIRECCIÓN DE LAS VENTAS		
14	Del total de los procesos presentados al estado en los periodos 2019-2020, según su opinión ¿Cómo calificaría usted la dirección de las ventas en contratar los servicios de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL-Cusco 2019-2020?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente



15	Según su opinión ¿Cómo calificaría usted el tipo de contrataciones por licitación pública y las ventas al Estado?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
16	Según su opinión ¿Cómo calificaría usted el tipo de contrataciones por concurso público y las ventas al Estado?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
17	Según su opinión ¿Cómo calificaría usted el tipo de contrataciones por adjudicación simplificada y las ventas al Estado?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
18	Según su opinión ¿Cómo calificaría usted el tipo de contrataciones por contratación directa y las ventas al Estado?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
CONTROL DE LAS VENTAS Y PROMESA DE PAGO		
19	Según tu opinión ¿En qué situación considera usted que se encuentra la empresa según el volumen de ventas?	a) Excelente b) Bueno c) Regular d) Deficiente
20	Según tu opinión ¿Cómo calificaría usted el cumplimiento de pago pactados por el estado en los periodos 2019-2020?	a) Excelente b) Bueno c) Regular 1. Deficiente
ACTIVO CORRIENTE		
	Estado de Situación Financiera Estado de Resultados	
PASIVO CORREINTE		
	Estado de Situación Financiera Estado de Resultados	



INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Escuela Profesional de Contabilidad

Guía de Análisis Documental

**“Gestión de ventas al Estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa
Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019-2020”**

Documentos Requeridos	Documentación Obtenida		
	Si	No	Observaciones
1. Estado de situación financiera			
2. Estado de resultado			
3. Presentación de estados de situación financiera			
4. Manual de organización y funciones			
5. Reglamento interno de trabajo RIT			
6. Registros de ventas			
7. Inscripción en el Registro Nacional de Proveedores			
8. Ficha Ruc actualizada			
9. Listas de contratos con entes del Estado			
10. Documentación de contrataciones con el Estado			



ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

(EXPRESADO EN NUEVO SOLES)

RUC: 20527110531

APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES CUSCO EIRL

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo	18,917.00
Valores Negociables	
Cuentas por Cobrar Comerciales	185,062.00
Cuentas por Cobrar a Vinculadas	
Otras Cuentas por Cobrar	
Existencias	141,251.00
Gastos Pagados por Anticipado	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	345,230.00
ACTIVO NO CORRIENTE	
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo	
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	
Inversiones Permanentes	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de	71,392.00
Activos Intangibles (neto de amortización	1,223.00
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos	
Otros Activos	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	72,615.00
TOTAL ACTIVO	417,845.00

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE	
Sobregiros y Pagarés Bancarios	
Tributos, aportes sistema de pension y salud por pagar	27,238.00
Remuneraciones y participaciones por pagar	3,169.00
Cuentas por Pagar Comerciales	310,687.00
Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Otras Cuentas por Pagar	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	341,094.00
PASIVO NO CORRIENTE	
Deudas a Largo Plazo	
Cuentas por Pagar diversas - terceros	1,973.00
Obligaciones financieras	27,032.00
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	29,005.00
TOTAL PASIVO	370,099.00
PATRIMONIO NETO	
Capital	35,302.00
Capital Adicional	
Resultados Acumulados positivos	
Resultados Acumulados negativos	2,405.00
utilidad del ejercicio	14,849.00
perdidad del ejercicio	
TOTAL PATRIMONIO NETO	47,746.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	417,845.00

INFORMACIÓN GENERAL

Datos de Contador		
Apellidos y Nombres	APARICIO RAMOS VIRGINIA	
DNI	207	
RUC	208	10401198496
C.P.C. Nro.	211	1833



ESTADO DE RESULTADOS

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
(EXPRESADO EN NUEVO SOLES)

RUC: 20527110531

APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES CUSCO EIRL

DESCRIPCIÓN	
Ventas Netas (ingresos operacionales)	589,143.00
Otros Ingresos Operacionales	
Total de Ingresos Brutos	589,143.00
Costo de ventas	349,446.00
Utilidad Bruta	239,697.00
Gastos Operacionales	
Gastos de Administración	32,549.00
Gastos de Venta	191,109.00
Utilidad Operativa	16,039.00
Otros Ingresos (gastos)	
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	746.00
Otros Ingresos	
Otros Gastos	444.00
Resultados por Exposición a la Inflación	
Resultados antes de Impuesto y Participaciones	14,849.00
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	14,849.00

INFORMACIÓN GENERAL		
Datos de Contador		
Apellidos y Nombres	APARICIO RAMOS VIRGINIA	
DNI	207	
RUC	208	10401198496
C.P.C. Nro.	211	1833



ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

(EXPRESADO EN NUEVO SOLES)

RUC: 20527110531

APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES CUSCO EIRL

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y equivalentes de efectivo	33,148.00
Valores Negociables	
Cuentas por Cobrar Comerciales	259,632.00
Cuentas por Cobrar a Vinculadas	
Otras Cuentas por Cobrar	
Existencias	200,308.00
Gastos Pagados por Anticipado	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	493,088.00
ACTIVO NO CORRIENTE	
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo	
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	
Inversiones Permanentes	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de	71,392.00
Activos Intangibles (neto de amortización	1,223.00
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos	
Otros Activos	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	72,615.00
TOTAL ACTIVO	565,703.00

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Sobregiros y Pagarés Bancarios	
Tributos, aportes sistema de pension y salud por pagar	29,336.00
Renumeraciones y participaciones por pagar	3,169.00
Cuentas por Pagar Comerciales	425,452.00
Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Otras Cuentas por Pagar	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	457,957.00
PASIVO NO CORRIENTE	
Deudas a Largo Plazo	
Cuentas por Pagar diversas - terceros	5,006.00
Obligaciones financieras	27,032.00
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	32,038.00
TOTAL PASIVO	489,995.00
PATRIMONIO NETO	
Capital	35,302.00
Capital Adicional	
Resultados Acumulados positivos	
Resultados Acumulados negativos	
utilidad del ejercicio	40,406.00
perdidad del ejercicio	
TOTAL PATRIMONIO NETO	75,708.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	565,703.00

INFORMACIÓN GENERAL		
Datos de Contador		
Apellidos y Nombres	APARICIO RAMOS VIRGINIA	
DNI	207	
RUC	208	10401198496
C.P.C. Nro.	211	1833



ESTADO DE RESULTADOS

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020
(EXPRESADO EN NUEVO SOLES)

RUC: 20527110531

APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES CUSCO EIRL

DESCRIPCIÓN	
Ventas Netas (ingresos operacionales)	771,144.00
Otros Ingresos Operacionales	
Total de Ingresos Brutos	771,144.00
Costo de ventas	429,965.00
Utilidad Bruta	341,179.00
Gastos Operacionales	
Gastos de Administración	39,222.00
Gastos de Venta	251,001.00
Utilidad Operativa	50,956.00
Otros Ingresos (gastos)	
Ingresos Financieros	
Gastos Financieros	9,550.00
Otros Ingresos	
Otros Gastos	1,000.00
Resultados por Exposición a la Inflación	
Resultados antes de Impuesto y Participaciones	40,406.00
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	40,406.00

INFORMACIÓN GENERAL

Datos de Contador		
Apellidos y Nombres	APARICIO RAMOS VIRGINIA	
DNI	207	
RUC	208	10401198496
C.P.C. Nro.	211	1833



Anexo 3: Matriz de instrumentos

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS/REACTIVOS
GESTIÓN DE VENTAS AL ESTADO	Planificación de ventas	▪ Niveles de ventas.	1. Según los niveles de venta de la empresa, ¿Cómo considera usted la gestión de ventas al público? 2. Según los niveles de venta de la empresa, ¿Cómo considera usted la gestión de ventas al estado?
		▪ Objetivos de ventas.	3. De acuerdo a la planificación que realiza la empresa, ¿Cómo considera usted la estrategia de mercadotecnia y publicidad como objetivo principal de la organización? 4. De acuerdo a la planificación que realiza la empresa, ¿Cómo considera usted la estrategia de control interno y supervisión como objetivo principal de la organización? 5. De acuerdo a la planificación que realiza la empresa, ¿Cómo considera usted las estrategias de gestión de ventas como objetivo principal de la organización? 6. De acuerdo a la planificación que realiza la empresa ¿Cómo considera usted las estrategias de creación de imagen como parte de los objetivos específicos de la organización? 7. De acuerdo a la planificación que realiza la empresa ¿Cómo considera usted las estrategias de fidelización de clientes como parte de los objetivos específicos de la organización? 8. De acuerdo a la planificación que realiza la empresa ¿Cómo considera usted las estrategias de adquisición de nuevos productos y ventas como parte de los objetivos específicos de la organización?
	Organización de las ventas	▪ Nivel de organización.	9. ¿Cómo considera usted el nivel de la organización de la empresa? 10. ¿Cómo considera usted la organización de la empresa en relación a la gestión de ventas al estado?



		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nivel de aplicación de instrumentos normativos. 	<p>11. Según el nivel de aplicación de instrumentos normativos, ¿Cómo calificaría usted la aplicación del MOF en la gestión de ventas al estado?</p> <p>12. Según el nivel de aplicación de instrumentos normativos, ¿Cómo calificaría usted la aplicación del ROF en la gestión de ventas al estado?</p> <p>13. Según el nivel de aplicación de instrumentos normativos, ¿Cómo calificaría usted la aplicación del reglamento interno RIT en la gestión de ventas al estado?</p>
	Dirección de las ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de la Ley de Contrataciones con el Estado. 	<p>14. Del total de los procesos presentados al estado en los periodos 2019-2020, según su opinión ¿Cómo calificaría usted la dirección de las ventas en contratar los servicios de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL-Cusco 2019-2020?</p> <p>15. Según su opinión ¿Cómo calificaría usted el tipo de contrataciones por licitación pública y las ventas al estado?</p> <p>16. Según su opinión ¿Cómo calificaría usted el tipo de contrataciones por concurso público y las ventas al estado?</p> <p>17. Según su opinión ¿Cómo calificaría usted el tipo de contrataciones por adjudicación simplificada y las ventas al estado?</p> <p>18. Según su opinión ¿Cómo calificaría usted el tipo de contrataciones por contratación directa y las ventas al estado?</p>
	Control de las ventas y promesa de pago	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Volumen de ventas. 	19. Según tu opinión ¿En qué situación considera usted que se encuentra la empresa según el volumen de ventas?
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cumplimiento de pago. 	20. Según tu opinión ¿Cómo calificaría usted el cumplimiento de pago pactados por el estado en los periodos 2019-2020?
CAPITAL DE TRABAJO	Activo Corriente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Efectivo 	Estado de situación financiera Estado de Resultados
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cuentas por cobrar comerciales 	
		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inventarios y evaluación de inventarios 	
	Pasivo Corriente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cuentas por pagar 	



Anexo 4: Validación de instrumentos

DATOS GENERALES

1.1. TITULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN: **“Gestión de ventas al Estado y su impacto en el capital de trabajo de la empresa Representaciones y Distribuciones Cusco EIRL. 2019-2020”**

1.2. INVESTIGADOR: Bach: Darwin Ángel Delgado Quispe.
Bach: Thiare Showny Saldívar Chávez.

DATOS DEL EXPERTO

2.1 NOMBRES Y APELLIDOS: Dr. Wilfredo Gamarra Villanueva

2.2 ESPECIALIDAD: Contador Público Metodología de la investigación

2.3 CARGO E INSTITUCIÓN DONDE LABORA: Docente de la Escuela Profesional de Contabilidad UAC.

COMPONENTES	INDICADORES	CRITERIO	DEFICIENTE 0-20%	REGULAR 21-40%	BUENO 41-60%	MUY BUENO 61-80%	EXCELENTE 81-100%
Forma	Redacción	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios					
	Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado					
	Objetividad	Esta expresado en conducta observable					
Contenido	Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y tecnología					
	Suficiencia	Los ítems son adecuados en cantidad y claridad					
	Intencionalidad	El instrumento mide pertinentemente las variables de investigación					
Estructura	Organización	Existe una organización lógica					
	Consistencia	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación educativo					
	coherencia	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones y variables					
	Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnostico					

I. Opinión de aplicabilidad: Es factible la aplicabilidad del instrumento

II. Promedio de valoración: Muy buena

III. Luego de revisado el instrumento: Procede su aplicación (X)

Atentamente,

Dr. Wilfredo Gamarra Villanueva