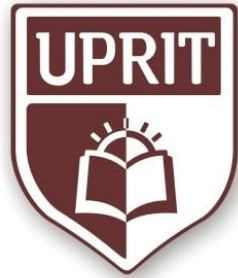


UNIVERSIDAD PRIVADA DE TRUJILLO

CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



**“GESTION DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA SITUACION
ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA AUTOS NOR
MOTORES S.A.C. EN LA CIUDAD DE TRUJILLO”**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO**

AUTOR:

AZABACHE HERRERA KERLY SILVANA

TRUJILLO – PERÚ

2016

DEDICATORIA

A DIOS

*Por darme salud, fortaleza y ser
la luz que guía mi camino.*

*Por brindarme sabiduría y permitir
culminar el presente trabajo.*

A MIS PADRES

*Quienes siempre me brindaron su
apoyo incondicional y constante
motivación para seguir adelante.*

A MIS ABUELOS

*Por su apoyo y consejos para superarme
Como profesional.
Por brindarme su amor y esfuerzo.*

Kerly Silvana.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Privada de Trujillo, por
brindar el Curso de suficiencia profesional
para optar el título profesional y a los profesores
por sus asesoramiento permanente.

Agradecimiento especial a mi Asesor
Mg. Pedro Aponte Méndez, por ser quien
me ha brindando sus conocimientos para
superarnos como profesional.

Agradezco a la empresa Autos Nor
Motores SAC. Por permitir laborar y
brindarme el apoyo para realizar mi
trabajo de investigación.

MUCHAS GRACIAS

**“GESTION DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA
SITUACION ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA
AUTOS NOR MOTORES S.A.C. EN LA CIUDAD DE TRUJILLO”**

AUTOR: Bach. Azabache Herrera Kerly Silvana

JURADO EVALUADOR

PRESIDENTE

VOCAL

SECRETARIO

INDICE DE CONTENIDO

	Pág.
CARATULA.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INDICE DE CONTENIDO.....	iv
INDICE DE TABLAS.....	vi
INDICE DE GRAFICOS.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRAC.....	viii
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	8
1. Realidad problemática.....	9
2. Formulación del problema.....	11
3. Justificación.....	11
4. Objetivos.....	12
4.1. Objetivo General.....	12
4.2. Objetivos Específicos.....	12
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	13
1. Antecedentes.....	14
2. Bases Teóricas.....	17
2.1. Gestión de Cobranza.....	17
2.1.1. Concepto de Gestión.....	18
2.1.2. Funciones de Gestión.....	19
2.1.3. Concepto de Administrativa.....	20
2.1.4. Concepto de Gestión Administrativa.....	21
2.1.5. Cobranza.....	21
2.1.6. Tipos de cobranza.....	23
2.1.7. Concepto de Cuentas por Cobrar.....	25
2.1.7.1. Objetivos de Cuentas por Cobrar.....	26
2.1.7.2. Características de Cuentas Por Cobrar.....	26
2.1.7.3. Clasificación de las Cuentas por Cobrar.....	27
2.1.8. Política de Cobranza.....	28
2.1.9. Situación Económica y Financiera.....	30
2.1.10. Financiera.....	30
2.1.11. Estado de Situación Financiera o Balance General	31
2.1.11.1. Efectivo y Equivalente de Efectivo.....	34
2.1.11.2. Inversiones Financieras.....	36
2.1.11.3. Existencias.....	38
2.1.11.4. Gastos Diferidos.....	39
2.1.11.5. Inmueble, Maquinaria y Equipo.....	40
2.1.11.6. Cuentas por Cobrar Comerciales.....	41
2.1.11.7. Obligaciones Financieras.....	44
2.1.11.8. Capital.....	45
2.1.11.9. Acciones de Inversión.....	46
2.2. Estado de Resultados.....	47
2.2.1. Componentes del Estado de Resultados.....	48
2.2.2. Objetivos del Estado de Resultados.....	51

2.3.	Riesgos Financieros.....	52
2.3.1.	Clasificación de Riesgos Financieros.....	53
2.4.	Ratios Financieros.....	56
2.4.1.	Análisis de Liquidez.....	56
2.4.2.	Análisis de Gestión o Actividad.....	59
2.4.3.	Análisis de Solvencia, endeudamiento.....	65
2.4.4.	Análisis de Rentabilidad.....	68
2.5.	Factoring.....	70
2.5.1.	Cobranza de Deudas.....	70
2.5.2.	Requisitos para Acceder al Factoring.....	72
3.	Datos Generales de la Empresa.....	72
3.1.	Reseña Histórica.....	72
3.2.	Capital.....	73
3.3.	Visión.....	73
3.4.	Misión.....	74
3.5.	Principios de la Empresa.....	74
3.6.	Valores Corporativos.....	75
3.7.	Análisis FODA.....	75
4.	Organigrama.....	77
5.	Definición de Variables.....	78
5.1.	Gestión de Cobranza.....	78
5.2.	Situación Económica y Financiera.....	78
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS.....		80
1.	Formulación de la Hipótesis.....	81
2.	Operacionalización de variables.....	81
CAPÍTULO IV: MATERIALES Y MÉTODOS.....		82
1.	Tipo de diseño de investigación.....	83
2.	Material de estudio.....	83
2.1.	Población.....	83
2.2.	Muestra.....	83
3.	Técnicas, procedimientos e instrumentos.....	84
3.1.	Para recolección de datos.....	84
3.2.	Para procesar datos.....	84
CAPÍTULO V: RESULTADOS.....		85
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN.....		88
CONCLUSIONES.....		91
RECOMENDACIONES.....		93
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		95
ANEXOS.....		98

ÍNDICE DE TABLAS

Cuadro N° 1: Formula de Liquidez General.....	57
Cuadro N° 2: Formula de Prueba Acida.....	58
Cuadro N° 3: Formula de Prueba Defensiva.....	59
Cuadro N° 4: Formula de Capital de Trabajo.....	59
Cuadro N° 5: Formula de Rotación de Cartera.....	61
Cuadro N° 6: Formula de Rotación Anual.....	62
Cuadro N° 7: Formula de Rotación de Inventario.....	62
Cuadro N° 8: Formula de Rotación Anual.....	62
Cuadro N° 9: Formula de Pago a Proveedores.....	63
Cuadro N° 10: Formula de Rotación Anual.....	63
Cuadro N° 11: Formula de Rotación Caja y Bancos.....	64
Cuadro N° 12: Formula de Rotación de Activos Total.....	64
Cuadro N° 13: Formula de Rotación de Activo Fijo.....	65
Cuadro N° 14: Formula de Estructura de Capital.....	66
Cuadro N° 15: Formula de Razón de Endeudamiento.....	66
Cuadro N° 16: Formula Cobertura de Gastos Financieros.....	67
Cuadro N° 17: Formula Cobertura de Gastos Fijos.....	68
Cuadro N° 18: Formula Rendimiento sobre el Patrimonio.....	68
Cuadro N° 19: Formula Rendimiento sobre la Inversión.....	69
Cuadro N° 20: Formula de Utilidad de Activos.....	69
Cuadro N° 21: Formula de Utilidad de Venta.....	70
Cuadro N° 22: Operacionalizacion de Variable.....	81
Cuadro N° 23: Resumen de Mes de Agosto.....	86
Cuadro N° 24: Liquidez General Comparativo.....	87
Cuadro N° 25: Rotación de Cartera Comparativo.....	87
Cuadro N° 26: Rotación Anual Comparativo.....	87
Cuadro N° 27: Estado de Situación Financiera.....	99
Cuadro N° 28: Estado de Resultado.....	100

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico N° 1: Componentes de los estados financieros.....	73
Grafico N° 2: Objetivos de los estados financieros.....	77

RESUMEN

El presente Trabajo de Investigación titulado **“La Gestión de Cobranza y su Influencia en la Situación Económica y Financiera de la Empresa Autos Nor Motores S.A.C en la Ciudad de Trujillo”**. Ha sido desarrollado con la finalidad de mejorar la Gestión y plantear Políticas de Cobranza.

Su importancia radica en la necesidad de reforzar las áreas críticas, principalmente en el área de cobranza y recuperar la cartera morosa de la empresa.

Así mismo, sirve para desarrollar todos los aspectos importantes del trabajo de investigación, desde el planeamiento del problema hasta la hipótesis. Así como la recopilación de información de marco teórico, bases teóricas, respaldado con citas bibliográficas, que brindan validez al trabajo realizado.

Por consiguiente, los objetivos planteados en el trabajo de investigación han sido alcanzados en su totalidad, como también los datos encontrados facilitaron el logro del mismo.

ABSTRACT

This Research Paper titled "Collection Management and its Influence on the Economic and Financial Situation of the Autos Nor Motores S.A.C Company in the City of Trujillo". It has been developed with the purpose of improving the Management and raise Collection Policies.

Its importance lies in the need to strengthen critical areas, especially in the area of collection and recover the company's delinquent portfolio.

Likewise, it serves to develop all the important aspects of the research work, from the planning of the problem to the hypothesis. As well as the collection of theoretical framework information, theoretical bases, supported by bibliographical citations, which validate the work done.

Consequently, the objectives set out in the research work have been reached in their entirety, as also the data found facilitated the ach.



CAPITULO I:

INTRODUCCION

CAPITULO I. INTRODUCCION

1. Realidad Problemática

Actualmente las empresas realizan búsquedas de herramientas, que permitan mejorar el desarrollo de sus actividades, para obtener altos niveles de rentabilidad, la empresa “Autos Nor Motores S.A.C.”(ANORSA), se dedica al mantenimiento, reparación, planchado y pintura de vehículos, representan un sector muy importante en nuestra economía.

Su objeto social, es la prestación de servicios de automotriz para vehículos asegurados, particulares; se encuentran afiliados a las Compañías de Seguros (RIMAC, POSITIVA, MAPFRE, PACIFICO), y distintas empresas de nuestro medio como Empresa Agroindustrial Laredo, Damper, Caja Trujillo, Municipalidad de Trujillo, Gobierno Regional, entré otros.

En este sentido, la prestación de servicios o ventas a crédito se han convertido en los últimos años en un medio de ingresos importantes para muchas empresas, dentro de las cuales está la empresa Autos Nor Motores S.A.C.

Asimismo, es necesario determinar, de qué manera de la gestión de cobranza influye en la situación económica y financiera de la empresa Autos Nor Motores S.A.C., para tal efecto se consideraron los temas de: políticas de cobranza, factoring, considerando los créditos que se otorgan a los clientes por servicios, estos activos corrientes constituyen importantes inversiones para la mayor parte de ellas, además de presentar proporciones considerables de los activos totales, por lo tanto es muy importante que las empresas

mejoren sus sistemas de cobros de una forma más apropiada, ya que la lentitud excesiva afecta la situación económica y financiera.

En el cual cabe indicar que esta modalidad será efectiva en la medida que esté debidamente programada y establecida en la factura la fecha de vencimiento, en cual el cliente da a conocer el compromiso que tiene con la empresa por el servicio prestado, es decir, es imprescindible que las empresas tengan correctamente estipuladas las pautas y condiciones, las cuales ofrezcan esta modalidad de pago, de lo contrario será difícil de conocer si la cobranzas está siendo efectiva en un periodo de tiempo razonable.

Económicamente hablando, se evalúa y analizan las ventajas que conlleva para la empresa contar con una adecuada gestión sobre la cobranza, proponiéndose asimismo las estrategias necesarias para realizar aquellos ajustes que deban llevarse a cabo, para ayudar, a optimizar sus niveles de procesos, mejorando su Situación Económica.

Desde un punto de vista social, la mejora de la gestión de cobranza conseguirá una disminución en el volumen pendiente de cobro, aumentando la disponibilidad de efectivo para hacer frente a las obligaciones de corto plazo.

En este sentido, las organizaciones deben tener un adecuado manejo de la situación económica y financiera que garantice el éxito y posicionamiento en el mercado, los problemas financieros de la situación económica se deben solucionar en un corto plazo.

2. Formulación del Problema

¿En qué medida la Gestión de Cobranza influye en la Situación Económica y Financiera de la Empresa Autos Nor Motores S.A.C. en la Ciudad de Trujillo?

3. Justificación del Problema

El propósito inicial de la siguiente trabajo de investigación se debe al interés por tener una eficiente Gestión de Cobranza, debido a que presenta una serie de problemas relacionadas a la Situación Económica y Financiera de la Empresa Autos Nor Motores S.A.C. .Obteniendo deficiencia en la gestión, se evalúan propuestas de política de cobranza para mejorar significativamente la Gestión de Cobranza, buscando solucionar los problemas frecuentes y contribuyendo al fortalecimiento de la gestión y obtener resultados financieros sólidos, afín de solucionar las deficiencias de la mencionada Empresa.

El presente trabajo en general contribuye adicionalmente a las investigaciones futuras sobre el amplio y actual tema de la gestión de cobranza, porque actualmente son muy importantes para las empresas; por su relevancia en la Situación Económica y Financiera.

4. Objetivos

4.1. Objetivo General

Determinar, en qué medida la Gestión de Cobranza influye en la Situación Económica y Financiera de la Empresa Autos Nor Motores S.A.C. en la Ciudad de Trujillo.

4.2. Objetivos Específicos

- Evaluar y Fortalecer técnicamente el área de cobranza, encargadas de gestionar y monitorizar los riesgos financieros de la Empresa Autos Nor Motores S.A.C.
- Determinar y Organizar las políticas de cobranza en la Empresa Autos Nor Motores S.A.C.
- Establecer un área encargada de supervisar el área de Cobranza y Finanzas.

CAPITULO II:

MARCO TEORICO

CAPITULO II. MARCO TEORICO.

1. Antecedentes.

El presente trabajo de suficiencia profesional designado como “Gestión de Cobranza y su Influencia en la Situación Económica y Financiera de la empresa Autos Nor Motores S.A.C. en la Ciudad de Trujillo.” Se ha podido verificar, que existen trabajos enfocados a la Gestión de Cuentas por Cobrar, uno de los trabajos encontrados es de:

Diego Maicelo, Gilmar Rodríguez (2013), autores de la tesis titulada **“Gestión de las Cuentas por Cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas de Distribución en la Ciudad de Huacho”** y que tiene como objetivo general determinar la Gestión de las Cuentas por Cobrar y su efecto en la Rentabilidad de las Empresas de Distribución en la Ciudad de Huacho, teniendo como resultado la finalidad de conocer las ventajas y desventajas para las empresas, al aportar o no líneas de crédito, así como también conocer de los beneficios empresariales obtenidos a través de otorgar líneas de crédito se efectuaron encuestas que permitieron describir los elementos que componen la gestión de las cuentas por cobrar así como la rentabilidad de las empresas de distribución especificadas en la muestra ubicadas en la ciudad de Huacho.

Esta herramienta permitió conocer la opinión de los empresarios en relación a las líneas de crédito y de los beneficios obtenidos en algunos casos al otorgarlos así como su impacto en la rentabilidad producto del aumento de las ventas. De la misma manera se puede determinar que deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa y para la obtención de beneficios empresariales.

Teniendo como conclusiones los siguiente.

- Si se realizara una adecuada gestión de las cuentas por cobrar, entonces tendrán efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho.
- Si estableciéramos correctamente las condiciones de crédito relacionadas a la gestión de las cuentas por cobrar entonces tendrán, efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho
- Si aplicáramos adecuadamente las políticas de crédito y cobranzas relacionadas a la gestión de las cuentas por cobrar entonces tendrán efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho.
- Si aplicáramos estándares de eficacia, eficiencia y economía en la gestión de las cuentas por cobrar entonces tendrá efecto en la rentabilidad de las empresas de distribución en la ciudad de Huacho.

Otro trabajo de investigación tenemos:

Autor Tirado María (2015), Ecuador con título **“Las Políticas de Crédito y Cobranzas y su Incidencia en la Liquidez de la Fábrica de Calzado Fadicalza ”**, teniendo como objetivo Determinar la incidencia de las políticas de crédito y cobranza en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza para incrementar la eficiencia en la gestión crediticia.

Se obtuvo las siguientes conclusiones:

- En este aspecto luego de un análisis exhaustivo se puede concluir, que la empresa no basa sus operaciones crediticias en políticas tanto de crédito como de cobranza, sino lo hace a través de procedimientos empíricos desarrollados por los encargados del manejo administrativo y es precisamente este error el que ha ocasionado inconvenientes en las cuentas por cobrar de la empresa. Por otro lado se pudo

determinar que en la empresa no existe una capacitación continua sobre temas financieros, es decir existe un desconocimiento en esta materia por parte de los administradores.

- A lo antes mencionado se tiene que añadir que en la empresa no existe un adecuado control en las cuentas por cobrar, es decir no se realiza un seguimiento a los clientes que tienen créditos a la empresa y mucho menos realizan una constante actualización de datos, lo que ha generado que las ciertas cuentas por cobrar se vuelvan cuentas incobrables al no tener una información real y en ciertos casos incluso no poseer un documento de respaldo que facilite el cobro de lo adeudado. Sin embargo de acuerdo a los datos arrojados en la investigación se pudo constatar que existe en los empleados de la empresa gran disponibilidad para adoptar nuevos mecanismo de crédito y cobranza que se dicten en el manual propuesto.

- En cuanto a la liquidez se puede concluir que no es un problema que concierne solo al área financiera, sino a toda la empresa; si bien es cierto que todos los departamentos de una empresa están interrelacionado, existen actividades que gozan de autonomía, entre ellas actividades financieras, pero en Fadicalza al constatar que existe un reducido nivel de liquidez (mismo que será verificado numéricamente en el siguiente capítulo), se identificaron problemas en todos los departamento y uno de ellos es el área operativa, donde al no haber liquidez los proveedores de materia prima dejaron de enviar mercancía lo cual genero atrasos en la producción en el periodo de análisis.

- Por otro lado la falta de liquidez si es un factor que afecta directamente puesto que el flujo de efectivo que se obtiene a través de las cobranzas a la cartera de clientes es por lo general en Fadicalsa el medio para que la empresa se provea de material e insumos y así continuar la fabricación del calzado.
- Luego de la investigación de campo se pudo concluir que un manual de políticas de crédito y cobranza es la mejor alternativa para solucionar los problemas antes descritos. A partir del establecimiento de políticas a seguir dentro del manual, se puede definir actividades específicas para la toma de decisiones administrativas que se vea reflejado en el aspecto financiero de la empresa. El manual es una herramienta que posee mucha probabilidad de que a través de su utilización, la empresa obtenga una disminución de la morosidad por parte de los clientes que no realizan de forma puntual sus pagos.

2. Bases Teóricas

2.1. Gestión de Cobranza

La Gestión de Cobranzas consiste en el desarrollo de actividades y estrategias para alcanzar el cobro de deudas.

Una gestión de cobranzas, para que sea efectiva, debe tomar en cuenta el contacto, la comunicación y el entorno de negocio. Estos aspectos producen información que debe ser bien administrada y rápidamente canalizada para producir efectividad en cada gestión que se emprende.

2.1.1. Concepto de Gestión

La palabra gestión proviene del Latín *gestio*. Este término hace la referencia a la administración de recursos, sea dentro de una institución estatal o privada, para alcanzar los objetivos propuestos por la misma.

La gestión se sirve de diversos instrumentos para poder funcionar, los primeros hacen referencia al control y mejoramiento de los procesos, en segundo lugar se encuentran los archivos, estos se encargaran de conservar datos, por último los instrumentos para afianzar datos y poder tomar decisiones acertadas. De todos modos es importante saber que estas herramientas varían a lo largo de los años, es decir que no son estáticas, sobre todo aquellas que refieren al mundo de la informática. Es por ello que los gestores deben cambiar los instrumentos que utilizan a menudo.

Una de las técnicas que se usa dentro de la gestión es la fragmentación de las instituciones. Esto quiere decir que se intentan diferenciar sectores o departamentos. Dentro de cada sector se aplicarán los instrumentos mencionados anteriormente para poder gestionarlos de manera separada y coordinarlo con los restantes.

La gestión es la actividad que desarrollan los directivos en el seno de una empresa y organización. Son los encargados de conseguir un nivel adecuado de eficiencia y productividad. Aunque resulte paradójico, los directivos no desarrollan trabajo en el sentido ordinario de la palabra; lo que hacen es realizar para la organización cinco funciones,

al hacerlo se representan tres importantes papeles y aplican otras tantas capacidades primordiales.

Su grado de efectividad no viene dado por sus esfuerzos personales sino por los resultados que alcancen.

Los niveles de gestion.

Nivel Superior: Alta Direccion (Ejecutivos, Gerente, Director General)

Nivel Medio: Mandos Intermedios (Directoresfuncionales o departamentales)

Primer Nivel: Mandos Operativos (Supervisores)

2.1.2. Funciones de Gestion

Los directivos llevan a cabo las cinco funciones, partiendo de una secuencia logica, aunque en la practica, cualquiera de estas funciones puede ser considerada con independencia de las demas y en la secuencia que dicten las circunstancias,

✓ **Planificar:**

Esta función contempla definir las metas de la organización, establecer una estrategia global para el logro de estas metas y desarrollar una jerarquía detallada de planes para integrar y coordinar actividades.

contempla las siguientes actividades:

- Asignación de recursos
- Programación

✓ **Organizar:**

Es la manera de diseñar la estructura de un negocio o empresa. Incluye la determinación de las tareas a

realizar, quien las debe realizar, como se agrupan las tareas, quien reporta a quien y donde se toman las decisiones. La estructura organizacional debe diseñarse de tal manera que quede claramente definido quien tiene que hacer determinadas tareas y quien es responsable de los resultados.

✓ **Dirección, conducción y liderazgo:**

Toda empresa, negocio, organización o institución agrícola está formada por personas, es responsabilidad de los administradores dirigir y coordinar las actividades de estas personas. La dirección consisten motivar a los subordinados, dirigir actividades de otros.

✓ **Controlar:**

Una vez fijadas las metas, formulado los planes, delineados los arreglos estructurales, entrenado y motivado el personal, existe la posibilidad de que algo salga mal. Para asegurar que las cosas vayan como deben, se debe monitorear el desempeño del negocio u organización para comparar los resultados con las metas fijadas y presupuestos

2.1.3. Concepto de Administración

La administración es una disciplina que tiene por finalidad dar una explicación acerca del comportamiento de las organizaciones, además de referirse al proceso de conducción de las mismas.

La administración es una ciencia fáctica, que tiene un objeto real (las organizaciones).

La técnica de la administración implica aceptar la existencia de unos medios específicos utilizables en la búsqueda del

funcionamiento eficaz, eficiente de las organizaciones. Incluye principios, normas y procedimientos para la conducción racional de las organizaciones. La administración no solo busca explicar el comportamiento de las organizaciones, sino que comprende un conjunto de reglas, normas y procedimientos para operar y transformar esa realidad que son las organizaciones. Desde siempre, cada tipo de organización ha requerido de control de actividades (contables, financieras o de marketing) y de toma de decisiones acertadas para alcanzar sus objetivos.

2.1.3.1 Concepto de Gestión Administrativa

Conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo:

Planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. La administración y, las organizaciones son producto de su momento y su contexto histórico y social, por tanto, la evolución de la gestión administrativa se entiende en términos de cómo han resuelto las personas las cuestiones de sus relaciones en momentos concretos de la historia.

2.1.4. Cobranza

Se denomina cobranza al proceso mediante el cual se hace efectiva la percepción de un pago en concepto de una compra, de la prestación de un servicio, de la cancelación de una deuda, etc. Esta puede ser emprendida por la misma empresa que debe recibir el pago, a partir de un área dedicada especialmente a este menester, o puede encomendarse a otra institución. En el primer caso, luego de

tener claros cuales son los montos que deben percibirse, una persona denominada cobrador se hace presente en los domicilios identificados para el abono del monto estipulado.

A efectos de evitar actos de corrupción y entendimiento entre los clientes y las personas destinadas a cobrar dinero de la empresa, es recomendable que éstas últimas sean rotadas. En efecto, algunos vicios en este sentido pueden llevar a una consecuencia indeseable para la organización. Es por ello que también se necesita que las personas dedicadas a tal tarea hayan hecho gala de cualidades referidas a la honestidad y la integridad. Además el cobrador debe llegar a tener una llegada al cliente que le permita con seguridad realizar el cobro de la forma más rápida posible.

En cuanto al departamento de cobranzas, es un área que debe trabajar en forma coordinada con otros departamentos afines, como el de contabilidad, el de finanzas y el de ventas. Así, por ejemplo, recibirá un informe del departamento de contabilidad en lo que respecta a cuentas por cobrar vencidas o a punto de vencerse a efectos de poder cumplir con la cobranza en esos tiempos. Por otra parte, el sector de cobranzas deberá enviar informes al sector financiero para que se tenga noción de las entradas de efectivo que se han visto efectivizadas. Finalmente, el departamento de ventas es el que dará cuenta aproximada del volumen total a tener en cuenta para realizar el trabajo de realizar cobros.

La cobranza es un elemento clave en el funcionamiento de una empresa en la medida en que garantiza que esta pueda seguir operando con normalidad.

La gestión de cobranzas es un factor importante para el desarrollo de toda empresa por lo que se considera adecuado realizar los análisis respectivos con el fin de establecer procesos, aplicar que facilite la recuperación de valores de forma rápida y efectiva.

Para mayor asertividad se determinan modelos de cobranza, los mismos que serán empleados de acuerdo al tipo de deuda, condiciones del cliente, lugar definido para realizar los cobros, también tomando en cuenta aspectos como gastos de transporte , ubicación y ejecución de la gestión de cobranza.

2.1.5. TIPOS DE COBRANZA

- Cobranza Formal

Se define como cobranza formal al proceso que se realiza utilizando los recursos y personal calificados propios de la compañía, o si la empresa lo requiere con la contratación de los call center empresa especializadas en el manejo de carteras.

De cualquier modo la recuperación la realizan utilizando las herramientas más adecuadas y siguiendo con los procedimientos debidamente establecidos con el fin lograr el propósito planificado la recaudación de valores.

La cobranza formal se la realiza utilizando los medios disponibles para el desarrollo de este tipo de gestión, estas son las llamadas telefónicas, recordatorios, mensajes, correos visitas del personal de cobranzas, facilitando

canales de pago, depósitos, transferencias, débitos, recaudación a domicilio etc.

Si pese a la gestión realizada agotando todos los recursos, la empresa no tiene una respuesta positiva de pago por parte de los clientes es necesario que la empresa adopte otras medidas.

- **Cobranza Judicial**

En este tipo de cobranza si la empresa desea realizar la gestión de cobranzas directamente es indispensable el contar con el personal altamente calificado, es decir disponer de los servicios de una abogado o departamento legal especializado en cobranza judicial.

Según las necesidades de la empresa la otra opción es la contratación de una empresa especializadas en realizar la gestión de cobranzas judicial y extrajudicial, el procedimiento que utilizan al realizar esta actividad se adaptan a las políticas de la empresa contratante , y a disposiciones jurídicas y legales señaladas por la legislación.

Es importante mencionar que la cobranza judicial puede ser muy costosa y perjudicial para la empresa dado que representa una pérdida del capital.

- **Cobranza Extra judicial**

Este tipo de cobranza proviene de la anterior respecto al comienzo de un proceso legal, este proceso se lo realiza fuera de juicio, es decir determinan entre las partes deudor y los abogados al no llevar el caso a juicio y llegar a un

acuerdo de pago extrajudicial a fin de disminuir el incremento de costos relacionados con el tiempo y molestias causadas para ambas partes.

Generalmente estas negociaciones se las realiza estableciendo nuevas fechas de pago, montos con intereses mínimos adicionales etc. Todo ello de acuerdo a las políticas de la empresa y producto que distribuyan en ocasiones también se efectúa el retiro de mercadería.

2.1.6. Concepto de Cuentas por Cobrar

Es un concepto de contabilidad donde se registran los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa y para esto existen programas para llevar a cabo las operaciones.

Las cuentas por cobrar representan los activos adquiridos por la empresa proveniente de las operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios. Por lo tanto, la empresa debe registrar de una manera adecuada todos los movimientos referidos a estas cuentas, ya que constituyen parte de su activo, y sobre todo debe controlar que éstos no pierdan su formalidad para convertirse en dinero. De ahí la importancia de controlar y de auditar las “Cuentas por Cobrar” el auditor establece los objetivos y procedimientos para realizar el examen previsto en la planeación de la auditoría a estas cuentas. Las Cuentas por Cobrar constituyen una función dentro del ciclo de ingresos que se encarga de llevar el control de las deudas de clientes y

deudores para reportarlas al departamento que corresponda.

2.1.6.1. Objetivo de las Cuentas por Cobrar

El objetivo de las cuentas por cobrar, es proporcionar información cuantificada referente al monto total de recuperaciones pendientes de cobro a terceras personas naturales y/o jurídicas, por operaciones normalmente del giro específico de una empresa.

2.1.6.2. Características de las Cuentas por Cobrar

Las características principales, que identifican a las cuentas por cobrar son:

- Constituyen un sub-grupo del activo de acuerdo con la estructura del balance general, a su vez conformado por cuentas específicas.
- Son cobros pendientes de recuperación.
- Sus saldos se originan como consecuencia de haberse devengado operaciones emergentes del giro específico de las actividades de una empresa (Venta de mercaderías al crédito).
- Gravitan en forma determinante al obtener índices financieros.
- Estos derechos se presupone serán cobrados en los próximos doce meses (corto plazo).

2.1.6.3. Clasificación de las Cuentas por Cobrar

Para mejor estudio las cuentas por cobrar clasificaremos de la siguiente manera:

– **Cuentas por Cobrar Comerciales:**

Bajo este rubro, se deberán agrupar todas aquellas cuentas. Representen derechos de una empresa sobre terceras personas naturales y/o jurídicas emergentes únicamente por la venta de mercaderías al crédito y/o anticipos a cuenta de futuras compras.

– **Otras Cuentas por Cobrar:**

Bajo este rubro se deberán agrupar todas aquellas cuentas que representen derechos de una empresa sobre terceras personas naturales y/o jurídicas por cualquier concepto, excepto por la venta de mercaderías.

Siendo estas:

- ♦ Cuentas del Personal
- ♦ Alquileres por Cobrar
- ♦ Comisiones por Cobrar
- ♦ Intereses por Cobrar
- ♦ Seguros por Cobrar

– **Cuentas Incobrables:**

Bajo este rubro, se deberán agrupar todas aquellas cuentas que representen derechos perdidos de una empresa sobre terceras personas naturales y/o jurídicas.

2.1.7. Política de Cobranza

Las políticas de cobro de la empresa, son los procedimientos que ésta sigue para cobrar sus cuentas una vez vencidas. La efectividad de las políticas de cobro de la empresa se puede evaluar parcialmente, examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables.

Una efectiva labor de cobranza está relacionada con una política de créditos por lo que se minimiza los gastos de cobro por cuentas difíciles o de dudosa recuperación.

Los diferentes procedimientos de cobro que aplique una empresa están determinados por su política general de cobranza. Cuando se realiza una venta a crédito, concediendo un plazo razonable para su pago, es con la esperanza de que el cliente pague sus cuentas en los términos convenidos para asegurar así el margen de beneficio previsto en la operación.

En materia de política de cobranza se pueden distinguir tres tipos, las cuales son; políticas restrictivas, políticas liberales y políticas racionales.

- ♦ **Políticas Restrictivas.-**

Caracterizadas por la concesión de créditos en períodos sumamente cortos, normas de crédito estrictas y una política de cobranza agresiva. Esta política contribuye a reducir al mínimo las pérdidas en cuentas de cobro dudoso y la inversión movilización de fondos en las cuentas por cobrar. Pero a su vez este tipo de políticas pueden traer como consecuencia la reducción de las ventas y los márgenes de utilidad, la inversión es más baja que las que se pudieran tener

con niveles más elevados de ventas, utilidades y cuentas por cobrar.

♦ **Políticas Liberales.-**

Como oposición a las políticas restrictivas, las políticas liberales tienden a ser generosas, otorgan créditos considerando la competencia, no presionan enérgicamente en el proceso de cobro y son menos exigentes en condiciones y establecimientos de períodos para el pago de las cuentas. Este tipo de política trae como consecuencia un aumento de las cuentas y efectos por cobrar así como también en las pérdidas en cuentas incobrables. En consecuencia, este tipo de política no estimula aumentos compensadores en las ventas y utilidades.

♦ **Políticas Racionales.-**

Estas políticas son aquellas que deben aplicarse de tal manera que se logre producir un flujo normal de crédito y de cobranzas; se implementan con el propósito de que se cumpla el objetivo de la administración de cuentas por cobrar y de la gerencia financiera en general. Este objetivo consiste en maximizar el rendimiento sobre la inversión de la empresa.

2.2. Situación Económica y Financiera

Según, **Roberto Sala (9 de Septiembre 2016)** Es la expresión más aproximada del buen funcionamiento de una empresa. El mayor valor se obtiene de los flujos de caja futuros que la empresa espera generar: el mejor saldo positivo entre las entradas y salidas de efectivo proyectadas, y descontadas al valor de hoy. La situación económica también es el resultado de la gestión comercial, operativa y administrativa, que finalmente se traduce en la utilidad operativa.

Además, se dice que una empresa goza una buena situación económica cuando tiene la capacidad de producir y mantener beneficios en un determinado plazo. Perseverar en buenos resultados es el objetivo básico de la gestión por excelencia.

Por otro lado, entendemos como una situación financiera saludable cuando la empresa puede atender oportunamente sus compromisos de pago, ya que la situación financiera está vinculada a las condiciones de liquidez. Es consecuencia de qué tan favorables se presentan las entradas y salidas de efectivo, derivadas de las actividades de operación, inversión y financiamiento.

2.2.1. Financiera

Se refiere a la capacidad que poseen esas personas, empresas o sociedad de poder hacer frente a las deudas que tienen o, lo que es lo mismo, de la liquidez de la que disponen para poder pagar sus deudas.

Por lo tanto, alguien puede tener una buena situación económica y mala financiera, si no tiene efectivo suficiente para pagar sus deudas. Así como buena financiera si dispone de efectivo, pero mala económicamente si estas deudas superan el total de su patrimonio.

Las principales diferencias entre situación económica y situación financiera que podemos destacar son:

- ✓ La situación económica se mide por el total del patrimonio.
- ✓ La situación financiera se mide por la capacidad de hacer frente a sus deudas.
- ✓ A pesar de que ambas están estrechamente relacionadas, no tienen por qué ir en la misma dirección.
- ✓ Para tener una buena situación económica, es importante que nuestro patrimonio no esté comprometido por deudas.
- ✓ Para tener una buena situación financiera, es necesario no tener deudas o tener el efectivo suficiente para pagarlas sin problemas.

2.2.2. Estado de Situación Financiera o Balance General

Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable. Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse

uniformemente como por ejemplo: posición financiera, capacidad de lucro.

El Estado de Situación Financiera comúnmente denominado Balance General, es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico a una fecha determinada. Su formulación está definida por medio de un formato, en cual en la mayoría de los casos obedece a criterios personales en el uso de las cuentas, razón por el cual su forma de presentación no es estándar.

➤ **Características:**

- ♦ **Comprensivos:** debe integrar todas las actividades u operaciones de la empresa.
- ♦ **Consistencia:** la información contenida debe ser totalmente coherente y lógica para efectos de información.
- ♦ **Relevancia:** debe ayudar a mostrar los aspectos principales del desempeño de la empresa, esta característica ayudara a ejercer influencia sobre las decisiones económicas de los que la utilizan, ayudándoles a evaluar hechos pasados, presentes o futuros, o bien confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente.
- ♦ **Confiabilidad:** Deben ser el reflejo fiel de la realidad financiera de la empresa.
- ♦ **Comparabilidad:** es necesario que puedan compararse con otros periodos de la misma empresa con el fin de identificar las tendencias de la situación financiera.

Información a presentar en el estado de situación financiera

Como mínimo, el estado de situación financiera incluirá partidas que presenten los siguientes importes:

- ♦ Efectivo y equivalentes al efectivo.
- ♦ Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar.
- ♦ Activos financieros [excluyendo los importes de efectivo, deudores comerciales, inversiones en asociadas, inversiones en entidades controladas en forma conjunta).
- ♦ Inventarios.
- ♦ Propiedades, planta y equipo.
- ♦ Propiedades de inversión registradas al valor razonable con cambios en resultados.
- ♦ Activos intangibles.
- ♦ Activos biológicos registrados al costo menos la depreciación acumulada y el deterioro del valor.
- ♦ Activos biológicos registrados al valor razonable con cambios en resultados.
- ♦ Inversiones en asociadas.
- ♦ Inversiones en entidades controladas de forma conjunta.
- ♦ Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar.
- ♦ Pasivos financieros (excluyendo los importes de acreedores comerciales y provisiones)
- ♦ Pasivos y activos por impuestos corrientes.
- ♦ Pasivos por impuestos diferidos y activos por impuestos diferidos (éstos siempre se clasificarán como no corrientes).
- ♦ Provisiones.

- ♦ Participaciones no controladoras, presentadas dentro del patrimonio de forma separada al patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora.
- ♦ Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora.

Cuando sea relevante para comprender la situación financiera de la entidad, ésta presentará en el estado de situación financiera partidas adicionales, encabezamientos y subtotales.

Diferencia entre partidas corrientes y no corrientes

Una entidad presentará sus activos corrientes y no corrientes, y sus pasivos corrientes y no corrientes, como categorías separadas en su estado de situación financiera, de acuerdo al siguiente esquema, excepto cuando una presentación basada en el grado de liquidez proporcione una información fiable que sea más relevante.

2.2.2.1 Efectivo y equivalentes al efectivo

Una vez analizadas las definiciones de efectivo y equivalentes al efectivo, es necesario poder establecer que puede ser calificada como tal, sin embargo recordemos:

Efectivo: Comprende lo relacionado con los recursos que la empresa mantiene con una disponibilidad inmediata, tales como caja y saldos en entidades financieras.

Equivalentes al efectivo: Comprende las inversiones] a corto plazo de gran liquidez, fácilmente convertibles en

importes de efectivo, los cuales se encuentran sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor. NIC 7 pone una serie de características relacionadas con los equivalentes al efectivo como son las siguientes:

- ♦ Un equivalente al efectivo no se tiene para propósitos de inversión, sino que su propósito es para cumplir los compromisos de pago a corto plazo.
- ♦ Debe poder ser fácilmente convertible a una cantidad determinada de efectivo.
- ♦ Debe estar sujeta a un riesgo insignificante de cambios en su valor;

En el caso de inversiones, deben tener un vencimiento próximo de al menos tres meses o menos desde la fecha de adquisición.

Las participaciones en el capital de otras entidades (acciones) normalmente no se consideran equivalentes al efectivo, a menos que sean sustancialmente equivalentes al mismo.

Los sobregiros bancarios, forman parte de la gestión del efectivo de la entidad (es decir son un equivalente al efectivo).

En conclusión los equivalentes al efectivo son parte de la gestión del manejo del efectivo por parte de la entidad, más que ser una actividad de operación, financiación o inversión.

De acuerdo a lo anterior el rubro o cuenta efectivo, y equivalentes al efectivo comprende lo siguiente:

- Saldo de caja
- Saldos en cuentas con entidades financieras
- Saldos en cuentas en entidades cooperativas

- Saldos en inversiones en títulos de deuda (bonos de empresas, títulos de tesorería del estado) que puedan venderse fácilmente en un mercado, que se tengan solo con fines de utilizar excedentes de efectivo y no para inversión.
- Sobregiros bancarios (en este caso restan el efectivo);
- Crediexpress, cupos de crédito o créditos de tesorería a corto plazo, siempre que se utilicen de la misma manera que los sobregiros.

Es decir un instrumento financiero será una partida equivalente al efectivo, solo si se mantiene para utilizar los excedentes de efectivo de una entidad y no para propósitos de inversión.

2.2.2.2 Inversiones Financieras

La empresa, en su afán de enriquecerse y acrecentar al máximo su patrimonio, va a colocar algunos de sus recursos en bienes y derechos que no emplea en su proceso productivo, pero en los que invierte a fin de controlar o ejercer cierto dominio sobre otras empresas o para obtener rentas.

Estos bienes y derechos se denominan inversiones financieras, contablemente, se representan mediante cuentas de activo.

Existen varias clasificaciones de las inversiones financieras. Se pueden señalar entre otras las siguientes:

Según la naturaleza de la inversión:

- ♦ Acciones, coticen o no en Bolsa, y participaciones de capital en otras empresas.
- ♦ Obligaciones y otros títulos de renta fija emitidos por otros entes.
- ♦ Préstamos y créditos no comerciales que la empresa concede.
- ♦ Imposiciones a plazo en entidades de depósito.
- ♦ Fianzas y depósitos constituidos.

Según el grado de vínculo que proporciona la inversión:

Cartera de control, constituida por inversiones realizadas en otras empresas sobre las que ejerce cierta influencia; como, normalmente, a la entidad le interesa conservar este poder, las suele mantener durante más de un año, revistiendo carácter permanente.

Así, se pueden incluir dentro de ésta las acciones y los valores de renta fija de empresas del grupo, asociadas y multigrado, créditos no comerciales concedidos a alguna de estas entidades.

Aunque lo habitual sea que estas inversiones estén comprendidas dentro del inmovilizado financiero (dado su carácter permanente), puede suceder que a la empresa por diferentes motivos le interese desprenderse de ellas en breve; entonces, éstas pasan a formar parte de la cartera de renta a corto plazo.

Cartera de renta, compuesta por inversiones con las que pretende obtener rentas o especular. Puede incluir tanto inversiones duraderas como temporales, si permanecen en

la empresa menos de un año, lo que dependerá del tiempo que piense conservarlas o de la fecha en que venzan. Si parte de estas inversiones permanecen en la empresa integradas en el inmovilizado financiero, es con el objeto de llegar a conseguir cierto dominio sobre las empresas en las que ha invertido, o porque así pueden resultarle más rentables. Las restantes inversiones, dado su carácter temporal, se considerarán activos circulantes.

Es sumamente importante que en el activo del balance aparezcan las diferentes cuentas de inversiones financieras convenientemente separadas. Para ello, al representarlas contablemente mediante cuentas, en la denominación de la cuenta no basta con indicar de qué inversión se trata, también hay que especificar la relación existente con las empresas en las que invierte: si son empresas del grupo, asociadas, multigrado u otras ajenas, y el intervalo de tiempo que se espera que perduren en la empresa: a largo o a corto plazo; por esta razón, a lo largo de la exposición, cuando se emplea en cuentas de inversiones financieras, en ocasiones se señalarán las genéricas seguidas de puntos suspensivos, los cuales simbolizarán los matices indicados.

2.2.2.3 Existencias

Las existencias son los bienes, propiedad de la empresa destinados a la venta, en la actividad normal de la explotación, o bien, para su transformación o incorporación al proceso productivo.

➤ Clasificación

El importe registrado por clase de existencias:

- Mercaderías

- Productos terminados
- Subproductos, desechos y desperdicios
- Productos en proceso
- Materias primas
- Materiales auxiliares, envases y embalajes
- Suministros diversos
- Existencias por recibir

El monto registrado de las existencias que han sido registradas al valor neto razonable. Las reversiones de los castigos, que se originan por un aumento en el valor neto de realización. Las circunstancias o hechos que llevaron a la reversión del castigo de existencias.

2.2.2.4 Gastos Diferidos

Los Gastos Diferidos o Gastos Pagados por Anticipado, los gastos diferidos o los gastos pagados por anticipado son partidas que se registran inicialmente como activos, de las cuales se espera que se conviertan en gasto con el tiempo o con la operación normal de la empresa.

Los insumos y seguros pagados por anticipado son dos ejemplos de gastos pagados por anticipado que pueden requerir ajustes al terminar en ejercicio contable. Otros ejemplos incluyen la publicidad e interese pagados por anticipado.

✓ Gastos Pagados Por Anticipado

Definición: Son erogaciones que se realizan o desembolsan antes de consumirse los bienes o recibirse los servicios

Clasificación: Se clasifican como activos corrientes y de acuerdo a la naturaleza de los mismos se

pueden distinguir, los que representan servicios por recibir y los que representan bienes por consumir:

- ✓ Servicios por recibir Bienes por consumir
- ✓ Alquileres pre pagados Artículos de oficina
- ✓ Seguros pre pagados Artículos de limpieza
- ✓ Intereses pre pagados Material médico quirúrgico
- ✓ Impuestos pre pagados Material publicitario
- ✓ Muestras y literatura médica

Reglas de valuación

Estas partidas se valúan a su costo histórico, se aplican a resultados en el periodo durante el cual se consumen los bienes, se reciben los servicios o se obtienen los beneficios del pago hecho por anticipado.

Cuando se determine que estos bienes o derechos han perdido su utilidad, el monto no aplicado deberá cargarse a los resultados del periodo en que esto suceda.

Reglas de presentación

Forman parte del activo circulante, cuando el periodo de beneficios futuros es menor a un año o menor del ciclo financiero a corto plazo.

Sin embargo, pueden existir pagos anticipados por periodos superiores a un año o al ciclo financiero a corto plazo, en cuyo caso dicha porción se clasificara como activo no circulante.

2.2.2.5 Inmueble Maquinaria y Equipo

La Cuenta 33 Inmuebles, maquinaria y equipo agrupa los activos tangibles que cumplen las siguientes condiciones:

- Son poseídos para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos; y,
- Se espera usar durante más de un período

Criterios

A efectos de utilizar esta cuenta, debemos tomar en cuenta los siguientes criterios:

- Reconocimiento de un elemento de Inmuebles, maquinaria y equipo.
- Un elemento de Inmuebles, maquinaria y equipo se reconocerá como activo si, y sólo si:
- Sea probable que la entidad obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo.
- El costo del elemento pueda medirse con fiabilidad.

2.2.2.6 Cuentas Por Pagar Comerciales

La Cuenta 42 Cuentas Por Pagar Comerciales Terceros Agrupa las subcuentas Que representan Obligaciones Que contrae la Empresa Derivada de la compra de bienes y Servicios en Operaciones Objeto del Negocio.

Dado que el área de finanzas es la encargada de controlar cada uno de los egresos de fondos de la empresa, una importante función de la misma, es la de gestionar la cancelación de las deudas contraídas por la empresa.

Así como vimos dentro de las tareas de gestión de la caja de la empresa, como el área de finanzas es la encargada de hacer el pago de las compras y gastos que la empresa

realiza al contado, de la misma manera sobre el área de finanzas recae también la tarea de cancelar las cuentas por pagar de la empresa.

Esta tarea, requiere de llevar a cabo el seguimiento y control de las obligaciones contraídas por la empresa, por las compras o gastos efectuados a crédito, para lo cual se debe:

- Conciliar los estados de cuenta con los proveedores. Conocer los vencimientos y montos a pagar de acuerdo a los plazos acordados con los proveedores. Determinar la disponibilidad de los fondos para cumplir con los pagos. Registrar los comprobantes de pago emitidos por los proveedores.
- La conciliación de los saldos

Al igual que lo visto en el capítulo de Cobranzas, para establecer el saldo de la cuenta corriente que la empresa mantiene con cada proveedor, es necesario que todas las operaciones se encuentren debidamente documentadas, y que los estados de cuenta se encuentren constantemente actualizados y se correspondan con los informados por los proveedores.

Para cerciorarse que los saldos informados por cada uno de los proveedores se condiga con el saldo determinado por la empresa, es recomendable ante la recepción del estado de cuenta enviados por cada proveedor, realizar un control validando que todas las operaciones y montos coincidan, y en caso de diferencias la empresa se pongan en contacto lo antes posible con el proveedor a los efectos de

ajustar las diferencias para no encontrarse con sorpresas al momento de realizar cada uno de los pagos.

- ♦ **La Determinación de los Pagos**

Al gestionar la cancelación de las obligaciones contraídas por la empresa, es importante evitar los incumplimientos o el pago repetido de una deuda por falta de control, controlar las fechas de pago para cancelar las deudas cuando corresponde o anticipadamente en caso de que lo considere conveniente para obtener descuentos o bien aumentar el crédito disponible.

- A su vez, para garantizar una gestión eficiente, es conveniente que previo a la realización de los pagos se controle que el proveedor haya cumplido con la entrega de las mercaderías compradas o la prestación de servicios, y que alguien de la empresa haya dado conformidad y no existan reclamos pendientes de cumplimiento por parte del proveedor, ya que el momento de la realización de los pagos es una oportunidad única que la empresa no debe dejar pasar para que el proveedor cumpla con lo acordado oportunamente.

Un inadecuado seguimiento de las obligaciones contraídas por la empresa puede hacer que la empresa deje de pagar deudas, a pesar de contar con los fondos suficientes para cancelarlas, lo que puede conllevar a consecuencias tales como el incremento de la deuda con intereses, la suspensión

de la entrega de mercadería, la cancelación del crédito que la empresa posee, o la pérdida de otros beneficios concedidos por el proveedor.

♦ **El Registro de los Pagos**

Cada pago realizado a un proveedor debe realizarse contra la recepción del comprobante de recibo que acredite haber efectuado el pago, en el cual consten los datos de la empresa, los montos y comprobantes pagados y los valores entregados como forma de pago.

2.2.2.7 Obligaciones Financieras

Las Obligaciones Financieras, están comprendidas dentro de los pasivos, por la factibilidad de obtener recursos ante las entidades financieras, para capital de trabajo bienes de capital, para desarrollar proyectos empresariales, entre otros, estos recursos provienen de un Banco o entidad crediticia mediante compromisos de recompra de inversiones o de cartera negociada. Es decir, cuando se habla de Obligaciones Financieras, se dice que son los compromisos adquiridos por la empresa por concepto de préstamos obtenidos con entidades bancarias, cuyo monto deberá cancelarse en el término de la deuda. Estas obligaciones son soportadas por documentos tales como, el pagaré, aceptaciones bancarias, cartas de crédito, letras por pagar. Los pasivos por Obligaciones financieras son altamente rentables con un interés bajo, para la inversión de las acciones a desarrollar. Las Obligaciones con Bancos Nacionales se registran en esta cuenta junto con el valor de los sobregiros bancarios, que serían uno

de los pasivos más exigibles en el corto plazo, por cuanto los intereses son a tasas más altas de lo normal.

2.2.2.8 Capital

Definiciones, características y clasificación del Capital Contable El capital contable es el derecho de los propietarios sobre los activos netos que surge por aportaciones de los dueños, por transacciones y otros eventos o circunstancias que afectan una entidad, el cual se ejerce mediante reembolso o distribución. De acuerdo a su origen, el capital contable está formado por capital contribuido y capital ganado o déficit, en su caso.

Capital contribuido:

- Capital social
- Aportaciones para futuros aumentos de capital.
- Prima en venta de acciones.
- Donaciones. Capital ganado (déficit):
- Utilidades retenidas, incluyendo las aplicadas a reservas de capital.
- Pérdidas acumuladas.
- Exceso o insuficiencia en la actualización del capital contable.

Reglas de valuación El capital social representa la suma del valor nominal de las acciones suscritas y pagadas y la actualización que le corresponda a partir del momento de su exhibición. La prima en suscripción de acciones representa la diferencia en exceso entre el pago de las acciones suscritas y el valor nominal de las mismas, o su valor teórico (importe del capital social pagado entre el número de acciones en circulación).

Reglas de valuación Cuando se reduzca capital amortizando acciones por importes superiores a su valor nominal o teórico, expresados a pesos de poder adquisitivo a la fecha de la amortización, el exceso deberá considerarse como una disminución del capital ganado. Si éste no fuera suficiente la diferencia disminuirá el capital contribuido.

2.2.2.9 Acciones de Inversión

El Perú es el único país que tiene esta clase de acción. Fue creada por el gobierno militar para dar participación a los trabajadores en las utilidades de las empresas y que en un principio fue denominada acción laboral, luego del trabajo y actualmente de inversión, la misma que genera confusión principalmente en inversionistas extranjeros en cuanto a su concepto y derechos económicos que confieren, porque precisamente no existe en otros mercados de valores.

De acuerdo a la legislación, las acciones de inversión cuentan con diversos derechos económicos o patrimoniales, entre los cuales podemos mencionar algunos:

- A participar en la distribución de dividendos de suscripción preferente.
- A mantener la proporción existente en la Cuenta de Acciones de inversión en caso de aumento de capital social por nuevos aporte.
- A participar en la distribución del saldo del patrimonio resultante de la liquidación de la sociedad.
- A conservan patrimonios individuales que, ante la ausencia de voto y de decisiones orgánicas, mantienen su voluntad individual.

- Una de las diferencias existentes entre las acciones de inversión y las acciones comunes es el derecho a voto. Las acciones comunes, adicionalmente a los derechos económicos o patrimoniales de las acciones de inversión, ofrecen derechos administrativos o políticos.

✓ **Excedente de revaluación**

De acuerdo con las normas contables, las empresas pueden realizar revaluaciones voluntarias de los activos fijos como consecuencia de la pérdida de su valor real. La revaluación significa el incremento en el valor contable de los activos fijos con el objeto que se acerquen a su valor real (valor de mercado).

Como consecuencia del incremento del valor del activo fijo, de acuerdo con las tasas legalmente permitidas, se genera patrimonialmente la partida denominada Excedente de Revaluación. Esta cuenta recoge la diferencia entre el valor original del activo y el valor revaluado.

De acuerdo con las normas legales, este excedente no puede ser distribuido como dividendo en efectivo a los socios; pero sí puede aplicarse para cubrir pérdidas. En este último caso, debe ser restituido con utilidades futuras, hasta su total recuperación.

2.3. Estados de Resultados

Todas las empresas, sea cual sea su tamaño necesitan obtener información sobre su desempeño para saber si han logrado resultados positivos, es decir, ganancias o si al contrario han

sufrido pérdidas producto de su operación al finalizar un periodo determinado.

Y dado que el objetivo primordial de las organizaciones es maximizar las utilidades, es fundamental que te apoyes en herramientas que te permitan contar con información oportuna y confiable para la toma de decisiones.

Los estados financieros son una herramienta de gestión que te ayudará a tener una mejor visión de la situación financiera de la empresa, los recursos con los que cuenta, los resultados obtenidos, las entradas y salidas de efectivo que se han presentado, la rentabilidad generada, entre otros aspectos de gran relevancia para la operación y administración de la organización.

En esta ocasión, te compartiremos información acerca de uno de los principales estados financieros, el estado de resultados.

2.3.1. Componentes del Estado de Resultado

Los elementos de un estado financiero se agrupan de la siguiente manera: ingresos, costos y gastos. En base a estos tres rubros principales se estructura el reporte.

Las principales cuentas que lo conforman son las siguientes:

- **Ventas:** Este dato es el primero que aparece en el estado de resultados, debe corresponder a los ingresos por ventas en el periodo determinado.

- **Costo de Ventas:** Este concepto se refiere a la cantidad que le costó a la empresa el artículo que está vendiendo.
- **Utilidad o Margen Bruto:** Es la diferencia entre las ventas y el costo de ventas. Es un indicador de cuánto se gana en términos brutos con el producto es decir, si no existiera ningún otro gasto, la comparativa del precio de venta contra lo que cuesta producirlo o adquirirlo según sea el caso.
- **Gastos de Operación:** En este rubro se incluyen todos aquellos gastos que están directamente involucrados con el funcionamiento de la empresa. Algunos ejemplos son: los servicios como luz, agua, renta, salarios, etc.
- **Utilidad Sobre Flujo:** Es un indicador financiero que mide las ganancias o utilidad que obtiene una empresa sin tomar en cuenta los gastos financieros, impuestos y otros gastos contables que no implican una salida de dinero real de la empresa como son las amortizaciones y depreciaciones.
- **Depreciaciones y Amortizaciones:** Son importes que de manera anual se aplican para disminuir el valor contable a los bienes tangibles que la empresa utiliza para llevar a cabo sus operaciones (activos fijos), por ejemplo el equipo de transporte de una empresa.

- **Utilidad de Operación:** Se refiere a la diferencia que se obtiene al restar las depreciaciones y amortizaciones al EBITDA, indica la ganancia o pérdida de la empresa en función de sus actividades productivas.

- **Gastos y Productos Financieros:** Son los gastos e ingresos que la compañía tiene pero que no están relacionados de manera directa con la operación de la misma, por lo general se refiere montos relacionados con bancos como el pago de intereses.

- **Utilidad Antes de Impuestos:** Este concepto se refiere a la ganancia o pérdida de la empresa después de cubrir sus compromisos operacionales y financieros.

- **Impuestos:** Contribuciones sobre las utilidades que la empresa paga al gobierno.

- **Utilidad Neta:** Es la ganancia o pérdida final que la empresa obtiene resultante de sus operaciones después de los gastos operativos, gastos financieros e impuestos.

Al momento de elaborar tu estado financiero es importante que tomes en cuenta algunas consideraciones:

- Es importante que el estado de resultados se realice de forma mensual, trimestral y anual para un mejor seguimiento.

- Detalla de manera precisa cada rubro de gastos ya sean operativos, administrativos, financieros etc.
- Asegúrate de contar con información real y confiable, esto puedes de lograrlo al contar con una herramienta tecnológica ERP que te ayude a integrar la información de todas las áreas operativas y financieras de tu empresa.

2.3.2. Objetivos del Estado de Resultado

El estado de pérdidas y ganancias tiene objetivos muy puntuales cuando presenta la situación financiera de la compañía, el principal es medir el desempeño operativo de la empresa en un periodo determinado al relacionar los ingresos generados con los gastos en que se incurre para lograr ese objetivo.

Esta información que se obtiene es de mucha utilidad, sobre todo al analizarlo en conjunto con otros estados financieros básicos como el balance general y el estado de flujo de efectivo, de esta manera al evaluar el estado de resultados de tu empresa podrás:

- Realizar una evaluación precisa de la rentabilidad de tu empresa, su capacidad de generar utilidades, de igual manera es importante para conocer de qué manera puedes optimizar tus recursos para maximizar tus utilidades.

- Medir el desempeño de la empresa es decir, cuánto estás invirtiendo por cada peso que estás ganando.
- Obtener un mejor conocimiento para determinar la repartición de los dividendos ya que éstos dependen de las utilidades generadas durante el periodo.
- Estimar los flujos de efectivo al poder realizar proyecciones de las ventas de manera más precisa al utilizar el estado de resultados como base.
- Identificar en qué parte del proceso se están consumiendo más recursos económicos, esto lo puedes saber al analizar los márgenes en cada rubro. Esto te dará una perspectiva de la eficiencia de la empresa.

El estado de resultados es de vital importancia para tu empresa ya que se convierte en un elemento de apoyo a la gestión al brindarte información de valor para la toma de decisiones y la planeación estratégica.

2.4. Riesgos Financieros

El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización.

El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. De hecho, habida la posibilidad de que los inversores realicen apuestas financieras en contra del mercado, movimientos de éstos en una u otra dirección pueden

generar tanto ganancias o pérdidas en función de la estrategia de inversión.

2.4.1. Clasificación de Riesgos Financieros:

✓ **Riesgo de Crédito**

Son quizá, los más importantes porque afectan el activo principal: la cuenta colocaciones. Una política liberal de aprobación de créditos generada por contar con excesivos niveles de liquidez, y altos costos de captación, o por un relajamiento de la exigencia de evaluación de los clientes sujetos de crédito, ocasiona una alta morosidad, por ello debemos tener cuidado con el dicho “en buenos tiempos se hacen los malos créditos”.

✓ **Riesgos de Mercado**

Se da debido a las variaciones imprevistas de los precios de los instrumentos de negociación. Cada día se cierran muchas empresas y otras tienen éxito. Es la capacidad empresarial y de gestión la que permitirá ver el futuro y elegir productos de éxito para mantener la lealtad de los clientes, preservar la imagen y la confianza.

✓ **Riesgo de Tasas de Interés**

Es producido por la falta de correspondencia en el monto y el vencimiento de activos, pasivos y rubros fuera del balance. Generalmente cuando se obtiene créditos a tasas variables.

En ciertos mercados la demanda de dinero puede afectar las tasas de interés pudiendo llegar por efecto de cambios

en la economía internacional a niveles como los de la crisis de la deuda.

✓ **Riesgo de Liquidez o Fondeo**

Se produce a consecuencia de continuas pérdidas de cartera, que deteriora el capital de trabajo. Un crecimiento desmesurado de las obligaciones también puede conducir al riesgo de pérdida de liquidez.

✓ **Riesgo de Cambio**

Originado en las fluctuaciones del valor de las monedas. Las economías de los países en vías de desarrollo como el nuestro no están libres de que crezca la brecha comercial o de balanza de pagos. La consecuencia normal es la devaluación del tipo de cambio, que afectará elevando el valor de los créditos otorgados en dólares, pudiendo resultar impagables por los deudores si su actividad económica genera ingresos en moneda nacional. Para protegerse de este riesgo, es necesario seleccionar la cartera de prestatarios colocando créditos en moneda extranjera solo a quienes operan en esta moneda.

✓ **Riesgo de Insuficiencia Patrimonial**

El riesgo de insuficiencia patrimonial, se define como el que las Instituciones no tengan el tamaño de capital adecuado para el nivel de sus operaciones corregidas por su riesgo crediticio.

✓ **Riesgo de Endeudamiento y Estructura de Pasivo**

Se define como el no contar con las fuentes de recursos adecuados para el tipo de activos que los objetivos corporativos señalen. Esto incluye, el no poder mantener niveles de liquidez adecuados y recursos al menor costo posible.

✓ **Riesgo de Gestión Operativa**

Se entiende por riesgos de operación a la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras por deficiencias o fallas en los procesos internos, en la tecnología de información, en las personas o por ocurrencias de eventos externos adversos.

Es el riesgo de que los otros gastos necesarios para la gestión operativa de la Institución, tales como gastos de personal y generales, no puedan ser cubiertos adecuadamente por el margen financiero resultante. Un buen manejo del riesgo operativo, indica que vienen desempeñándose de manera eficiente.

✓ **Riesgo Legal**

Se puede producir a consecuencia de los cambios legales o de las normas de un país, que puede poner en desventaja a una institución frente a otras. Cambios abruptos de legislación puede ocasionar la confusión, pérdida de la confianza y un posible pánico.

2.5. Ratios Financieros

Los Ratios resultan de gran utilidad para los Directivos de cualquier empresa, para el Contador y para todo el personal económico de la misma por cuanto permiten relacionar elementos que por sí solos no son capaces de reflejar la información que se puede obtener una vez que se vinculan con otros elementos, bien del propio estado contable o de otros estados, que guarden relación entre sí directa o indirectamente, mostrando así el desenvolvimiento de determinada actividad.

Los Ratios, constituyen una herramienta vital para la toma de decisiones. Sirven para obtener un rápido diagnóstico de la gestión económica y financiera de una empresa. Cuando se comparan a través de una serie histórica permiten analizar la evolución de la misma en el tiempo, permitiendo análisis de tendencia como una de las herramientas necesarias para la proyección Económico y Financiera.

2.5.1. Análisis de Liquidez

Una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros, requiere mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo.

Los Ratios de liquidez miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas.

Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

Facilitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo.

✓ **Ratio de Liquidez General o Razón Corriente:**

El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente.

El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios.

Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

Cuadro N°01: Formula de Liquidez General

LIQUIDEZ GENERAL =	<u>ACTIVO CORRIENTE</u> PASIVO CORRIENTE
---------------------------	---

✓ **Ratio Prueba Ácida:**

Es aquel indicador que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables,

proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severo que la anterior y es calculado restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente.

Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra. A diferencia de la razón anterior, esta excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra.

Esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más correctos al analista.

Cuadro N°02: Formula de Prueba Acida

PRUEBA ACIDA =	<u>ACTIVO CORRIENTE – INVENTARIO</u> PASIVO CORRIENTE
-----------------------	--

✓ **Ratio Prueba Defensiva:**

Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Caja y Bancos y los valores negociables, descartando la influencia de variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente.

Nos indica en términos porcentuales, la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos,

sin recurrir a sus ventas exclusivamente. Calculamos este ratio dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

Cuadro N°03: Formula de Prueba Defensiva

PRUEBA DEFENSIVA =	$\frac{\text{CAJA Y BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} \times 100$
---------------------------	---

✓ **Ratio Capital de Trabajo:**

Muestra la relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

Cuadro N°04: Formula de Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO =	$\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$
-----------------------------	---

2.5.2. Análisis de la Gestión o Actividad

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales. Estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para

soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos.

Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero.

Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos.

✓ **Ratio Rotación de Cartera (cuentas por cobrar):**

Miden la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar. El objetivo de este ratio es medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y, evaluar la política de crédito y cobranza. El saldo en cuentas por cobrar no debe superar el volumen de ventas. Cuando este saldo es mayor que las ventas se produce la inmovilización total de fondos en cuentas por cobrar, restando a la empresa, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo.

Es deseable que el saldo de cuentas por cobrar rote razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos y que permita utilizar el crédito como estrategia de ventas.

Puede ser calculado expresando los días promedio que permanecen las cuentas antes de ser cobradas o señalando el número de veces que rotan las cuentas por cobrar. Para convertir el número de días en número de veces que las cuentas por cobrar

permanecen inmovilizados, dividimos por 360 días que tiene un año.

✓ **Rotación de Cartera:**

La rotación de la cartera un alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar.

Por lo general, el nivel óptimo de la rotación de cartera se encuentra en cifras de 6 a 12 veces al año, 60 a 30 días de período de cobro.

Cuadro N°05: Formula de Rotación de Cartera

$\frac{C}{a} \times C$ ROTACION DE CARTERA	= $\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO} \times 360}{\text{VENTAS}}$
---	--

Cuadro N°06: Formula de Rotación Anual

ROTACION ANUAL	= $\frac{360}{\text{ROTACION DE CARTERA}}$
-----------------------	---

✓ **Rotación de los Inventarios:**

Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año y cuántas veces se repone.

Existen varios tipos de inventarios. Una industria que transforma materia prima, tendrá tres tipos de inventarios: el de materia prima, el de productos en proceso y el de productos terminados. Si la empresa se dedica al comercio, existirá un sólo tipo de inventario, denominado contablemente, como Mercaderías.

Cuadro N°07: Formula de Rotación de Inventario

ROTACION DE INVENTARIOS =	$\frac{\text{INVENTARIO PROMEDIO X360}}{\text{COSTO DE VENTAS}}$
----------------------------------	--

Cuadro N°08: Formula de Rotación Anual

ROTACION ANUAL =	$\frac{360}{\text{ROTACION DE INVENTARIOS}}$
-------------------------	--

✓ **Período Promedio de Pago a Proveedores:**

Permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo. Mide específicamente el número de días que la firma, tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado.

Los resultados de este ratio lo debemos interpretar de forma opuesta a los de cuentas por cobrar e inventarios. Lo ideal es obtener una razón lenta (es decir 1, 2 ó 4 veces al año) ya que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen sus proveedores de materia prima.

Cuadro N°09: Formula de Periodo de Pago a Proveedores

PERIODO DE PAGO A PROVEEDORES =	<u>PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR X360</u> COMPRAS A PROVEEDORES
--	--

Cuadro N°10: Formula de Rotación Anual

ROTACION ANUAL =	<u>360</u> PERIODO DE PAGO A PROVEEDORES
-------------------------	---

✓ **Rotación de Caja y Bancos:**

Dan una idea sobre la magnitud de la caja y bancos para cubrir días de venta.

Cuadro N°11: Formula de Rotación de Caja y Bancos

ROTACION DE CAJA Y BANCOS =	<u>CAJA Y BANCOS X 360</u> VENTAS
------------------------------------	--

✓ **Rotación de Activos Totales**

Tiene por objeto medir la actividad en ventas de la firma,

cuántas veces la empresa puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada.

Esta relación indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto se está generando de ventas por cada peso invertido.

Nos dice qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto más vendemos por cada peso invertido.

Cuadro N°12: Formula de Rotación de Activos Totales

R. ACTIVOS TOTALES =	<u>VENTAS</u> ACTIVO TOTALES
-----------------------------	---

✓ **Rotación del Activo Fijo:**

Esta razón es similar a la anterior, con el agregado que mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos. Mide la actividad de ventas de la empresa. Dice, cuántas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

Cuadro N°13: Formula de Rotación de Activo Fijo

R. ACTIVO FIJO =	<u>VENTA</u> ACTIVO FIJO
-------------------------	---

2.5.3. Análisis de Solvencia, Endeudamiento o Apalancamiento

Estos ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma. Combinan las deudas de corto y largo plazo.

Permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio.

Miden el riesgo que corre quién ofrece financiación adicional a una empresa y determinan igualmente, quién ha aportado los fondos invertidos en los activos.

Muestran el porcentaje de fondos totales aportados por el dueño(s) o los acreedores ya sea a corto o mediano plazo.

✓ **Estructura del Capital (Deuda Patrimonio)**

Muestra el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. Este ratio evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio.

Cuadro N°14: Formula de Estructura del Capital

ESTRUCTURA CAPITAL =	PASIVO	X100
	PATRIMONIO NETO	

✓ **Endeudamiento**

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

Cuadro N°15: Formula de razón de endeudamiento

RAZON DE ENDEUDAMIENTO =	PASIVO	X100
	ACTIVO	

✓ **Cobertura de Gastos Financieros**

Este ratio nos indica hasta qué punto pueden disminuir las utilidades sin poner a la empresa en una situación de dificultad para pagar sus gastos financieros. El resultado proyecta una idea de la capacidad de pago del solicitante.

Es un indicador utilizado con mucha frecuencia por las entidades financieras, ya que permite conocer la

facilidad que tiene la empresa para atender sus obligaciones derivadas de su deuda.

Cuadro N°16: Formula de Cobertura de Gastos Financieros

COBERTURA DE GASTOS FINANCIEROS =	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black; text-align: center;">UTILIDAD ANTES DE INTERESES</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">GASTOS FINANCIEROS</td> </tr> </table>	UTILIDAD ANTES DE INTERESES	GASTOS FINANCIEROS
UTILIDAD ANTES DE INTERESES			
GASTOS FINANCIEROS			

✓ **Cobertura para Gastos Fijos**

Permite visualizar la capacidad de supervivencia, Endeudamiento y también medir la capacidad de la empresa para asumir su carga de costos fijos. Para calcularlo dividimos el margen bruto por los gastos fijos. El margen bruto es la única posibilidad que tiene la compañía para responder por sus costos fijos y por cualquier gasto adicional, como por ejemplo, los financieros.

Consideramos como gastos fijos los rubros de gastos de ventas, generales y administrativos y depreciación. Esto no significa que los gastos de ventas corresponden necesariamente a los gastos fijos. Al clasificar los costos fijos y variables deberá analizarse las particularidades de cada empresa.

Cuadro N°17: Formula de Cobertura de Gastos

Fijos

COBERTURA DE GASTOS FIJOS =	$\frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{GASTOS FIJOS}}$
--	---

2.5.4. Análisis de Rentabilidad

Miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

- **Rendimiento Sobre el Patrimonio**

Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista. Es decir, mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario.

Cuadro N°18: Formula de Rendimiento Sobre el

Patrimonio

RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO =	$\frac{\text{UTILIDAD NETA} \times 100}{\text{PATRIMONIO NETO}}$
--	--

- **Rendimiento Sobre la Inversión**

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

Indicadores altos expresan un mayor rendimiento en las ventas y del dinero invertido.

Cuadro N°19: Formula de Rendimiento sobre la Inversión

RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION =	$\frac{\text{UTILIDAD NETA X100}}{\text{ACTIVO}}$
---	---

- **Utilidad del Activo**

Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa.

Cuadro N°20: Formula de Utilidad de Activos

UTILIDAD DEL ACTIVO =	$\frac{\text{UTILIDAD ANTES INTERESES E IMP.X100}}{\text{ACTIVO}}$
------------------------------	--

- **Utilidad de Ventas**

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada peso de ventas.

Cuadro N°21: Formula de Utilidad de Venta

UTILIDAD DE VENTAS =	$\frac{\text{UTILIDAD ANTES INTERESES E IMP.} \times 100}{\text{VENTAS}}$
-----------------------------	---

2.6. Factoring

Factoring surgió por primera vez en Chile en 1985, como una modalidad de otorgar créditos comerciales a la mediana y gran empresa, a través de instituciones comerciales que vieron en esta modalidad un nuevo servicio para satisfacer las necesidades económicas de los potenciales clientes.

Corresponde a una operación financiera en la cual una empresa cede a otra entidad los derechos sobre los créditos comerciales respaldados por documentos de cobro (facturas, cheques.), obteniendo de ésta los recursos líquidos al descontar dichos documentos en forma anticipada a su fecha de vencimiento. La entidad financiera ejecuta la gestión de cobranza de los documentos.

Un contrato de factoring debe incluir a lo menos dos de los siguientes servicios:

2.6.1. Cobranza de Deudas

El servicio de gestión de cobro, por parte de la sociedad de factoring libera a la empresa usuaria de estas tareas burocráticas, que nada tienen que ver con su actividad productiva. Este servicio no hace sino reflejar la descentralización o especialización que se produce en materia de créditos, por el cual, las empresas transfieren a

un agente externo, un sector de su actividad, la administración de sus créditos.

✓ **Gestión de Cartera de Deudores**

Este servicio incluye: estudio y clasificación de la clientela; mejora la calidad de la cartera de clientes e información sobre la situación de los créditos. En cualquier empresa debe existir un dispositivo que decida si se debe atender o no un determinado pedido y otorgar o no un crédito comercial. Para dar respuesta a estas interrogantes se requiere la obtención de información sobre sus deudores. Así la empresa se ve obligada a solicitar dicha información a entidades especializadas, o a buscarla por cuenta propia, y a realizar el estudio y evaluación de los riesgos de clientes. Ambas acciones suponen un costo no despreciable para la entidad.

En los servicios de factoring se encuentran tres integrantes fundamentales:

Factor: Es la institución que adquiere los documentos y presta los servicios de Factoring.

Cliente: Empresa que realiza ventas a plazo de sus productos o servicios, para luego ceder estas cuentas por cobrar a la firma anteriormente mencionada.

Deudor: Empresa o persona que compra los bienes o servicios del cliente, y es el deudor de los documentos transferidos a la empresa de Factoring.

2.6.2. Requisitos para acceder al Factoring:

- Antecedentes comerciales.
- Antecedentes financieros-contables.
- La gestión de cobranza es una actividad cuyo objetivo es la reactivación de la relación comercial con el cliente, procurando que mantenga sus créditos al día y pueda aprovechar las ventajas de nuestros productos.

3. Datos Generales de la Empresa

3.1. RESEÑA HISTORICA:

AUTOS NOR MOTORES S.A.C., fue creada el 23 de enero de 1,997 según Partida Electrónica 03132277 de Registros Públicos, en sus inicios se ubicó en la Av. Nicolás de Piérola # 750 – 751 en la Urb. Primavera, su nombre comercial ANORSA se debe a sus creadores el Sr. Bersael Cabrera Vargas uno de sus socios en ese entonces y el Sr. Walter Catalán Muñoz, Contador General hasta la actualidad, con gran aceptación en nuestros clientes del mercado automotriz.

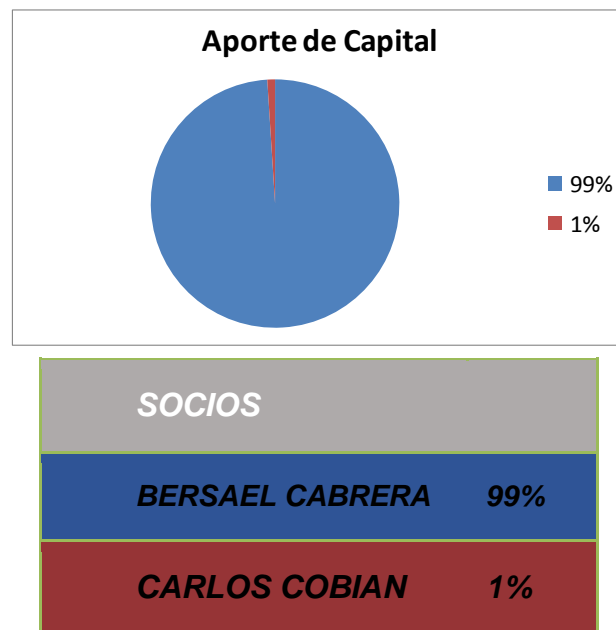
En la actualidad, con sus 15 años de experiencia la empresa viene ofreciendo sus servicios con la misma calidad de siempre y mejorada con software para sus procesos de contabilidad. Su actividad consiste en el planchado en máquinas y pintura al horno con una infraestructura competente en el mercado de este rubro, además de brindar servicios de mantenimiento de motor, suspensión, electricidad, tapizado y todo servicio afín.

Ahora como en la Ciudad de Lima ANORSA, cuenta con un taller optimo, con tecnología de avanzada para sacar un producto final de calidad y por ende el reconocimiento de nuestros clientes, por ello se ha buscado a personal, técnicos con la experiencia en el manejo de las maquinarias, y con la capacidad de trabajar en equipo para lograr así con el objetivo básico de la empresa que es la de brindar un servicio rápido y de alta calidad y calidez.

3.2. Capital Social

Capital Financiero S/. 140,000.00 Nuevos Soles

Grafico N° 01 Aporte de Capital



3.3. Visión

La Visión de Autos Nor Motores S.A.C., es llegar a liderar en el norte del país en los servicios del Mantenimiento y Reparación de unidades motorizadas.

3.4. Misión

Su misión de la empresa es brindar servicios de Mantenimiento y Reparación de Vehículos Multimarca con la calidad y exigencia del mercado competitivo.

3.5. Principios de la Empresa

✓ Calidad.-

La calidad es nuestro trabajo se exhibe en cada uno de nuestros clientes satisfechos por la rapidez, eficacia y compromiso de cada proyecto realizado.

✓ Experiencia.-

Cuenta con más de 15 años de servicio en la industria automotriz de la región norte del país.

Cada vez brinda mejores opciones con mejor calidad a cada uno de sus clientes.

✓ Tecnología.-

Se trabaja de la mano con la tecnología apuntando siempre llegar a la perfección de cada proyecto a realizar; este principio ha servido para diferenciarse de la competencia desde 1997.

✓ Creatividad.-

La creatividad es uno de las principales fortalezas, debido a que manejamos una amplia gama de opciones en cuanto a tendencias y técnicas, todo en beneficio de nuestros clientes.

✓ **Seguridad.-**

La seguridad que proporciona a cada cliente o proveedor ha valido para afianzar su presencia durante todos estos años.

3.6. Valores Corporativo

✓ **El cliente es primero:**

Cumplir con la política de “El cliente es primero” implementando actividades orientadas inicialmente a la satisfacción de nuestros trabajadores, como clientes internos de ANORSA, ellos son la clave para lograr la satisfacción y fidelización de nuestros clientes externo.

✓ **La Productividad:** Trabajar siempre considerando la eficiencia y calidad en todas las actividades del día a día.

✓ **Transparencia:** Mantener la transparencia de nuestro trabajo, en nuestras oficinas, nuestros procesos y nuestra organización.

3.7. Análisis FODA

✓ **Fortalezas.-**

Contar con la experiencia y calidad que el mercado de multimarcas automotriz exige en el norte del país.

✓ **Oportunidades.-**

Somos el único taller del norte que cuenta con un horno de pintura automotriz original y máquinas traccionadoras para el planchado, como el personal apto y constante capacitación en planchado, pintura mantenimiento y reparación, dirección y suspensión y distintas autopartes de su vehículo que usted exige.

✓ **Debilidades.-**

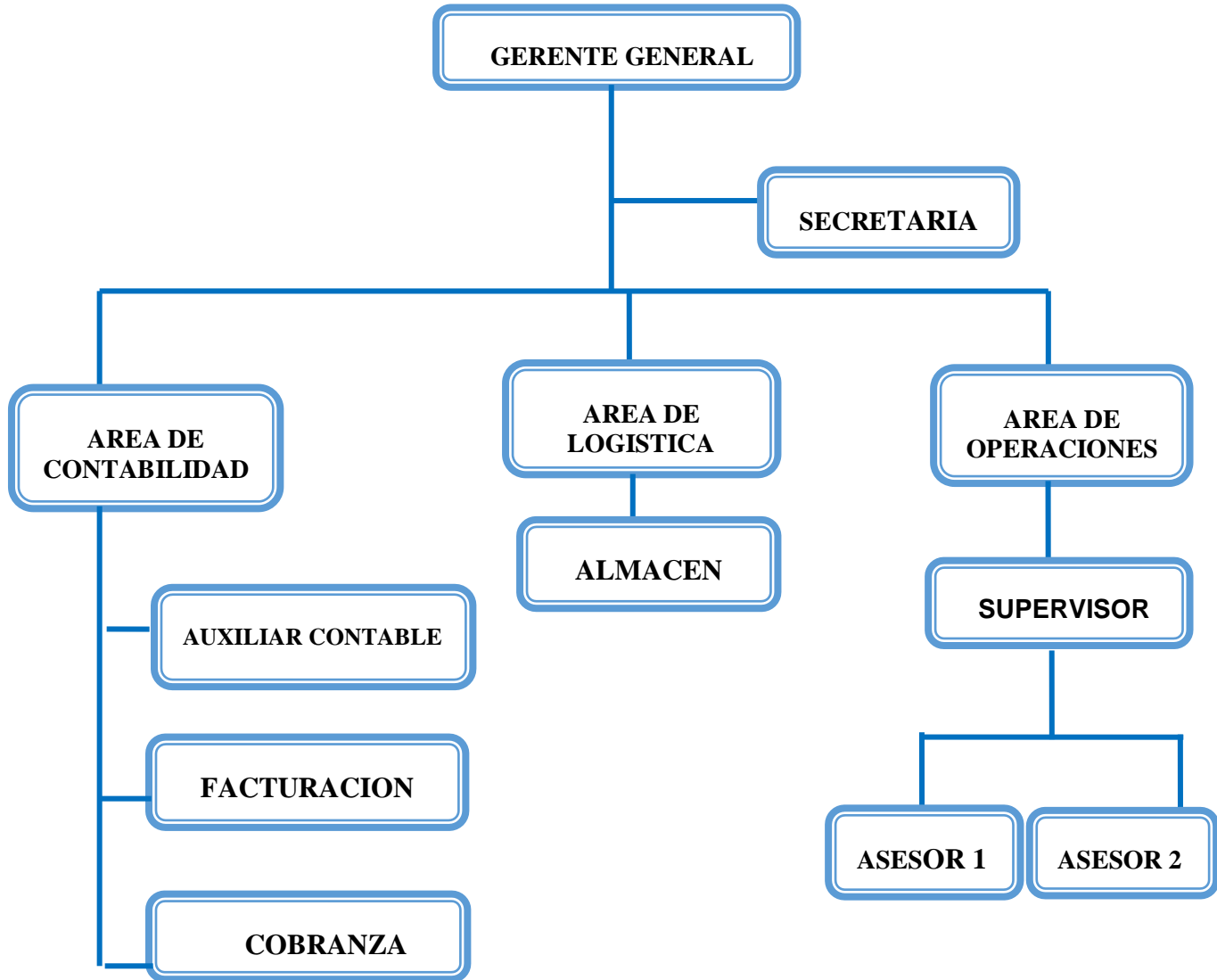
Contar cada día con más competencia en las distintas marcas.

✓ **Amenazas.-**

La apertura de más concesionarios de los distintas marcas en nuestra ciudad y norte del país, lo cual nos impulsa a ser cada día mejor.

4. Organigrama

Grafico N° 2



5. Definición de Variables

5.1. Gestión de Cobranza

La gestión de cobranza es una actividad cuyo objetivo es la reactivación de la relación comercial con el cliente, procurando que mantenga sus créditos al día y pueda aprovechar las ventajas de nuestros productos.

La gestión de cobranza se inicia a desde el primer día siguiente al incumplimiento del pago y consiste en contactar al cliente dentro de horarios razonables en días hábiles y fines de semana, para informarle directamente el estado de su obligación y brindarle opciones de normalización.

Preventivamente, también se podrá contactar a los clientes para recordarles el pago aun cuando la obligación se encuentre al día. Esta actividad de cobranza no genera costos adicionales al cliente.

5.2. Situación Económica y Financiera

Como parte del diagnóstico empresarial se inscribe el económico-financiero, que se centra en la propia situación económico-financiera, concretada en áreas tales como el crecimiento, la rentabilidad, la productividad de los procesos y en la utilización de los recursos, la liquidez, la solvencia, la estructura de financiación, el valor y el riesgo. Pero además, este análisis especializado apoya al diagnóstico general, puesto que toda actuación de la empresa repercute sobre sus estados contables.

Como los síntomas identificados por el diagnóstico económico-financiero responden a problemas y oportunidades de sus operaciones, es imprescindible contemplar las características de la actividad, representadas por los factores clave de éxito, es decir, las áreas de la gestión que deben comportarse de manera excelente y que anticipan los resultados financieros.

Por ello, el análisis económico-financiero arranca de la evaluación de la razonabilidad de esos factores, la capacidad para alcanzarlos, su grado de cumplimiento y la combinación entre ellos para componer la ecuación económica que explique los resultados de la empresa.

El análisis utiliza el concepto de ratio, entendido como una relación entre dos variables simples o compuestas que amplía y complementa la información ofrecida por ambas tomadas independientemente y que muestra la relación entre ellas. Conviene descomponer cada indicador en otros más elementales que expliquen su comportamiento. Mediante estas relaciones de causa y efecto los indicadores se integran en una pirámide de ratios en el que cada uno es de resultados, pues siempre pueden identificarse otros que lo explican, y, a la vez, es causal de los ratios de resultados que él mismo explica.



CAPITULO III: HIPOTESIS

CAPITULO III: HIPOTESIS.

1. Formulación de la Hipótesis.

La Gestión de Cobranza influye significativamente en la Situación Económica y Financiera de la Empresa Autos Nor Motores. S.A.C. en la Ciudad de Trujillo.

2. Operacionalización de Variables

CUADRO: N° 22

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
GESTIÓN DE COBRANZA	Es un factor importante para el desarrollo de toda empresa, por lo que se considera adecuado realizar los análisis respectivos, con el fin de establecer procesos que faciliten la recuperación de los créditos.	Son procedimientos, para la recuperación de los créditos otorgados, utilizando la Cobranza Formal y Judicial	Políticas de Cobranza Factoring	Tipos de Políticas de Cobranza Medios de Cobranza Tipos de Factoring	Ordinal
SITUACION ECONOMICA Y FINANCIERA	La situación económica tiene la capacidad de producir y mantener beneficios en un determinado plazo, la situación financiera, está vinculada a las condiciones de liquidez, derivadas a las actividades de operación, inversión y financiamiento.	Son los análisis que se realiza a la Empresa Autos Nor Motores S.A.C. en la Ciudad de Trujillo, para poder mejorar la Situación Financiera, utilizando el Análisis de Gestión o Actividad.	Estado de Situación Financiera Estado de Resultados	Ratios Financieros	Razón

CAPITULO IV:

MATERIALES Y

METODOS

CAPÍTULO 4. MATERIALES Y METODOS.

1. TIPO DE DISEÑO DE INVESTIGACION

El diseño a utilizar será no experimental, transversal y descriptivo.

No experimental, porque no se manipularan las variables.

Transversal, porque la recolección de datos se realizara en un momento determinado.

Descriptivo, porque busca señalar detalladamente los hechos de las variables que se estudian.

2. MATERIAL DE ESTUDIO

2.1. POBLACION

La población está conformada por las Empresas dedicadas al servicio de Mantenimiento, Reparación, Pintura y Planchado de unidades livianas, en la Ciudad de Trujillo.

2.2. MUESTRA

La muestra estará conformada por la Empresa Autos Nor Motores SAC de la Ciudad de Trujillo.

3. TECNICAS, PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS

3.1. PARA RECOLECTAR DATOS

- Se realizó la observación al área de cobranza.
- Se procedió a la revisión documentación de cartera de clientes morosos.
- Análisis de los reportes financiero.
- Fichas bibliográficas.

3.2. PARA PROCESAR DATOS

Los datos recolectados en base a los instrumentos empleados, fueron analizados y procesados con la finalidad que permitan formular conclusiones en relación a la contratación de la hipótesis formulada.



CAPITULO V

RESULTADOS

CAPITULO V: RESULTADOS

En este capítulo se analiza la situación económica y financiera de la gestión de cobranza, el cual comprende un resumen de información obtenida en el área de cobranza y contabilidad de la empresa Autos Nor Motores S.A.C. con relación al manejo de las actividades donde se tomaran en consideración:

- Evaluar y Fortalecer técnicamente el área de cobranza, encargadas de gestionar y monitorizar los riesgos financieros de la empresa Autos Nor Motores S.A.C.
- Determinar si la política de cobranza influye en la situación económica de la empresa.
- Organizar y fortalecer políticas de cobranza.

Se tomó en cuenta algunos indicadores de ratios, para analizar los resultados:

Cuadro N°23

RESUMEN AL MES DE AGOSTO DEL 2016:		
PENDIENTE EN DOLARES(TC.3,395)	\$ 96,141.49	S/. 326,400.36
PENDIENTE EN SOLES	S/. 79,201.84	S/. 79,201.84
	TOTAL PENDIENTE A COBRAR	S/. 405,602.20

1.- Liquidez General

Este ratio nos indica que para el año 2015 cuenta con 5.87 veces mayor su activo corriente que el pasivo corriente a diferencia del año 2014; esto quiere decir cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa Autos Nor Motores S.A.C. para pagar sus deudas.

Cuadro N° 24 Comparativo

AÑO 2014	AÑO 2015
5.41	5.47

2.- Rotación de Cartera y Rotación Anual

Este ratio indica que en el año 2015, nos encontramos con un eficiente periodo promedio de cobranza, esto quiere decir que en 31 días y con 11.48 veces de rotación al año, se convertirán en efectivo la cobranza.

Cuadro N° 25 Comparativo

ROTACION DE CARTERA	
AÑO 2014	AÑO 2015
48 DIAS	22 DIAS

Cuadro N° 26 Comparativo

ROTACION ANUAL	
AÑO 2014	AÑO 2015
7.44	16.06



CAPITULO VI

DISCUSION

CAPITULO VI: DISCUSION

- ✦ El análisis de la gestión de cobranza, puede ser un factor determinante al momento de tomar decisión relacionada con la aplicación de políticas de cobranza. El presente trabajo estuvo enfocado a realizar un análisis técnico de la gestión de cobranza de la empresa Autos Nor Motores S.A.C. utilizando técnicas y procedimientos, identificando oportunidades de mejora en la recuperación de cobranza.

- ✦ Con respecto a la investigación, se evalúa las ventas del año 2014 de la empresa Autos Nor Motores S.A.C., donde se determina, que esta empresa, realiza mayores ventas al crédito que al contado.

- ✦ La política de cobranza son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. “Cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero. Este objetivo se vuelve menos obvio y bastante menos probable de lograr cuando se agregan los requerimientos adicionales de retención del buen nombre, la rehabilitación del deudor, la prontitud en el pago y la operación económica”. De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza.

- ✦ El índice de morosidad de la empresa Autos Nor Motores S.A.C., es principalmente a consecuencia, de una deficiente evaluación de los clientes en el otorgamiento de líneas de crédito, toda vez, como se ha demostrado en la presentación de los resultados, se vienen otorgando créditos, sin la exigencia de todos los requisitos establecidos en las tres políticas de crédito con que cuenta la empresa, situación que ha conllevado a que los clientes, no cumplan con el pago de sus créditos oportunamente, trayendo consigo un eventual riesgo en la situación económica y financiera a la empresa, toda vez que, de persistir e incrementarse esta morosidad, generaría el incumplimiento de sus obligaciones con sus acreedores.



CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

1. Se concluye, que la Empresa Autos Nor Motores S.A.C., no cuenta con una eficiente Gestión de Cobranza, y monitoreo en los riesgos Financieros.
2. La Empresa Autos Nor Motores S.A.C., no cuenta con un buen procedimiento de cobro, por consiguiente afecta a la situación económica y financiera de la empresa Autos Nor Motores S.A.C.
3. Se analizaron las cuentas por cobrar, en el estado de situación financiera de la empresa Autos Nor Motores S.A.C., de los años 2015 y 2016, de acuerdo a los resultados, se entiende que en el año 2016 las cuentas por cobrar disminuyeron en un 59%. Así mismo se analizó el tipo de venta que trabaja la empresa, que son ventas al crédito de un 65% y ventas al contado en un 35%, esto nos confirma que se realiza mayores servicios a crédito.
4. La Empresa Autos Nor Motores S.A.C., no cuenta con un encargado permanente en el área de cobranza, como ningún supervisor encargado del área de finanzas.



RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda realizar una Gestión de Cobranza eficiente, y monitorear los riesgos de Financiamiento para optimizar la cartera de cobranza.
2. Se debe implementar una política de cobranza efectiva, para poder recuperar los altos índices de solvencia económica de la Empresa Autos Nor Motores S.A.C.
3. Examinar los servicios a crédito, debiendo aplicarse las políticas aprobadas y realizar una eficiente gestión de cobranza para reducir las cuentas por cobrar en los estados financieros de la empresa Autos Nor Motores S.A.C.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

Textuales:

- CARBALLO VEIGA- JUAN F. (2015) ESIC. EL DIAGNOSTICO ECONOMICO Y FINANCIERO.
- CREDIVALORES (CREDIVALORES- CREDISERVICIOS SAS).
- FERNANDO EFFIO PEREDA (2015) ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.
- FERRER QUEA (2016) CUENTAS DE GESTIÓN DEL PCGE CONCORDADO CON LAS NIIF.
- HENRY AGUILAR E. (2015) MANUAL DEL CONTADOR – ENFOQUE CONTABLE.
- JAIME FLORES SORIA (2016) ESTADOS FINANCIEROS- CONCORDADO CON LAS NIIF.

Virtual:

- ANONIMO (2014) EL BLOG DE CREDITO Y COBRANZA DE PYMES.
<https://creditoycobranza.wordpress.com/2014/02/07/que-son-las-politicas-de-cobranza-de-una-empresa/>
- ANONIMO (2011) GESTION ADMINISTRATIVA

<http://es.slideshare.net/mianacru/gestion-administrativa-8839327>

- LEON NAJARA (2011) POLITICAS DE CUENTAS POR COBRAR
<http://publicaciones.urbe.edu/index.php/coeptum/article/viewArticle/1129/2846>
- KATYA ERIKA LIZARRAGA VERGARAY (2010) GESTION DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS DE FABRICACION DE PLASTICO DEL DISTRITO DE ATE.
http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/360/1/lizarraga_ke.pdf
- VICTOR HUMBERTO AGUILAR PINEDO(2013) GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONTRATISTAS CORPORACION PETROLERAS.A.C. – AÑO 2012
http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguilar_vh.pdf
- MARIA DE LOS ANGELES RAMOS ZACARIAS (2010) DEFINICION Y CARACTERISTICAS DE ADMINISTRACION.
<http://www.monografias.com/trabajos33/que-es-la-administracion/que-es-la-administracion.shtml#ixzz4Np2JtUnP>
- ANONIMO (2015) ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA

<http://www.monografias.com/trabajos100/estado-situacion-financiera/estado-situacion-financiera.shtml#ixzz4PxyEf1F1>

- ESCUELA DE CONTADORES AUDITORES(2015)
CONCEPTOS GENERALES DE FACTORING
<http://www.ecas.cl/index.php/comunidad/45-contable/227-conceptos-generales-de-factoring>
- CRECE NEGOCIOS(2015 RATIOS FINANCIEROS
<http://www.crecenegocios.com/ratios-financieros/>
- SABINO AYALA VILLEGAS(2005) LOS RIESGOS FINANCIEROS
<http://www.gestiopolis.com/los-riesgos-financieros/>



ANEXOS

Cuadro N°27

AUTOS NOR MOTORES S.A.C.					
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 Y 2016					
(SOLES)					
ACTIVO		2015	2016	Analisis Horizontal	
				Variacion Absoluta	Variacion Relativa
ACTIVO CORRIENTE					
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO		217246.00	398536.00	181290.00	83%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y TERCEROS		528850.00	219246.00	-309604.00	-59%
MERCADERIAS		37879.00	75956.00	38077.00	101%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES		84799.00	104747.00	19948.00	24%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		868774.00	798485.00	-70289.00	-8%
ACTIVO NO CORRIENTE					
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO		41859.00	115522.00	73663.00	176%
INMUBLES MAQUINARIA Y EQUIPOS		84515.00	399177.00	314662.00	372%
ACTIVO DIFERIDOS		6111.00	8930.00	2819.00	46%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		132485.00	523629.00	391144.00	295%
TOTAL ACTIVO		1001259.00	1322114.00	320855.00	32%
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
TRIB. CONTRAP. Y APORTES AL SIST. PENSIOI		18224.00	29024.00	10800.00	59%
REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR		63541.00	61627.00	-1914.00	-3%
CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCE		78682.00	48479.00	-30203.00	-38%
TOTAL PASIVO CORRIENTE		160447.00	139130.00	-21317.00	-13%
PASIVO NO CORRIENTE					
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS		5051.00	4820.00	-231.00	-5%
OBLIGACIONES FINANCIERAS		59535.00	310132.00	250597.00	421%
PASIVO DIFERIDO		5462.00	4586.00	-876.00	-16%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		70048.00	319538.00	249490.00	356%
TOTAL PASIVO		230495.00	458668.00	228173.00	99%
PATRIMONIO					
CAPITAL		150000.00	310000.00	160000.00	107%
RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO		199324.00	323.00	-199001.00	-100%
UTILIDAD DE EJERCICIO		421440.00	553123.00	131683.00	31%
TOTAL DE PATRIMONIO		770764.00	863446.00	92682.00	12%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		1001259.00	1322114.00	320855.00	32%

Cuadro N°28

AUTOS NOR MOTORES S.A.C.				
ESTADO DE RESULTADOS				
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 Y 2016				
(SOLES)				
CUENTA	2015	2016	Valor Absoluta	Valor Relativa
Ingresos de Actividades Ordinarias				
Ventas Netas	3936609.00	3971121.00	34512.00	1%
Total de Ingresos de Actividades Ordinarias	3936609.00	3971121.00	34512.00	1%
Costo de Ventas	-2708762.00	-2469354.00	239408.00	-9%
Ganancia (Pérdida) Bruta	1227847.00	1501767.00	273920.00	22%
Gastos de Ventas y Distribución	-4799.00	-4487.00	312.00	-7%
Gastos de Administración	-784297.00	-1009853.00	-225556.00	29%
Ganancia (Pérdida) Operativa	438751.00	487427.00	48676.00	11%
Ingresos Financieros	11556.00	99834.00	88278.00	764%
Gastos Financieros	-49121.00	-71079.00	-21958.00	45%
Participación en los Resultados Netos de Asociadas y Negocios Conjuntos Contabilizados por el Método de la Participación	20254.00	36949.00	16695.00	82%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	421440.00	553131.00	131691.00	31%

ANALISIS DE RATIOS DE LOS AÑOS 2015 Y 2016

1. Liquidez General

Activo Corriente

Pasivo Corriente

INDICE	AÑO 2015		INDICE	AÑO 2016	
LIQUIDEZ GENERAL	<u>S/. 868,774.00</u>	5.41	LIQUIDEZ GENERAL	<u>S/. 798,485.00</u>	5.74
	S/. 160,447.00			S/. 139,130.00	

- Interpretación**

Esto quiere decir que para el 2016, el activo corriente es 5.74 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada UM de deuda, la empresa cuenta con UM 5.74 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

2. Capital de Trabajo

Activo Corriente – Pasivo Corriente

INDICE	AÑO 2015		INDICE	AÑO 2016	
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 868,744.00	S/. 160,447.00	CAPITAL DE TRABAJO	S/. 798,485.00	S/. 139,130.00
	S/. 708,297.00			S/. 659,355.00	

- Interpretación**

El capital de trabajo es lo que queda a la empresa después de pagar sus deudas inmediatas. Es el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

En el año 2015, nos está indicando que contamos con capacidad económica para responder obligaciones con terceros, mucho mayor al año 2016.

3. PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA

Cuentas x Cobrar x360

Ventas anuales al crédito

INDICE	AÑO 2015	
PROMEDIO DE COBRANZA	$S/. 528,850.00 \times 360$	48 Dias
	$S/. 3,936,609.00$	

INDICE	AÑO 2016	
PROMEDIO DE COBRANZA	$S/. 219,246.00 \times 360$	20 Dias
	$S/. 3,971,121.00$	

- Interpretación**

El índice nos está indicando que las cuentas por cobrar están circulando 20 días en el año 2016, a diferencia del año 2015, es decir, nos indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.

4. Rotación de las Cuentas por Cobrar crédito

Ventas anuales al

Cuentas x Cobrar

INDICE	AÑO 2015	
ROTACION ANUAL	$S/. 3,936,609.00$	7.44
	$S/. 528,850.00$	

INDICE	AÑO 2016	
ROTACION ANUAL	$S/. 3,971,121.00$	18.11
	$S/. 219,246.00$	

- Interpretación**

El índice nos está indicando, que demuestra una rotación en el año 2016 de 18.11 veces por año. A mayor rotación, mayor movilidad del capital invertido en inventarios y más rápida recuperación de la utilidad que tiene cada unidad de producto terminado.

Mientras más alta sea la rotación de inventarios, más eficiente será el manejo del inventario de una empresa.

5. Rotación de Caja y Bancos Efectivo y Equivalente de Efectivo Ventas Anuales al Crédito

INDICE	AÑO 2015	
ROTACION DE CAJA Y BANCOS	<u>S/. 217,246.00</u> X 360	20
	S/. 3,936,609.00	

INDICE	AÑO 2016	
ROTACION DE CAJA Y BANCOS	<u>S/. 398,536.00</u> X 360	36
	S/. 3,971,121.00	

- **Interpretación**

Este ratio nos indica que para el año 2016 contamos con liquidez para cubrir 36 días de venta.