

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y SU INCIDENCIA EN LA
LIQUIDEZ EN LA EMPRESA LITOGRAFÍA MANIX SAC
PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO**

INTEGRANTES:

ROWE RAMOS EDITH ERICA

CUMPA RAMÍREZ JOSÉ DANIEL

ASESOR : LUIS ALBERTO GIL PASQUEL

LINEA DE INVESTIGACIÓN: TRIBUTACIÓN Y AUDITORIA

LIMA, 2016

POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA LITOGRAFÍA MANIX SAC

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales – Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el Título de Contador Público, en la Universidad Peruana de las Américas.

APROBADO POR:

CPC. FRANCISCO CEVALLOS ESPINOSA -----
Presidente

CPC. ARMANDO MARIN HUAPAYA -----
Secretario

CPC. LUIS ALBERTO GIL PASQUEL -----
Vocal

FECHA: 28/06/2016

DEDICATORIA

Culmina otra etapa de nuestras vidas,
demostramos nuestra eterna gratitud:

A Nuestro Padre Celestial, por darnos vida e
inteligencia.

A nuestras familias, por ser pilar
fundamental.

A nuestros Padres por ser los motores que
han sabido impulsar nuestro bienestar y
educación.

A nuestros profesores, por entregarnos sus
conocimientos.

AGRADECIMIENTO

A nuestra Universidad Peruana de Las Américas por la enseñanza impartida que brinda al estudiante por medio de sus Profesores que exigen el desarrollo de conocimiento con disciplina y responsabilidad.

Al Mg. Luis Alberto Gil Pasquel, asesor del trabajo de investigación al habernos guiado en el desarrollo y planteamiento del mismo.

Resumen

El trabajo de investigación llamado “Políticas de Crédito y su incidencia en la liquidez en la Litografía Manix S.A.C.” tiene como contenido principal enfocar y establecer normas y parámetros para la toma de una correcta decisión cuando se va a otorgar el beneficio de un crédito a los diferentes clientes que existen en el territorio nacional. Puesto que como en cualquier escenario siempre hay una tendencia a que las transacciones comerciales tengan éxito, como que también existe la posibilidad de que no valla tan bien.

Para lo cual se realizó un estudio al detalle revisando los posibles puntos dentro de la empresa que puedan causar deficiencias (En relación a otorgar créditos), que pueden ser perjudicial en una forma inmediata a la empresa, así como también en un tiempo futuro.

La investigación consistió en verificar y evaluar las áreas comerciales, administrativas, de logística, y de contabilidad realizando encuestas como también preguntas al personal que labora. Las respuestas obtenidas fueron la principal herramienta para establecer las conclusiones que han servido para diseñar el presente trabajo.

Obteniendo resultados óptimos y necesarios para aplicar y establecer en la empresa Litografía Manix S.A.C. de tal manera de mejorar el nivel de liquidez para su mejor aprovechamiento tanto sea para su expansión como nuevas formas de invertir

Abstract

The research work called credit policies and its impact on liquidity in the manix lithography has as its main content to find, focus, establish standards and parameters for making a correct decision when the benefit of a credit sale is to be granted. the different clients that exist in the national territory. Since as in any scenario there is always a tendency for commercial transactions to be successful, as there is also the possibility that it does not go well.

For which a detailed study was made reviewing the possible points within the company that may cause difficulties (in relation to granting credits), which can be detrimental in an immediate way to the company as well as in a future time.

The research consisted of verifying and evaluating the commercial, administrative, logistic and accounting areas, conducting surveys as well as questions to the personnel that works. The answers obtained were the main tool to establish the conclusions that have served to design the present work.

Obtaining optimal and necessary results to apply and establish in the company Manito Lithography in such a way to improve the level of liquidity for its better use, both for its expansion and new ways of investing.

TABLA DE CONTENIDOS

Caratula	
Dedicatoria	
Agradecimiento	
Resumen	
Abstract	
Tabla de Contenidos	
Introducción	
1. Problema de la Investigación	1
1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Formulación del Problema	2
1.2.1. Problema Principal	2
1.2.2. Problemas específicos	2
1.3. Casuística	3
Proceso de Créditos en la empresa	4
Ventas mensuales de la empresa en el año 2015	7
Resumen de condición de ventas al crédito y contado	8
Estado de Situación Financiera Comparativo	12
Análisis del Estado de Situación Financiera	13
Estado de Resultado Integral	14
Ratios Financieros	15
Ratios de Liquidez	15
Ratios de Rentabilidad	16
Ratios de Gestión	17
2. Marco teórico	19
2.1. Antecedentes de la Investigación	19
2.2. Bases teóricas	22
3. Alternativas de solución	37
Conclusiones	
Recomendaciones	
Referencias	
Apéndice	

INTRODUCCIÓN

La empresa Litografía Manix SAC inicia sus actividades en el año 1980, se encuentra dentro del sector de industrias gráficas, está relacionada a la impresión offset en papeles y cartones, incluyendo desarrollo de diseños y empaques de primer nivel, permitiendo que sus productos sean bien aceptados por el consumidor final.

Esta incluida dentro de las sociedades comerciales como una Sociedad Anónima Cerrada, estando en la provincia y departamento de Lima.

Teniendo los siguientes parámetros:

Misión

Destacar como compañía de diseño gráfico plasmado en resultados, que cumplan con las expectativas de impresión referente a rapidez, eficiencia y calidad, en el servicio que los usuarios necesitaran; teniendo como base al esfuerzo por el detalle de nuestros empleados capacitados y con equipos de última generación

Visión

Ser una compañía de diseño y artes gráficas referenciales en el distrito y en el país, por la excelencia en los acabados de impresión, considerando al cliente, teniendo respeto a la naturaleza y mas que todo a la complacencia plena y confiable del total de nuestra clientela.

1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

La investigación se llevará a cabo en la Empresa Litografía Manix SAC, teniendo como identificación las carencias de análisis para evaluar y establecer una eficiente política de créditos.

La impuntualidad del cliente en sus respectivos pagos, no permite realizar un exacto análisis ya que dificulta utilizar con exactitud herramientas financieras, como son, las ratios, que, afecta directamente a los plazos de cobro, generando así problemas de tesorería.

Entre los factores que han contribuido a su existencia tenemos:

- Personal ejecutivo que no recibe capacitación del tema por parte de la empresa para definir y aplicar correctos procedimientos de créditos.
- El personal del departamento de ventas, (los cuales deciden los créditos concedidos), tampoco tienen capacitaciones, si lo hicieren, ayudaría en la medida de que los mismos, aplicarían el respectivo análisis financiero y así evaluarían a las empresas solicitantes de créditos.
- La gestión en los procedimientos de las cobranzas, no se está utilizando de una manera eficiente.
- Existencia de reclamos, embargos, juicios.
- Existencia de morosidad, depósitos bancarios retrasados.
- El método de investigación a los clientes que se le va a otorgar los créditos no es eficiente.
- Los sistemas básicos computarizados de cuentas corrientes y de créditos producen distorsiones en los informes
- Por las obligaciones que tiene la empresa con terceros por falta de dinero, se ve obligado a pedir préstamos bancarios, por ejemplo, la cancelación del pago de los gastos de AFP.

1.2. Formulación del Problema.

1.2.1. Problema Principal:

¿De qué manera la falta de una política de Créditos incide en la liquidez y rentabilidad de la Empresa LITOGRAFÍA MANIX SAC?

1.2.2. Problemas Específicos:

- ¿De qué manera la falta de políticas de Créditos incide en la liquidez de la Empresa LITOGRAFÍA MANIX SAC?
- ¿De qué manera la falta de políticas de Créditos incide en la rentabilidad de la Empresa LITOGRAFÍA MANIX SAC?

1.3. Casuística

En el presente trabajo de investigación citaremos hechos ocurridos en un periodo contable de la empresa, en el cual se tratará de observar las circunstancias de los temas para encontrar el origen del problema.

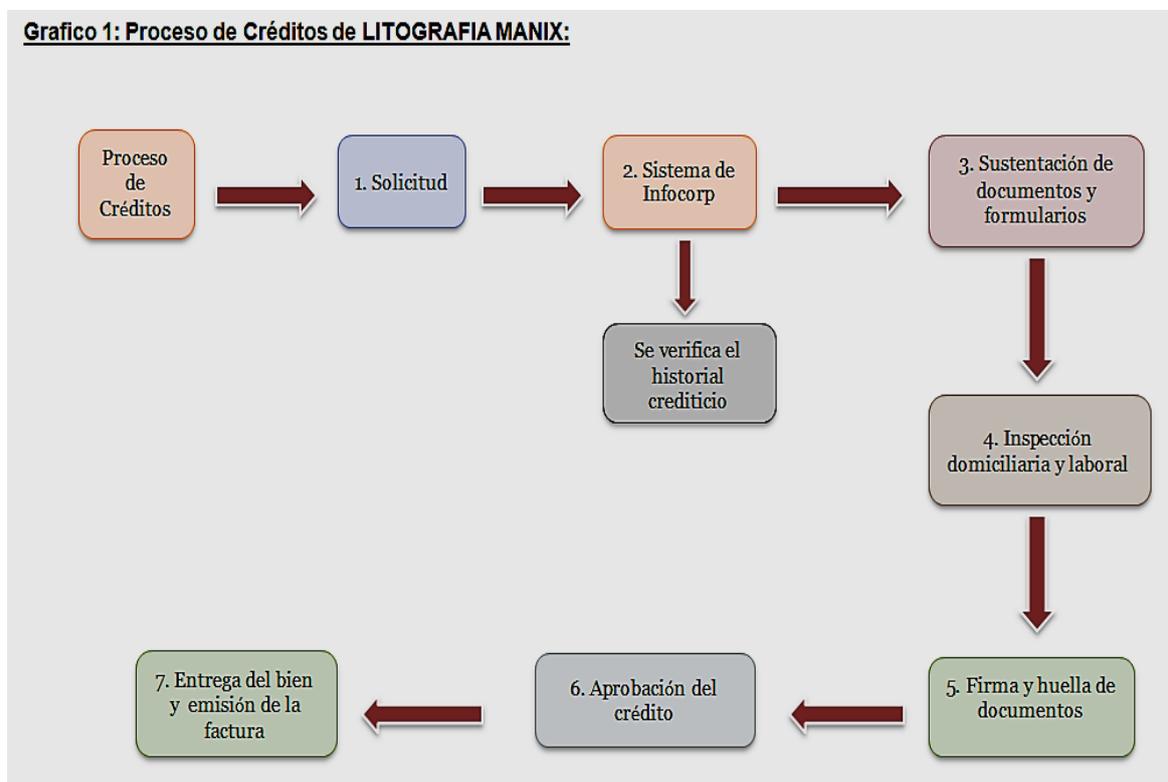
Para ello, las muestras serán los casos que se ubican dentro de las actividades comerciales económicas que se desarrollan durante el periodo 2015 desde el mes de enero hasta diciembre respectivamente, y se identificará el otorgamiento de créditos comerciales a los clientes.

Teniendo como fuentes: documentos, registros de créditos comerciales, procedimientos, estados financieros, ratios calculados.

Proceso de Crédito en la empresa Litografía Manix SAC

La empresa tiene los siguientes procedimientos de acuerdo a la entrevista realizada al Gerente.

Grafico 1: Proceso de Créditos de LITOGRAFIA MANIX:



1. Solicitud de Crédito en la Empresa.

La empresa Litografía Manix SAC, cuenta con un departamento de ventas y tiene como función la de otorgar créditos, contando con un encargado del mismo, al igual que cobranzas, los cuales previo al otorgamiento, realizan el análisis respectivo a los postores. Hasta la fecha, 98 clientes solicitaron crédito.

2. Sistema INFOCORP

El empleado vendedor solicita el DNI para ver el reporte a INFOCORP y contar con información de primera mano sobre el historial crediticio, para conocer el record de puntualidad, sobre endeudamiento, cartera morosa, información adversa. Además, sabremos cuál es la consideración como deudor. Ya sea, como

normal, o problemas potenciales, como también deficiente, o ya sea dudosa o de pérdida.

3. Documentos y Formularios

La empresa ha formulado que todo adquirente deba llenar una solicitud de crédito completamente terminada (llenada), como también una copia de su DNI.

Cuando se ha tenido a la mano los documentos del cliente los documentos del cliente, se procede a la otorgación del crédito, de los cuales la mayoría fueron aceptables y se procede a completarlos los respectivos formularios, en la cual se incluye la firma de una letra de cambio.

4. Inspección Domiciliaria y Laboral

La empresa concedió créditos a la mayoría de clientes como nuevos y así también como antiguos por la confianza otorgada a la fecha, pero no evaluó su solvencia económica y más aun no reviso el historial crediticio a fin de obtener una honesta información de la cartera de clientes, sin embargo, varias veces la empresa no investigo e ignoro normas obligatorias la cual no beneficio a la empresa más aun perjudicándola.

5. Firma y Huella de Documentos

Los créditos concedidos a nuestros clientes se utilizarán desde la fecha en la cual la gerencia lo requiera. Los créditos otorgados no deben ser superior a las compras de nuestro cliente en el mes. El vencimiento de pago de 90 créditos que se otorgue, empezara desde el momento en que se libere la factura y este se contabilizara desde fechas calendarios y no días hábiles. El cliente con línea de crédito que requiera una ampliación del crédito o del plazo de pago, tendrá que pedirlo a través de una hoja A4 llenado y si cambia de razón social y/o dirección, deberá pedir el aumento de la prórroga de la linea de su crédito, emitiendo una carta anexando el nuevo RUC y el anterior; se debe de realizar lo mas pronto posible, de otra manera se manejará como cliente nuevo. Al cliente que no pueda pagar uno de sus créditos aunque el retraso sea por un dia, se le entrevistará antes de proceder a suspender su línea de crédito, hasta que realice el

cumplimiento de sus compromisos vencidos. Para realizar la reapertura de las línea de crédito se verificará la morosidad y el deseo de pago por el otro lado ósea el cliente. Si es que a uno de nuestro usuario se le elimine temporal su hilo de crédito, solo se le permitirán compras al contado, hasta que se normalice con los pagos, teniendo como condición ponerse al día. El retraso constante de un cliente en la cancelación de sus créditos tendrá como responsabilidad la suspensión de su la línea de crédito, de acuerdo a la decisión elegida por el área de crédito y el departamento administrativo.

Letra de Cambio:

Título de crédito, revestido de los requisitos legales, en virtud del cual una persona llamada librador, ordena a otra, llamada librado que se pago hacia un tercero, el tomador una suma determinada de dinero que se indique a también a su presentación.

6. Aprobación del Crédito

- Resolución de Contrato:

La empresa utiliza la resolución de contrato para formalizar el acuerdo de voluntades a los clientes obligándose a dar. El contrato es un documento que constituye una exigencia de prueba. El contrato inicia cuando que una o varias personas están de acuerdo en realizarse, sobre dar algún objeto o prestar algún servicio.

7. Entrega de la Mercadería

Realizada la aprobación del crédito se emite la factura y da validez la transacción comercial que se realizó, para utilizar en los fines que se otorgue conveniente. Se procede a entregar la mercadería vendida (pliegos, cartones impresos, etc.) debidamente empaquetados.

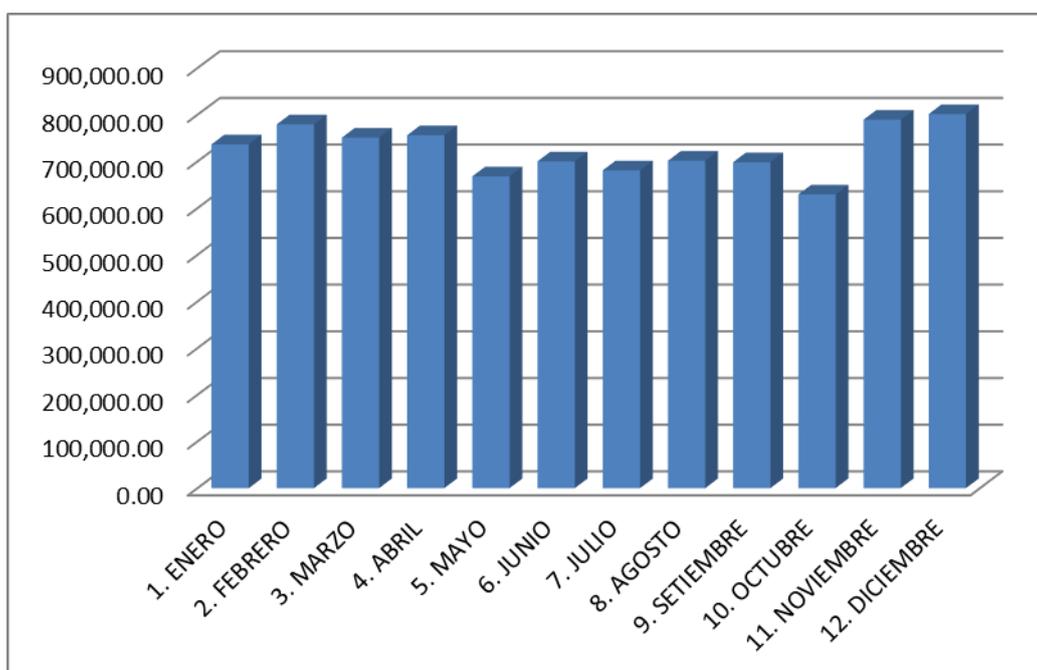
Ventas al mes de la Empresa en el Periodo 2015

A continuación, en el presente recuadro se da a reflejar el detalle de ventas de la empresa Litografía Mánix en el año 2015.

Cuadro N° 01: Ventas Mensuales 2015

MES	TOTAL VENTAS (S/)	%
1. ENERO	736,590.00	8.47
2. FEBRERO	779,456.00	8.97
3. MARZO	750,895.00	8.64
4. ABRIL	756,142.00	8.70
5. MAYO	667,912.00	7.68
6. JUNIO	699,986.00	8.05
7. JULIO	680,856.00	7.83
8. AGOSTO	701,476.00	8.07
9. SETIEMBRE	698,264.00	8.03
10. OCTUBRE	629,172.00	7.24
11. NOVIEMBRE	789,392.00	9.08
12. DICIEMBRE	801,451.00	9.22
TOTAL	8,691,592.00	100.00

Cuadro N° 02: Gráfico por Meses.



Interpretación:

Como se observa en la cuadro N°1 y cuadro N°2, las ventas mensuales que realiza la empresa Litografía Mánix, en el año 2015, con mayor porcentaje de venta son los meses de Enero con 8.47%, Febrero con 8.97%, Marzo con 8.64% y Abril con 8.70% debido a la estación de verano que se vive en el Perú, ya que nuestro principal cliente es la empresa Nestlé, teniendo como producción todo lo que son productos congelados, habiendo mucha demanda por parte de la población.

En los meses de Noviembre con 9.08% y Diciembre con 9.22%, también en aquellos meses tienen mayor crecimiento debido a las fiestas navideñas.

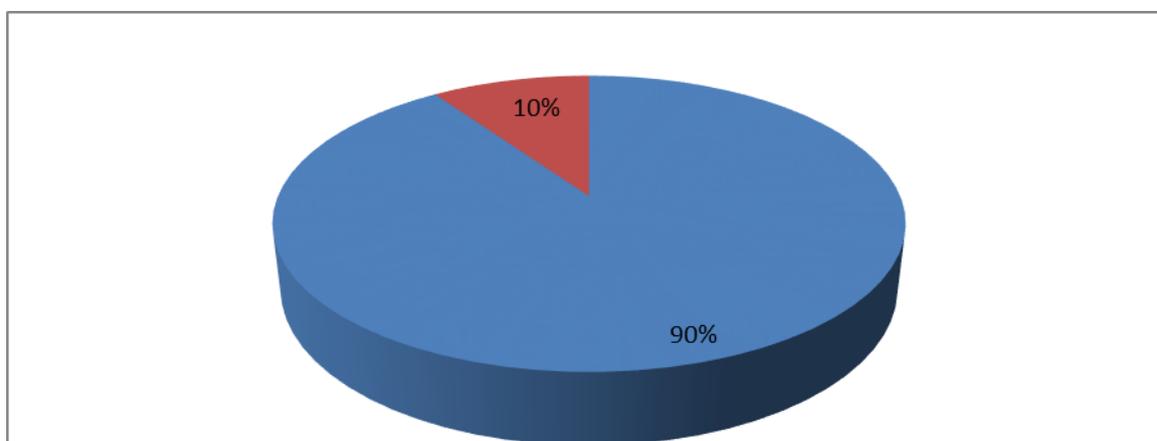
Resumen de Condición de Ventas al Crédito y Contado

En el siguiente cuadro damos a conocer los tipos de condición de venta con que trabaja la empresa.

Cuadro N° 03: Ventas del año 2015

<i>Ventas</i>	TOTAL VENTAS (S/)	%
CONTADO	7'851,162	90.33
CRÉDITO	840,430	9.67
TOTAL	8'691,592	100.00

Cuadro N° 04: Gráfico de Ventas al Contado y Crédito del año 2015



Interpretación: Como se observa en el cuadro N°03, las ventas totales realizadas por la empresa suma un total de S/8, 691,592. Siendo al contado el importe de S/ 7, 851,162 cuyo porcentaje equivale 90.33% la cual se refleja que hay clientes que sí tienen condición de pago. Las ventas realizadas al crédito suman S/840,430 reflejándose un 9.67%, de las cuales no se ha podido cobrar en su totalidad si bien es un porcentaje bajo, sí influye en la liquidez de la empresa, puesto que las necesidades corrientes de la empresa según el Estado de Situación Financiera del año 2015 suman el monto de S/3,343,105.

Cuadro N°05. Detalles de los Créditos Concedidos

Detalle	Año 2015	Ventas	Créditos	Detalles de los créditos otorgados 2015		
				Crédito a 30 días	Crédito a 60 días	Crédito a 90 días
Enero	736,590	90,456	46,000	30,000	14,456	
Febrero	779,456	87,654	35,890	25,990	25,774	
Marzo	750,895	85,990	36,908	28,796	20,286	
Abril	756,142	60,000	30,345	15,467	14,188	
Mayo	667,912	52,190	28,786	12,456	10,948	
Junio	699,986	59,080	27,456	16,980	14,644	
Julio	680,856	52,980	29,876	13,423	9,681	
Agosto	701,476	53,790	25,643	15,643	12,504	
Septiembre	698,264	51,786	24,879	17,453	9,456	
Octubre	629,172	65,020	33,654	19,678	11,688	
Noviembre	789,392	91,175	42,987	25,437	22,751	
Diciembre	801,451	90,309	41,473	29,828	19,008	
Total	8,691,592	840,430	403,897	251,151	185,384	

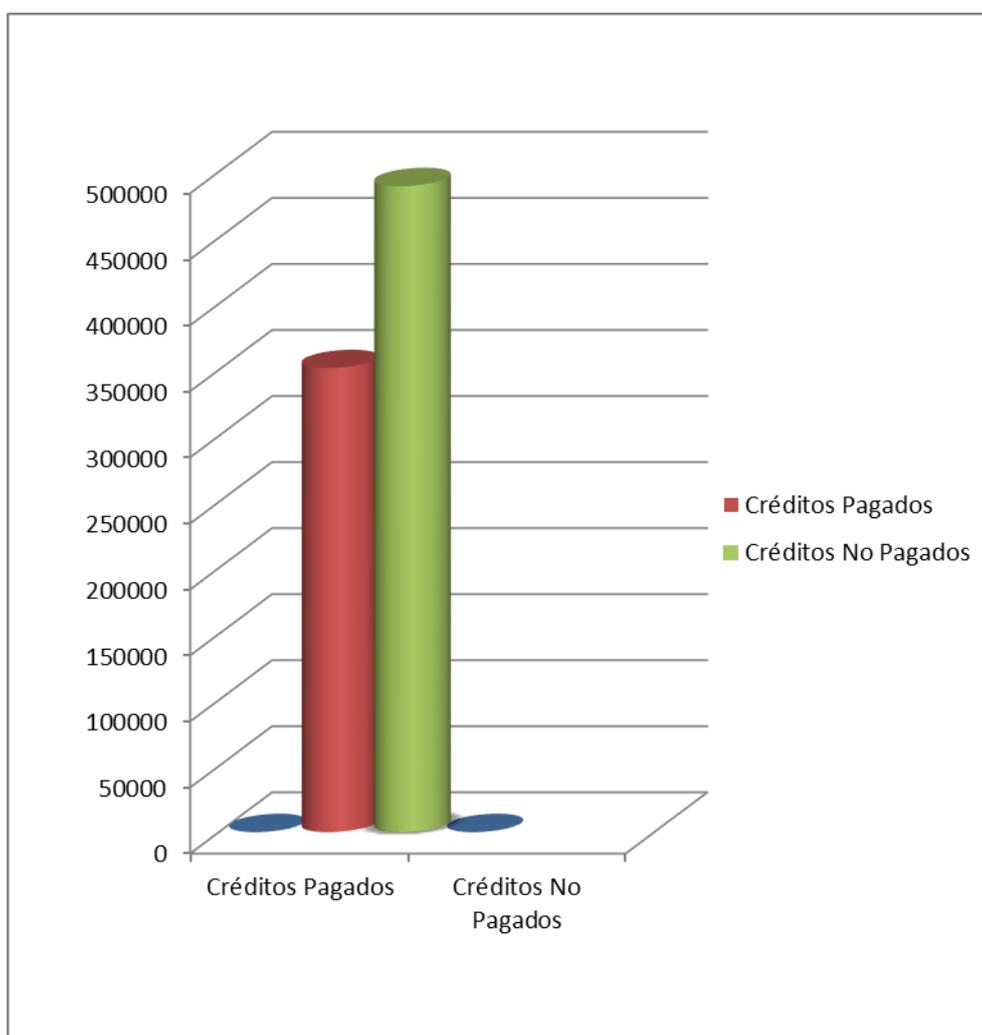
Interpretación: En el cuadro N°05 se refleja el importe de los créditos otorgados desde Enero hasta Diciembre del año 2015 especificando los plazos de 30, 60, y 90 días calendarios.

El volumen de la venta es de S/8, 691,592 de los cuales, S/840,430 son a crédito

Las cobranzas que realizó la empresa durante el año 2015 son los siguientes:

- Créditos Pagados S/351,345
- Créditos No Pagados S/489,085

Cuadro N°06: Gráfico de Créditos



Interpretación:

El cuadro N°06 representa la diferencia entre los créditos pagados y aquellos que no lo han sido aún, se tiene en consideración que la venta a crédito refleja un riesgo, hasta que no se ha podido obtener cobrar íntegramente del cliente la cantidad de se factura, por ello en las ventas a crédito existe la posibilidad de que no se cobre hasta el final.

El importe de S/ 489,085, nos da a identificar que la empresa no utiliza Políticas, incluyendo al personal encargado de realizar las ventas ya que no analizan si el cliente tiene una asegurable capacidad de pago o si esta tiene deudas con otras empresas, y todo esto podría hacer posible que la empresa incurra en un alto costo no recuperable de las cuentas por cobrar y la pérdida de volumen de la utilidad.

Además se tendrá mínima posibilidad de cancelación que tiene nuestra sociedad anónima frente a los gastos corrientes, el cual no permite tomar decisiones en cuanto nuevas inversiones de compra de equipos o bienes inmuebles para desarrollar mejor sus actividades o una posible expansión, por lo expuesto anteriormente se puede mencionar que al no tener políticas de créditos esto afecta directamente en la liquidez que tiene que tener la empresa.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
EMPRESA LITOGRAFÍA MANIX SAC
Al 31 de Diciembre de 2014 y 2015
(Expresado en Nuevos Soles)

	2014		2015		AUMENTO	DISMINUCION
	S/	%	S/	%	S/	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalente de Efectivo	195,439	4.13	227,352	4.73	31,913	0.60
Cuentas por Cobrar Comerciales	250,000	5.28	720,000	14.98	470,000	9.70
Existencias	2,961,791	62.52	2,869,568	59.72	-92,223	-2.80
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,407,230	71.92	3,816,920	79.44	409,690	7.52
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	1,328,423	28.04	987,097	20.54	-341,326	-7.50
Intangibles	1,853	0.04	900	0.02	-953	-0.02
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,330,276	28.08	987,997	20.56	-342,279	-7.52
TOTAL ACTIVO	4,737,506	100.00	4,804,917	100.00	-4,737,506	
PASIVO y PATRIMONIO						
PASIVO CORRIENTE						
Sobregiros Bancario	1,772,212	37.41	1,792,212	37.30	20,000	-0.11
Cuentas por Pagar Comerciales	687,108	14.50	592,103	12.32	-95,005	-2.18
Otras Cuentas por Pagar	967,748	20.43	958,790	19.95	-8,958	-0.48
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,427,068	72.34	3,343,105	69.57	-83,963	-2.77
PASIVO NO CORRIENTE						
Pasivo No Corriente	27,626	0.58	39,823	0.83	12,197	0.25
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	27,626	0.58	39,823	0.83	12,197	0.25
TOTAL PASIVO	3,454,694	72.92	3,382,928	70.40	-71,766	-2.52
PATRIMONIO						
Capital	1,156,375	24.41	1,106,375	23.03	-50,000	-1.38
Reserva	23,221	0.49	130,762	2.72	107,541	2.23
Resultados Acumulados	103,218	2.18	22,287	0.48	-80,931	-1.70
TOTAL PATRIMONIO	1,282,812	27.08	1,259,424	27.13	-23,388	0.05
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	4,737,506	100.00	4,642,352	100.00	95,154	

Estado de Situación Financiera (Detalle y Análisis)

Se detalla el estado de situación financiera, haciendo una comparación entre los años 2014 y 2015 con la finalidad de reflejar el nivel de variación de las cuentas en la tabla que se muestra.

Detallando al efectivo y equivalente de efectivo podemos precisar que lo que refleja en el año 2015 ha existido un aumento de S/31,930, constituido por dinero en cuentas corrientes y por clientes que no han tenido problemas en pagar sus deudas con la empresa.

Con respecto a las cuentas por cobrar comerciales para el año 2015 se observa el aumento de esta partida en comparación del año 2014, cuyo importe ha aumentado a S/470,000 más, significando una inadecuada gestión en los créditos concedidos.

Así mismo, se puede apreciar que el pasivo corriente de la empresa en el año 2015, tiene S/3, 343,105 productos de las deudas que se tiene con los proveedores, préstamos bancarios realizados a pagar en menos de 12 meses, así como otras obligaciones.

La utilidad obtenida por la empresa es de S/184,852, si bien es un monto considerable; no refleja lo que se puede obtener por las ventas realizadas en el año 2015 cuyo importe suma un total de S/8, 691,592.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
EMPRESA LITOGRAFIA MÁNIX SAC
AL 31 de Diciembre de 2015
(Expresado en Nuevos Soles)

	2015	%
VENTAS NETAS	8, 691,592	100
Costo de Ventas	<u>6, 101,145</u>	66.10
Utilidad Bruta	2, 590,447	29.80
Gastos Administrativos	1, 327,785	15.27
Gastos de Ventas	<u>1, 213,765</u>	13.54
Utilidad Operativa	48,897	0.56
Ingresos Financieros	77,100	0.89
Gastos Financieros	<u>101,234</u>	1.16
Utilidad antes de impuestos y participaciones	24,763	0.28
Impuesto a la Renta (28%)	6,934	0.07
Participaciones (10 %)	<u>2,476</u>	0.02
UTILIDAD DEL EJERCICIO	22,287	0.25

Vemos el estado de resultados integrales, la cual nos dice que las ventas en el año 2015 se elevaron a S/8, 691,592.

El costo de ventas es de S/6, 101,145, el 66.10% las ventas realizadas, una suma considerable, ya que se utiliza muchos productos e insumos en la elaboración de los productos finales.

Para ello se tiene una relación de importantes proveedores quienes abastecen de productos de calidad para la satisfacción de todos los clientes.

Se puede apreciar que, teniendo ese volumen de ventas, solo se tiene una utilidad de S/184,852

Ratios Financieros

Ratios de Liquidez

1. Capital de trabajo	2014	2015
Activo Corriente – Pasivo Corriente	S/19,838	S/473,815

De cuadro líneas arriba podemos visualizar que para el año 2015 el capital de trabajo fue de S/473,815 respectivamente. Identificando que el activo corriente de ese periodo se ha incrementado significativamente, específicamente en las partidas de cuentas por cobrar según el Estado de Situación Financiera comparativo, y todo esto debido por falta de gestión de políticas de créditos y en las cobranzas.

2. Liquidez General	2014	Resultado	2015	Resultado
Activo Corriente	<u>S/3,407,230</u>	0.99	<u>S/3,816,920</u>	1.14
Pasivo Corriente	<u>S/3,427,068</u>		<u>S/3,343,105</u>	

Este ratio indica que en el año 2014 y 2015 por cada unidad de deuda de pasivo corriente la empresa cuenta con S/.0.99 y s/.1.14 para poder pagar a tiempo sus obligaciones de corto plazo, por un tiempo que no sobrepase el año. De acuerdo a la normatividad de la empresa Manix s.a.c. este indicador es bajo, lo que significa que terminando el periodo solo pagara parte de sus obligaciones corrientes que adquirió a la fecha.

3. Prueba Acida.	2014	Resultado	2015	Resultado
Activo Corriente – Existencias	<u>445,489</u>	0.13	<u>947,352</u>	0.28
Pasivo Corriente	<u>3,427,068</u>		<u>3,343,105</u>	

El presente indicador demuestra que la empresa para el año 2014 y 2015 ha contado con solo S/. 0.13 y 0.28 céntimos para poder pagar cada sol de deuda exigible menor a un año. En el recuadro anterior se observa que tal empresa no llega a una cifra aceptable, es un porcentaje bajo, se observa que no cuenta con la posibilidad rápida para enfrentarse a sus pasivos corrientes. Se tiene en cuenta también que gran parte detrás del resultado de tal ratio es debido a nuestras

existencias que son importes considerables ya que se tiene insumos y mercaderías de calidad para la satisfacción de nuestros clientes.

Ratios de Rentabilidad

1. Rentabilidad de Ventas Netas

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \Rightarrow \frac{22,287}{8,691,592} \Rightarrow 0.002$$

Este indicador también es conocido como Margen de Utilidad Neta y refleja el porcentaje de cada nuevo sol vendido se transforma en ganancia, como se puede observar el porcentaje de las ventas que queda para la empresa es de 0.2% luego de deducir todos sus costos y gastos, lo que se puede interpretar que es muy bajo y menor la capacidad de la empresa para generar utilidades.

2. Rentabilidad Neta del Patrimonio

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \Rightarrow \frac{22,287}{1,421,989} \Rightarrow 0.015$$

Este indicador se observa la utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa por parte de los dueños o inversionistas; en materia patrimonial, teniendo como objetivo de este indicador es que sea lo más alto posible, para nuestra empresa en investigación vemos que el ratio es de 1.5% es un porcentaje no muy significativo y se puede llegar a la conclusión que este ratio es muy bajo y las empresas con los recursos invertidos, no están teniendo un buen rendimiento, la cual es esperado por los dueños.

3. Rentabilidad Neta del Capital

$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Social}}$	\rightarrow	$\frac{22,287}{1,106,375}$	\rightarrow	0.020
------------------------------------------------------	---------------	----------------------------	---------------	-------

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque la empresa tiene objetivos, basados en la ganancia o beneficio, este ratio nos da a conocer que los dueños por su capital invertido solo tiene 2% de ganancias, es un porcentaje no muy significativo para cualquier inversionista.

Rentabilidad es lo que genera la inversión.

Podemos observar que una falta de políticas de créditos, sí incide también en la rentabilidad de la empresa puesto que los índices de los ratios son muy bajos.

Ratios de Gestión (Actividad o Eficiencia)

1. Rotación de Cuentas Por Cobrar.

$\frac{\text{Ventas al Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{840,430}{720,000}$	=	1.17
--------------------------------------------------------------	---------------------------	---	------

Nos indica la cantidad de veces que rotan las cuentas por cobrar en un periodo, teniendo en consideración que la empresa otorga créditos a 30, 60 y 90 días podemos concluir que la empresa recupera 1.17 veces al año sus cuentas por cobrar, este índice no es elevado, por lo tanto, lo recuperable de los créditos concedidos serán cobrados de una manera tardía.

2. Rotación de Existencias

$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$	$\frac{6,101,145}{2,869,568}$	=	2.17
-----------------------------------------------------	-------------------------------	---	------

El número de veces que rotan las existencias en la empresa es de 2.17 veces al año es un nivel de rotación bajo lo que significa que la empresa no tiene una buena eficiencia en la administración de sus inventarios, puesto que la

mercadería se encuentra en el almacén por un tiempo prolongado, afectando directamente a las ventas y así también al ingreso de dinero en efectivo.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Nuestro trabajo de investigación titulado “Políticas de Créditos y su Incidencia en la Liquidez de La Empresa Litografía MANIX SAC, se quiere profundizar el estudio de los clientes morosos que están produciendo efectos negativos en el desarrollo de las actividades y además distorsiones en el aspecto financiero y económico de la empresa.

A comparación de este trabajo de investigación hemos visto otros trabajos las cuales se detallan a continuación:

Título: “Implementación del análisis y evaluación de los créditos de clientes morosos que contribuyen a una efectiva presentación razonable en los Estados Financieros de la Compañía Cienpharma S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el 2012”.

Autor: León Katia Sandoval Jacqueline

Fecha: Diciembre 2013

Esta investigación informa que los departamentos de organización no implementan buenos procedimientos determinados en cobranzas, específicamente para clientes morosos; de la misma forma los tratamientos contables no son los adecuados ya que el registro ingresado no es exacto puesto que el detalle de las cobranzas se alteran por el retraso (su información específica), la cual se genera una nulidad en el reporte económico y financiero, la cual que no se ha trasladado una oportuna y correcta decisiones financieras.

Título: “Implementación de Políticas Crediticias para la Recuperación de Cartera Vencida del Comercial de Créditos Danny”

Autor: Paredes Evelyn Yáñez Kerly.

Fecha: Enero 2012

Concluyen que:

El dilema de la empresa es que no hay políticas de crédito para la poder recuperar los créditos que se han concedido por el departamento de créditos, la cual se ha acumulado e inflado los importes por cobrar, todo esto se refleja en el reporte, quienes dicen no tener una normativa de políticas nuevas implementadas. La compañía no tiene en sus filas trabajadores experimentados y preparados destinado al rescate de la cartera, en lo que significa una flaqueza no solo para la oficina encargada sino en si para toda la estructura de la empresa. No puede la compañía alcanzar resultados si no tiene normas o internamente no cuenta con políticas conectada al departamento especializado en recuperar importes, teniendo un software de contabilidad teniéndolo al día, que lograría ver sin dudar las transacciones. El criterio teniendo en consideración las encuestas realizadas se enfoca en una mejoría del proceso para ofrecer una buena asistencia al cliente, y a la fuerza se obligan a la aceptación de diferentes metodologías con lo cual la empresa recomienda los pagos pagarse a fecha puntual.

Título: Proceso de créditos y cobranzas y su incidencia en la cartera vencida de la empresa “Hidrotecnología”.

Autor: William Patricio Gualancañay

Fecha: Abril 2012

En esta investigación se planteó el siguiente objetivo general: Implementar técnicas de créditos y cobranzas que facilite mejorar la dirección crediticia y reducir la morosidad de clientes en empresa “Hidrotecnología” de la ciudad de Ambato. Llegando a las conclusiones siguientes: La secuencia de crédito y cobranza no es el preciso en la compañía ya que no utiliza un tratamiento, guía que decrete que proceder debe precisar de descargar un crédito valioso para el cliente. La sociedad no aplica procesos adecuados para calcular la rentabilidad, ni mucho menos emplea indicadores financieros para tener alcance de la cartera vencida de clientes, las personas con la responsabilidad de registrar las facturas retrasadas en archivadores, estimulando atrasos en la recuperación de cartera y en ocasiones pérdidas económicas.

Título: Incidencia en la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA.

Autores: Adriana González y Ederlys Vera

Fecha: Diciembre 2011

Lugar: Universidad Nacional Experimental de Guayana – Guayana En esta averiguación se resalto el siguiente objetivo general: Evaluación de la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix, CA, periodo 2011. Teniendo las conclusiones siguientes:

No utilizan manuales de procedimientos, el cual reduce la buena realización de las competencias de la dependencia de crédito y cobranza.

Hay ocasiones donde las cuentas por cobrar se vencen ya que los comprobantes (Facturas) no son cobradas a su respectivo tiempo.

Por el retraso en la cancelación de la factura la empresa no cuenta con contingencias para presionar la morosidad de sus clientes.

Hay créditos con respectivos limites en importes y tienen comunicación entre los departamentos de cobranza y venta.

La empresa no provisiona adecuadamente las cuentas incobrables.

Título: Propuesta de Gestión de Créditos y Cobranza para reducir la morosidad en la compañía Estación de servicios Dávila E.I.R.L. de la ciudad de Moyobamba en el año 2010.

Autor: Brady Williams Gárate Gárate.

En esta investigación se observó el siguiente objetivo general: Realizar una proposición de gestión de crédito y cobranza que posibilita reducir la morosidad en la empresa estación de servicios Dávila EIRL de la ciudad de Moyobamba en el periodo 2010. Llegando a los siguientes resultados:

La empresa Estación de Servicio Dávila E.I.R.L. no ha determinado mediante documentos normas, lineamientos, disposiciones, con las cuales se fomentan los procesos de crédito y cobranza, además que el sistema que utilizaban se encuentra desactualizado, por lo que las labores realizadas de crédito y cobranza lo escriben en un cuadernillo de apuntes, estas acciones hacen que no se obtenga los resultados esperados, reflejandose en el alto índice de demora, de tal

forma se manifiesta que no existe una gestión de crédito y cobranza a la exigencia de la organización.

En la “Estación de servicio Dávila E.I.R.L.” no se han diseñado políticas ya que indica que el cobro de ellos lo realiza el área administrativa. Este tipo de políticas si bien la usan diferentes empresas en el medio, se inclina a convertirse en una contingencia para conducir de manera eficaz la cobranza, cuando tal política no está relacionada con una buena gestión.

Con relación al diagnóstico SERVICIOS DÁVILA E.I.R.L”, uno de las políticas no diseñadas es que las deudas de la situación de crédito y cobranza se verificó que no hay procedimientos definidos para concretarlos, ni se tienen establecidas las direcciones que dirijan a una bondadosa gestión de tales procesos, no utilizan instrumentos adecuados para la estimación de solicitudes de crédito, a no existir una administración definida de la cobranza, esto conlleva a la otorgación de créditos con riesgo de no poder ser cobrados y por eso la demora y poca recuperación de las cuentas por cobrar.

2.2. Bases Teóricas

La falta de un análisis y evaluación de los requisitos para otorgar créditos a clientes ha llevado a la empresa a una situación de riesgo en cuanto a liquidez ya que en sus clientes morosos no hace posible cumplir con las obligaciones que tiene la empresa con terceros.

Los estudios realizados a otras empresas que tienen la misma actividad comercial nos ha servido para aplicar las experiencias positivas y mejorar los procedimientos, técnicas de crédito para el mejoramiento de nuestros créditos comerciales hacia nuestros clientes.

Gestión de Cuentas por Cobrar - Administración

Una rama de la dirección es la administración que toma el control y operación de una compañía, y por esta, se examina y solucionan inconvenientes.

No hay una interpretación exacta de una correcta dirección (administración) de cuentas por cobrar, se puede decir o especificar como la diversidad de las cuentas que reflejan el crédito que otorgan las compañías a la mayoría de todos

los clientes. Cuya dirección tiene que tener como punto principal armonizar con eficiencia la otorgación de créditos a los clientes con posibilidad de lograr los deseos financieros con la posibilidad de aumentar la productividad.

El crédito es una motivación muy buena, proyecta más ventas, ya sea por los lineamientos que se les conceden a los clientes, así también la posibilidad de extender los tiempos de cancelación. Pero al otorgar un margen de crédito elevado o cuando los tiempos se extiendan mucho, está también la posibilidad de no poder cobrarse, o cual podemos decir hay que tener cautela al establecer las políticas de crédito, va de la mano con la capacidad financiera de una entidad.

Concepto de Cuentas por Cobrar

Reflejan la sumatoria del crédito concedido por la compañía a sus clientes. En estas cuentas se detallan la exigencia de derechos producidos por ventas, que después se convertirán en dinero en efectivo.

Para la empresa el crédito concedido representa, una posibilidad de efectivo a más adelante porque produce el cobro de las deudas después de la venta realizada.

Cuentas por Cobrar-clasificación:

Las cuentas por cobrar se catalogan como activos corrientes y mostrarse en el Estado de Situación Financiera, se puede decir las cuentas por cobrar se separan de la manera siguiente:

- Cuentas Comerciales por cobrar. Tales se observan en la cuenta de 12 y se originan cuando la venta se realiza de la manera más normal.

- Cuentas por Cobrar Diversas.

Se puede referir a los otros deudores y obtienen de otras actividades que no tienen relación con las ventas. Tales se ocasionan por actividades diferentes a la que originalmente fue creada la empresa como otorgación de préstamos a los accionistas o empleados.

Cuentas por Cobrar- Objetivos

Indica asentar la mayoría de operaciones producidas por pasivos de los clientes, por pagares, letras, facturas, y diferentes posibilidades de cobrar las cuales se ha producido en los requerimientos tanto de servicios como también en bienes, la

cual la compañía debe ingresar obligatoriamente todos los registros producidos, ya que pertenecen al activo, y mas que nada debe inspeccionar el no perderse la direccionabilidad para transformarse en efectivo.

Cuentas por Cobrar - Politicas.

Coopers y Lybrand (2002) nos dice: "Las políticas como criterios que posee la administración y que son la base para el establecimiento del control", se percibe como políticas, diferentes modos generalizados teniendo como objetivo la orientación de acciones que se trabajaran para poder cumplir los objetivos específicos.

Por ello, estas políticas son orientaciones que fijan toda empresa organizada destinada a vigilar lo referente teniendo como aspecto al crédito que se da para usuarios en la venta o prestación de bienes o servicios, con el propósito de garantizar según lo pactado la cancelación de los mismos. Hay muchas políticas que se debe utilizar, ejemplo: las políticas de otorgación de créditos, del personal administrativo y del departamento de cobranza. Se detalla lo siguiente:

Administración de Cuentas por Cobrar

Esta definición líneas arriba se produce con la incógnita y firmeza de otorgar o no el crédito. Al cumplirse una política inmejorable de crédito que se ajuste a las exigencias de diferentes entidades, los encargados (Administradores) deben tener en cuenta por cobrar diferentes formas que se deben usar para establecer o modificar el grado de cancelaciones de nuestras partidas, tratando, las formas de proceder respecto a los créditos y cobranzas.

La forma de proceder con los créditos se alude a las maneras que usa la empresa para distinguir a los que piden el crédito, para elegir a quienes de los clientes se destina el importe y el credito.

Si los encargados (personal administrativo) saben los costos y lo beneficioso que puede ser el crédito concedido, podrá actuar con dos formas (políticas) muy utilizadas, que son:

- Venta al crédito a "n" cantidad de días. Tal política otorga al cliente "n" días como tope teniendo en consideración el pago de sus obligaciones. Cada

compañía es libre de aceptar el tiempo de crédito teniendo de por medio cierta conveniencia.

– Descuento por” pronto pago”. Esto da un descuento (Porcentaje) sobre el importe totalizado de la transacción (venta), al cliente que pague sus facturas en un tiempo minimizado de días.

Abreviando, se puede concluir que las cuentas por cobrar se basan en el crédito que una entidad concede a los clientes en la prestación de servicios o en la venta de bienes. Los activos corrientes establecen relevantes inversiones hacia la mayoría de las empresas también de reflejar partidas importantes en los activos totalizados de entidades de varias secciones ; más aún en las cuales se inclinan en la actividad comercial.

Lo que presenta la venta a crédito es ciertas cosas muy buenas y producen ciertas contingencias, a lo cual se tiene que atender la exigencia de una política eficiente de la forma de administrar el crédito. Una buena eficiencia de políticas de una sociedad refleja una impresión significativa en su trabajo total, y para que una empresa esté en posibilidades de dar crédito a los usuarios tiene: fijar estudios de cobranza, y estudiar a quienes deseen en particular un crédito.

El imponer una excelente políticas de créditos obliga a cualquier sociedad estudie y nivele los costos y los puntos de rendimientos financieros relacionados con diferentes políticas. La prolongación de crédito puede que motive las ventas y produzca elevadas ganancias, pero puede que también aumente los volúmenes en inventarios; y supervisión de diferentes departamentos de apoyo

Los métodos de cobrar son las formas que una empresa usa para proceder el cobro de cuentas atrasadas. La forma de uso más utilizadas es: enviado de notificaciones, llamadas por teléfono, contratación de terceros para el cobro, y posibles procedimientos (acciones legales).

A proporción de que los emprendimientos aumentan se vuelven más difíciles , como al igual la gestión del crédito; si el gerente no maneja adecuadamente las cuentas por cobrar y el crédito, los clientes que tengan deuda posiblemente controlaran a controlar la liquidez futura de una entidad productora de ganancias

Políticas de Crédito

Según Gitman (2003), "Son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder". Es útil tener a la mano reportes de crédito contundentes al utilizar formas de estudio, ya que la mayoría de estas figuras son muy importantes para la buena conducción de las cuentas por cobrar.

Igualmente, Ettinger (2000), resalta lo siguiente: "El soporte que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos otorgados". El encargado de la gerencia que procede a dar créditos de una forma exagerada produce deterioros considerables a la empresa. Utilizando lo anterior, se ve la importancia que envuelve, es establecer normas crediticias en la mayoría de sociedades, puesto que nos muestran los detalles que gobernarán las formas en la cual se ofrecerán a los clientes créditos, para así poder tener mejor eficiencia en los controles de seguimiento control y supervisión.

Nos dicen la importancia a la precisión de los créditos seleccionados. La finalidad de tener un buen registro de las cuentas por cobrar de un comercio, es importante la implementación política de crédito y que den un buen resultado a la inversión del capital.

Entonces cualquier empresa que da a la venta sus productos o servicios a disponibilidad, ya sea en su propio país o internacional, debería tener en cuenta políticas de créditos. Al tener internamente controles en un desarrollo tales de realizaciones de ventas y sus respectivos resultados (cobros), usualmente están presentes, sea de forma tecnificada o como también no, la realización de buenos procedimientos de créditos apoya a las compañías a captar lo destacado en el trabajo, cómo se recauda, y qué dilemas existiría en el límite ofrecer de una buena disponibilidad de efectivo. Estos créditos y sus políticas en una compañía tiene que ser una obligación de estímulo de orientación para confirmar que todas las maneras en su totalidad establezcan la cobranzas y sus ciclos, e integra el acogimiento de pedido del cliente terminando en la transferencia bancaria del cobro, son dirigidas la forma más eficiente para así disminuir el tiempo del circuito de cobro a lo más pronto y en ese momento obtener como objetivo el efectivo; para el buen uso de la entidad.

Se entiende que el efectivo líquido de la compañía tiene un provecho al manejarse de una manera eficiente, y se refiere con esto, sencillamente a que cuando la empresa necesita un préstamo en una entidad financiera, además de recurrir en horas hombre que se puede ver, requiere trabajo o adicionalmente a una carga al obligarse a ejecutar con los pedidos exigidos por las financieras, y realizar un pago adicional por utilización de sus servicios.

Podemos concluir que debería ser la finalidad de los créditos y sus políticas es ayudar al negocio, mitigar la posibilidad de nunca poder cobrar y prosperar en técnicas en beneficio del efectivo.

La empresa, sin saber ofrece a sus usuarios la probabilidad de la ejecución de venta. Tomando el día desde la realización de la venta y por tal se emite la factura que genera la transacción hasta el ingreso del efectivo. Los días de crédito en la actualidad de una empresa en el mercado, teniendo en cuenta su nombre, tamaño, lugar donde funciona, y diseño de sus clientes puede llegar, suponiendo a 120 días. Aparentemente es exageración, también es verídico para varias compañías en la actualidad. Es cierto también que causa de por medio una sobrevaloración del costo.

Se entiende que esto no es nada beneficioso para la empresa, las políticas de crédito deben tener su consideración a proponer disminución de objetivos en el periodo de tiempo teniendo en consideración los créditos (días). Lo cual se podría decir tal política se entendería lo siguiente: "Los días de crédito deben ser disminuidos de 1200 días a menos de 60 días, teniendo como efectividad procesos de cobranzas y créditos. La morosidad debe disminuirse las cuales sean mayor a 2 meses y disminuirse las facturas no pagadas.

¿Cómo se lograría esto? Se tiene que entender que la tardía forma de pagar de los clientes a la empresa podría producirse por diferentes formas, por ejemplo, su actualidad tanto solventemente como crediticia, lo cual se anticiparía la empresa por previo estudio. Por lo consiguiente, otro de las preposiciones en créditos puede ser: "Debe realizarse una evaluación crediticia de todos los nuevos clientes antes de efectuar cualquier venta".

Hay varias maneras para tener detalles de varios cliente, y varias compañías, ejemplo entidades bancarias, ellos tienen rutina, pues su negocio de ellos es

otorgar créditos y le es necesario obtener lo concerniente de los clientes (evaluación) para lograr que ellos sean clientes potenciales.

Toda la data para la evaluación de un cliente se tiene por medio de:

- Entidades dedicadas a la verificación de calificar posibles créditos riesgosos
- Los EE.FF. del potencial cliente, (para saber si es solido, rentable, si tiene liquidez, su capital, etc.)
- También diversas maneras, el conocer antes información del cliente, reputación, si es que se mantiene en el mercado, el lugar de operaciones de su negocio.

Se tiene que dar una atención especial a los clientes recientes o clientes que inicien en nuevos deseos de emprender a formar su propia empresa.

La mayoría de clientes deben tener una calificación de riesgo. Para finalidad de implementar políticas, es útil inspeccionar a los clientes por la forma de la pago o sea la capacidad que este tiene y también por su forma de comportarse podría ser evaluada teniendo en consideración la decisión del gerente de la compañía. La información evaluada debe sustentarse con documentos.

Límite de Crédito y la Asignación.

Se debe tener límites de créditos y tiene que ser verificado y llevado al momento actual, lo ideal sería al año una vez. El crédito y su límite para quien lo requiera específicamente no tendría que ser fijo en el tiempo, pues está bajo cambios tomando en cuenta diferentes condiciones que exija el mercado, también de la trascendencia reflejada en la periodicidad de pagos a la empresa

Se tiene para la mayoría de clientes nuevos, antes de realizarse cualquier ventas limitaciones, Si el nuevo cliente sobrepasa la evaluación escrita líneas arriba, se tendría que aplicar entonces aquellos límites.

Si opuestamente el nuevo cliente no demuestra una aceptable condición de sus finanzas, se tiene entonces que considerar la cancelación por adelantado de las facturas (Compras). Lo ideal puede ser colocar registro de créditos por clientes al software la cual tiene que usar la empresa, lo llaman "Maestro de Clientes", de tal manera que el software pueda alertar cuando las órdenes pedidas por el cliente sean mayores del total del límite de crédito

Evaluación del Límite de Crédito

El crédito y sus limitaciones que existe tiene que ser verificado por lo menos dos veces anualmente, conjuntamente con el encargado del registro del cliente, y el que se ha responsabilizado en atención de aquello. La obtención final, determinados en la verificación tiene que estar sustentado con documentos, de tal modo de producirse formalidad en la información para luego poder ser usada y tomada en cuenta en la sociedad para decisiones importantes, y también ser tomadas por gerencia. La verificación consiste en inspeccionar los créditos, hacer un cronograma revisado de los meses de los usuarios del crédito, y su formalidad de cancelación en el último año (doce meses).

Facturación

Con la finalidad de evitar perder los tiempos afectos en el crédito, el tema de facturación tiene que verificarse diariamente. Las dependencias en una empresa deben tener especial atención a la facturación para evitar la disminución posible dinero en efectivo.

Cuentas Incobrables

La dirección encargada debe especificar y formalizar una lista de las cuentas por cobrar, resumiendo específicamente las facturas incobrables o con elevadas posibilidades de incobrabilidad. Lo podemos definir como aquellas que han sido creados por operaciones de créditos y por considerarse incobrables la cual representa perdidas para cualquier empresa.

Medición de Cuentas Vencidas

Todas las compañías deben tener sus medidas teniendo practicas establecidas con vencimiento resaltando y considerando un periodo de tiempo mensual. En diferentes departamento debe haber un responsable encargado de realizar un ingreso correlativo lo cual refleje la totalidad de facturas que han vencido a un tiempo específico. El registro debe tener al detalle los códigos asignados o ser identificados con exactitud, factura y su número, precio, vencimiento de fechas,

etc., y tener preferencia en rangos de fechas a punto de vencer, como ser: 0 a 15 días, 15 a 30 días, etc.

La Política de Cobranza

Para Gitman (2003), "Son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento".

Relativamente, Levy (2009), propone que se especifica a "Los procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida". Es necesario elaborarla teniendo en cuenta el mercado y sus condiciones, la competitividad, el modelo de futuros clientes que puede tener la compañía, así también teniendo en consideración sus políticas y objetivos.

Por otro lado Brachfield (2005), indica que "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".

Considerando los citados párrafos anteriores hay coincidencia entre los tres autores en aludir que una adecuada cobranza con políticas dirige las técnicas que la sociedad utiliza a realizar cobrar las deudas cuando estando por llegar a su plazo por vencer. Por otro lado, Gitman (2003), va un poco a profundidad y refiriéndose a lo anterior, dice que hay muchas variedades en gestión que las sociedades pueden usar podrían anticiparse a la posible morosidad asumiéndola lo cual podría ser simple o también podría ser muy compleja de alto grado eso se reflejaría en el tiempo y en el periodo utilizando registros contables

De tal forma, las la cobranza y sus políticas, tiene mucha importancia, por tal razón se tomara en consideración en el proceso de averiguación, ya que ofrece importantes conocimientos referentes a las variables de las cuentas por cobrar que es objeto de estudio, refiriéndose a lo referido por Gitman (2003), lo que más se acercan a lo investigado.

Un mecanismo de cobranza incluye notificaciones enviadas de cobro, facturación, llamadas telefónicas, cobros a encargados por el personal de la empresa dedicados solo para ellos.

Lo básico de la cobranza abarca varias ejecuciones que ven desde el instante en la cual se descubre que un crédito tiene la posibilidad de poder cobrarse, incorporándose los importes de lo que se cobra son registrados en los libros contables de la empresa.

Medios de Pago

Son instrumentos que la mayoría de entidades practican para otorgar valor dinerario como resultado de las ventas y compras o servicios, con la finalidad de obtener efectivo por resultado de esto. Las compañías tienen que otorgar diversos medios de pagos con la finalidad de extender las probabilidades para recuperar la cartera. Son los siguientes:

El Cheque

Es usado como medio de pago en la cual un sujeto (El librador) ordena a un banco para que desembolse dinero cantidad exacta, para una empresa o una persona (El Tenedor). El librador también podría ser el que se beneficia, en caso alguien usa el cheque para retirar efectivo de su cuenta propia.

Aquí participan estos intervinientes:

Librador; empresa o persona que emite y firma el cheque

Librado; es el banco que paga el monto del cheque

El Beneficiario; empresa o persona que puede cobrar el cheque.

También está un endosante o avalista.

Transferencia Bancaria

Son envíos de montos de dinero realizados por orden de un usuario desde su cuenta bancaria en un banco llamado ordenante. En caso de concretarse entre cuentas de la misma entidad bancaria se denomina traspaso.

Las transferencias se pueden realizarse por los siguientes medios:

_ Cajeros automáticos.

_ Vía Telefónica.

_ Por Internet, realizadas desde áreas web diseñadas para banca telefónica.

Ratios de Gestión o Eficiencia.

Estos ratios otorgan estudiar la efectividad de políticas y decisiones perseguidas por las compañías en el uso de sus bienes con relación a los pagos, cobros activos, pasivos, inventarios. Aquellos indicadores estiman la proporción de la eficacia y efectividad con la cual usa sus recursos que tienen al alcance, desde el momento del cómputo de rotaciones de específicas cuentas del Estado de Resultado en el periodo (un año), entre los principales tenemos:

Rotación de Cuentas por Cobrar

Esto es un índice que se obtiene para tener datos, para poder convertirse en cuentas por cobrar. Se tiene en qué varias ocasiones, regularmente las cuentas por cobrar son producidas y canceladas en el periodo anual. Los niveles de rotación en aumento reflejan prontitud en la cuentas que sean cobradas.

Hay crítica con respecto a esto ya que se pueden considerar cuentas por cobrar de partidas antiguas, y al combinarse con las últimas ocasionan diferentes hechos económicos. Podría también ser lo que se vende a crédito sea de naturaleza cíclica, de forma que vinculan las ventas a crédito del periodo teniendo el promedio de las cuentas por cobrar, desmerece el proceso del fundamento. Se manifiesta con esto una distinción de saldos antiguos o un estudio de cese de los mismos, ofrecerían al responsable un reporte con más exactitud de las cuentas por cobrar, todo esto concluye según Apaza Mesa, M. (2005).

Rotación de Existencias

Este ratio de gestión o eficiencia nos indica el número de veces que rotan las existencias o mercaderías en una compañía en un tiempo usualmente es aproximadamente un año.

A mayor razón, mayor la eficiencia en administración de los inventarios. Este ratio también nos puede representar si la empresa; al tener un bajo nivel de inventarios nos refleja que se está provocando pérdidas en las ventas.

Liquidez

Bernstein (1999) la liquidez es la posibilidad y prontitud para transformarse los activos circulantes en efectivo, y la necesidad de todo ello convierte uno de las fundamentales falencias de obstáculos en las finanzas. Entonces la liquidez se tiene como definición, como la posibilidad de pago a corto plazo que obtiene sociedad, o como la necesidad de transformar las inversiones o los activos en efectivo, llamada también "Tesorería"

Lo cual nos dice, que básicamente la liquidez es la posibilidad de cambiar activos a liquidez para poder mover a la compañía. Podemos decir, el dinero en efectivo es especificado el componente más líquido a comparación de la mayoría de activos, ya que otorga una gran tolerancia de poder dar a elegir a la compañía para la toma de decisión de financiación o inversión.

Por lo consiguiente, la liquidez es una tenencia que evalúa si un activo es más factible con certeza en el reducido plazo sin incidir en una pérdida. Como señala "Hicks", esta descripción de liquidez implica dos atributos para el activo: el ser comerciable y el poder serlo sin pérdida en el corto plazo, significa que el valor presente del activo asegura una interacción permanente con su valoración para el largo plazo de no interceder nuevo aviso de los flujos.

Según, Northern Rock (Británico - 1995), dice: "Eso significa que no tienen dinero para pagar". La mayoría se da de un desorden muy habitual entre diferencia de liquidez y cuestiones de solvencia. "Una empresa no es solvente cuando sus activos no son suficientes para respaldar sus pasivos. Es decir, que ni vendiendo todo lo que tiene podría pagar sus deudas. Un problema de liquidez no es lo mismo, simplemente es un problema de pagos y cobros a corto plazo. Llevado a lo sencillo, no tiene dinero contante y sonante para hacer frente a los pagos a corto plazo".

Gurrusblog (1998), Acota lo siguiente: "Entiendo que este no es un factor que nos indicaría una falta de solvencia de las entidades que solicitan esta liquidez a corto a un banco. Otro tema es si empieza a cundir el pánico entre sus clientes y estos empiezan a retirar masivamente sus depósitos.... sin lugar a dudas esto puede tumbar al banco más solvente".

La liquidez es el nivel en la que un activo, propiedad o valor puede ser vendido o comprado en el mercado y no modificando 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. Se conoce también como comerciabilidad”.

Es de importancia decir que los bonos a largo plazo, bajo esta condición, proceden más que los bonos a corto plazo, por las siguientes cuestiones:

1. Los inversionistas, en un mundo de incertidumbre por lo general desearan a corto plazo mantener los valores, por lo que son más líquidos en la forma de que se puede ser cambiados en dinero (efectivo) con menos riesgo de poder perder.
2. Los que prestan dinero evolucionan precisamente de manera contraria al de los inversionistas (quienes prestan a los negocios usualmente quieren las deudas a largo plazo ya que a corto plazo las deudas sostienen a la compañía el riesgo de estar en condiciones adversas y obligatoriamente exigen un reembolso).

Ratios de Liquidez

La liquidez es una terminología que relaciona la posición financiera con la solvencia que se puede medir si es capaz una compañía para pagar sus deudas a corto plazo, aquellos ratios ven la posibilidad de cancelación que tiene la compañía para enfrentarse en corto plazo sus deudas. Ósea, la liquidez evalúa el potencial de abonos que tiene la compañía para confrontar sus deudas lo mas pronto y por consiguiente obtiene el efectivo (dinero líquido) de que se tiene, para pagar las deudas. Permiten evaluar financieramente la situación de la empresa comparándose con diferentes entes, y tal suceso, el ratio se ajusta a la observación del activo y pasivo.

La liquidez siendo analizada por una sociedad es particularmente significativo para los acreedores; puesto que tal empresa obtiene postura de una defectuosa liquidez, puede producir que el crédito tenga un riesgo, y quizás ocasionar imposibles ejecuciones de pagos significativos.

Principales Ratios de Liquidez:

Liquidez General.

Lo podemos definir como la mayor o menor facilidad que tiene un ente o una compañía, teniendo sus activos para transformarlo en dinero en cualquier momento.

Se puede se tiene las siguientes clases de liquidez:

Liquidez de inversión. Es la situación del inversor pendiente de colocar sus recursos monetarios. Grado de posibilidad de convertir a corto plazo un valor negociable en dinero efectivo sin menoscabo de su valor real como también es la situación de un mercado o una empresa que tiene activos líquidos susceptibles de convertirse en dinero efectivo inmediatamente.

Liquidez primaria. Es la posibilidad de redimir la inversión en la entidad emisora y/o fideicomisario, antes de vencimiento del título.

Liquidez secundaria. Posibilidad de transformarse o vender la inversión o título en el mercado secundario de la bolsa, donde es adquirido por un nuevo inversionista.

Prueba Ácida.

Simboliza si es suficiente o no es suficiente la compañía para cubrir los pasivos a corto plazo por medio de sus activos de efectividad rápida, o sea, ofrece una disposición rigurosa de la posibilidad de cancelación en una compañía en un plazo corto.

Lo cual, este indicador es más exigente en la liquidez y su análisis, lo cual desechan del índice los activos de casi posible obtención y tiene un ratio que confronta el activo corriente disminuyendo las rotaciones de inventario y los adelantados pagos de los gastos, con el pasivo corriente. A esto se le llama prueba ácida, viene a ser la medición más frontal que la liquidez general.

Capital de Trabajo.

Lo podemos definir como capital de uso corriente en las operaciones de un negocio, el exceso del Activo Corriente sobre el pasivo corriente-. El importe del capital de trabajo, y el índice del capital de trabajo, relación del activo corriente

con respecto al pasivo corriente, son utilizados como medida de la capacidad de pago, en el corto plazo.

Cualitativamente es el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante, o el importe del activo circulante que ha sido suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas,

Cuantitativamente, Es el importe del activo circulante.

Riesgo de Crédito.

Es la probable disminución que contrae un ente económico teniendo el resultado de la omisión de los compromisos establecidos que compete a las partes relacionadas vinculadas. Esta concepción se asocia usualmente con las entidades que ofrecen financiamiento, e influye a las compañías y asociaciones de otras alternativas económicas. A pesar que existe un contrato, este no garantiza que no vaya a ver riesgos, de no poder contraer morosidad.

3. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

CONCLUSIONES

La falta de políticas de crédito sí incide en la liquidez que posee la sociedad, pues, es insuficiente para poder enfrentarse con sus compromisos, ya que sus obligaciones corrientes son elevadas y en ocasiones la empresa tiene que hacer uso de préstamos a terceros.

Sí incide a nuestra rentabilidad ya que ello ocasiona o garantiza la liquidez venidera de la compañía, quiere decir que, las utilidades se transformaran en efectivo produciendo liquidez, ya que al no existir una buena dirección financiera que introduzca exactas políticas de crédito y cobranza, retrasa el ingreso de dinero e interrumpirá el normal funcionamiento de la empresa.

Los créditos que se otorgan no son analizados muy minuciosamente, ya que hay clientes que tienen un mayor crédito y esto es perjudicial a las finanzas de la empresa, y aún más, cuando el pago a proveedores es más frecuente que los cobros.

Ejemplo Práctico:

La empresa Manix, para cumplir totalmente la satisfacción de sus clientes; al faltar maquinarias, contratan servicios de troquelado, terciando el servicio a una empresa llamada TROQUEL del PERU EIRL.

Se ha propuesto para mediados del año 2016 tener una maquinaria de troquelado marca Hildeberg, (Alemana), la cual es muy importante para la producción ya que los operarios la necesitan para pasar a la siguiente fase de la producción que es llamado desglosado.

Proyectamos para mediados del año 2016 que nuestro presupuesto de ventas superen los S/ 2,124,000 para el trimestre (abril mayo y junio), considerando la base de comparación las ventas realizadas en aquellos meses del año 2015.

Como consecuencias de estas ventas a mediados del 2016, visualizamos tener de ingresos como mínimo un aproximado de S/ 120,000, puesto que la mayoría de operaciones de ventas realizadas son a crédito y no se podría cobrar el total de esas ventas de esos respectivos meses. Dicho monto aproximado serviría a la empresa para pagar la cuota inicial de esta importante maquinaria para la satisfacción de todos sus clientes.

Pero la realidad es que lo presupuestado no se ha cumplido ya que solo en estos meses (abril, mayo y junio del año 2016) solo se recaudó un importe de S/ 75,000 lo cual dicho monto nos sirve para cumplir con todas las obligaciones corrientes (Pago a los trabajadores, pago de impuestos, pago a proveedores, etc.) que tiene la empresa en aquellos meses.

Todo esto por consecuencia de aquellos clientes que no realizan sus pagos puntuales a la empresa y aumentan mes a mes, la cuenta 12 clientes, reflejándose en el Balance General al terminar el periodo contable.

RECOMENDACIONES.

La empresa Litografía Manix S.A.C. tiene que regenerar una buena direccionalidad del cobro de sus cuentas, en la concesión de créditos y mejorar la forma de cobranza para así disminuir sus pasivos que se tiene con diversas entidades.

La empresa debe usar y diseñar políticas de crédito, para evitar el incumplimiento de pago de los clientes, y es necesario que pueda establecer políticas de cobranzas que concedan tener una persecución a las ventas a crédito, con el objeto de minimizar lo más posible los acontecimientos desfavorables en la cartera de clientes que produzcan problemas de liquidez en nuestra empresa.

Realizar un manual de políticas de créditos y cobranzas que permitan elevar la gestión crediticia, a fin de establecer normas y parámetros que van desde el ofrecimiento de un crédito hasta el procedimiento de cobranza.

Con políticas metódicas establecidas, la empresa se obligará a adiestrar al trabajador en este tipo de asuntos, lo cual, producirá el tener personal muy eficiente, enriqueciendo el proceso crediticio y así poder efectuar cobros de intereses morosos.

Referencias

Jaime Flores Soria. "Manual práctico de Estados Financieros: elaboración, interpretación y presentación de EEFF, en base NIC-NIFF- casos prácticos por cada EEFF y su norma". Abril 2014. En libros y publicaciones. Cuarta edición. Lima - Perú.

José G. Calderón Moquillaza. "Estados Financieros". Mayo 2013. Lima - Perú.

Demetrio Giraldo Jara "Contabilidad general". Agosto 2010. Lima - Perú.

"Apuntes de contabilidad financiera". Aplicadas. Abril 2015. Lima - Perú.

Alejandro Ferrer Quea "Estados Financieros para la toma de decisiones concordando con las NIIFs y el PCGE. Enero de 2001.

Diccionario económico. La morosidad. Recuperado el 16 de mayo de 2016 de la web

<http://www.expansion.com/diccionario-economico/morosidad-en-la-banca.html>.

Aguirre, L. Políticas de crédito. Tesina. Recuperado el 12 de junio de 2016.

<http://es.scribd.com/doc/44739201/Politic-as-de-credito-cyc>.

Valle, Edwin. Créditos y cobranzas. Artículo. Recuperado el 20 de junio de 2016

<http://www.slideshare.net/sonniia/credito-cobranza>.

Revista Virtual. Recuperado el 02 de junio de 2016.

www.gestiopolis.com/analisis-financiero-toma-decisiones-empresas-outsourcing-peru.

Vallado, R. Administración financiera de las cuentas por cobrar. Recuperado 12 -03- 2014 del sitio web.

<http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/cuentas-por-cobrar-presentation>.

Cuentas por cobrar. Slideshare.com. Recuperado mayo de2016.

<http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/cuentas-porcobrar>.

Índices de Liquidez. Página web. Recuperado el Junio de 2016

www.gerencie.com/indice-de-liquidez.html

APÉNDICE

APÉNDICE 1

Representación de Letras que se tiene por cobrar de nuestros clientes

LITOGRAFIA manix S.A.C. RUC: 20100086621
 Juan Pablo Vizcardo y Guzmán 242 Urb. Balconcillo - Lima 13 - Perú
 Teléfonos: 472-0087 / 265-1472 Telefax: 473-8177

NUMERO	REF. DEL GIRADOR	FECHA DE GIRO			LUGAR DE GIRO	FECHA DE VENCIMIENTO			MONEDA E IMPORTE		
		Die	Mes	Año		Die	Mes	Año			
16/094	0031622	LIMA			16	05	2015	15	07	2015	S/ 5,913.00

Por esta LETRA DE CAMBIO se servirá(n) pagar incondicionalmente a la Orden de: **LITOGRAFIA MANIX S.A.C.**
 la cantidad de: **CINCO MIL NOVECIENTOS TRECE Y 00/100 SOLES**
 En el siguiente lugar de pago, o con cargo en la cuenta corriente del Banco

Importe a debitar en la siguiente cuenta del Banco que se indica

BANCO	OFICINA	NUMERO DE CUENTA	D.C.

Acceptante: **GLOBAL ALIMENTOS S.A.C.**
 Domicilio: CAL SEVILLA NRO. 244 URB. BARBONCITO LIMA - LIMA - MIRAFLORES
 Localidad:
 DOIRUC: 20508528656 Teléfono:

Aval Permanente:
 Domicilio:
 Localidad: Teléfono:
 DOIRUC: Firma:

LITOGRAFIA MANIX SAC
 RUC: 20100086621
 20100086621
 Nombre del representante legal
 D.O.I.:

No se permite firmar debajo de esta línea

LITOGRAFIA manix S.A.C. RUC: 20100086621
 Juan Pablo Vizcardo y Guzmán 242 Urb. Balconcillo - Lima 13 - Perú
 Teléfonos: 472-0087 / 265-1472 Telefax: 473-8177

NUMERO	REF. DEL GIRADOR	FECHA DE GIRO			LUGAR DE GIRO	FECHA DE VENCIMIENTO			MONEDA E IMPORTE		
		Die	Mes	Año		Die	Mes	Año			
16/093	0031621	LIMA			16	05	2015	15	07	2015	S/ 2,337.73

Por esta LETRA DE CAMBIO se servirá(n) pagar incondicionalmente a la Orden de: **LITOGRAFIA MANIX S.A.C.**
 la cantidad de: **DOS MIL TRESCIENTOS TREINTISIETE Y 73/100 SOLES**
 En el siguiente lugar de pago, o con cargo en la cuenta corriente del Banco

Importe a debitar en la siguiente cuenta del Banco que se indica

BANCO	OFICINA	NUMERO DE CUENTA	D.C.

Acceptante: **GLOBAL ALIMENTOS S.A.C.**
 Domicilio: CAL SEVILLA NRO. 244 URB. BARBONCITO LIMA - LIMA - MIRAFLORES
 Localidad:
 DOIRUC: 20508528656 Teléfono:

Aval Permanente:
 Domicilio:
 Localidad: Teléfono:
 DOIRUC: Firma:

LITOGRAFIA MANIX SAC
 RUC: 20100086621
 20100086621
 Nombre del representante legal
 D.O.I.:

No se permite firmar debajo de esta línea

APÉNDICE 2

Toma gráfica de los almacenes de Litografía Mánix SAC

