

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

DESARROLLO DE TESIS

**LAS POLÍTICAS DEL ÁREA DE CRÉDITOS Y COBRANZAS Y LA
INCIDENCIA DE LIQUIDEZ EN LA EMPRESA SEDNA S.A.C**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

ALMIRON MELLADO, PATTY

BARZOLA HILARIO, JULY IRIS

BERMUDEZ LOPEZ, LADY JOHANNA

ASESOR:

Dr. EDILBERTO FABIAN POMA

**LINEA DE INVESTIGACION: IMPLEMENTACION DE NORMAS
INTERNACIONALES PARA LA INFORMACION CONTABLE Y FINANCIERA.**

Lima-Perú

Diciembre, 2015

DEDICATORIAS

A Dios por derramar sus bendiciones sobre nosotras y llenarnos de fortaleza para vencer todos los obstáculos desde el inicio de nuestras vidas.

A nuestros seres queridos por todo el esfuerzo y sacrificio en brindarnos todo el amor, comprensión, apoyo incondicional y confianza en cada instante de nuestras existencias y aspiraciones profesionales.

AGRADECIMIENTOS

A nuestra Alma Mater, Universidad Peruana de Las Américas, por habernos acogido desde el inicio de la carrera en el mundo del saber.

A todos los docentes, por sus enseñanzas y orientaciones académicas, en este difícil camino hacia el éxito profesional.

A nuestros amados padres, por su apoyo condicional y dedicación, para convertirse en fuentes de inspiración y ejemplo de ser mejores personas.

DESARROLLO DE TESIS

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCION

CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....1

1. Problema de la investigación.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Formulación del problema.....	5
1.2.1 Problema general.....	5
1.3 Objetivos de la investigación.....	5
1.3.1 Objetivo general.....	5
1.3.2 Objetivos específicos.....	5
1.4 Justificación de la investigación.....	6

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....9

2. Marco Teórico.....	9
2.1 Antecedentes de la investigación.....	9
2.1.1 Tesis Internacionales.....	9
2.1.2 Tesis Nacionales.....	14
2.2 Bases Teóricas.....	16
2.2.1 Políticas de Cobranza.....	16
2.2.2 Importancia.....	17
2.2.3 Procedimientos de cobranzas.....	18
2.2.4 Tipos de Cuentas por Cobrar.....	18
2.2.5 Evaluación de Creditos.....	19
2.2.6 Condiciones de Credito.....	23
2.2.7 Área de Créditos y Cobranzas.....	26
2.2.8 Liquidez.....	27
2.2.9 Importancia.....	27
2.2.10 Índices de Liquidez.....	28
2.2.11 Consecuencia por falta de Liquidez.....	31
2.2.12 Medición de la Liquidez.....	32
2.2.13 Obligaciones de pago a corto y largo plazo.....	34
2.3 Definiciones conceptuales.....	35

CAPÍTULO III: ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.....41

3. Alternativas de Solución.....	41
3.1 Alternativas de solución.....	41
3.2 Información Contable.....	43

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

ELABORACION DE REFERENCIAS

Tesis
Libros

RESUMEN

El presente trabajo pretende enfocarse en las políticas de créditos y cobranzas de la empresa SEDNA SAC dedicada a la venta de vehículos automotores menores (moto taxis, moto lineales, moto furgones), a través de la importación, comercialización y distribución de sus unidades. La empresa presenta un inadecuado manejo y control en las políticas y procedimientos del otorgamiento de crédito y la cobranza. Esto conlleva a tener problemas futuros de liquidez y así retrasando el crecimiento de la empresa.

Para llegar a contrastar los objetivos y las hipótesis planteadas, se ha desarrollado el trabajo de investigación del siguiente modo:

En el Primer Capítulo, se presentó el planteamiento del problema sobre la falta de políticas de cobranzas eficientes en el área de créditos y cobranzas, así como la formulación del problema y la casuística del mismo.

En el Segundo Capítulo, se tiene el marco teórico de la investigación, antecedentes de la investigación y bases teóricas.

Con relación al Tercer Capítulo, está referido a las alternativas de solución.

Por consiguiente el Cuarto Capítulo, está conformado por las conclusiones y recomendaciones.

Finalmente se presenta la bibliografía y los anexos del trabajo de investigación.

ABSTRACT

The present work intends to focus on the credit and collection policies of the SEDNA SAC company dedicated to the sale of minor automotive vehicles (motorbike taxis, motorbikes, motorbike vans), through the importation, commercialization and distribution of its units. The company presents an inadequate management and control in the policies and procedures of granting credit and collection. This leads to future problems of liquidity and thus delaying the growth of the company.

To get to contrast the objectives and the hypotheses, the research work has been developed as follows:

In the First Chapter, the problem was presented about the lack of efficient collection policies in the area of credits and collections, as well as the formulation of the problem and its casuistry.

In the Second Chapter, we have the theoretical framework of the research, background of the research and theoretical bases.

With regard to the Third Chapter, it is referred to alternative solutions.

Therefore, the Fourth Chapter is made up of the conclusions and recommendations.

Finally, the bibliography and the annexes of the research work are presented.

INTRODUCCIÓN

Las empresas dedicadas a la venta de vehículos automotores menores, presentan serios retrasos en la recuperación de las ventas a crédito, debido a que no cuentan con métodos formales para asignar los límites de crédito adecuado para sus clientes.

En la actualidad es una tendencia general que los clientes de este tipo de empresas comerciales, utilicen los créditos otorgados por sus proveedores, como una fuente de financiamiento que nos les cobra intereses.

Por ello la empresa no logra la recuperación oportuna de los créditos y limita los objetivos de inversión, el cumplimiento de los planes y programas de crecimiento y el pago oportuno de las obligaciones a corto plazo.

Por consiguiente, está investigación se llevó a cabo debido a que las empresas relacionadas con el ramo de comercialización presentan problemas de cartera vencida e incremento de cuentas incobrables, a causa de no contar con políticas de cobranzas eficientes en el área de créditos y cobranzas. Planes de acción que les permita desarrollar estrategias formales para el otorgamiento y manejo de créditos a sus clientes y principalmente en la recuperación oportuna de la cartera.

La investigación cuyo título es: "LAS POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y COBRANZAS Y SU INCIDENCIA DE LIQUIDEZ EN LA EMPRESA CORPORACIÓN SEDNA S.A.C. EN EL AÑO 2015", tiene como objetivo establecer de qué manera las políticas de cobranza del área de créditos y cobranzas influyen en la liquidez de la empresa.

El método utilizado fue de tipo cualitativa, porque se basa en métodos de recolección de datos no estandarizados y no numéricos, motivo por el cual su análisis no fue estadístico. Es de tipo descriptivo simple porque se puso en marcha la investigación y se identificaron las variables antes y después de la propuesta.

Para llegar a contrastar los objetivos y las hipótesis planteadas, se ha desarrollado el trabajo de investigación del siguiente modo:

En el Primer Capítulo, se presentó el planteamiento del problema sobre la falta de políticas de cobranzas eficientes en el área de créditos y cobranzas, así como la formulación del problema y la casuística del mismo.

En el Segundo Capítulo, se tiene el marco teórico de la investigación, antecedentes de la investigación y bases teóricas.

Con relación al Tercer Capítulo, está referido a las alternativas de solución.

Por consiguiente el Cuarto Capítulo, está conformado por las conclusiones y recomendaciones.

Finalmente se presenta la bibliografía y los anexos del trabajo de investigación.

CAPITULO I:

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema:

El éxito de muchas empresas, ya sean grandes o pequeñas, radica principalmente en el volumen de ventas de los productos o servicios que ésta ofrece en el mercado. La administración del crédito y las cobranzas se encuentran entre las actividades más difíciles de realizar por parte de la empresa. Cualquiera que sea la modalidad de las operaciones, se espera obtener un margen de utilidad razonable con relación a sus costos y gastos.

Dicha actividad se realiza con el único objetivo de atraer a un segmento específico del mercado; a aquellos compradores que no disponen del recurso monetario total requerido para la compra inmediata del producto o servicio en específico por lo que se inclinan a pagar el importe del mismo en lo que comúnmente llamamos “cómodas mensualidades”.

El simple hecho que una empresa ofrezca la posibilidad y la flexibilidad de financiar sus productos a su clientela, conlleva un efecto positivo: el aumento en sus ventas.

Las políticas y procedimientos utilizados para la concesión de los créditos y recaudación del dinero que produzcan los cobros de los créditos, los instrumentos que utilicen la firma para ejercer un control efectivo sobre los créditos, las cobranzas generan riesgos en los empresarios, entre otras, van a ser las variables que los empresarios con agudeza de visión financiera tendrán que considerar a fin de orientar eficientemente la gerencia de crédito y cobranzas.

Así, se pretende lograr los objetivos propuestos para la empresa donde el volumen de sus ventas y el nivel de sus utilidades netas periódicas dependen de las ventas a crédito.

En la realidad todas las ventas serían de contado, pero las ventas a crédito son una necesidad para atraer más clientes, crecer, y darle movilidad al mercado. Para tal efecto, toda compañía necesita evaluar el riesgo de financiar temporalmente a sus clientes y por otra parte procurar el pago oportuno de este crédito.

Cada empresa tiene diferentes políticas y procedimientos, pero todas se enfrentan, en cierta medida, a los mismos problemas como son: los clientes demoran en pagar sus deudas o no pagan, un cliente quiebre o el venderle a un cliente que está a punto de alcanzar su límite de crédito y que los clientes tengan pagos retrasados, etc.

Dentro de los términos contables nace la cuenta “estimación de cuentas incobrables” como una consecuencia de la falta de atención a este rubro, contemplando que cierta porción de las cuentas por cobrar no se hacen efectivas. El no recuperar las mismas conlleva un riesgo para la empresa, ya que ésta contempla contar con dicho ingreso en su totalidad y en su momento, pero al no lograrlo no se maximizan las utilidades, conduciendo a que la empresa no pueda hacerle frente a sus obligaciones a corto plazo.

En el caso, de Corporación SEDNA S.A.C. es una empresa dedicada a la venta de vehículos automotores menores (moto taxis, moto lineales, moto furgones), a través de la importación, comercialización y distribución de sus unidades, cuyo objetivo principal ha sido mejorar la calidad de ingresos en la economía de las personas y brindar facilidades en adquirir dichos vehículos al crédito, presentando así dentro de su estructura organizacional en el área de créditos y cobranzas, objeto de nuestra investigación.

Actualmente el área de créditos y cobranzas no cuenta con políticas de cobranzas eficientes que permitan efectivizar las cobranzas, lo que a su vez genera el proceso de recuperación de crédito se torne lento y con probabilidades de convertirse en una cobranza dudosa.

Es importante señalar, que la empresa prolonga el crédito progresivamente hasta un mes y la cartera de clientes es variable puesto que cada día son más los clientes que solicitan ser atendidos y al mismo tiempo solicitan que se les otorgue una línea de crédito.

La presencia de una adecuada liquidez por parte de la empresa es fundamental como todos podemos suponer, de tal forma que va a ser el mejor indicativo de la capacidad de poder atender los pagos futuros, ya sea como disponible (dinero en efectivo/cuenta corriente) o bien como realizable (activos susceptibles de convertirse en dinero en un corto plazo sin incluir las existencias; créditos a clientes, acciones, etc.).

De esta forma, la determinación de una adecuada situación de liquidez va a venir dada por el importe de deuda existente, y especialmente por la del corto plazo. Además de una oportuna situación de liquidez requiere un Activo Corriente que sea mayor, y si es posible doble al Pasivo Corriente.

Dicha afirmación viene a decir que lo ideal es tener en torno al doble de dinero disponible en relación a los pagos a corto plazo previstos, de tal forma que siempre contemos con un excedente financiero, con el que se logre afrontar imprevistos así como los pagos del largo plazo.

Cabe señalar, que la falta de liquidez puede ocasionar serios problemas e incluso la quiebra de una empresa, lo cual representa en términos concretos la capacidad de cumplir con las obligaciones de pago de corto plazo.

En tiempos difíciles, la liquidez es inclusive lo más importante que las ganancias, pues constituye en cierta forma una necesidad básica para la supervivencia de las entidades corporativas.

La falta de liquidez en la empresa es un problema en el desarrollo cotidiano de las actividades, por el cual tiene que ver con la velocidad de disponibilidad de sus activos y con la exigibilidad de sus pasivos, ambos de corto plazo.

También podemos definir la liquidez como la facilidad de que algo sea intercambiado por productos y servicios, siendo efectivamente el dinero el elemento con mayor liquidez.

El problema se suscita actualmente en la empresa Corporación SEDNA S.A.C., por la falta de liquidez, lo cual repercute negativamente porque no posee el dinero necesario para cumplir con las obligaciones contraídas con los proveedores.

En base a esta situación, se planteó hacer una revisión exhaustiva del sistema actual de crédito y cobranza, con el fin de mejorarlo a través de la detección de las fallas que caracterizan las debilidades que presentan y que de alguna u otra forma repercuten en la recuperación del efectivo y esto a su vez el normal desenvolvimiento de la empresa Corporación SEDNA S.A.C.

El área de crédito y cobranza de la empresa es una pieza clave dentro de una organización. Antes de una venta el área de crédito debe decidir a quién, hasta que monto y a qué plazo venderle, para después de la venta, el área de cobranza dictaminé los plazos de pago que se puedan cumplir y cuando no tomar medidas para procurar los pagos lo antes posible. Dicho hecho, tiene que estar directamente relacionado con los ingresos de la compañía y con su capital de trabajo, ya que esto refleja su salud financiera.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema general:

¿Cuáles son las políticas del área de créditos y cobranzas que inciden en la liquidez de la empresa Corporación SEDNA S.A.C.?

1.3 Objetivos de la investigación:

1.3.1 Objetivo General

Evaluar las políticas del área de créditos y cobranzas, que inciden en la liquidez de la empresa Corporación SEDNA S.A.C.

1.3.2 Objetivos específicos

a.- Evaluar si mediante la implementación de nuevas políticas de cobranzas, contribuyen a su liquidez de la empresa Corporación SEDNA S.A.C.

b.- Identificar en el área de cobranza cuáles son los factores que afectan el pago oportuno de los clientes de la empresa Corporación SEDNA S.A.C.

c.- Analizar el índice de liquidez de los clientes respecto a la deuda y morosidad a la empresa Corporación SEDNA S.A.C.

d.- Determinar las políticas y nivel de crédito para cada cliente de la empresa Corporación SEDNA S.A.C.

1.4.- Justificación de la investigación

La presente investigación se realiza porque las políticas de área de crédito y cobranza nos permiten supervisar, identificar y monitorear el proceso que realizan las organizaciones para minimizar pérdidas y maximizar la liquidez de la empresa.

El análisis de las políticas de cobranzas contribuirá para que las empresas logren implementar nuevos lineamientos y normas que se deberán cumplir para mejorar la eficiencia de cobranza de los créditos otorgados y estos no afecten la liquidez de la empresa.

La importancia de investigación son las políticas de cobranzas, identificar los riesgos y desventajas de adoptar políticas de crédito ineficientes, lo cual perjudican y lleven a la liquidez de la empresa y como consecuencia de ello no permiten cubrir con todos sus obligaciones.

Nuestra investigación contribuye a identificar y replantear la mejora de los procesos de las políticas del área de créditos y cobranzas, permitiendo así analizar los factores internos y externos que se deben tomar en consideración para el mejor desempeño del área y como consecuencia de ello aumentar la liquidez en las empresas.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL 2014 Y 2015

CORPORACION SEDNA S.A.C.

Mz. A LOTE 3 PARCELA 2 (ESPALDA DE SENATI) - VILLA EL SALVADOR - LIMA

RUC: 20508722541

<u>ACTIVO</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	21,523.00	18,223.00	Sobregiros Bancarios		
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	264,253.00	215,023.00	Obligaciones financieras	95,212.00	82,052.00
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	52,562.00	45,263.00	Cuentas por pagar Comerciales	152,352.00	138,225.00
Existencias (neto)	12,520.00	10,520.00	Cuentas por pagar a partes relacionadas	26,525.00	18,562.00
Cobranza dudosa	25,622.00	22,562.00	Imppto a la Renta Y Partic. Corrientes		
Otros Activos			Otras cuentas por pagar		
			Provisiones diversas		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>376,480.00</u>	<u>311,591.00</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>274,089.00</u>	<u>238,839.00</u>
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
Cuentas por Cobrar Comerciales			Cuentas por Pagar a Largo Plazo	2,776.00	1,636.70
Cuentas por Cobrar a partes Relacionadas			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>2,776.00</u>	<u>1,636.70</u>
Inversiones Inmobiliarias			TOTAL PASIVO	<u>276,865.00</u>	<u>240,475.70</u>
Inmuebles, Maquinarias y Equipo (neto)	45,232.00	39,522.00	<u>PATRIMONIO</u>		
Activos Intagibles (neto)			Capital	25,000.00	25,000.00
Act. Por Imp. A la renta y Particip. Diferido			Capital Adicional		
Otros Activos			Resultados Acumulados	85,637.30	52,521.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>45,232.00</u>	<u>39,522.00</u>	Resultados del Ejercicio	34,209.70	33,116.30
			TOTAL PATRIMONIO	<u>144,847.00</u>	<u>110,637.30</u>
TOTAL ACTIVOS	<u>S/.421,712.00</u>	<u>S/.351,113.00</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>S/.421,712.00</u>	<u>S/.351,113.00</u>

ESTADO DE RESULTADOS DEL 2014 Y 2015

CORPORACION SEDNA S.A.C.

Mz. A LOTE 3 PARCELA 2 (ESPALDA DE SENATI) - VILLA EL SALVADOR -
LIMA

RUC: 20508722541

	2015	2014
INGRESOS OPERACIONALES	526,542.00	490,253.00
COSTO DE VENTAS	(425,322.00)	(391,252.00)
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	101,220.00	99,001.00
GASTOS OPERACIONALES		
Ventas	(26,252.00)	(25,232.00)
Administración	(27,222.00)	(26,528.00)
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	47,746.00	47,241.00
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES		
Gastos Financieros	(7,525.00)	(6,852.00)
Ingresos Financieros	6,525.00	5,025.00
Otros Ingresos	2,125.00	1,895.00
Otros Gastos	0.00	0.00
UTILIDAD ANTES DE LA CORRECCION MONETARIA	48,871.00	47,309.00
Ingresos por Inflación		
Egresos por Inflación		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	48,871.00	47,309.00
Impuesto sobre la renta	(14,661.30)	(14,192.70)
UTILIDAD NETA	34,209.70	33,116.30

CAPITULO II:

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Para el presente estudio de investigación que hemos realizado se emplearon las siguientes tesis:

2.1.1 Tesis Internacionales

Según **Vera** (2013). “Gestión de Crédito y Cobranza para prevenir y recuperar la cartera vencida del Banco de Pichincha de la Ciudad de Guayaquil en el periodo 2011”, Universidad Internacional de Ecuador.

En su conclusión se expresa:

La cobranza de cartera vencida que desarrolla la oficina de Pague-Ya para el Banco del Pichincha es muy bajo, ya que en ningún mes del primer semestre del año 2006 se cumple con el mínimo establecido que es de 5% de recuperación del total de la cartera asignada mensualmente. Por este motivo es necesario la aplicación del modelo de gestión de cobros de cartera vencida propuesto, en el ejemplo probabilístico que se expone; da como resultado probable que la cobranza de cartera cumple con más del porcentaje mínimo establecido, lo que hará mantener una cartera vencida manejable y por ende la satisfacción de cumplimiento en cobros de cartera que recibiría el Banco del Pichincha de la empresa Pague-Ya.

Asimismo **Paredes** (2012). Implementación de Políticas Crediticias para la recuperación de Cartera Vencida del Comercial de Créditos Danny”, Proyecto de Grado previo a la obtención del Título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría, “Universidad Estatal de Milagro”-Ecuador.

En su conclusión se expresa:

El problema de la empresa es la falta de política crediticias para la recuperación de cartera vencida dentro del departamento de Crédito y Cobranzas, la misma que ha ido generando la acumulación de valores por cobrar, como lo manifiesta en los detalles de la información, quienes en su totalidad dicen no contar con la implementación de nuevas políticas.

La empresa no cuenta con el personal suficiente y capacitado destinado a la recuperación de cartera, lo cual se convierte en una debilidad no solo para el departamento pertinente sino para toda la empresa comercial en sí.

La empresa no puede ser competitivo si no cuenta una normativa o política interna enlazada a la gestión financiera de créditos y cobranzas en la recuperación de valores, incluyendo un sistema contable actualizado e Indicadores que permitan evaluar la actividad.

Por lo tanto **Veintimilla** (2012).”Diseño de un Sistema Administrativo Contable aplicado al Departamento de Crédito y Cobranzas para Comercial My”, Tesis previa a la obtención del Título de Doctora en Contabilidad y Auditoría. “Universidad Central del Ecuador”.

En su conclusión se expresa:

En la actualidad el crédito es de importancia vital para la economía de los países y de todas las empresas, ya que su utilización produce los siguientes beneficios:

Aumento de los volúmenes de venta.

Incremento de la producción de bienes y servicios.

Elevación del consumo, al permitir que determinados sectores socioeconómicos adquieran bienes y servicios que no estarían a su alcance si tuvieran que pagarlos de contado.

Creación de más fuentes de trabajo, mediante nuevas empresas y ampliación de las ya existentes.

Se propone políticas para la concesión de créditos, con el objetivo de ayudar a minimizar el riesgo de cuentas incobrables, y como se debería actuar en el caso de existir clientes morosos, promoviendo desde luego el diálogo con el cliente.

Las políticas internas y los procedimientos son fundamentales para lograr un eficiente control de recuperación de las empresas. Este sistema debe ser utilizado como una herramienta que permitirá ser eficiente en la ejecución del cobro.

Al dedicar un capítulo de estudio del Departamento de Cobranzas de Comercial MY, se pudo determinar las falencias que posee, y para ello se propone cambios con el fin de mejorar su sistema de cobro y su relación con el cliente.

Asimismo **Maldonado** (2009). "Diseño de un Sistema de Crédito y Cobranzas eficaz, para la Gestión efectiva de la Empresa Luis F. Espinoza Ferretería Mundial C.A. En la ciudad de Guayaquil en el año 2007", Tesis previa la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas. "Universidad Técnica Particular de Loja".

En su conclusión se expresa:

La Política de Crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe solo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

Los estándares de crédito de la empresa definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos tales como evaluaciones de crédito,

referencias, periodos promedio de pago y ciertos índices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito. Al realizar el análisis de los estándares se deben tener en cuenta una serie de variables fundamentales como los gastos de oficina, inversión en cuentas por cobrar, la estimación de cuentas incobrables y el volumen de ventas de la empresa.

Según **Naz** (2009). "Evaluación de Control Interno del Departamento de Créditos y Cobros en una empresa Distribuidora de Automóviles Importados", Universidad de San Carlos de Guatemala-Facultad de Ciencias Económicas.

En su conclusión se expresa:

El departamento de créditos y cobros de una empresa automotriz ayuda a alcanzar los objetivos de toda empresa que es la de generar flujos de efectivo (al realizar efectivamente la cobranza), para lograrlo es importante que los controles y procedimientos se encuentren documentados adecuadamente y sean transmitidos de forma apropiada al personal involucrado. Al no existir procedimientos definidos hacen que el proceso sea lento en la generación de efectivo, lo que afecta la liquidez de la empresa y provoca que ésta recurra a financiamiento externo el que tiene como costo financiero el pago de un interés.

Los clientes son un factor importante dentro del funcionamiento de una empresa automotriz, son los que convierten la mercancía en dinero y así generan su ciclo de vida, por lo que debe tenerse el debido cuidado en que las políticas de crédito estén bien establecidas en cuanto a la concesión de créditos; los nuevos clientes necesitan un adecuado análisis para el otorgamiento del crédito, esto incluye no sólo los documentos requeridos sino la preparación que tenga el personal del departamento de créditos y cobros para realizar el análisis de los documentos.

Según **Saldivia** (2005). “Propuesta Administrativa para la Optimización del sistema de Crédito y Cobranza de la Distribuidora CM los Llanos ubicada en Calabozo Estado Guarico”, Trabajo presentado como requisito parcial para optar al Grado de “Magíster en Gerencia y Finanzas de los Negocios” Universidad Yacambú.

En su conclusión se expresa:

Con relación al diagnóstico de la situación del Sistema de Crédito y Cobranza, se conoció que no existen procedimientos para la gestión de cobranza, ni tienen establecidas las líneas que orienten a una buena gestión en dicho proceso, lo que conlleva a la demora y poca recuperación de las cuentas por cobrar, ya que un sistema de crédito y cobranza corresponde al conjunto de procedimiento, normas y políticas financieras y contables orientadas a la administración maximizada de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar relacionadas en la empresa.

En consecuencia se hace necesario la implementación de una Propuesta Administrativa que permita la optimización de dicho sistema en la empresa en estudio, ya que las condiciones intrínsecas de las mismas son muy deficientes y presentan significativas debilidades para el normal desenvolvimiento de las transacciones comerciales, trayendo como consecuencia la evolución de lo elocuentes desventajas, entre ellas, fallas en la comunicación y la carencia de liquidez para solventar compromisos contraídos con terceros.

2.1.2 Tesis Nacionales

Asimismo **Hidalgo** (2010). “Influencia del Control Interno en la Gestión de Créditos y Cobranzas en una empresa de Servicios de Pre-Prensa Digital en Lima-Cercado”, Universidad San Martín de Porras, Tesis para el Título de Contador Público.

En su conclusión se expresa:

La planificación del Control Interno comporta el desarrollo de una estrategia global en base al objetivo y alcance del encargo y la forma en que se espera que responda la organización de la empresa, lo que permitirá una buena administración en el área de créditos y cobranzas; quedando probado que la adopción oportuna de medidas preventivas que adopten las empresas en estudio, permitirá mejorar los controles sobre créditos otorgados y acciones de cobranza.

El estudio de investigación realizado ha determinado la importancia de contar con un sistema de control interno en la gestión de créditos y cobranzas, el mismo que influirá favorablemente en la ética, prudencia y transparencia de éste, en el marco de las normas de control interno, el informe COSO y los nuevos paradigmas de gestión y control institucional; con lo cual se va a obtener información oportuna y razonable para una adecuada gestión en el área de créditos y cobranzas y evitar o reducir pérdidas e incrementar los ingresos por los créditos otorgados y cobranzas efectuadas.

Por lo tanto **Fuentes** (2009). “Análisis de la evolución de la liquidez y su influencia en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Grandez S.R.L

En su conclusión se expresa:

“La liquidez ha tenido un comportamiento variable a lo largo de los últimos cinco años, debido a problemas en el proceso de cobros por las ventas al crédito, lo que ha influido de forma parcial en la rentabilidad, debido a que la

empresa han optado por financiarse con crédito los problemas que ¿pudieran tener La política de cobros en la empresa ha tenido problemas porque no se ha cumplido con la meta de cobrar 15 días, debido a que no se tenía el control necesario de los clientes a los que les otorgaba el crédito.

Según **Banegas** (2009).Impacto de un plan financiero en el crecimiento del valor de la empresa Andy S.A.C.

En su conclusión se expresa:

El desarrollo de un plan financiero incluyo el establecimiento de metas sobre ventas y costo tanto en ventas como en gastos de operación, de tal manera que se refleja lo que se espera captar en el mercado. Esto significa que existe un crecimiento de valor de la empresa en la medida que este plan permita invertir y obtener retornos mayores al costo de capital ponderado de la empresa.

Asimismo **Salazar** (2009). Análisis del impacto de la implementación de una política de créditos y cobranza en la rotación de cuentas por cobrar en la empresa comercial Suarez E.I.R.L de Trujillo”, Universidad Nacional de Trujillo, 2008, Trujillo- Perú, aso su estudio con el objetivo de “Analizar del impacto de la implementación de una política de créditos y cobranzas en la rotación de cuentas por obrar en la empresa comercial Suarez E.I.R.L

En su conclusión se expresa:

La empresa no aplica ningún tipo de política de créditos, sin embargo actualmente al aumentar su cartera de clientes le están solicitando crédito de hasta 15 días

- La implementación de la política de créditos significa abrir una nueva área de créditos evaluar a los clientes para elegir a los as calificados, para recibir este crédito.

- Como resultado de la aplicación de una política de créditos tenemos que existe un aumento de las ventas y las cuentas por cobrar se recuperan en un tiempo máximo de 15 días no existiendo morosidad hasta el momento, generándose con esto un aumento de la rotación de las cuentas por cobrar.

2.2 Bases Teóricas

En el presente estudio definimos el concepto propio de nuestra investigación:

2.2.1 Políticas de Cobranza:

En el presente estudio utilizaremos las siguientes definiciones:

Según **Santander** (2008) afirma: "las políticas de cobranza sirven para consolidar criterios, evitar arbitrariedades, al momento de reclamos, simplificar los trámites de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de gestionar los impagados" (p.147)

Por lo tanto **Gitman** (2003) afirma: "son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento" (p.242)

Asimismo **Pérez** (2006) afirma: las políticas de cobranza de la empresa son "los procedimientos adaptados para cobrar las cuentas cuando éstas vencen" (p. 148)

Según los conceptos indicados por ambos autores concuerdo en que las políticas de cobranzas del área de créditos y cobranzas juegan un papel importante en la empresa ya que éstas deben ser realizadas en forma eficiente de tal manera que contribuyan en la liquidez de la empresa.

2.2.2 Importancia:

Según **García** (2003) afirma: “las cuentas por cobrar son el resultado de un medio importante de colocación de los productos en el mercado como son las ventas al crédito, por lo tanto la disponibilidad de liquidez para el capital de trabajo de la empresa depende de una gestión eficaz de la cobranza.

Para cumplir con el objetivo de rentabilidad desde el punto de vista financiero debemos darle mayor rotación a nuestro capital. Esta rotación puede verse afectada ante la dificultad que puedan presentar nuestros clientes para atender adecuadamente el servicio de la deuda a los cuales llamaremos “clientes morosos”. Por eso, el análisis y evaluación de la gestión de cobro en forma periódica es vital para la salud financiera de la empresa” (p. 62)

Según **Montaño** (2003) afirma: las políticas son imprescindibles para el éxito del plan dado que:

- Facilitan la delegación de autoridad.
- Motivan y estimulan al personal, al dejar a su libre arbitrio ciertas decisiones.
- Evitan pérdidas de tiempo a los superiores, al minimizar las consultas innecesarias que pueden hacer sus subordinados.
- Otorgan un margen de libertad para tomar decisiones en determinadas actividades.
- Contribuyen a lograr objetivos de la empresa.
- Proporcionan uniformidad y estabilidad en las decisiones.
- Indican al personal cómo debe actuar en sus operaciones.

- Facilitan la inducción del nuevo personal (p. 89)

2.2.3 Procedimientos de cobranzas:

Según **Pérez** (2006) afirma: son los procedimientos que la empresa emprende para efectuar el cobro de las cuentas por cobrar cuando estas han llegado a su vencimiento para ello cada empresa tiene diferentes políticas y procedimientos de cobranza para procurar el pago oportuno, pero todas se enfrentan, en cierta medida, a los mismos problemas como son: los clientes demoran en pagar sus deudas o no pagan, que un cliente quiebre, el venderle a un cliente que está a punto de alcanzar su límite de crédito y que los clientes tengan pagos retrasados, etc. (p. 52)

Así mismo, **Stephen** (2005) afirma: la cobranza puede asumir diversas formas en función del tipo de empresa que se trate, de las características de los deudores, de la radicación de los montos a cobrar, del volumen de operaciones, etc. Es probable que en una empresa se puedan aplicar más de una políticas de cobranza para lograr la cancelación de los créditos. (p.74)

2.2.4 Tipos de cuentas por cobrar:

Según **Koontz & Weihrich** (2008) afirma: Las cuentas por cobrar son las siguientes:

-Intereses por cobrar: Intereses devengados a favor pendientes de cobrarse.

-Impuestos a favor: Representan saldos a favor de la empresa por pagos en exceso.

-El pagare: representa una promesa de pagar una suma de dinero en una fecha estipulada futura.

-La letra de cambio: son documentos de deudas a corto plazo, dicho documento no tiene carácter legal, más bien están garantizado por la moral y confianza de la entidad emisora. (p.69)

Además, **Brigham** (2003) afirma: las cuentas por cobrar son los siguientes:

- Facturas a los clientes por ventas,
- Pagarés,
- Letras de cambio,
- Cheques rebotados, etc. (pág. 40)

2.2.5 Evaluación de Créditos:

Según **Villaseñor** (2009) afirma: la empresa debe desarrollar procedimientos para evaluar a los solicitantes de crédito. A menudo, la empresa no solo debe determinar la solvencia de un cliente, sino también determinar la cantidad máxima de crédito que puede otorgársele.

Con esta información, la empresa puede establecer una línea de crédito fijando la cantidad máxima que puede adeudarle un cliente. Las líneas de crédito se establecen para evitar la necesidad de comprobar el crédito de un cliente importante cada vez que este efectúa una compra a crédito.

Independientemente de si el departamento de crédito evalúa la solvencia del cliente que desea obtener un crédito para una transacción específica, o de un cliente regular, con el fin de otorgarle una línea de crédito, los procedimientos básicos son los mismos. La única diferencia radica en la profundidad del análisis de esta situación.

Obtención de la información de crédito. Cuando un cliente solicita crédito a una empresa, el departamento de crédito de esta inicia el proceso evaluativo requiriéndole que llene varias solicitudes que precisan informes y referencias financieras y crediticias. Al analizar dicha solicitud la empresa recauda más información de otras fuentes. Si ya le ha extendido antes crédito, contará con su propia información respecto al comportamiento de pago del solicitante.

Las principales fuentes externas de información crediticia son las siguientes:

- **Estados Financieros:** Al requerir al solicitante de crédito que presente sus estados financieros más recientes, la empresa puede analizar su situación de liquidez, actividad, endeudamiento y utilidades. Aun cuando no se aprecia información específica respecto del comportamiento de pago previo en un estado de resultados o en un balance general, un examen a la situación financiera de la empresa puede revelar la naturaleza de su administración financiera global. La buena o mala disposición de la empresa solicitante para proporcionar tales resultados puede ser un indicador de su situación financiera. Los estados financieros auditados son un factor indispensable para los solicitantes que desean realizar grandes compras a crédito u obtener líneas crediticias.

- **Agencias de intercambios de referencias:** Las empresas pueden obtener información crediticia mediante algunos sistemas de intercambio de referencias. Al convenir proporcionar información a este organismo acerca de sus clientes actuales, una empresa adquiere el derecho de solicitar información con respecto a posibles clientes. Los informes que se obtienen de estas relaciones de intercambio de información de crédito son fácticos más que analíticos o especulativos. Comúnmente se cobran honorarios por cada solicitud atendida.

- **Intercambios directos de información crediticia:** Otra manera de obtener informaciones de crédito puede ser por medio de asociaciones empresariales locales, regionales o nacionales. Estos organismos pueden formar parte de algunas asociaciones industriales o comerciales. Con frecuencia una asociación industrial archiva cierta información crediticia de la que pueden disponer sus miembros. Otro método para obtener informaciones consiste en dirigirse a otros proveedores que traten con el solicitante de crédito e investigar por su conducto el comportamiento de pagos de éste.

- **Verificación Bancaria.** Es posible que el banco de la empresa obtenga información crediticia del banco del solicitante. Sin embargo, este tipo de información puede resultar insuficiente. Los Estados Financieros y el registro mayor de cuentas por pagar de un solicitante de crédito, pueden utilizarse para calcular su "plazo promedio de pago". Esta cifra puede entonces compararse con las condiciones de crédito que la empresa ofrece actualmente. Un segundo paso puede ser la evaluación de los tiempos de las cuentas por pagar del solicitante, a fin de obtener una mejor perspectiva de su comportamiento de pagos. (p. 295 y 296)

Por lo tanto, **Stephen** (2005) afirma: Señala las herramientas de políticas de evaluación es necesario para que los analistas de crédito evalúen con facilidad la capacidad de pago y el endeudamiento del cliente antes de los desembolsos de los créditos para los cuales se debe analizar:

-**La capacidad de Pago:** Se entiende así a la previsión de fondos producidos por el desarrollo normal de la empresa durante un periodo determinado y que es factible destinar al pago del principal e intereses de una obligación contraída, sin embargo sin que la empresa se vea perjudicada en su capital de trabajo.

Se deberá analizar primordialmente la capacidad de pago del socio, que a su vez determinara fundamentalmente por su flujo de fondos, debe considerarse los ingresos fijos mensuales del solicitante y del cónyuge, si tuviera así como los ingresos adicionales de ser el caso, los mismos que deberán estar debidamente documentados.

Para evaluar el otorgamiento de los créditos de consumo e hipotecarios para vivienda se analizará la capacidad de pago en base a los ingresos del deudor, su patrimonio neto, garantías preferidas, importe de sus diversas obligaciones y el monto de sus cuotas asumidas con la

cooperativa. Se podrá elaborar conjuntamente con el socio los indicadores mínimos para determinar la capacidad de pago para el cumplimiento de sus obligaciones, que a su vez tomara en cuenta el flujo de fondos e información financiera

Para evaluar los créditos comerciales, se requerirá los estados financieros refrendados por un CPC y flujo de caja histórica y proyectado, vigencia de poder de los representantes legales (persona jurídica), plan de inversiones, referencias bancarias etc.

La capacidad de Endeudamiento: Es la necesidad financiera de utilizar recursos ajenos para financiarse y buscar con ello una mayor rentabilidad, sin poner en peligro la liquidez de la empresa.

Los índices de Rentabilidad: Permiten expresar las utilidades obtenidas en el período como un porcentaje de las ventas, de los Activos o del Patrimonio. (p.36)

Según **Buero** (2008). Antes de conceder crédito, según una empresa tratará de distinguir entre los clientes que pagan y los que no (determinar la solvencia del cliente); además de estimar la cantidad máxima de crédito a otorgarle.

Para llevar a cabo este proceso existen diversas fuentes de información internas y externas como son:

Las fuentes de información internas son:

- **Solicitud de crédito**, incluyendo referencias.
- **Historia de pagos de los clientes con la empresa**, la manera de obtener una estimación de la probabilidad de incumplimiento de pago de un cliente está dada por el hecho de que éste haya tenido o no cuentas no pagadas anteriores con la empresa.
- **Reportes de crédito sobre la historia de pago de los clientes con otras empresas.**

Las fuentes de información externa son:

Estados financieros: La empresa puede solicitar a un cliente que proporcione sus estados financieros a efecto de establecer reglas empíricas basadas en los mismos.

Bancos: Los bancos proporcionar alguna asistencia a sus clientes dándoles información sobre la seguridad de crédito de otras empresas (p.62)

2.2.6.- Condiciones de Crédito

Según **Casanova** (2002) afirma: Las condiciones de crédito de una empresa especifican los términos de pagos estipulados para todos los clientes que operan a crédito.

Pueden ser clasificadas como de exigencia inmediata: Corto plazo y a largo plazo.

A corto plazo.- Aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año; las cuales pueden ser: préstamos a los trabajadores por un período de 6 meses, pago a proveedores por un período de 2 meses, pago a entidades bancarias por un período de 1 año.

A largo plazo.- Aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo mayor a un año; las cuales pueden ser: préstamos a los trabajadores por un período de 24 meses, pago a proveedores por un período de 15 meses, pago a entidades bancarias por un período de 36 meses. (p.43)

Asimismo **Brigham** (2005) afirma: Las condiciones de créditos comprenden cuatro aspectos:

- 1) El descuento por pronto pago (%),
- 2) Periodo de descuento por pronto pago (días)
- 3) El periodo de crédito y
- 4) Límites de crédito

1. Descuento por pronto pago: El descuento por pronto pago “proporciona un incentivo para que los clientes paguen más rápido”. Al agilizar la cobranza, el descuento reduce la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar.

Además implementar un descuento por pronto pago debe reducir las deudas incobrables porque los clientes pagarán más rápido, y deben incrementar el volumen de las ventas, porque los clientes que reciben el descuento pagarán el producto a un precio más bajo.

Por lo que incluir un descuento por pronto pago en las condiciones de crédito es una manera muy popular de alcanzar el objetivo de agilizar las cobranzas sin presionar a los clientes.

2. Periodo de descuento por pronto pago: Es el número de días después del inicio del periodo de crédito durante el cual se puede aprovechar el descuento por pronto pago.

Es difícil analizar el efecto neto de los cambios en este periodo por la naturaleza de las fuerzas implicadas. Por ejemplo, si una empresa incrementara 10 días de su periodo de descuento por pronto pago, supóngase que se cambia las condiciones de crédito de 2/10 a 30 netos a 2/20 a 30 netos, se esperarían los cambios siguientes:

- Incrementarían las ventas, afectando posiblemente la utilidad.
- Reducirían los gastos de deudas incobrables, afectando positivamente la utilidad.
- Disminuiría la ganancia por unidad ya que más personas tomarían el descuento, afectando negativamente las utilidades.

La dificultad para el administrador financiero está en evaluar qué impacto tendría un incremento en el periodo de descuento por pronto pago sobre la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar.

Esta inversión se reduciría debido a que quienes no toman el descuento pagan ahora más rápido. Sin embargo, la inversión en cuentas por cobrar se incrementará por dos razones:

- Quienes toman el descuento aún tendrán el descuento pero pagarán después.
- Los nuevos clientes atraídos por la nueva política generarán nuevas cuentas por cobrar. Si la empresa redujera el periodo de descuento por pronto pago, los efectos serán opuestos a los descritos.

Por lo tanto, cada empresa debe analizar minuciosamente el descuento a conceder por pronto pago, así como el periodo de descuento que está inmerso en el periodo de crédito.

3.- Periodo de crédito: El periodo de crédito es el número de días que transcurren hasta que se vence el pago total de la cuenta. Los cambios en el periodo de crédito también afectan la rentabilidad de una empresa. Por ejemplo, incrementar el periodo de crédito de una empresa de 30 a 45 días netos debe incrementar las ventas, lo que afectaría positivamente las utilidades.

Pero también se incrementaría tanto la inversión en cuentas por cobrar así como los gastos de deudas incobrables, afectando negativamente las utilidades.

El incremento en la inversión en cuentas por cobrar resultaría del incremento en las ventas y de pagos generalmente más lentos, en promedio que son el resultado del periodo de crédito más largo. El incremento en los gastos de deudas incobrables resulta del hecho de que cuanto más largo es el periodo de crédito, más tiempo tiene una empresa para quedar en quiebra, pues sería incapaz de pagar sus deudas.

Es probable que una reducción en la duración del periodo de crédito tenga los efectos contrarios, por lo que a cada uno de los clientes se le debe

establecer un límite de crédito, es decir el importe máximo de deuda que se le permitirá tener.

4. Límites de crédito: Este aspecto involucra dos puntos:

a) El determinar el crédito a conceder y su límite; es el importe máximo de la deuda que le permitirá a un cliente, se fija basado en sus necesidades probables de compra, así como en los antecedentes de puntualidad de sus pagos y en la capacidad financiera de la empresa otorgante.

b) Actualizaciones de límites de crédito; es el aumento o disminución de aquellos límites de acuerdo a la actualización del cliente y a la situación financiera que prevalezca en la empresa son necesarios que se lleven a cabo.

En donde dicho proceso implica el evaluar la capacidad crediticia del cliente y compararla con las normas de crédito (los requisitos mínimos de la empresa para extenderle crédito a un cliente).

Después de la selección y normas de crédito, los términos y condiciones de crédito, a través de la aplicación de técnicas, el siguiente aspecto para concluir con una política de crédito de cuentas por cobrar eficaz.(p. 66 a 69)

2.2.7 Área de Créditos y Cobranzas

Según, **Villaseñor** (2009) afirma: El Área de Créditos y cobranzas se encargan de asegurar que los créditos que se otorguen por comercialización de bienes y servicios se otorguen acorde a la normatividad vigente, así como controlar las cuentas por cobrar de la operación de la Coordinación Nacional de Promoción de Bienes y Servicios con el objeto de recuperar completa y correctamente los ingresos obtenidos. (p. 84)

Así mismo, **Casanova** (2002) afirma: El área de crédito y cobranza de una empresa es una pieza clave dentro de una organización. Antes de una venta el área de crédito debe decidir a quién, hasta que monto y a qué plazo venderle, y después de la venta el área de cobranza ve que los plazos de pago se cumplan y cuando no toma medidas para procurar el pago lo antes posible. Esto viene a estar directamente relacionado con los ingresos de la compañía y con su capital de trabajo, y se refleja en su salud financiera. (p.76)

2.2.8 Liquidez

2.2.8.1 Definiciones:

En el presente estudio utilizaremos las siguientes definiciones:

Según, **Rosenberg** (2005) afirma: Representa en términos concretos la capacidad de cumplir con las obligaciones de pago a corto plazo la cual puede causar la quiebra de la empresa ya que en tiempos difíciles, la liquidez es incluso más importante que las ganancias pues constituye en cierta forma una necesidad básica para la supervivencia (p. 8)

Por otra parte, **Pérez** (2009) afirma: “La liquidez es el grado en el cual un activo, valor o propiedad puede ser comprado o vendido en el mercado sin afectar su precio. La liquidez se caracteriza por un alto nivel de actividad comercial, y se refiere a la habilidad de convertir un activo en efectivo rápidamente. (p.73)

De acuerdo a lo indicado por los autores la liquidez contribuye al crecimiento y desarrollo empresarial ya que al contar con liquidez la empresa tiene la capacidad de cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo.

2.2.9 Importancia:

Según, **Gitman** (2003) afirma: “Lo podríamos resumir de esta manera sin manejo de liquidez no hay empresa, porque si no hay dinero o clientes que deban, como puedes cumplir con tus obligaciones o con tus deudas.

El manejo de la liquidez se refiere a como la empresa esta afrontado sus pagos es decir, en cuanto tiempo la empresa x podría liquidar sus deudas, solo hablando del corto plazo por lo regular el corto plazo es de un año.

Sin el manejo de una liquidez adecuada, la empresa se vería en la necesidad de estar inyectando capital o contrayendo deuda para realizar pagos atrasados etc. y entonces es un cuento de nunca acabar, y llegado el momento por esos mismo problemas tus proveedores dejan de surtir, tus bancos ya no te prestan, los inversionistas dejan de inyectar capital, porque, con el solo hecho de que no existe una recuperación adecuada de tus finanzas, la empresa no está generando activo circulante para cumplir con sus obligaciones a corto plazo” (p.80)

De acuerdo con **García** (2003) afirma: “ya sea en las finanzas personales o públicas, la falta de liquidez puede generar atraso en el cumplimiento de los compromisos, aumento de intereses de mora, embargos y hasta el cierre de un negocio. En el ámbito público, esta falta trae consecuencias fiscales y políticas negativas como la imposibilidad de acceder al financiamiento de programas y proyectos, y elevados costos en multas e intereses para una nación, con el consiguiente costo político.

Contar con buenos activos garantiza la tranquilidad de una sólida solvencia económica que permite adquirir nuevos compromisos para alcanzar el desarrollo esperado. La liquidez personal, empresarial y pública, es la carta de presentación para cualquier operación financiera” (p. 90)

2.2.10 Índices de liquidez

Según **Cholvis** (2004) afirma: Los índices de liquidez más importantes son los siguientes:

1. Responsabilidades con respecto a los compromisos de corto plazo.
2. Disponibilidades y cuentas a cobrar a corto término, con relación a las compras canceladas en un plazo equivalente.

3. Disponibilidad de bienes de cambio y valores mobiliarios de fácil realización y cuentas a cobrar a corto plazo con respecto a los compromisos a corto término.
4. Recursos totales (disponibilidades, bienes de cambio, valores mobiliarios y cuentas por cobrar) con relación a los compromisos totales (deuda y provisión) así como previsiones en la proporción que corresponda. (p. 93)

Por lo tanto, **Rock** (2005) afirma: El índice de liquidez es uno de los elementos más importantes en las finanzas de una empresa, por cuando indica la disponibilidad de liquidez de que dispone la empresa.

La operatividad de la empresa depende de la liquidez que tenga la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, con sus proveedores, con sus empleados, con la capacidad que tenga para renovar su tecnología, para ampliar su capacidad industrial, para adquirir materia prima, etc.

Es por eso que la empresa requiere medir con más o menos exactitud su verdadera capacidad financiera para respaldar todas sus necesidades y obligaciones.

Para determinar el índice de liquidez, existe una serie de indicadores a saber:

-Capital de trabajo: Representa el valor neto de recursos disponibles en un negocio y se determina de la siguiente manera:

Activos corrientes - Pasivo corriente.

Se supone que en la medida en que los pasivos corrientes sean menores a los activos corrientes la salud financiera de la empresa para hacer frente a las obligaciones al corto plazo es mayor.

-Prueba ácida: La razón de liquidez o prueba ácida se calcula deduciendo los inventarios de los activos corrientes y dividiendo posteriormente el resto entre los pasivos corrientes.

Los inventarios constituyen, el menos líquido de los activos corrientes de una empresa y sobre ellos será más probable que ocurran pérdidas en el caso de liquidación. Por tanto, ésta es una "prueba ácida" acerca de la habilidad de la empresa para liquidar sus obligaciones en el corto plazo, para enfrentar las obligaciones más exigibles. Su fórmula es como sigue:

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo corriente} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo corriente}$$

Su interpretación es si un resultado igual a 1 puede considerarse aceptable para este indicador. Si fuese menor que 1 puede existir el peligro de caer en insuficiencia de recursos para hacer frente a los pagos. De ser mayor que la empresa puede llegar a tener exceso de recursos y afectar su rentabilidad.

-Razón corriente: Esta razón se calcula dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes, los primeros normalmente incluyen efectivo, valores negociables, cuentas y documentos por cobrar, e inventarios; mientras los segundos se forman a partir de cuentas y documentos por pagar, pagarés a corto plazo, vencimientos corrientes de deudas a corto plazo. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Razón Corriente} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$$

Es la razón más utilizada para medir la solvencia a corto plazo, e indica el grado en el cual los derechos de los acreedores a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se espera que se conviertan en efectivo en un período menores de un año.

Estos indicadores evaluados conjuntamente con otros indicadores de cómo es el caso de los indicadores endeudamiento o de rentabilidad, permiten tener un conocimiento más o menos real de la verdadera capacidad de la empresa para cumplir con sus actuales obligaciones o para adquirir nuevos compromisos.

Conocer la liquidez de una empresa es importante tanto para la administración de la misma como para los terceros que estén

interesados en invertir en ella, e inclusive para las entidades de control del estado.

La determinación de la liquidez de la empresa es parte integral de las proyecciones financieras y presupuestales de cualquier empresa, puesto que sin el conocimiento cierto de la capacidad de la empresa para generar un determinado flujo de efectivo, es imposible hacer cualquier proyección, o de iniciar cualquier proyecto futuro y en esas condiciones sería arriesgado e irresponsable asumir compromisos sin la certeza de poder cumplirlos.

Es interesante ver como, por ejemplo, la determinación de la liquidez de la empresa está íntimamente ligada a el nivel de ventas, al índice de rentabilidad, a la rotación de cartera, de inventarios, etc.

La empresa no se puede analizar aisladamente en sus componentes, sino que deben integrarse todos sus departamentos y secciones, debe analizarse la estructura financiera como un conjunto superior integrado por pequeñas partes, y el índice de liquidez es solo una de esas pequeñas partes. (p. 129 y 130)

2.2.11 Consecuencias por falta de liquidez:

Según **Solis** (2007) afirma: “La falta de liquidez puede significar muchas veces la imposibilidad de aprovechar ventajas comerciales como descuentos por pronto pagos o posibles oportunidades de negociación con los proveedores y clientes; en otras palabras la falta de liquidez implica libertad de elección y de movimientos por parte de la gerencia. También se puede decir que la falta de liquidez podría provocar incapacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones vencidas y se podría ver obligada en determinado momento a vender sus activos con el fin de evitar la insolvencia y en el peor de los casos la quiebra.

Existen algunos factores que las empresas no consideran oportunamente lo cual provoca muchas veces no lograr un nivel adecuado de liquidez, entre las cuales se pueden mencionar las siguientes:

- No contemplar las pérdidas que se generen al inicio de las operaciones.
- Pretender repartir de las utilidades iniciales dividendos.
- No considerar que el capital de trabajo requerido aumentara con el aumento de operaciones de la empresa.
- Iniciar operaciones totalmente apalancados.
- No medir oportunamente el efectivo inicial que requerirá la empresa para empezar operaciones (p. 102)

Por otra parte, **Besley** (2004) afirma:

- El crédito de la empresa se ve reducido en los mercados financieros, con consecuencias negativas sobre su coste.
- La imagen de la empresa se ve perjudicada, disminuyendo la calidad de servicio de los proveedores.
- Los saldos descubiertos provocan intereses de demora.
- Se venden activos por debajo de su precio razonable para cubrir las necesidades de fondos inmediatos.
- Se produce alarma en el colectivo laboral de la empresa.
- Disminuye el control de la propiedad por parte de los accionistas (p. 90)

2.2.12 Medición de la liquidez:

Según **Micher** (2009) afirma: Es la capacidad de una empresa para poder pagar sus deudas a corto plazo. También depende de las posibilidades y tamaño de la organización para convertir los activos en: caja, banco o en títulos monetarios a corto plazo. Si no existe liquidez puede verse la imagen de la empresa perjudicada y esto generará que las ventas de activo se den por debajo de su precio real, y también la disminución de control de la empresa por parte de los accionistas. Una forma para medir la liquidez es anticiparse a que exista la falta de efectivo. Nos menciona dos herramientas para poder medir la liquidez de la empresa:

- a. El fondo de maniobra (representa valores absolutos).
- b. Los ratios (solo representa proporciones) (p. 28)

Cabe señalar que **Brigham** (2002) afirma: Para medir y obtener una perspectiva completa de la liquidez lo mejor es anticiparse a cualquier contingencia por falta de efectivo.

La mejor herramienta es la realización de previsiones bajo hipótesis contempladas como herramientas de gestión y control de la liquidez.

Sin embargo, existen otras herramientas para medir la liquidez que son más rápidas y sencillas de obtener. A continuación veremos muy brevemente las más interesantes en concordancia con Jonson, R. R. Micher y Weston, F. y E. Brigham.

El fondo de maniobra:

Para calcular el fondo de maniobra utilizaremos la siguiente ecuación:

$$\text{Fondo de maniobra} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

De su resultado podremos analizar si tenemos o no un exceso de los activos circulantes sobre los pasivos circulantes.

Los ratios:

A diferencia del fondo de maniobra que nos proporciona una información con valores absolutos, los ratios miden proporciones, indicando el margen de seguridad del que dispone la empresa en un momento determinado para hacer frente a posibles contingencias de pago.

- Los ratios utilizados más habitualmente son:
- Los ratios de liquidez y tesorería
- Los ratios de cobro

- Los ratios de inventarios
- Los ratios de pagos (p. 15)

2.2.13 Obligaciones de pago a corto y largo plazo

Según **Myers** (1993) afirma: A corto plazo son los surgidos en el curso normal de un negocio y de vencimiento inferior a un año. Y los de largo plazo son de vencimiento superior a un año y son los siguientes:

- Dividendos diferidos,
- Crédito comercial,
- Impuestos,
- Pago a los trabajadores
- Préstamos (p. 28)

De acuerdo con **Contreras** (1995) afirma: Los pasivos u obligaciones a corto plazo o circulantes proceden generalmente de las operaciones de la empresa a corto plazo y los pasivos u obligaciones a largo plazo tienen vencimiento a más de un año, tales como:

- Pago a proveedores,
- Pago de servicios básicos (luz, agua y teléfono)
- Gastos
- Impuestos. (p.95)

Desarrollo empresarial:

Según **Van** (2003) afirma: Es el proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el manejo eficiente y eficaz de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa.

El desarrollo empresarial le permite a la empresa un mejor:

- **Posicionamiento en el mercado:** Es la imagen de un producto en relación con productos que compiten directamente con él y con respecto a otros productos vendidos por la misma compañía.
- **Crecimiento empresarial:** Es el proceso de incremento del volumen de actividad o de capacidad productiva de la empresa; en el cual contribuyen diversos factores como son:
 - * El pago oportuno de los clientes.
 - * Disminución de los clientes morosos.
- **Generar utilidad** (p. 85)

En lo que se refiere a **Kretlow** 2005 afirma: El desarrollo empresarial es una estrategia o proceso por medio del cual los empresario, sus directivos, administradores y su personal, trabajan en el fortalecimiento de habilidades, destrezas y capacitaciones, implementación de nuevas tecnologías, la innovación de nuevos y mejores productos, procesos y servicios, de manera que favorezca el manejo eficiente y eficaz de la empresa y el logro de los objetivos de esta, y llevarla a ser más competitiva. (p.35)

2.3.-Definiciones Conceptuales:

Crédito: El termino crédito proviene del latín creditum, de credere, tener confianza. La confianza es la base del crédito aunque al mismo tiempo implica un riesgo. El crédito sin la confianza es inconcebible “crédito es confianza”. (Besley, S. E. Brigham., 2007, 40)

Cobranza: La cobranza es un proceso formal de presentar al girado un instrumento o documentos para que los pague o acepte, el cobro de una cuenta pendiente de pago como resultado de una venta realizada al crédito. (Galván Escobedo, 2005, 65)

Cobranza judicial: Es un proceso judicial es una herramienta de cobro, la cual será utilizada como última opción después de haber agotado todo el proceso pre judicial, se demandaran todas las operaciones vencidas. (Weston, F. y E. Brigham., 2002, 27)

Liquidez: Representa la cualidad de los activos para ser convertidos en dinero efectivo de forma inmediata sin pérdida significativa de su valor. De tal manera que cuanto más fácil es convertir un activo en dinero se dice que es más líquido. (José Antonio Pérez Fernández de Velasco, 2009, 79)

Clientes Morosos: Expresión que se utiliza para referirse a los clientes que no realizan los pagos al vencimiento de sus deudas, aunque por sus características es posible que paguen en un momento determinado. Si definitivamente no pagan se les incluirán en las cuentas de clientes fallidos o insolvente. (Martínez, F. y R. García, 2003, 41)

Políticas de cobranzas: Las políticas de cobranza sirven para consolidar criterios, evitar arbitrariedades, al momento de reclamos, simplificar los trámites de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de gestionar los impagados. (Ettinger, Richard P y Glied, David E., 1986, 199)

Cuentas por cobrar: Son ingresos que no se han recibido en efectivo y suelen estar amparados por recibos o documentos similares que crean el compromiso de pago. (Santander, E., 2008, 85)

Los Ratios: Matemáticamente, un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números. Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Los ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc.

Por ejemplo, si comparamos el activo corriente con el pasivo corriente, sabremos cuál es la capacidad de pago de la empresa y si es suficiente para responder por las obligaciones contraídas con terceros. Sirven para determinar la magnitud y dirección de los cambios sufridos en la empresa durante un periodo de tiempo. (Monzon Graupera Joaquín Andrés, 2002, pág. 28)

Evaluación: La evaluación es la acción de estimar, apreciar, calcular o señalar el valor de algo. La evaluación es la determinación sistemática del mérito, el valor y el significado de algo o alguien en función de unos criterios respecto a un conjunto de normas. (José Antonio Pérez Fernández de Velasco, 2009, 27)

Evaluación de Créditos: Disponibilidad de Información para evaluar un crédito. Cuando se analiza un crédito a una empresa, se deberá tener presente la calidad de información con la que se dispuso para ello, por eso es importante la primera entrevista.

Nunca será posible tener el 100% de la información que uno quisiera pero lo que no puede ser es que se omita información que son fáciles de obtener. (Vázquez, F., 2000, 87)

Crecimiento empresarial: Es el proceso de incremento del volumen de actividad o de capacidad productiva de la empresa; en el cual contribuyen diversos factores como son: el pago oportuno de los clientes y la disminución de los clientes morosos. (James C. Van Horne, 2003, 85)

La capacidad de Pago: Se entiende así a la previsión de fondos producidos por el desarrollo normal de la empresa durante un periodo determinado y que es factible destinar al pago del principal e intereses de una obligación contraída, sin embargo sin que la empresa se vea perjudicada en su capital de trabajo. (Robbins Stephen P., 2005, 36)

Descuento por pronto pago: El descuento por pronto pago “proporciona un incentivo para que los clientes paguen más rápido”. Al agilizar la cobranza, el descuento reduce la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar. (Weston y Brigham, 2005, 66, 69)

Posicionamiento en el mercado: Es la imagen de un producto en relación con productos que compiten directamente con él y con respecto a otros productos vendidos por la misma compañía. (James C. Van Horne, 2003, 85)

La capacidad de Pago: Se entiende así a la previsión de fondos producidos por el desarrollo normal de la empresa durante un periodo determinado y que es factible destinar al pago del principal e intereses de una obligación contraída, sin embargo sin que la empresa se vea perjudicada en su capital de trabajo. (Robbins Stephen P., 2005, 36)

Cobranza Simple. Es la operación referida al cobro de valores tales como cheques, letras de cambio; en forma individual; es decir no acompañadas de documentos de embarque. (Pérez Mata, 2006, 23)

Índice de liquidez es uno de los elementos más importantes en las finanzas de una empresa, por cuando indica la disponibilidad de liquidez de que dispone la empresa. (Northern Rock, 2005, 129, 130)

Agencias de Cobranza. Una empresa puede transferir las cuentas incobrables a una agencia o a un abogado para que estos se encarguen de ellas. Normalmente los honorarios por esta clase de gestiones son altos, ya que la empresa puede recibir menor del 50% del importe de las deudas así cobradas. (Robbins Stephen P., 2005, 65,66)

Cobranza Simple. Es la operación referida al cobro de valores tales como cheques, letras de cambio; en forma individual; es decir no acompañadas de documentos de embarque.

Cobranza Documentaria. Es la operación referida al cobro de documentos de embarque, entre los cuales figuran esencialmente los del transporte de la

mercadería, los usados generalmente son las guías aéreas, el conocimiento terrestre internacional, la carta de porte, el conocimiento marítimo, la factura comercial, la lista de empaque, entre otros; todos ellos acompañados o no, según los casos, por letras de cambio; documentación toda, que debe ser entregada al girado, contra pago o aceptación de pago a plazo.

Cobranza a la Vista. Es aquella que debe ser pagada por el girado-deudor importador al contado y de inmediato, ni bien le haya sido avisada o notificada por el banco corresponsal.

Cobranza a Plazo. Es aquella que debe ser pagada una vez transcurrido un determinado lapso de tiempo o sea recién en una fecha de vencimiento futuro, acordado por las partes. En este tipo de cobranza se dan dos etapas; la primera es la de la aceptación del compromiso de pago a fecha futura, por parte del girado (importador), oportunidad en que se le hace la entrega de los documentos para formalizar el despacho a plaza de la mercadería importada; oportunidad también en la que el girado se transforma en aceptante y la segunda, cuando dicho aceptante (deudor-girado-importador) formaliza el pago de su obligación al valor establecido.

Cobranza a Plazo sin Aval. Es la que como único y exclusivo obligado solo tiene comprometido al propio aceptante.

Cobranza a Plazo con Aval. Es la que además de tener como primer, directo y principal obligado al aceptante, tiene otros coobligados que garantizan el cumplimiento por parte del obligado principal (aceptante), generalmente el Banco corresponsal o cobrador (el banco de la Plaza del importador).

Cobranza a Plazo sin Prenda. Es la que prescinde de toda prenda como garantía adicional.

Cobranza a Plazo con Prenda. Es la que aparte de tener como obligado al aceptante, tiene como coobligado o avalista; como garantía adicional, la

constitución de una prenda sobre la respectiva mercadería (Bienes de Capital = Maquinarias).

Cobranza sin Protesto. Es la que no prevé que por falta de pago y/o de aceptación debe efectuarse el protesto legal del caso.

Cobranza con Protesto. Es la que prevé ante la falta de pago o de aceptación debe ser complementada con la formalidad legal del protesto (ante un Escribano Público) (pág. 23)

CAPITULO III:

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

3.1. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

ALTERNATIVA A: Mediante un sistema de base de datos, administrar los reportes para un cruce de información para el pago oportuno.

Reportes mensuales de los retrasos de los deudores, donde podremos verificar, clasificar la información referente a las posibilidades de un nuevo crédito para que no afecte a nuestro capital. Que el sistema cuente con varias opciones para así hacer el seguimiento debido para una previa notificación al cliente.

Con este sistema idóneo, nos ayudaría a un pago oportuno por parte de los clientes para la empresa Corporación Sedna SAC.

ALTERNATIVA B: Implementar una Unidad del Comité de Mora

El comité de mora debe ser conformado por el personal que participa en las actividades de cobranza. En las reuniones que se realicen se estarían analizando los casos de clientes en mora, estrategias, procesos.

Se llevaría un mejor control de la morosidad y toma de decisiones para las evaluaciones para los clientes para la empresa Corporación Sedna S.A.C.

ALTERNATIVA C: Establecer fechas de pago que son mutuamente beneficiosas

Involucrar al cliente en la programación de fechas de pago que sean mutuamente favorables, para incrementar la probabilidad de pago. En general. Los días de pago deben coincidir con el día de mayor ingreso o liquidez de los negocios de nuestros clientes, y deberían estar lejos de las importantes

obligaciones de pagos de nuestros clientes como vivienda, educación otras deudas para que no haya distracción en el pago de nuestra deuda.

ALTERNATIVA D: Obtención de información de calidad acerca del cliente

El contacto permanente y adecuado con el cliente resulta fundamental para el éxito en la gestión de cobranza, por ello la importancia en la recopilación de información clave y de calidad para la ubicación del cliente.

Por lo tanto, el proceso inicial de generación y análisis del crédito debe recopilarse importante información del cliente, tales como nombres completos, direcciones claras y precisas (croquis), teléfonos, y referencias personales y comerciales. Esta información se debe verificar y actualizar en cada etapa del proceso de cobranza y por cada participante en la etapa, para así asegurar un contacto ágil con el cliente a lo largo del proceso.

Se deben desarrollar herramientas y procesos que permitan la actualización de los datos del cliente en forma permanente, tomando en cuenta los controles de seguridad y calidad de la información. Una sugerencia en este sentido es crear un sistema de incentivos para el personal por la actualización de información del cliente.

3.2. INFORMACION CONTABLE

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL 2014 Y 2015

CORPORACION SEDNA S.A.C.

Mz. A LOTE 3 PARCELA 2 (ESPALDA DE SENATI) - VILLA EL SALVADOR - LIMA

RUC: 20508722541

<u>ACTIVO</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO CORRIENTE</u>		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	21,523.00	18,223.00	Sobregiros Bancarios		
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	264,253.00	215,023.00	Obligaciones financieras	95,212.00	82,052.00
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	52,562.00	45,263.00	Cuentas por pagar Comerciales	152,352.00	138,225.00
Existencias (neto)	12,520.00	10,520.00	Cuentas por pagar a partes relacionadas	26,525.00	18,562.00
Cobranza dudosa	25,622.00	22,562.00	Imppto a la Renta Y Partic. Corrientes		
Otros Activos			Otras cuentas por pagar		
			Provisiones diversas		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>376,480.00</u>	<u>311,591.00</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>274,089.00</u>	<u>238,839.00</u>
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>			<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>		
Cuentas por Cobrar Comerciales			Cuentas por Pagar a Largo Plazo	2,776.00	1,636.70
Cuentas por Cobrar a partes Relacionadas			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	<u>2,776.00</u>	<u>1,636.70</u>
Inversiones Inmobiliarias			TOTAL PASIVO	<u>276,865.00</u>	<u>240,475.70</u>
Inmuebles, Maquinarias y Equipo (neto)	45,232.00	39,522.00	<u>PATRIMONIO</u>		
Activos Intagibles (neto)			Capital	25,000.00	25,000.00
Act. Por Imp. A la renta y Particip. Diferido			Capital Adicional		
Otros Activos			Resultados Acumulados	85,637.30	52,521.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>45,232.00</u>	<u>39,522.00</u>	Resultados del Ejercicio	34,209.70	33,116.30
			TOTAL PATRIMONIO	<u>144,847.00</u>	<u>110,637.30</u>
TOTAL ACTIVOS	<u>S/.421,712.00</u>	<u>S/.351,113.00</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>S/.421,712.00</u>	<u>S/.351,113.00</u>

ESTADO DE RESULTADOS DEL 2014 Y 2015

CORPORACION SEDNA S.A.C.
Mz. A LOTE 3 PARCELA 2 (ESPALDA DE SENATI) - VILLA EL SALVADOR -
LIMA
RUC: 20508722541

	2015	2014
INGRESOS OPERACIONALES	526,542.00	490,253.00
COSTO DE VENTAS	(425,322.00)	(391,252.00)
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	101,220.00	99,001.00
GASTOS OPERACIONALES		
Ventas	(26,252.00)	(25,232.00)
Administración	(27,222.00)	(26,528.00)
UTILIDAD DE LA OPERACIÓN	47,746.00	47,241.00
INGRESOS Y GASTOS NO OPERACIONALES		
Gastos Financieros	(7,525.00)	(6,852.00)
Ingresos Financieros	6,525.00	5,025.00
Otros Ingresos	2,125.00	1,895.00
Otros Gastos	0.00	0.00
UTILIDAD ANTES DE LA CORRECCION MONETARIA	48,871.00	47,309.00
Ingresos por Inflación		
Egresos por Inflación		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	48,871.00	47,309.00
Impuesto sobre la renta	(14,661.30)	(14,192.70)
UTILIDAD NETA	34,209.70	33,116.30

<u>RAZONES DE LIQUIDEZ</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
1-Ratio de Liquidez General o Razón Corriente		
= ACTIVO CORRIENTE	376,480.00	311,591.00
PASIVO CORRIENTE	274,089.00	238,839.00
	1.37	1.30
<p>INTERPRETACION 2014: Esto quiere decir que el activo corriente es 1.30 veces más grande que el pasivo corriente; o por cada UM de deuda la empresa cuenta con UM 1.30 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.</p> <p>INTERPRETACION 2015: Esto quiere decir que el activo corriente es 1.37 veces más grande que el pasivo corriente; o por cada UM de deuda la empresa cuenta con UM 1.37 para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.</p>		
2-Liquidez de Cuentas por Cobrar		
= CUENTAS POR COBRAR *360	95,131,080.00	77,408,280.00
VENTAS ANUALES	526,542.00	490,253.00
	180.67	157.89
<p>INTERPRETACION 2014: En este año nos señala que el índice de las cuentas por cobrar están circulando 158 días, es decir, nos indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.</p> <p>INTERPRETACION 2015: En este año nos señala que el índice de las cuentas por cobrar están circulando 181 días, es decir, nos indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.</p>		

<u>RAZONES DE SOLVENCIA</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
1-Indice de Solidez		
= TOTAL PASIVO	276,865.00	240,475.70
TOTAL ACTIVO	421,712.00	351,113.00
	0.66	0.68
INTERPRETACION 2014: Es decir que en nuestra empresa analizada para este año, el 68% de los activos totales es financiado por los acreedores.		
INTERPRETACION 2015: Es decir que en nuestra empresa analizada para este año, el 66% de los activos totales es financiado por los acreedores.		
2-Indice de Solvencia Patrimonial		
= PASIVO TOTAL *100	27,686,500.00	24,047,570.00
PATRIMONIO	144,847.00	110,637.30
	191.14	217.35
INTERPRETACION 2014: Esto quiere decir, que por cada UM aportada por el dueño, hay UM 2.17 centavos o el 217.35% aportado por los acreedores.		
INTERPRETACION 2015: Esto quiere decir, que por cada UM aportada por el dueño, hay UM 1.91 centavos o el 191.14% aportado por los acreedores.		

CONCLUSIONES

1. Corporación SEDNA SAC, carece de una política de cobranza eficiente, pues en la evaluación de los posibles clientes, sólo toma en cuenta el prestigio y la antigüedad del cliente, mas no se hace un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento que presentan los posibles clientes, en el cumplimiento con sus obligaciones con otros proveedores.
2. Corporación SEDNA SAC, en el área de cobranzas no cumple con actualizar o informar a los clientes el vencimiento de sus deudas. Debido a que se observó dentro de la investigación la escasa comunicación entre los departamentos de ventas y cobranzas.
3. Corporación SEDNA SAC, el área de créditos no evalúa, menos solicita información sobre el comportamiento de liquidez de sus clientes para otorgar un crédito.
4. Corporación SEDNA SAC, no cuenta con una política de cobranza consistente, pues el plazo establecido para los pagos de sus clientes, es de 45 días de acuerdo a contrato.

RECOMENDACIONES

1. Corporación SEDNA SAC, debe cumplir con la política de cobranza y hacer un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento de los potenciales clientes para el cumplimiento de sus obligaciones con otros proveedores. De esta manera la empresa logrará contactar con clientes que le generen mayor liquidez a la empresa.
2. Corporación SEDNA SAC, el área de cobranzas se debe actualizar la información de los clientes, para el pago oportuno de sus deudas.
3. Y como consecuencia de ello, la comunicación debe ser más fluida con los clientes en las diferentes etapas del proceso de crédito y cobranza.
4. Corporación SEDNA SAC, el área de créditos debe evaluar y solicitar información sobre la liquidez de sus clientes para así otorgarles el crédito respectivo.
5. Corporación SEDNA SAC, debería cumplir con las políticas establecidas por la misma, sobre todo en el área cobranzas, con el único propósito de un mayor control de los pagos por parte de sus clientes.

ELABORACION DE REFERENCIAS

Tesis

Ávila Acosta R, B. (2001). **Metodología de la investigación**. Como elaborar la tesis y/o investigación. Edit. Estudios y Ediciones R.A. Lima - Perú.

Hidalgo Benito Elsa Volieta (2010). **“Influencia del Control Interno en la Gestión de Créditos y Cobranzas en una empresa de Servicios de Pre-Prensa Digital en Lima-Cercado”**, Universidad San Martín de Porras

Maldonado Espinel Mónica Judith Maldonado Espinel (2009). Vintimilla Hermida Olga Marcela (2009) **“Diseño de un Sistema de Crédito y Cobranzas eficaz, para la Gestión efectiva de la Empresa Luis F. Espinoza Ferretería Mundial C.A. En la ciudad de Guayaquil en el año 2007”**.

Naz Rejopachi Víctor Manolo (2009). **“Evaluación de Control Interno del Departamento de Créditos y Cobros en una empresa Distribuidora de Automóviles Importados”**, Universidad de San Carlos de Guatemala.

Paredes Valle Evelyn Nathaly (2012). Kerly Johanna Yanez Balseca(2012). **“Implementación de Políticas Crediticias para la recuperación de Cartera Vencida del Comercial de Créditos Danny”**, Proyecto de Grado previo a la obtención del Título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría, “Universidad Estatal de Milagro”-Ecuador.

Salazar Juan (2009).- **“Análisis del impacto de la implementación de una política de créditos y cobranza en la rotación de cuentas por cobrar en la empresa comercial Suarez E.I.R.L de Trujillo”**, Universidad Nacional de Trujillo, 2008, Trujillo- Perú.

Saldivia Rivero Santa Josefina (2005). **“Propuesta Administrativa para la Optimización del sistema de Crédito y Cobranza de la Distribuidora CM los Llanos ubicada en Calabozo Estado Guarico”**, Universidad Yacambú - Venezuela.

Veintimilla Pillajo Jovanna del Pilar (2012). **”Diseño de un Sistema Administrativo Contable aplicado al Departamento de Crédito y Cobranzas para Comercial My”**. Tesis previa a la obtención del Título de Doctora en Contabilidad y Auditoría. “Universidad Central del Ecuador”.

Vera Andrade Ericka Johanna (2013). **“Gestión de Crédito y Cobranza para prevenir y recuperar la cartera vencida del Banco de Pichincha de la Ciudad de Guayaquil en el período 2011”**. Universidad Internacional de Ecuador.

Libros

Forma básica

Bertalanfi, L. (1976) Teoría general de los Sistemas. España. Fondo de Cultura Económica, S.A.

Chiavenato, I: Administración de Sistemas. Mc-Graw Hills. España .1998

Fernandez, y et all. Metodología de la investigación. Primera edición, Editorial Mc- Graw Hills. 1994

Fraiz, M (1988). Administración de Sistemas. Mc- Graw Hills. España.

Gomez, H. Sistema y procedimientos Contables. 2da. Edición Móvil- Libros Venezuela. 1998

Gomez, R. Sistema y Procedimiento Administrativo. Ediciones Frigor, Nueva Edición, Caracas 1995.

Henriquez, F. Diseño del funcionamiento operativo de los sistemas de caja, bancos, y créditos y cobranza de la empresa Inversiones Rocías, CA Maracay, UBA.

Hernández, R (1991). Metodología de la Investigación. Editorial MC- Graw Hills, Colombia.

