

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

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

XVII PROGRAMA DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL



**Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la
Empresa “Ademinsa S.A.C.”**

Trabajo De Investigación

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Becerra Chávez, Luisa

Biamonte Nieto, Cinthya Vanessa

Palacios Navarro, Elvia Rosa

ASESOR: MG. CPC. Luis Alberto Gil Pasquel

LINEA DE INVESTIGACIÓN: LINEA CONTABLE

LIMA, PERU

FEBRERO 2017

**CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LA EMPRESA “ADEMINSA S.A.C.”**

Presentado a la Facultad de Ci

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

APROBADO POR:

MG. FIESTAS CARTY CESAR LUIS

Presidente

CPC. MARÍN HUAPAYA JUAN ARMANDO

Secretario

CPC. VASQUEZ QUIÑONEZ MANUEL JOSE

Vocal

FECHA: 21/02/2017

Resumen

ADEMINSAC. Es una empresa de hermanos emprendedores, el Gerente decide unilateralmente las soluciones a los problemas, empezando con la aprobación de la cotización de las ventas que acuerdan el vendedor y el cliente, al no tener un historial crediticio que evaluar tiende el riesgo a aumentar la cartera de clientes morosos teniendo como resultado desfavorable en la liquidez, al no tener las políticas de créditos y cobranzas establecidas no evalúan la línea de crédito que se le concede a cada cliente; no cuenta con un sistema informativo que le brinde información oportuna, originando el retraso de las cobranzas. La disminución de la liquidez de la empresa afecta el incumplimiento del compromiso de pago, como obligaciones con el pago de la planilla, terceros y entidades financieras.

ABSTRACT

ADEMINSA SAC. It is a company of entrepreneurial brothers, the Manager unilaterally decides the solutions to the problems, beginning with the approval of the sales quotation agreed by the seller and the client, not having a credit history that evaluates the risk tends to increase the portfolio of delinquent clients resulting in unfavorable liquidity, not having established credit and collection policies do not evaluate the line of credit granted to each client; does not have an information system that provides timely information, leading to delays in collections. The decrease of the liquidity of the company affects the non-fulfillment of the commitment of payment, such as obligations with the payment of the payroll, third parties and financial entities.

DEDICATORIA

A Nuestros Queridos Padres: Le dedicamos estas palabras de reconocimiento por el esfuerzo y dedicación a nuestras constantes caídas de noches de estudio, dándonos alientos de esperanza de ser un profesional con éxitos para el orgullo de llevarnos siempre el hijo que siempre anhelaban tener y verlos feliz en su profesión.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por bendecirnos y por habernos permitido llegar a concluir con éxito nuestros objetivos, porque hizo realidad este sueño anhelado.

También a nuestros padres y profesores de que nos dedicaron tiempo y perseverancia en esta segunda casa de estudio que significara un hito en nuestras vidas.

RECONOCIMIENTO

A la UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS y principalmente a los docentes, por brindarnos la oportunidad de desarrollar nuestras capacidades y competencias al desempeñarnos con responsabilidad en nuestra vidas profesional y personal.

DESARROLLO DE TESIS

Tabla de Contenidos

| | pág. |
|---|----------|
| INTRODUCCIÓN | |
| CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN | 1 |
| 1.1 Planteamiento del problema..... | 1 |
| 1.2 Formulación del problema..... | 2 |

| | |
|---|-----------|
| 1.3 Casuística..... | 3 |
| CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO | 13 |
| 2.1 Antecedentes De La Investigación..... | 13 |
| 2.2 BASES TEÓRICAS | 18 |
| 2.2.1 Conceptos..... | 18 |
| 2.2.1.1 Finanzas..... | 18 |
| 2.2.1.2 Planeación Financiera..... | 18 |
| 2.2.1.3 Control Financiero..... | 18 |
| 2.2.1.4 Ratios Financiero..... | 18 |
| 2.2.1.5 Estado de Flujo de Efectivo | 19 |
| 2.2.1.6 Normas Internacionales de Contabilidad 1: Presentación de los Estados Financieros..... | 19 |
| 2.2.1.7 Normas Internacionales de Contabilidad 7: Estado de flujo de Efectivo..... | 19 |
| 2.2.2 Gestión De Las Cuentas Por Cobrar..... | 19 |
| 2.2.2.1 Administración de las Cuentas por Cobrar..... | 20 |
| 2.2.2.2 Control de Cartera..... | 20 |
| 2.2.2.3 Administración del Activo líquido..... | 20 |
| 2.2.3 Cuentas por Cobrar..... | 21 |
| 2.2.3.1 Definiciones..... | 21 |
| 2.2.3.2 Objetivos de las Cuentas por Cobrar..... | 22 |
| 2.2.3.3 Políticas de Cobranza..... | 23 |
| 2.2.3.4 Políticas de Crédito..... | 24 |
| 2.2.4 Liquidez..... | 25 |

| | |
|--|-----------|
| 2.2.4.1 Diferencia de Liquidez..... | 25 |
| 2.2.4.2 Control de Liquidez..... | 25 |
| 2.2.4.3 Ratio de Liquidez..... | 25 |
| 2.3 DEFINICIONES CONCEPTUALES..... | 26 |
| CAPÍTULO III: ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN..... | 29 |
| CONCLUSIONES | |
| RECOMENDACIONES | |
| BIBLIOGRAFÍA | |
| ANEXOS | |

INTRODUCCIÓN.

La compañía se constituyó en el año 1985 con el nombre de “ADEMINSA S.A.C”, dedicada a la venta de servicios de mantenimiento en todo tipo de maquinaria, mediante una serie de técnicas, inspección visual, ultrasonido, en la industria, petrolera, petroquímica y eléctrica. Contamos con el amplio respaldo de ingenieros capacitados. La perseverancia y dedicación de nuestros servicios nos ha concedido desarrollar y alcanzar nuevos países liderando los mercados del exterior; la empresa está domiciliado en el distrito de Surco, provincia y departamento de Lima.

La misión, visión y valores son los siguientes:

MISIÓN:

Lograr que el cliente este satisfecho de sus necesidades de los servicios que brindamos con dedicación y así lograr y marcar la diferencia de la competencia

VISIÓN:

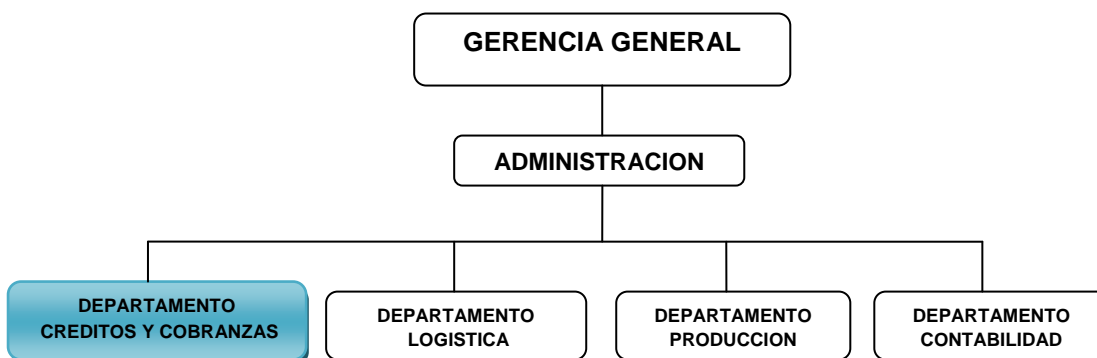
Ser líder en la prestación de servicios de mantenimiento al nivel nacional e internacional, teniendo proyecciones en este mundo globalizado, garantizando nuestro compromiso de brindarle un buen servicio.

VALORES

- ❖ Responsabilidad
- ❖ Integridad
- ❖ Trabajo en equipo
- ❖ Honestidad

ii

La estructura organizacional de la empresa es:



El departamento de Cuentas por Cobrar, para poder incrementar su cartera de clientes, busca entre otras modalidades, como conceder créditos en las ventas, lo cual conlleva aumentar las Cuentas por Cobrar, lo que simboliza el total concedido por la empresa, y que se establecerá a través de su desarrollo empresarial

Para solucionar los problemas empresariales, es menester que los mecanismos establecidos en las políticas de crédito ayuden al desarrollo con alternativas y

recomendaciones que permitan tomar decisiones, mejorando las expectativas de cambios en este mundo globalizado, situación que coadyuvará a que otras empresas con similares características lo consideren como referencia.

La estructura de este importante trabajo de investigación se establece de la siguiente manera:

En el capítulo I: Problema de investigación, incluye el planteamiento del problema, formulación del problema y la casuística.

En el capítulo II: Marco Teórico, incluye antecedentes de la investigación y las bases teóricas.

En el capítulo III: Alternativas de solución, así como conclusiones, recomendaciones, bibliografías y anexo

1

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

En estos tiempos las compañías utilizan mecanismos y técnicas que permiten actualizar y avanzar en el desarrollo de sus actividades y adecuarse a las exigencias del mundo globalizado, dando cambios entorno a los negocios que los competidores se capacitan con la finalidad de permanecer en el mercado satisfaciéndolas necesidades, con la finalidad de mantener el negocio, generando, por lo tanto, altos niveles de rentabilidad, estabilizando su permanencia y competitividad en el mercado.

Esta modalidad de venta es efectiva cuando es programada su fecha de vencimiento del comprobante, documento estipulado en el compromiso de pago de los clientes, que las entidades tengan formalizadas las pautas y condiciones en los que está especificando el compromiso de pago, de lo contrario es dificultoso realizar la efectividad de las cobranzas de los diferentes clientes.

Lo cual, fue indispensable especificar de qué manera LAS CUENTAS POR COBRAR inciden en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C., asimismo se revisaron las políticas de créditos y cobranzas, las letras en descuento y personal capacitado para cumplir con sus funciones, y corre el riesgo al conceder líneas de crédito a clientes que no califican y tener una cartera de clientes morosos; incrementando las cuentas incobrables, considerando que son créditos que se otorga a los usuarios en la venta de servicios.

2

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema Principal

¿De qué manera las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C.?

1.2.2 Problemas Específicos

¿De qué manera las letras en descuento inciden en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C.?

¿De qué manera las políticas de crédito y cobranzas inciden en la liquidez de la empresa Ademinsa S.A.C.?

1.3 Casuística:

ADEMinsa SAC. Es una empresa de hermanos emprendedores, que centralizan las decisiones en el Gerente. Al no definir y formalizar las políticas de créditos y cobranzas, realizan sus actividades según las circunstancias que se presentan, utilizando instrumentos financieros que pueden ayudar a obtener financiamiento en corto plazo, pero, sin haber hecho el estudio de las desventajas al no llevar control de las letras.

El Gerente decide unilateralmente las soluciones a los problemas, empezando con la aprobación de la cotización de las ventas que acuerdan el vendedor y el cliente, al no tener un historial crediticio que evaluar tiende el riesgo a aumentar la cartera de clientes morosos. Una vez aceptado el compromiso se da la orden al encargado de la facturación quien emite los documentos acordados según el compromiso de pago, si el medio de pago es transferencia, cheque no negociable o cheque diferido se emite la factura, caso contrario, si el acuerdo es con letra, se emite simultáneamente la factura y la letra de cambio.

El administrador opera la empresa con personal no calificado, teniendo resultado desfavorable en la liquidez de la misma, al no tener las políticas de créditos y cobranzas establecidas, no evalúan sus líneas de crédito que se le concede a los clientes; además como responsable del seguimiento de sus líneas de crédito, el encargado de las cobranzas, no cuenta con un sistema informativo que le brinde información oportuna, originando el retraso de las cobranzas, por tanto, el aumento de la incobrabilidad de la cartera de clientes.

La disminución de la liquidez de la empresa afecta el incumplimiento del compromiso de pago, como obligaciones con el pago de la planilla, terceros y entidades financieras.

Nos enfocaremos en las problemáticas relacionadas a las políticas de créditos y cobranzas y la utilización de los instrumentos financieros (letras de cambio, tarjetas de crédito, pagarés, factoring, etc.)

se presenta un análisis completo y detallado del Estado de Situación Financiera de los periodos 2014 y 2015, en la cual notaremos con mayor detalle las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa.

ADEMinsa S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 Y 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

| | 2015 | % | 2014 | % | DIFERENCIA | |
|---|------------------|---------------|------------------|---------------|------------|-------|
| | | | | | IMPORTE | % |
| ACTIVOS | | | | | | |
| ACTIVOS CORRIENTES | | | | | | |
| EFFECTIVO EQUIVALENTE DE EFFECTIVO | 262,068 | 6.46 | 335,660 | 9.59 | -73,592 | -3.13 |
| CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES | 1,024,520 | 25.27 | 864,430 | 24.70 | 160,090 | 0.57 |
| OTRAS CUENTAS POR COBRAR | 48,211 | 1.19 | 38,500 | 1.10 | | |
| EXISTENCIAS | 1,100,153 | 27.13 | 1,065,404 | 30.44 | | |
| GASTOS CONTRATADOS POR ANTICIADO | 5,772 | 0.14 | 6,523 | 0.19 | | |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | 2,440,724 | 60.20 | 2,310,517 | 66.01 | | |
| ACTIVOS NO CORRIENTES | | | | | | |
| <i>Inversiones Inmobiliarias</i> | 579,691 | 14.30 | 526,720 | 15.05 | | |
| <i>Inmuebles, Maquinaria y Equipo</i> | 903,234 | 22.28 | 539,346 | 15.41 | | |
| <i>Otros Activos</i> | 130,986 | 3.23 | 123,650 | 3.53 | | |
| TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES | 1,613,911 | 39.80 | 1,189,716 | 33.99 | | |
| TOTAL ACTIVOS | 4,054,635 | 100.00 | 3,500,233 | 100.00 | | |
| PASIVOS Y PATRIMONIO | | | | | | |
| PASIVOS CORRIENTES | | | | | | |
| <i>Otros pasivos financieros</i> | 75,008 | 1.85 | 80,446 | 2.30 | | |
| <i>Cuentas por Pagar Comerciales</i> | 1,245,215 | 30.71 | 1,033,687 | 29.53 | | |
| <i>Otras ctas por pagar diversas</i> | 620,019 | 15.29 | 526,718 | 15.05 | | |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | 1,940,242 | 47.85 | 1,640,851 | 46.88 | | |
| PASIVOS NO CORRIENTES | | | | | | |
| <i>Otras cuentas por pagar</i> | 777,206 | 19.17 | 823,025 | 23.51 | | |
| TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES | 777,206 | 19.17 | 823,025 | 23.51 | | |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| <i>Capital</i> | 452,040 | 11.15 | 452,040 | 12.91 | | |
| <i>Resultados Acumulados</i> | 585,027 | 14.43 | 259,302 | 7.41 | | |
| <i>RESULTADO DEL EJERCICIO</i> | 300,120 | 7.40 | 325,015 | 9.29 | | |
| TOTAL PATRIMONIO NETO | 1,337,187 | 32.98 | 1,036,357 | 29.61 | | |
| TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO | 4,054,635 | 100.00 | 3,500,233 | 100.00 | | |

Realizando una exploración periódica de la situación financiera de la empresa, ADEMINS S.A.C., únicamente se tomarán los activos y los pasivos corrientes, por considerarse de mayor relevancia en la evaluación de la liquidez de la empresa. Respecto a los Activos Corrientes,

El más importante son las cuentas por cobrar y efectivo equivalente de efectivo lo cual son causa de una subdesarrollada gestión empresarial de las políticas de crédito y cobranza.

Para el periodo 2015 es de S/ 2 440,724 que representa el 60.20% del total de los activos, mientras que para el periodo 2014 es de S/ 2 310,517 que refleja el 66.01% del total de activos corrientes.

En primer lugar, tenemos las cuentas por cobrar comerciales que tiene un incremento en el periodo 2015 un 25.27% y en segundo lugar el efectivo equivalente de efectivo con una disminución para el periodo 2015 de s/73,592 soles. Estas partidas resaltan su importancia para la empresa ya que la intensidad a futuro podría verse afectada negativamente con respecto al cumplimiento de sus obligaciones comerciales.

Asimismo, de haber realizado un análisis del estado de situación financiera en relación a las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, analizaremos el estado de situación financiera con el indicador financiero de liquidez corriente.

Ratios de liquidez:

| | 2015 | % | 2014 | % |
|--|-------------------------------|----------|-------------------------------|----------|
| LIQUIDEZ: $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} =$ | $\frac{2,440,724}{1,940,242}$ | 1.26 | $\frac{2,310,517}{1,640,851}$ | 1.41 |

Esta ratio financiera nos muestra la disponibilidad de recursos que posee la empresa para poder y afrontar las exigencias de corto plazo con los terceros, teniendo una desfavorable liquidez, nos indica que en el periodo 2015 tiene como ratio financiera el 1.26% y el 2014 ha obtenido el 1.41%, soles, la disminución ha generado incumplimiento de pago de planilla, proveedores y entidades financieras, no pudiendo hacer frente a sus obligaciones.

La utilidad del año 2014 al periodo 2015, ha ido en forma creciente, a pesar de la disminución de la liquidez de la empresa y el aumento de las cuentas por cobrar significativamente, esto se ha producido por diferentes factores, como: incremento de las ventas, disminución de los gastos operativos y la demanda del servicio. Estos factores han sido relevantes para el crecimiento del periodo 2015.

Se compró maquinaria para realizar más servicios, por lo tanto, más utilidades. Los resultados acumulados están conformados por la utilidad del ejercicio del mes, y el resultado acumulado de periodos anteriores.

Ratio de Solvencia Patrimonial:

| | 2015 | | 2014 | |
|--|------------------|----------------|------------------|----------------|
| Pasivo corriente + pasivo no corriente: | <u>2 717,448</u> | = 2.03% | <u>2 463,876</u> | = 2.38% |
| Patrimonio | 1 337,18 | | 1 036,357 | |

Mide el endeudamiento externo sobre el endeudamiento interno, esta ratio financiera nos muestra una disminución del año 2014 de 2.38% al año 2015 de 2.03% teniendo poca solvencia para cubrir sus obligaciones con terceros por causa de una mala gestión.

Rotación de las cuentas por cobrar:

| | 2015 | | 2014 | |
|-----------------------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| Ventas anuales al crédito: | <u>5 375,112</u> | 5.25 veces | <u>6 111,791</u> | 7.07 veces |
| Cuentas por cobrar | 1 024,520 | | 864,430 | |

El indicador financiero refleja la cantidad de veces que genera liquidez la entidad, nos da a conocer esta ratio financiera que es 7.07 veces del periodo 2014 y para el año 2015 es de 5.25 veces, por la mala política de la empresa y no darles seguimiento a las cobranzas.

Periodo de promedio de cobranza:

| | 2015 | | 2014 | |
|----------------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| Cuentas por cobrar x 360: | <u>1 024,520 x360</u> | =68.62 días | <u>864,430x360</u> | = 50.92 días |
| Ventas anuales al crédito | 5 375,112 | | 6 111,791 | |

Esta ratio financiera nos da a conocer la circulación de cobranza es cada 68.62 días para el año 2015 y el 2014 es 50.92 días, nos menciona el tiempo promedio que emplea para volverse en liquidez o efectivo para la empresa. Las cobranzas de la empresa han aumentado favorablemente para el periodo 2015, teniendo mayor relevancia las cuentas por cobrar, Por dar más crédito a corto plazo.

El siguiente estado financiero nos muestra la situación económica de la compañía. Analizaremos la comparación del periodo 2015 y 2014.

Para el estado de resultado integrales, analizaremos los ingresos, gastos y de las demás partidas que simboliza la rentabilidad. El costo de ventas representa un 64.46% para el periodo 2015. Comparando con el periodo 2014, el costo de ventas representa un 73.81%. Estos porcentajes no sufren variación significativa porque las ventas de un periodo a otro se han mantenido.

ADEMINS S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES COMPARATIVO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015 Y 2014
(EXPRESADO EN SOLES)

| | 2015 | | 2014 | | DIFERENCIA | |
|---|------------------|--------|------------------|--------|------------|-------|
| | IMPORTE | % | IMPORTE | % | IMPORTE | % |
| INGRESOS OPERACIONALES: | | | | | | |
| Ventas Netas | 6,718,890 | 100 | 7,636,739 | 100 | | |
| Costo de Ventas | -4,331,048 | -64.46 | -5,636,911 | -73.81 | | |
| GANANCIA BRUTA | 2,387,842 | 35.54 | 1,999,828 | 26.19 | | |
| Gastos de Ventas | -862,955 | -12.84 | -973,756 | -12.75 | | |
| Gastos de Administración | -846,697 | -12.60 | -413,551 | -5.42 | | |
| Otros Ingresos | 64 | 0.00 | 4,523 | 0.06 | | |
| GANANCIA POR ACTIVIDADES DE OPERACION | 678,254 | 10.09 | 617,044 | 8.08 | | |
| Ingresos Financieros | 446 | 0.01 | 812 | 0.01 | | |
| Gastos Financieros | -233,276 | -3.47 | -153,549 | -2.01 | -79,727 | -1.46 |
| Diferencia de cambio | -28,591 | -0.43 | 0 | | | |
| RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS | 416,833 | 6.20 | 464,307 | 6.08 | | |
| Impuesto a la Renta | 116,713 | 1.74 | 139,292 | 1.82 | | |
| GANANCIA NETA DEL EJERCICIO | 300,120 | 4.47 | 325,015 | 4.26 | | |

8

Mostramos el detalle de las ventas y cobranzas del periodo 2015, para revelar de qué manera se viene realizando el control de las cobranzas y cómo influye en la liquidez. (Anexo N°1)

En el anexo se puede observar que la empresa realiza las ventas del periodo 2015 de la manera siguiente:

Ventas al crédito un 80% por el importe de S/ 5 375,112 y ventas al contado en un 20% por el importe de S/ 1 343,778, dentro de las ventas al crédito se divide en facturas al crédito en un 14% por el importe de S/ 752,516, letras en cartera 17% por el importe de S/ 913,769 y letras en descuentos en 69% por el importe de S/ 3 708,827, teniendo letras protestadas por S/ 445,059.



Las letras en protesto se han incrementado en el periodo 2015, teniendo un promedio mensual de protestos de S/ 37,088.25.

LETRAS PROTESTADAS DEL PERIODO 2015

| | | |
|---------------------|-----------|------|
| Letras en descuento | 3,708,827 | 100% |
| Letras protestadas | 445,059 | 12% |

Este gráfico de barras nos muestra la proporción del porcentaje a soles que se tiene en la empresa de las letras protestadas.



En este cuadro se detallan los clientes que han incurrido en protestos durante el periodo 2015 por S/ 445,059.00 considerando que es el 12% de letras protestadas, esto perjudica la liquidez de la empresa en sus obligaciones.

DETALLE LETRAS EN PROTESTO - 2015

| N° | CLIENTES | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL |
|----|-------------------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------------|-------------------|
| 1 | TEXTIL EL AMAZONAS S.A. | X | | | | | X | | | X | | | | 50,762.00 |
| 2 | QUIMPAC S.A. | | | | | | | X | | | | X | | 51,125.00 |
| 3 | MINERIA YANACOCHA S.R.L. | | X | | | | | | X | | | | X | 76,985.00 |
| 4 | COMPANIA MINERA ANTAMINA S.A. | | | X | | | | | | | X | | | 39,870.00 |
| 5 | PETROPERU S.A. | | X | | | | | X | | | | | X | 40,969.00 |
| 6 | TECNOLOGICA DE ALIMENTOS S.A. | | | | | X | | | | | | | | 35,032.00 |
| 7 | ELECTRO UCAYALI S.A. | | | | X | | | | | X | | | | 30,517.00 |
| 8 | ELECTRORIENTE S.A. | | | | | | | | | | X | X | | 28,889.00 |
| 9 | CARTAVIO S.A.A. | | | X | | | | | X | | | | | 33,390.00 |
| 10 | PESQUERA DIAMANTE S.A. | X | | | | X | X | | | | | | | 57,520.00 |
| | | | | | | | | | | | | | TOTAL S/ | 445,059.00 |

Es importante considerar esta información para evaluar a los clientes, en su comportamiento de sus líneas de créditos. Para llegar a un nuevo acuerdo de compromiso de pago, y disminuir la cartera de letras en protestos. Una vez evaluados los clientes y tener los nuevos lineamientos de compromiso de p 10 aceptado, se debe dar un seguimiento a lo establecido.

Las empresas tienen una cartera de clientes con gran volumen de ventas al crédito, al incumplimiento pasaría como gasto siempre y cuando cumpla con el proceso de la provisión y el castigo de la cobranza dudosa, realizando el debido procedimiento será ingresada su deducción como gasto tributario, es conveniente cumplir con los determinados requisitos, de ser omitidos o incumplidos pueden implicar una contingencia tributaria en nuestra legislación que está basada en las modificaciones de la RS 134-2004/EF. Estipulado en el inciso i del artículo 37 del

TUO de la ley del impuesto a la renta, decreto supremo N°179-2004 EF que alude la deducción de los castigos y provisiones de deudas incobrables.

La provisión de la letra protestada después de la fecha de vencimiento se realiza en el siguiente asiento contable que será reflejado en los estados financieros.

| PROCEDIMIENTO DE LA ESTIMACIÓN DE LA COBRANZA DUDOSA | | DEBE | HABER |
|---|--|-------------------|-------------------|
| | | S/ | S/ |
| 1 | | | |
| 12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS | | 445,059.00 | |
| 121 <i>Facturas, Boletas otros comprobantes por cobrar</i> | | | |
| 1212 <i>Emitidas en cartera</i> | | | |
| 40 TRIBUTOS, CONTRAPREST. Y APOR. AL SIST. DE PENS. Y DE SALUD POR PAGAR | | | 67,890.36 |
| 401 <i>Gobierno central</i> | | | |
| 4011 <i>Impuesto general a las venta</i> | | | |
| 40111 <i>IGV – Cuenta propia</i> | | | |
| 70 VENTAS | | | 377,168.64 |
| 704 <i>Prestación de servicios</i> | | | |
| 7041 <i>Terceros</i> | | | |
| 70411 <i>Prestación de servicios, inspección y mantenimiento</i> | | | |
| <i>Por la emisión de la venta</i> | | | |
| 2 | | | |
| 12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS | | 445,059.00 | |
| 123 <i>Letras por cobrar</i> | | | |
| 1231 <i>En cartera</i> | | | |
| 12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS | | | 445,059.00 |
| 121 <i>Facturas, Boletas otros comprobantes por cobrar</i> | | | |
| 1212 <i>Emitidas en cartera</i> | | | |
| <i>Por el canje de la letra</i> | | | |
| 3 | | | |
| 19 ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA | | 445,059.00 | |
| 191 <i>Cuentas por cobrar comerciales – Terceros</i> | | | |
| 1911 <i>Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar</i> | | | |
| 12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS | | | 445,059.00 |
| 123 <i>Letras por cobrar</i> | | | |
| 1231 <i>En cartera</i> | | | |
| <i>Por el castigo de las cuentas por cobrar</i> | | | |
| 4 | | | |
| 68 VALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES | | 445,059.00 | |
| 684 <i>Valuación de activos</i> | | | |
| 6841 <i>Estimación de cuentas de cobranza dudosa</i> | | | |
| 68411 <i>Cuentas por cobrar comerciales – Terceros</i> | | | |
| 19 ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA | | | 445,059.00 |
| 191 <i>Cuentas por cobrar comerciales – Terceros</i> | | | |
| 1911 <i>Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar</i> | | | |
| <i>Por la estimación de la cobranza dudosa</i> | | | |
| 5 | | | |
| 94 GASTOS ADMINISTRATIVOS | | 445,059.00 | |
| 941 <i>Gastos financiero</i> | | | |
| 78 CARGAS CUBIERTAS POR PROVISIONES | | | 51,125.00 |
| 781 <i>Cargas cubiertas por provisiones</i> | | | |
| <i>Por el destino del gasto a la clase 9</i> | | | |

11

Se presenta uno de los estados financiero que nos refleja la liquidez de la empresa en un estado de flujo de efectivo.

ADEMINSA S.A.C.
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
del 01 de enero al 31 de diciembre 2015
(expresado en soles)

ACTIVIDADES DE OPERACION

| | |
|--|------------------|
| <i>Cobranza (entradas) por:</i> | 6,718,890 |
| <i>Ventas de bienes o servicios e ingresos operacionales</i> | |
| <i>Honorarios y comisiones</i> | |
| <i>Interes y rendimientos (no incluidos en la actividad)</i> | |
| | 6,718,890 |
| <i>Menos pagos (salidas) por :</i> | |
| <i>proveedores de bienes y servicios</i> | 4,659,749 |
| <i>Remuneraciones y beneficios sociales</i> | 869,251 |
| <i>Tributos</i> | 491,157 |
| <i>Interes y rendimiento (no incluidos en la actividad)</i> | |

El estado de flujo de efectivo nos da a conocer el movimiento de la liquidez de la empresa utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento realizado en el periodo 2015, en la parte de las actividades de operaciones tiene un aumento por el importe de S/ 804,353; en la parte actividad de inversión tiene una disminución de S/ 92,558 y en la actividad de financiación, tiene una disminución S/ 254,770 Teniendo un saldo de efectivo al cierre del ejercicio el importe de S/ 262,068.

Las actividades de operación es la esencial fuente de ingresos de la entidad, el estado de flujo de efectivo procedentes de las actividades de operación se origina principalmente de las transacciones que constituyen la fuente de ingresos de actividades ordinarias en la entidad por S/ 804,353.

La actividad de inversión son las de compras importantes y disposiciones de activos fijos a largo plazo, lo cual representa parte de la empresa el desarrollo de sus actividades para poder cumplir sus servicios con calidad y exigencia de parte del cliente y estar en competencia con los demás en este mundo globalizado, en la medida se han hecho gastos por causa de la demanda económica que van a producir ingresos y liquidez en el futuro, por S/92,558.

Las actividades de financiación son producto de los préstamos de las entidades financieras y el capital propio, lo cual es considerable la presentación separada de los flujos de efectivo procedentes de los trabajos. Resulta útil realizar las predicciones de obligaciones de efectivo para cubrir compromisos con los suministradores de capital a la entidad por S/254,770.

Capítulo II

Marco Teórico

2.1 Antecedentes de la Investigación.

En la investigación realizada de las fuentes bibliográficas relacionadas con el presente trabajo de investigación denominado, Cuentas por Cobrar y Su Incidencia En La Liquidez de la Empresa “ADEMINSA S.A.C.” Se revisaron los siguientes trabajos de investigación:

Br. Vásquez Muñoz, Luis Eduardo y Br. Vega Plasencia, Edith Marisol (2016) gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito de huanchaco, año 2016. Para

optar el título profesional de contador público, Universidad privada Antenor Orrego

La empresa CONSERMET SAC analiza los datos para establecer el nivel de ventas al crédito en el riesgo de liquidez esto conlleva a afrontar sus obligaciones en el corto plazo

Las utilizaciones de métodos de análisis son importantes para poder establecer políticas de crédito que influyen para lograr con eficiencia las cobranzas.

La comprobación de los datos obtenidos en el procedimiento de las cobranzas influye en la liquidez de la empresa CONSERMET SAC por 15 estos obedecen a la restauración de las cuentas por cobrar de la compañía.

Loyola Ibáñez Christian Stevenson, (2016), Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo. Para optar el título profesional de contador público, Universidad nacional de Trujillo.

14

Debido a su carente política de créditos, la gestión de cuentas por cobrar muestra una incidencia en la liquidez de la empresa, lo cual es flexible dado que en la evaluación de los posibles clientes no realiza un seguimiento detallado para verificar el cumplimiento con los terceros, debido a una débil política establecida en sus procedimientos en tener un control más riguroso.

La empresa Agropecuaria chimú S.R.L. carece de política de cobranza con procedimientos de control eficientes, aunque el plazo fijado para el pago de los clientes es de 15 a 30 días, la realidad indica que los clientes demoran en cancelar su deuda mucho más tiempo de lo acordado inicialmente. Lo cual a mayor tiempo transcurrido conlleva a que se provisione estas cuentas como cobranza dudosa, las que a su vez en el tiempo pueden convertirse en incobrables generando de esta manera un menor índice en la liquidez y rentabilidad para la empresa.

Carece de un departamento de créditos y cobranzas con una adecuada política de créditos establecida ha repercutido en la liquidez de la empresa

agropecuaria chimú S.R.L. pues los procedimientos seguidos para el otorgamiento de créditos son flexibles y tienen una limitada evaluación del cliente.

La deficiencia en la política de cobranza ha desencadenado en un bajo desempeño de esta labor de otorgamiento de crédito como en los términos de cobranza lo cual finalmente repercute en la liquidez de la empresa.

Milagros del Pilar Carrasco Odar y Carla del Milagro Farro Espino (2014) “Evaluación del Control Interno a las Cuentas por Cobrar de la Empresa de Transportes y Servicios Vanina E.I.R.L., Para Mejorar la Eficiencia y Gestión, Durante el Período 2012”, Para Optar el Título de Contador Público, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

de
15

La falta de un control en las cuentas por cobrar hace a la empresa de Transportes y Servicios Vanina E.I.R.L., muy vulnerable durante el periodo 2012. Por los siguientes motivos que influye principalmente en la eficiencia y gestión de las cuentas por cobrar; se ha realizado investigaciones de revisar los errores de cómo desarrollar con eficiencia y eficacia, teniendo evaluaciones en los procesos de control interno de la compañía en sus cuentas por cobrar.

La capacitación del personal es muy importante en la actualización de cada área de trabajo, durante los periodos anteriores no tienen una evaluación periódica y de llevar el control de quien no sean capacitados para cubrir las futuras expectativas que existen en las políticas de cobranza.

Es necesario y relevante los procedimientos de créditos y cobranzas para la investigación, lo cual se ha comprobado que el control interno no se desarrolla de manera eficiente y efectiva, debido a que la falta de supervisión en el área es muy limitada, por lo tanto, se realizan procedimientos informales que no permiten el óptimo desarrollo de las actividades al evaluar el proceso de control interno de las cuentas por cobrar.

La compañía está un proceso de gestión muy deteriorada en lo estructural de la gestión y del personal de la ineficiencia al no tener resultados óptimos para que la empresa pueda cambiar y mejorar su gestión empresarial.

Willam Patricio Gualancañayllbay, (2012), Proceso de créditos y cobranzas y su incidencia en la cartera vencida de la empresa “Hidrotecnología” de la ciudad de Ambato. Universidad Técnica de Ambato - Ambato – Ecuador.

La empresa no utiliza ningún proceso para medir la rentabilidad, tampoco utiliza indicadores financieros para medir la cartera vencida de clientes, el personal encargado registra las facturas atrasadas en folders, provocando retrasos en la recuperación de cartera y ocasionando inestabilidad financiera.

Se concluye que diseñar un proceso de créditos y cobranzas para la organización permitirá reducir y prevenir el alto porcentaje de cartera vencida de la empresa “Hidrotecnología”.

La empresa no tiene establecidos plazos de crédito para ningún monto otorgado a los clientes, es por esta razón del alto porcentaje de cartera vencida registrada en la organización.

Un alto porcentaje de clientes no se acercan a la empresa a cancelar sus obligaciones de pago adquiridas con la empresa por olvido, porque la empresa no tiene establecidas políticas de crédito acorde a la organización y al mercado.

La implantación de un buen proceso de créditos y cobranzas se tendrá una disminución en el alto porcentaje de la cartera de los clientes morosos de la empresa “HIDROTECNOLOGIA”. ciudad de Ambato.

Diego Alberto Maicelo Díaz y Gilmar Joshimar Rodríguez Romero (2013) “Gestión de las Cuentas Por Cobrar y su Efecto en la Rentabilidad de las Empresas de Distribución en la Ciudad de Huacho” Para optar el Título Profesional de Contador Público, Universidad Nacional “José Faustino Sánchez Carrión”.

El crecimiento de una gran rentabilidad de la empresa se basa en una buena y adecuada gestión con lineamientos en la estructura de su política de cobranzas, teniendo óptimos resultados.

Las gestiones que se puedan realizar con las reglas establecidas del crédito otorgados tendrán un avance en la liquidez de la empresa al cumplir lo estipulado, teniendo políticas de lineamiento, la eficiencia de los empleados dará mayor rentabilidad al saber conceder los créditos, verificando los riesgos con antecedentes no menor a dos periodos de historial crediticia.

La rentabilidad de la empresa será mayor en los periodos posteriores, logrando sistematizar la forma de cobranza sin riesgos.

Víctor Humberto Aguilar Pinedo (2013), Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa. Universidad San Martín de Porres. Perú.

La rotación de las cobranzas con su debido procedimiento permite controlar la liquidez, logrando y estableciendo un cronograma de los cumplimientos prolongado de cobro y asimismo poder cubrir la necesidad más relevante del capital de trabajo para el desarrollo de la empresa.

La baja liquidez por los gastos financieros perjudica el desarrollo empresarial, teniendo que recurrir a otros futuros financiamientos para la corporación petrolera SAC, que tiene un retraso de 28 días en la rotación de cobranza, teniendo riesgos crediticios en sus evaluaciones con las entidades.

Corporación Petrolera SAC tiene sus activos financiados en un 79% existe un riesgo financiero que lo perjudica y no pueda cumplir con sus obligaciones, al no tener una línea de crédito sin riesgo ante las entidades. Al contratar a otras empresas para la evaluación y comportamiento del cliente en su obligación con los terceros genera gastos, es necesario saber la conducta del cliente para la toma de decisiones, la compañía carece de una política de crédito eficiente y eficaz. Al no tener establecido en documento, teniendo un plazo de 45 días de acuerdo al contrato para cumplir la obligación, cual no se da efectiva en el plazo acordado el cumplimiento con el cliente. Asimismo, no cuenta con un plan de contingencia para cubrir los gastos financieros.

Esto conlleva a la baja de liquidez a la contratista corporación petrolera sac de la empresa, reflejados en los estados financieros los largos procesos burocráticos de aprobación de valorización que tienen las petroleras en diferentes etapas del proceso de revisión y aprobación del servicio. 18

2.2. Bases Teóricas

2.2.1 Conceptos:

2.2.1.1 Finanzas.

Según GUILLEN CASTRO CARLOS (2016) señala:

Finanzas es el arte financiero de obtener fondos, dinero, liquidez monetaria, orientada a la inversión para obtener rentabilidad sobre los capitales invertidos (pag.4)

2.2.1.2 Planeación Financiera.

Según MEZA APAZA MARIO (2014) señala:

La planeación es maximizar el patrimonio de la empresa mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital, en proyectos de inversión, adquisiciones de activo fijo, basadas en financiamiento al menor costo posible. (pag.67)

2.2.1.3 Control Financiero:

Según Soria HAROL KOONTZ HEINZ WEINRICH (1998) señala:

Consiste en medir y corregir el desempeño individual y organizacional para garantizar que los hechos se apaguen a los planes (pag.36)

2.2.1.4 Ratios Financieros

Según Castro Guillen Carlos Agustín (2014) señala:

Son indicadores que miden rápidamente la situación económica financiera de las empresas de cualquier actividad, determina cuatro (4)

indicadores fundamentales para realizar y aplicar el análisis financiero son de Liquidez, Gestión, Solvencia y Rentabilidad. (pág. 23).

19

2.2.1.5 Estado Flujo de Efectivo.

Según Pascual Ayala Zavala (2014) señala:

Es el movimiento de efectivo de las actividades de operación, inversión y de financiamiento de un determinado periodo. se presenta en el control de la caja, depósitos bancarios, transferencias la entrada y salida de efectivo, teniendo un control y orden de la liquidez de la empresa para la toma de decisiones siendo un estado financiero importante. (pág. 103)

2.2.1.6 Normas Internacionales De Contabilidad 1: Presentación de Estados Financieros.

Según SORIA FLORES JAIME (2014) señala:

La presentación de los estados financieros debe ser razonable y fidedigna de los hechos contables teniendo presente todos los requerimientos que señala la nic. la elaboración y presentaciones es para la toma de decisiones y evaluación ante los accionistas, revelando importantes políticas contables. (pág. 265).

2.2.1.7 Normas Internacionales De Contabilidad 7: Estado De Flujos De Efectivo

Según SORIA FLORS JAIME (2014) señala:

La nic 7 nos muestra la liquidez de la empresa clasificando sus actividades durante un periodo reflejando las entradas y salidas de efectivo, suministrando la información sobre los cambios históricos del efectivo equivalente de efectivo de la entidad. (pag.431).

2.2.2 Gestión de cuentas por cobrar

Definición.

Consiste en definir un procedimiento de gestión en las cuentas por cobrar Para llegar a finalizar el cobro de las deudas en un menor tiempo, asimismo teniendo un procedimiento lineal establecido para una buena comunicación y

dentro del entorno del negocio gestionar eficientemente la cartera de clientes llevando el control.

2.2.2.1 Administración de las cuentas por cobrar.

Al respecto, Alvarado (2007) menciona que:

Es dirigir el control llevando un orden con las fechas de vencimiento, anticipando para el cumplimiento del contrato acordado. La disminución de los riesgos se Dara con una buena administración contable, siendo exigible a los clientes para que se vuelva liquidez. (pág. 21)

2.2.2.2 Control de cartera.

Según Monar Pacheco (2011) señala:

El control de cartera es necesario para tener un buen manejo de los riesgos inherentes, calificando y evaluando las líneas crediticias cada periodo, verificando el comportamiento histórico para tener la seguridad de no aumentar la morosidad y tener clientes que cumplan oportunamente. (pág. 57).

2.2.2.3 Administración del activo líquido.

Según Flores Jaime Soria (2015) señala:

El activo líquido es aquel que puede transformarse rápidamente en dinero disponible para realizar las adquisiciones importantes para una administración segura, sin que esto implique una pérdida de valor. El activo líquido al momento de cierre de un ejercicio o que es convertible en dinero en plazo menor a los doce meses o llegue a convertirse en un determinado tiempo. (pág. 199).

2.2.3. Cuentas por cobrar

2.2.3.1. Definiciones.

Héctor Rodolfo Orellana Vásquez (2005)

El mecanismo de las cobranzas debe ser oportuna y eficaz para entregar información a los accionistas sobre los créditos otorgados a corto y largo plazo, la comunicación del saldo pendiente de cobro se va corroborar bajo supervisión de profesionales capacitados para definir el cobro con estrategias.

Hoy en día la información muy amplia por tal motivo se tiene que integrar un sistema optimo que envíe resultados a tiempo real y ver la situación de ciertos clientes que están por vencer el compromiso, una de las formas de llevar a cabo es con un control interno independiente de las otras cuentas, la seguridad del cumplimiento de las deudas se da bajo ciertos parámetros de cómo medir al cliente en cada otorgamiento de crédito su comportamiento de pago, tanto en la puntualidad y la comunicación y evitar gestionar políticas de cobranza legales. (p. 12)

Según Pérez, L. (2013) señala:

Las cuentas por cobrar son un derecho exigible que sirve para el desarrollo de la compañía, la adquisición de un sistema contable brindaría información segura y detallada de los acontecimientos de la forma de pago, los programas contables nos brindan información para la toma de decisiones y disminuir los riesgos del incumplimiento, los clientes morosos tienden a no pagar oportunamente los créditos otorgados, aumento los gastos financieros e interés con las entidades correspondientes.

La cuenta presenta el derecho que tiene la entidad de obligar a los clientes la cancelación de la deuda antes de realizar los trámites legales o llevar a cabo una conciliación donde se acordara el cumplimiento de p: 22 (p. 14).

Según Karina A. V. (2010), Señala:

son cantidades de derecho que poseen, por lo cual reflejan durante un periodo la deuda de los clientes. por la obtención de créditos concedidos del servicio realizado, lo cual se pacta la cobranza en un determinado tiempo. Estipulado en documento de compromiso.

La información de las cobranzas es importante para el control que se llevara a cabo a cada uno de los créditos otorgados y que formaran parte del activo de la empresa ,luego se convertirá en liquidez a cabo de cierto tiempo, según las contingencias con el cliente, se tienden a comunicar vía carta, luego llamadas, correo y por última alternativa dirigir un documento legal para que tenga conocimiento del proceso que se le imputara por haber incumplido su obligación en la fecha correspondiente acordada. (p.18)

2.2.3.2. Objetivos de las Cuentas por Cobrar

Según Acosta, J. C. (2013), señala:

La cobranza en la fecha acordada es uno de los importantes objetivos, se debe registrar las operaciones de venta, clasificando por categorías de acuerdo al cumplimiento de pago.es fundamental llevar por separado un listado de los clientes morosos y tenerlos bajo cuarentena para evaluarlos y dar por concluido la cobranza a corto plazo y convertirlo en liquidez, el riesgo siempre existe en el comercio de las actividades de la empresa.

La planeación de las finanzas se va cumplir con los recursos exigibles convirtiendo en liquidez, el grado de otorgamiento de conceder créditos se debe medir bajo ciertas políticas de cobranza. (p. 15).

23

2.2.3.3. Políticas de Cobranza

Para Levy (2009) señala:

El procedimiento de aplicar las políticas de cobranza es fundamental ante los casos de incumplimiento y otorgamiento de crédito comercial teniendo condiciones y pautas en cada contrato.se debe cumplir la regla dependiendo cada cliente con sus antecedentes históricos de

comportamiento de pago, la organización tendrá la definición en cada problema de cobranza para aplicar las políticas. (pág. 212)

E. Gómez, Giovanni (2002):

Las empresas invierten poco en las políticas de cobro por los procedimientos tecnológicos de la implementación del sistema para la cartera de clientes.

Las estimaciones de las cuentas incobrables serán castigadas después de un año con la debida evaluación del caso y previa comunicación escrita al cliente moroso. Dándole pautas de la cancelación más los intereses correspondientes por la demora.

Tener una efectividad de las cobranzas disminuye el gasto y aumenta las utilidades, las políticas deben aplicarse correctamente con su respectiva evaluación.

El aumento en los gastos de cobro debe reducir la estimación de cuentas incobrables y el periodo medio de cobros, aumentando así las utilidades. El costo de implementar la estrategia para una buena gestión de cobranzas incluye la capacitación al personal a la hora de tomar decisiones positivas donde el cliente vea a la empresa como una entida ²⁴ que se respeta y responsabilidad en los temas de cumplimiento.

Los procedimientos de cobro deben ser muy disciplinados en el tema de sus vencimientos con el aviso anticipado para tener en cuenta el riesgo de complimientos de los gastos financieros.

Según Weil R. (2007), Señala:

Los procedimientos de los créditos administrativos que otorga con lentitud restringen el aumento de las ventas y la utilidad disminuyendo la liquidez, el otorgamiento de los créditos concedidos son de manera muy reservada la información, los accionistas verifican los reportes emitidos por el departamento de contabilidad y finanzas.

El gasto se incrementa en cada venta al crédito que no se realiza con los procedimientos establecidos en un documento de gestión y aplicando las políticas de cobranza. Las evaluaciones referentes al crédito comercial que se le otorga se aplica varios factores como la solvencia moral, la capacidad financiera de pago y las garantías específicas del cliente para otorgarle un mayor volumen de crédito además la ficha histórica de su comportamiento de pago.

La información que debe brindar el nuevo cliente son los estados financieros, ficha ruc y llenar con que empresas trabajo anteriormente o fuese recomendado por algunas amistades que serán revisadas y analizadas por el sistema integrado (p. 24)

2.2.3.4. Políticas de Crédito

Según Acosta, J. C. (2013), señala:

Las empresas tienen políticas que otorgan créditos a corto y largo plazo con descuentos por pronto pago de acuerdo a la calificación del cliente y a la evaluación que pasa por la administración bajo ciertos parámetros de medición de confiabilidad y responsabilidad en cumplir antes de la fecha de vencimiento. (p. 20)

2.2.4 Liquidez

2.2.4.1 Definición

Según Paulo Nunes (2015) señala:

Es el efectivo con que cuenta la empresa donde mide la solvencia económica que tiene para afrontar las obligaciones con terceros a corto y largo plazo según las necesidades de responsabilidad con los terceros, la gerencia evaluara la liquidez en un periodo determinado para evaluar el incremento del negocio, la liquidez proviene de la disponibilidad.

Según Durand S. G. (2009), Señala:

El rendimiento del efectivo tiene vinculación con el crecimiento de la empresa que generan los trabajadores, el ingreso de venta tiene ciertas disposiciones en los beneficios que se cumpla por las ganancias generales de la compañía.

La liquidez se mantiene con la firmeza de realizar las cobranzas en su oportunidad, dando lugar a un depósito a largo plazo para tener un resguardo de rentabilidad para las oportunidades de negocio, planes de participación con altos índices de rendimiento para una futura empresa en marcha.

2.2.4.2. Control de la liquidez

Según Flores. (2013) señala:

Para efectuar un buen control de la liquidez de una empresa, el gerente financiero debe aplicar dos herramientas gerenciales importantes, las cuales están consideradas como el flujo de caja y el estado de flujo de efectivo.

2.2.4.3. Ratios de Liquidez

26

Según Flores. J. (2013) señala:

➤ **Liquidez Corriente:** Este índice es importante porque nos da a conocer la liquidez de la empresa frente a las obligaciones que tiene con los terceros, para afrontar sus responsabilidades, muestra el activo que posee frente a sus compromisos.

$$\text{LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

Según Bernstein (2006) señala:

Mide la solvencia económica de un periodo determinado viendo el nivel de liquidez que tiene la empresa, su capacidad de pago a corto y largo plazo frente a los terceros, las obligaciones financieras y comerciales serán cubiertas de acuerdo al índice que nos muestre el índice financiero.

2.3 Definiciones Conceptuales.

Políticas: Son normas que se rigen para linear con los procedimientos establecidos en una empresa donde está estipulado en un documento. Las políticas deberán seguir lo establecida para no tener riesgos a la hora de conceder los créditos comerciales a los clientes, conjuntamente con una evaluación de su historial crediticio se verificara si tiene un comportamiento de pago oportuno de esa manera tendrá un incremento en sus créditos que se le otorgara, la solvencia económica del cliente se verificara de acuerdo a los requisitos que se les pide como su declaración jurada anual y mensual para verificar si tiene una adecuada capacidad de cumplir con el pago acordado y en la fecha oportuna. (Weil, R., (2007; 6)

Control Interno: es el proceso que se implementa para mantener la seguridad con adecuados procedimientos en cada operación de la actividad, un sistema integrado disminuye el riesgo teniendo un control adecuado de los diferentes procesos que ajustan a la organización. (Jaime Flores Soria. 2014; p26)

Crédito: es un otorgamiento que se les brinda aquellas personas que tengan la capacidad y garantía de compromiso de pago en el mercado nacional, tanto para el extranjero se compleja más por ser no domiciliado

Los peligros o riesgos que comprometen surgen por las medidas que se toma al otorgar el crédito, las políticas dan un alcance de como conceder el crédito. (Gitman Lawrence; P.288)

Estrategia: son Líneas de estrategia realizadas con la consecuencia que pueda estar informado de las debilidades y riesgos de la competencia Para tomar decisiones oportunas y eficientes ante los competidores. (Rosenber. 1994; p173).

Ventas: es una actividad comercial de las empresas o personas que ofrecen bienes o prestación de servicios, y por la cual percibe una cantidad de dinero o ingresos que se considere liquidez para su rentabilidad. (erly Zevallos Z. 2008; 522)

La rentabilidad: es la utilidad ganada por una actividad realizada con bajos costos, logrando obtener mayor liquidez por las operaciones durante un periodo determinado, tener rentabilidad de un negocio es saber manejar con decisiones coherentes y evaluar periódicamente las ventas, el costo y el gasto y así obteniendo el beneficio con metas trazadas.

La planeación para obtener mayor utilidad proviene de una buena gestión administrativa y colaboradora entre todo el equipo. (FAGA Héctor, RAMOS Mariano, 2007, p.15).

Ratios: Son indicadores que miden rápidamente la situación económica financiera de las empresas de cualquier actividad (Econ. Magister Carlos Castro Guillen 2015; 23) 28

Gestión: Es la acción de gestionar ordenadamente planificando el desarrollo de la actividad y en consecuencia de administrar las operaciones de riesgo en comunicación con toda el área para darles información y direccionar lo planeado para el desarrollo de las actividades. Llevar a cabo las diversas diligencias con la participación de todos los departamentos es posible realizar una buena gestión. (José Antonio Pérez Fernández de Velasco, 2010, p.23).

Operación: son procedimientos técnicos o administrativos que se tiene que realizar en el desarrollo de una actividad, las operaciones sistemáticas son para analizarlas de acuerdo a su naturaleza gestionada. (Elvia Ojeda Apreza, 2007, p.15).

Ratios de Liquidez: son índices financieros que miden la capacidad de efectivo equivalente de efectivo en un determinado periodo, para poder saber el grado de responsabilidad y cumplimiento de pago con los terceros, y tener la capacidad de poder estar en el mercado compitiendo. (Econ.Magister Carlos Castro Guillen 2015, p,26)

Lineamientos: son procedimientos que se tiene que seguir de acuerdo a lo estipulado en las políticas, esto llevara al progreso de la organización

para determinar las normas que se están aplicando en conjunto con la información y colaboración de los profesionales. (José Antonio Pérez Fernández de Velasco, 2007, p.18)

Liquidez: es un activo disponible que se ve reflejado en los estados financieros, La liquidez sirve para la inversión y desarrollo empresarial esto conlleva a realizar un flujo de caja o un estado de flujo para medir la capacidad durante un periodo. (paulo nunez, 2007, p.35)

CAPÍTULO III

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

- Establecer en un documento de gestión las políticas de crédito y cobranza y que sirvan como normas, con la finalidad de llevar un buen control de las cuentas por cobrar con la finalidad de reducir los riesgos de incumplimiento de pagos. (Anexo N° 5)
- Implementar mecanismos de control en el proceso de las cobranzas a fin de disminuir la morosidad y mejorar la liquidez de la empresa. (Anexo N°3)
- Evaluar la conveniencia para calificar la línea de crédito e imponer según acuerdo y el propósito de dar créditos a clientes que califiquen, disminuyendo el incumplimiento la cartera de clientes.

| Evalúa y califica la línea de crédito y cobranza | | | |
|--|--------------------------|---|---|
| Categoría | Calificación | Consideraciones por categoría | Políticas de crédito y cobranza |
| 1 | Crédito normal | Créditos que presenta sus cuotas al día o vencimiento hasta de un mes | Línea de crédito de 30, 60, 90 |
| 2 | Crédito aceptable | Créditos que presenta vencimientos superiores a 1 mes y hasta 2 meses | Análisis de línea de crédito |
| 3 | Crédito deficiente | Créditos que presenta vencimientos superiores a 2 mes y hasta 3 meses | 50% de adelanto de acuerdo de la venta y 50% en la entrega de la mercadería |
| 4 | Crédito de difícil cobro | Crédito que presenta vencimientos por mas de 3 mes y hasta 6 meses | 70% de adelanto de acuerdo de la venta 30% en la entrega de mercadería |
| 5 | Crédito incobrable | Créditos que presenta vencimientos de mas de 6 meses | Pago al contado adelantado de la mercadería. |

- Disminuir el porcentaje de las letras en descuento a fin de reducir los gastos financieros de 1.46% al 0.91%, Implementando el descuento por pronto pago, obtenemos liquidez.
- Implementar la estructura de un flujo de caja, con el propósito de proyectar su liquidez, esto lograra prevenir los gastos y disminuir los costos de la organización, evitando los financiamientos externos. (Anexo N°4)
- Evaluar al cliente mediante la central de riesgos.

CONCLUSIONES

1. Las cuentas por cobrar si inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo que nos muestra el incremento de 0,57% con respecto al periodo 2014 al 2015 significando el importe de S/ 160,090.00. la organización se verá perjudicada por el incumplimiento de pago oportuno según lo acordado en el documento y el riesgo de no cumplir en las fechas programadas vencidas, todo esto afecta el cumplimiento de las obligaciones corrientes.
2. las letras en descuento si inciden en la liquidez de la empresa, según el análisis comparativo nos indica el incremento de los gastos financieros de 0.46% con respecto al periodo 2014 al 2015 significando el importe de S/ 79,727.
3. Las políticas de crédito y cobranzas sí inciden en la liquidez, según el análisis comparativo que nos indica la disminución del efectivo en un (3.13%) con respecto al periodo 2014 al 2015 significando el importe de S/ 73,592.

RECOMENDACIONES

1. Implementar las políticas de créditos y cobranzas en un documento formal con el fin que se incorporen criterios para garantizar la recuperación de los créditos dados en los plazos establecidos, y efectuar seguimientos al cumplimiento de los pagos.
2. Establecer mecanismos de control interno con el objetivo de efectuar el seguimiento a los procedimientos requeridos con el objetivo de velar el cumplimiento y la mejora de las políticas según el comportamiento crediticio de los clientes.
3. Controlar las letras en descuento a fin de no ser protestadas y genere disminución de la liquidez e incorporar dentro de las políticas de cobranzas, alternativas de descuentos por pronto pago a los clientes.

ELABORACIÓN DE REFERENCIAS

LIBROS

- Hernando Atanacio Jara (2013). Plan Contable Empresarial, Peru: Quinta Edición 2008.
- Erly Zevallos Z. (2007). Fundamentos De Contabilidad, Perú, Juve E.I.R.L.
- Caballero Bustamante (2010). Dinámica Contable, Perú, Libros peruanos.com.
- Flores Soria, Jaime. “Finanzas aplicadas a la gestión empresarial”, Lima-Perú. 3ra edición.
- Aching Guzmán, Cesar. “Ratios financieros y matemáticas de las mercadotecnias”, Lima-Perú, 1era edición.
- Jaime Flores Soria “contabilidad para gerencia. primera edición actualidad empresarial. Noviembre 2013, Peru, Grafica Santo Domingo.
- Jaime Flores Soria “análisis financieros para contadores y su incidencia en la NIIF.Primer edición 2015, Peru, Grafica Santo Domingo.
- Alejandro Ferrer Quea “cuentas de gestión del PCGE concordando con las NIIF.Actualidad empresarial, Peru, Primera edición.
- Castro Guillen Carlos Agustín “Gerencia financiera para toma de decisiones 2015 Universidad Peruana de las Américas, Peru, Quinta Edición.
- Harold Koontz y Heinz Weinrich “Administración una perspectiva global. Primera edición 1998. Mexico, McGraw Hill.
- Erly Zevallos z.” contabilidad general “2008. Perú, Nuevas Formas.
- Gitman Lawrence “administración financiera”, Perú, Educación Pearson.

WEBGRAFÍA

- Giraldo, W. (2010). Determinantes de la morosidad de la cartera en el sistema financiero. Colombia http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaoep/347/1/uceda_lorena_ventas_credito_morosidad_clientes.pdf
- www.ademinsa.com
- www.buenastareas.com
- www.repositorioacademico.usmp.edu.pe
- estadosfinancierosbr.blogspot.com
- admondecuentasporcobrar.blogspot.com
- www.monografias.com
- bibliotecadigital.usb.edu.com
- www.conasev.gob.pe
- www.academia.edu
- cpn.mef.gob.pe
- repositorio.ucsg.edu.ec
- www.documents.mx
- docplayer.es

TESIS

- Br. Vásquez Muñoz, Luis Eduardo y Br. Vega Plasencia, Edith Marisol (2016) gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito de huanchaco, año 2016
- Loyola Ibáñez Christian Stevenson, (2016), Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo
- Milagros del Pilar Carrasco Odar (2012). "Evaluación de cuentas por cobrar.
- Willam Patricio Gualancañayllbay, (2012), Proceso de créditos y cobranzas y su incidencia en la cartera vencida de la empresa "Hidrotecnología" de la ciudad de Ambato.
- Diego Alberto Maicelo Díaz (2013), "Gestión de las Cuentas Por Cobrar y su Efecto en la Rentabilidad.

- Víctor Humberto Aguilar Pinedo (2013), Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa
- Rosenber. 1994; p173

El cuadro nos muestra las ventas al contado y al crédito en porcentajes detalle de las ventas al crédito normales.

VENTAS DEL EJERCICIO 2015
EXPRESADO EN SOLES

| | | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL |
|-------------------|-----|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| VENTAS | | 729,423 | 490,998 | 396,651 | 602,885 | 477,823 | 559,817 | 548,650 | 493,571 | 679,951 | 729,884 | 428,937 | 580,300 | 6,718,890.00 |
| VENTAS AL CREDITO | 80% | 583,538 | 392,798 | 317,321 | 482,308 | 382,258 | 447,854 | 438,920 | 394,857 | 543,961 | 583,907 | 343,150 | 464,240 | 5,375,112 |
| VENTAS AL CONTADO | 20% | 145,885 | 98,200 | 79,330 | 120,577 | 95,565 | 111,963 | 109,730 | 98,714 | 135,990 | 145,977 | 85,787 | 116,060 | 1,343,778 |

| | | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL |
|---|-----|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| DETALLE DE LAS VENTAS AL CREDITO | | 583,538 | 392,798 | 317,321 | 482,308 | 382,258 | 447,854 | 438,920 | 394,857 | 543,961 | 583,907 | 343,150 | 464,240 | 5,375,112.00 |
| FACTURAS AL CREDITO | 14% | 81,695 | 54,992 | 44,425 | 67,523 | 53,516 | 62,700 | 61,449 | 55,280 | 76,155 | 81,747 | 48,041 | 64,994 | 752,516 |
| LETRAS EN CARTERA | 17% | 99,202 | 66,776 | 53,945 | 81,992 | 64,984 | 76,135 | 74,616 | 67,126 | 92,473 | 99,264 | 58,335 | 78,921 | 913,769 |
| LETRAS EN DESCUENTO | 69% | 402,641 | 271,031 | 218,951 | 332,793 | 263,758 | 309,019 | 302,855 | 272,451 | 375,333 | 402,896 | 236,773 | 320,326 | 3,708,827 |

493571

| | | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | TOTAL |
|--|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------|
| IMPORTE DE LAS LETRAS PROTESTADAS | | 48,317 | 32,524 | 26,274 | 39,935 | 31,651 | 37,082 | 36,343 | 32,694 | 45,040 | 48,348 | 28,413 | 38,439 | 445,059 |

| VENTAS AL CRÉDITO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | ENERO | FEBRERO | MARZO |
|---------------------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|---------|-----------|-----------|--------|---------|--------|
| Facturas al crédito | 83,981 | 77,264 | 85,107 | 68,300 | 76,155 | 95,747 | 66,126 | 57,005 | 57,101 | 60,330 | 67,049 | 61,488 | | | |
| 30 días | | 20,995 | 19,316 | 21,277 | 17,075 | 19,039 | 23,937 | 16,531 | 14,251 | 14,275 | 15,082 | 16,762 | 15,372 | | |
| 60 días | | | 33,592 | 30,906 | 34,043 | 27,320 | 30,462 | 38,299 | 26,450 | 22,802 | 22,840 | 24,132 | 26,820 | 24,595 | |
| 90 días | | | | 29,393 | 27,042 | 29,787 | 23,905 | 26,654 | 33,511 | 23,144 | 19,952 | 19,985 | 21,115 | 23,467 | 21,521 |

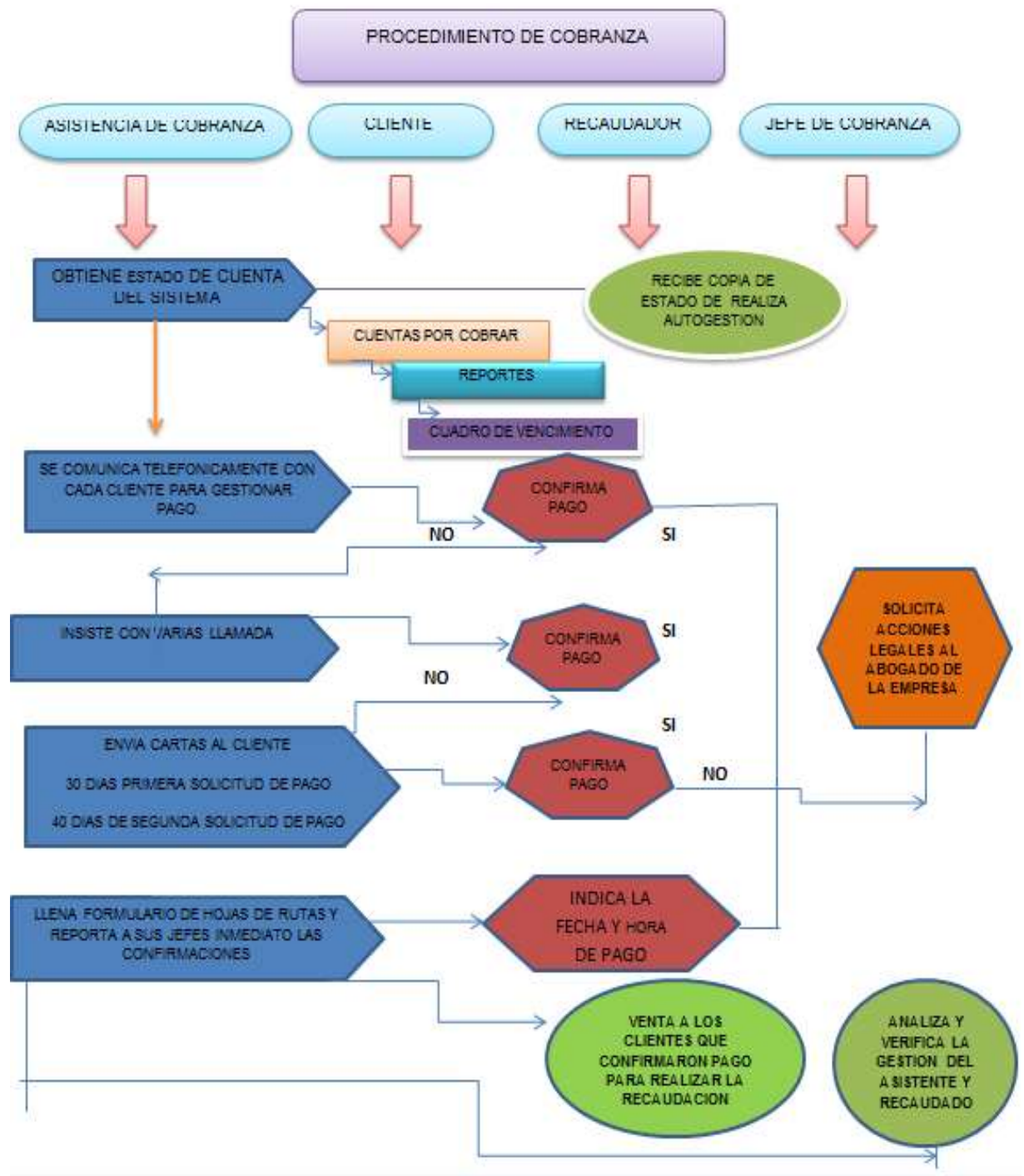
| VENTAS AL CRÉDITO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | ENERO | FEBRERO | MARZO |
|-------------------|---------|---------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|------------|---------|-----------|-----------|--------|---------|--------|
| Letras en cartera | 101,977 | 93,820 | 103,344 | 82,935 | 92,474 | 116,264 | 80,295 | 69,221 | 69,336 | 73,258 | 81,416 | 74,664 | | | |
| 30 días | | 35,692 | 32,837 | 36,170 | 29,027 | 32,366 | 40,693 | 28,103 | 24,227 | 24,268 | 25,640 | 28,496 | 26,132 | | |
| 60 días | | | 25,494 | 23,455 | 25,836 | 20,734 | 23,118 | 29,066 | 20,074 | 17,305 | 17,334 | 18,314 | 20,354 | 18,666 | |
| 90 días | | | | 40,791 | 37,528 | 41,338 | 33,174 | 36,989 | 46,506 | 32,118 | 27,688 | 27,735 | 29,303 | 32,567 | 29,865 |

| VENTAS AL CRÉDITO | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | ENERO | FEBRERO | MARZO |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|------------|---------|-----------|-----------|---------|---------|--------|
| Letras en descuento | 413,905 | 380,801 | 419,456 | 336,619 | 375,334 | 471,897 | 325,905 | 280,954 | 281,424 | 297,340 | 330,455 | 303,047 | | | |
| 30 días | | 165,562 | 152,320 | 167,782 | 134,648 | 150,134 | 188,759 | 130,362 | 112,382 | 112,570 | 118,936 | 132,182 | 121,219 | | |
| 60 días | | | 144,867 | 133,280 | 146,810 | 117,817 | 131,367 | 165,164 | 114,067 | 98,334 | 98,498 | 104,069 | 115,659 | 106,066 | |
| 90 días | | | | 103,476 | 95,200 | 104,864 | 84,155 | 93,834 | 117,974 | 81,476 | 70,239 | 70,356 | 74,335 | 82,614 | 75,762 |

ANEXO 2

Presentamos los servicios que se vende en la empresa Ademinsa S.A.C.





ANEXO 4

ADEMINSA S.A.C.
FLUJO DE CAJA PROYECTADO
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | TOTAL |
|--|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES: | | | | | | | |
| Ventas Netas (Ingresos Operacionales) | 1,093,571 | 1,224,800 | 1,371,775 | 1,536,389 | 1,720,755 | 1,927,246 | 8,874,535 |
| Al contado 20% | 218,714 | 244,960 | 274,355 | 307,278 | 344,151 | 385,449 | 1,774,907 |
| Credito a 30 dias 10% | 43,743 | 48,992 | 54,871 | 61,456 | 68,830 | 77,090 | 354,981 |
| Credito a 60 dias 40% | 8,749 | 9,798 | 10,974 | 12,291 | 13,766 | 15,418 | 70,996 |
| Credito a 90 dias 30% | 1,750 | 1,960 | 2,195 | 2,458 | 2,753 | 3,084 | 14,199 |
| TOTAL INGRESOS | 272,955 | 305,710 | 342,395 | 383,483 | 429,500 | 481,041 | 2,215,084 |
| | | | | | | | |
| Pago proveedores | 131,229 | 146,976 | 164,613 | 184,367 | 206,491 | 231,269 | 1,064,944 |
| Planilla | 25,300 | 25,300 | 25,300 | 25,300 | 25,300 | 25,300 | 151,800 |
| Gastos de administracion | 3,798 | 4,254 | 4,764 | 5,336 | 5,976 | 6,693 | 30,821 |
| Gastos de comercializacion | 1,400 | 1,568 | 1,756 | 1,967 | 2,203 | 2,467 | 11,361 |
| Gastos financieros | 21,364 | 23,928 | 26,799 | 30,015 | 33,617 | 37,651 | 173,373 |
| Impuestos | 3,175 | 3,202 | 3,245 | 3,045 | 3,012 | 3,345 | 19,024 |
| Cts | 0 | 0 | 0 | 0 | 12,650 | 0 | 12,650 |
| Afp | 1,966 | 1,966 | 1,966 | 1,966 | 1,966 | 1,966 | 11,795 |
| ESSALUD | 1,316 | 1,316 | 1,316 | 1,316 | 1,316 | 1,316 | 7,894 |
| SCTR | 650 | 728 | 815 | 913 | 1,023 | 1,146 | 5,275 |
| Total Egresos | 190,197 | 209,237 | 230,574 | 254,224 | 293,553 | 311,153 | 1,488,937 |
| | | | | | | | |
| Prestamos S/.325,600.00 | | | | | | | |
| Amortizacion de capital | 22,560 | 22,560 | 22,560 | 22,560 | 22,560 | 22,560 | 135,360 |
| Amortizacion de Interes | 3,610 | 3,610 | 3,610 | 3,610 | 3,610 | 3,610 | 21,658 |
| TOTAL INGRESOS Y EGRESOS | 56,589 | 26,170 | 26,170 | 26,170 | 26,170 | 26,170 | 157,018 |
| Saldo inicial | 262,068 | 293,516 | 328,738 | 368,187 | 412,369 | 461,853 | 461,853 |
| SALDO FINAL DE CAJA | 318,657 | 319,686 | 354,908 | 394,356 | 438,539 | 488,023 | 618,871 |

ANEXO 5

Políticas de Crédito y Cobranza

1. Verificar a los nuevos clientes su capacidad de pago.
2. Ofertas.
3. Reducción en los pagos por cliente cumplido.
4. Disminuir las letras en descuento.
5. La cobranza debe llevar el respectivo procedimiento.
6. Obtener la información del mismo cliente solicitándole referencias bancarias y comerciales.
7. Descuento por pronto pago.
8. solicitar documentos que acrediten a qué tipo de cliente se va a asignar.
9. Dar seguimiento a las letras por vencer, recordándole con llamadas o correos.
10. La cobranza debe generar nuevas ventas.

ADEMinsa S.A.C.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 Y 2015
(EXPRESADO EN SOLES)

| ACTIVOS | 2015 | % | 2014 | % | DIFERENCIA | |
|--------------------------------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------|-------|
| | | | | | IMPORTE | % |
| ACTIVOS | | | | | | |
| ACTIVOS CORRIENTES | | | | | | |
| Efectivo y Equivalentes de Efectivo | 398,620 | 9.14 | 262,068 | 6.46 | 136,552 | 2.68 |
| Cuentas por Cobrar Comerciales, neto | 799,630 | 18.34 | 1,024,520 | 25.27 | -224,890 | -6.92 |
| Otras Cuentas por Cobrar | 38,260 | 0.88 | 48,211 | 1.19 | | |
| Existencias | 1,201,253 | 27.56 | 1,100,153 | 27.13 | | |
| Gastos Contratados por Anticipado | 4,984 | 0.11 | 5,772 | 0.14 | | |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | 2,442,747 | 56.04 | 2,440,724 | 60.20 | | |
| ACTIVOS NO CORRIENTES | | | | | | |
| Inversiones Inmobiliarias | 579,691 | 13.30 | 579,691 | 14.30 | | |
| Inmuebles, Maquinaria y Equipo | 1,105,643 | 25.36 | 903,234 | 22.28 | | |
| Otros Activos | 230,986 | 5.30 | 130,986 | 3.23 | | |
| TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES | 1,916,320 | 43.96 | 1,613,911 | 39.80 | | |
| TOTAL ACTIVOS | 4,359,067 | 100.00 | 4,054,635 | 100.00 | | |
| PASIVOS Y PATRIMONIO | | | | | | |
| PASIVOS CORRIENTES | | | | | | |
| Otros pasivos financieros | 64,918 | 1.49 | 75,008 | 1.85 | | |
| Cuentas por Pagar Comerciales | 989,227 | 22.69 | 1,245,215 | 30.71 | | |
| Otras ctas por pagar diversas | 585,929 | 13.44 | 620,019 | 15.29 | | |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | 1,640,074 | 37.62 | 1,940,242 | 47.85 | | |
| PASIVOS NO CORRIENTES | | | | | | |
| Otras cuentas por pagar | 585,822 | 13.44 | 777,206 | 19.17 | | |
| TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES | 585,822 | 13.44 | 777,206 | 19.17 | | |
| TOTAL PASIVOS | 2,225,896 | | 2,717,448 | | | |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital | 452,040 | 10.37 | 452,040 | 11.15 | | |
| Resultados Acumulados | 1,681,131 | 38.57 | 885,147 | 21.83 | | |
| TOTAL PATRIMONIO | 2,133,171 | 48.94 | 1,337,187 | 32.98 | | |
| TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO | 4,359,067 | 100.00 | 4,054,635 | 100.00 | | |

El estado de situación financiera nos muestra un aumento de efectivo y equivalente de efectivo de S/ 136,562 que equivale al 2.68% y las cuentas por cobrar comerciales terceros nos muestra una disminución de S/ 224,890 que equivale el (6.92%), las alternativas de solución dan muestra de la buena gestión en el desarrollo empresarial.

ANEXO 7

RATIOS FINANCIEROS

| Ratio de liquidez | 2016 | % | 2015 | % |
|-------------------|------|---|------|---|
|-------------------|------|---|------|---|

LIQUIDEZ: $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{2\,442,747}{1\,640,074} = 1.48$ $\frac{2\,440,724}{1\,940,242} = 1.26$

Nos indica que el periodo 2016 tiene como ratio financiera el 1.48% y del periodo 2015 a obtenido el 1.26%, significa que ha mejorado la empresa por cada sol de deuda, a corto plazo cuenta con 1.26 soles para hacer frente en el año 2015 y para el año 2016 por cada sol de deuda a corto plazo que tiene, cuenta con 1.48 soles para hacerle frente sus obligaciones, el crecimiento ha generado cumplimiento de pago de planilla, proveedores y entidades financieras.

Ratio de Solvencia Patrimonial:

| | 2016 | | 2015 |
|--|------------------|---------|------------------|
| Pasivo corriente + pasivo no corriente: | <u>2 225,896</u> | = 1.04% | <u>2 715,448</u> |
| Patrimonio | 2 133,171 | | 1 337,187 |

El indicador financiero nos muestra una disminución mejorando su capacidad financiera, asimismo mide el endeudamiento externo sobre el endeudamiento interno, este indicador financiero nos muestra una disminución del año 2016 de 1.04% al año 2015 de 2.03. % en la solvencia patrimonial en comparación al año pasado.

Rotación de las cuentas por cobrar:

| | 2016 | | 2015 |
|----------------------------------|------------------|--------------|------------------|
| Ventas anuales al crédito | <u>7 099,628</u> | = 8.88 veces | <u>5 375,112</u> |
| Cuentas por cobrar | 799,630 | | 1 024,520 |

Este indicador financiero nos muestra la disminución de las ventas al crédito y las cuentas por cobrar comerciales terceras reflejando las veces que genera liquidez la empresa, la rotación de las cuentas por cobrar es 5.25 veces periodo 2015 y para el año 2016 es de 8.88 veces.

Periodo de promedio de cobranza

| 2016 | 2015 |
|-------------|-------------|
|-------------|-------------|

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar x 360}}{\text{Ventas anuales al crédito}} = \frac{799,630 \times 360}{7,099,628} = 40.55 \text{ días} \quad \frac{864,430 \times 360}{6,111,791} = 50.92 \text{ días}$$

El indicador financiero nos muestra la buena gestión de créditos y cobranzas de la empresa señalando, que las cuentas por cobrar están circulando 40.55 días para el año 2016 y para el año 2015 es de 50.92 días, es decir, nos indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.

ADEMinsa S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES COMPARATIVO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 Y 2015
(EXPRESADO EN SOLES)

| | 2016 | % | 2015 | % | DIFERENCIA | |
|---|------------------|--------|------------------|--------|------------|------|
| | | | | | IMPORTE | % |
| INGRESOS OPERACIONALES: | | | | | | |
| Ventas Netas | 8,874,535 | 100 | 6,718,890 | 100 | | |
| Costo de Ventas | -5,769,665 | -65.01 | -4,331,048 | -64.46 | | |
| GANANCIA BRUTA | 3,104,870 | 34.99 | 2,387,842 | 35.54 | | |
| Gastos de Ventas | -849,991 | -9.58 | -862,955 | -12.84 | | |
| Gastos de Administración | -896,996 | -10.11 | -846,697 | -12.60 | | |
| Otros Ingresos | 183 | 0.00 | 64 | 0.00 | | |
| GANANCIA POR ACTIVIDADES DE OPERACION | 1,358,066 | 15.30 | 678,254 | 10.09 | | |
| Ingresos Financieros | 348 | | 446 | | | |
| Gastos Financieros | -226,987 | -2.56 | -233,276 | -3.47 | 6,289 | 0.91 |
| Diferencia de cambio | -25,893 | -0.29 | -28,591 | | | |
| RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS | 1,105,534 | 12.46 | 416,833 | 6.20 | | |
| Impuesto a la Renta | 309,550 | 3.49 | 116,713 | 1.74 | | |
| GANANCIA NETA DEL EJERCICIO | 795,984 | 8.97 | 300,120 | 4.47 | | |

El estado de resultado nos muestra una disminución de los gastos financieros que para el año 2015 es S/ 233,276 y para el año 2016 es S/ 226,987 teniendo una reducción de S/ 6,289 que equivale un 0.91%.

Con estos cambios establecidos la empresa está mejorando en el aspecto financiero y económico.

Se ha obtenido utilidad, porque se aplicó las recomendaciones que se ha propuesto en el trabajo de investigación teniendo óptimos resultados en la empresa.

Nos muestra el estado de flujo de efectivo proyectado con las mejoras realizadas.

ADEMINSA S.A.C.
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016
(EXPRESADO EN SOLES)

ACTIVIDADES DE OPERACION

| | |
|--|------------------|
| Cobranza (entradas) por: | 8,874,535 |
| Ventas de bienes o servicios e ingresos operacionales | |
| Honorarios y comisiones | |
| Interes y rendimientos (no incluidos en la actividad) | |
| | 8,874,535 |
| Menos pagos (salidas) por: | |
| proveedores de bienes y servicios | 4,659,749 |
| Remuneraciones y beneficios sociales | 869,251 |
| Tributos | 591,752 |
| Interes y rendimiento (no incluidos en la actividad) | |
| Otros pagos de efectivo relativo a la actividad | -105,620 |
| | 2,859,403 |
| Aumento del efectivo. Provenientes de actividades de operación | 2,859,403 |

ACTIVIDADES DE INVERSION

| | |
|--|----------------|
| Cobranza (entradas) por: | |
| Venta de valores e inversiones permanentes | |
| prestamos vinculados | |
| Venta de Inmuebles, Maquinaria. y Equipo | |
| Venta de activos intangibles | |
| Menos pagos (salidas) por: | |
| Compra de valores e inversiones permanentes | |
| Prestamos otorgados a vinculadas | |
| Compra de inmueble, maquinaria y equipo | 95,620 |
| Compra y desarrollo de activos intangibles | |
| Otros pagos de efectivo relativos a la actividad | |
| | -95,620 |
| Disminucion del efectivo. Provenientes de actividades de Inversion | -95,620 |

ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

| | |
|---|-----------------|
| Cobranza (entradas) por: | |
| Aumentos de sobregiros bancarios | |
| Aumento de prestamos bancarios | 45,265 |
| Emision de acciones o nuevos aportes | |
| Ventas de acciones en tesoreria | |
| Menos pagos (salidas) por: | |
| Amortizacion o pago de sobregiros bancarios | |
| Amortizacion o pago de prestamos bancarios | 304,035 |
| Amortizacion o cancelacion de valores u otras obligaciones | |
| Recompra de acciones propias (acciones en tesoreria) | |
| Redencion de emision de titulos y valores | |
| | -258,770 |
| Disminucion del efectivo. Provenientes de actividades de Financiamiento | -258,770 |
| Aumento neto de efectivo y equivalente de efectivo | 136,552 |
| Saldo efectivo y equivalente. efectivo al inicio del ejercicio | 262,068 |
| Resultado por expos. a inflacion ejercicio | 0 |
| | 398,620 |
| Saldo efectivo y equivalente. de efectivo al finalizar el ejercicio | 398,620 |