

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y
COBRANZAS Y LA SITUACIÓN FINANCIERA DE CIA
COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L.
EN EL AÑO 2017

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

INTEGRANTES:

ASTETE RONDINELLY ANGELA MIDORIS
DEL AGUILA RODRIGUEZ ZOILA MONICA
GARCIA RIVERA JESSICA DEL ROCIO

ASESOR:

MG. CPCC CESAR ENRIQUE LOLI BONILLA
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: NORMAS ÉTICAS CONTABLES
EN EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS

LIMA 2019

IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS DE CRÉDITOS Y COBRANZAS Y LA
SITUACIÓN FINANCIERA DE CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L.
EN EL AÑO 2017

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:

DR. FLORES BRAVO, JORGE LUIS

Presidente

LIC. VELARDE PERALES JORGE ARMANDO

Secretario

CPC. PONCE CANALES JAVIER M.

Vocal

FECHA: 15 Noviembre 2018

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación está dedicado a nuestras familias, compañeros y a nuestro asesor, el MG. CPCC Cesar Enrique Loli Bonilla, por su esmero y apoyo en su realización. A nuestros profesores; por dedicarnos su tiempo, compartir sus conocimientos y ayudarnos a llegar a la meta.

Al propietario de la empresa CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L., señor Jean Paul Carrasco Ortiz y a sus trabajadores, por todas las comodidades que nos brindaron, para la realización del presente trabajo de Investigación.

Autores:

Astete Rondinelly Ángela Midoris

Del Aguila Rodríguez Zoila Mónica

García Rivera Jessica del Rocio

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por darnos la fuerza para alcanzar nuestras metas.

A nuestras familias por el apoyo incondicional; porque nos impulsaron a seguir adelante en la culminación de nuestra profesión.

A nuestros compañeros de aula, con quienes compartimos muchas vivencias.

A nuestros profesores, a quienes expresamos nuestro reconocimiento, por la labor que cumplen en la formación de nuevos líderes.

A nuestra alma mater, de la cual nos sentimos orgullosas, por brindarnos la oportunidad de formarnos en ella.

Resumen

Lograr que una empresa logre salir adelante depende mucho, de la gestión que se realice. Eso quiere decir que una buena política administrativa, con funciones de planeación, organización, dirección y control, logrará cumplir los objetivos fijados por dicha empresa. Sin embargo, muchas compañías están en la búsqueda de un resultado feliz; ya que tienen una serie de problemas que comprometen su continuidad y su buen desarrollo. La CÍA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L., empresa dedicada al rubro ferretero, se observa la falta de conocimiento y la inexperiencia de muchos empleados, en esta área, pusieron en riesgo las recaudaciones; por lo que muchas de ellas se han transformado en deudas impagas o morosas. La finalidad es poder mostrar el efecto positivo que tiene la implementación de las políticas de créditos y cobranzas en la situación financiera de la empresa CÍA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L. Por ello, cabe preguntarse: ¿de qué manera impactará la implementación de las políticas de créditos y cobranzas en la organización, con respecto a lo financiero? Ante todo, se debe tener en cuenta que las innovaciones que se harán deben ir de la mano con las capacitaciones que se darán a los empleados de esas áreas. Como respuesta, hay que decir que se ha hecho el trabajo de tipo descriptivo; puesto que se empleó información, de los estados financieros, y documentación del 2016 - 2017, en la organización; que ha permitido hallar las inconsistencias que existen en áreas de trabajo. En cuanto a la cartera de cobranzas, la solución es hacer cobranzas por llamadas telefónicas y correos electrónicos, cuando tengan 15 días de vencidas; y cobranzas presenciales (dentro de los 15 y 30 días de vencidas); entre 60 y 90 días de vencidas, se enviará carta notarial.

Palabras claves: Créditos, Cobranzas, Cuentas por Cobrar, Empresas y Ventas.

Abstract

To achieve that a company manages to get ahead depends a lot on the management that is carried out. That means that a good administrative policy, with functions of planning, organization, direction and control, will achieve the objectives set by that company. However, many companies are in search of a happy result; since they have a series of problems that compromise their continuity and good development. The CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L., a company dedicated to the hardware sector, we observe the lack of knowledge and the inexperience of many employees, in this area, they put the collections at risk; so many of them have been transformed into unpaid or delinquent debts. The purpose is to show the positive effect of the implementation of credit and collections policies on the financial situation of the company CÍA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L. Therefore, it is worth asking: how will the implementation of the credit and collections policies in the organization impact on the financial? First of all, it must be borne in mind that the innovations that will be made must go hand in hand with the training that will be given to the employees in those areas. In response, it must be said that the work has been done in a descriptive manner; since information, financial statements, and documentation from 2016 - 2017 were used in the organization; that has allowed to find the inconsistencies that exist in work areas. As for the collections portfolio, the solution is to make collections for phone calls and emails, when they are 15 days past due; and face-to-face collections (within 15 and 30 days of due dates); between 60 and 90 days past due, a notarized letter will be sent.

Keywords: Credits, Collections, Accounts Receivable, Companies and Sales.

Tabla de Contenido

Caratula.....	i
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen (palabras claves)	v
Abstract (keywords)	vii
Tabla de Contenidos.....	ix
Introducción.....	ix
1 - Problema de la investigación:.....	1
1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	1
1.2 Planteamiento del Problema.....	1
1.2.1 Problema General:	1
1.2.2 Problemas Específicos	1
1.3 Casuística.....	2
2. Marco Teórico.-	18
2.1 Antecedentes	18
2.1.1. Internacionales.....	18
2.1.2. Nacionales	22
2.2 Bases Teóricas.....	26
2.2.1. Normas Internacionales de Información financiera.....	26
2.2.2. Políticas de Crédito.....	26
2.2.3. Situación Económica y Financiera	32
3. Alternativas de Solución:.....	34
3.1 Políticas Propuestas.....	34
3.1.1. Políticas de Crédito.....	36
3.1.2. Políticas de Cobranzas.....	38

3.2 Comparación de los estados de financieros del 2017 sin políticas y 2017 aplicando
políticas de créditos y cobranzas.....39

Conclusiones

Recomendaciones

Referencias

Apéndice

Introducción

Nuestra investigación tiene como objetivo general demostrar el efecto positivo que tiene el implante de la política de créditos y cobranzas en una empresa con respecto a la situación financiera de CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L con RUC Nro. 20547895569. La presente investigación es descriptiva y se realizó empleando información de estados financieros y documentos de los periodos 2016 y 2017 de la empresa.

Los resultados están enfocados en implementar una tipo de políticas hacia créditos y cobranzas de la empresa. Se analizarán muchas cuentas que se necesitan cobrar, gastos de cobranza dudosa, con el fin de revisar la política de créditos y cobranzas vigentes, proponer nuevas; de esta manera analizar situación financiera de la organización e implementar nuevas políticas de créditos y cobranzas que permitan a la empresa obtener mejores resultados en sus cuentas por cobrar. Por lo anteriormente expuesto, se puede identificar la importancia de de la política que permitirá a la organización mejorar la recuperación de sus cuentas lo cual podría tener incidencia en obtener un mejor resultado del ejercicio.

La CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L. es una organización peruana, establecida en Lima constituida por el dueño:

- Carrasco Ortiz Jean Paul

Cabe mencionar que la CIA COMERCIAL MIRIAM CORP es una empresa individual de responsabilidad limitada; la cual está constituida mediante escritura pública, debidamente registrada en los Registros Mercantiles; de acuerdo al marco legal No. 21621, en el cual se establece todos los requisitos para formar una EIRL., su capital está conformado por el aporte del dueño.

El almacén principal y oficinas administrativas se encuentran ubicados en Jr. Paruro 324 Urbanización Barrios Altos, Cercado de Lima – Lima – Perú.

Es una empresa importadora, comercializadora y distribuidora de productos ferreteros a nivel nacional. Dentro de su portafolio de productos cuenta con marcas propias y marcas representadas que son reconocidas como líderes a nivel mundial.

Misión: “Distribuir productos de calidad brindando un excelente servicio a nuestros clientes generando vínculos de confianza que superan la relación comercial”.

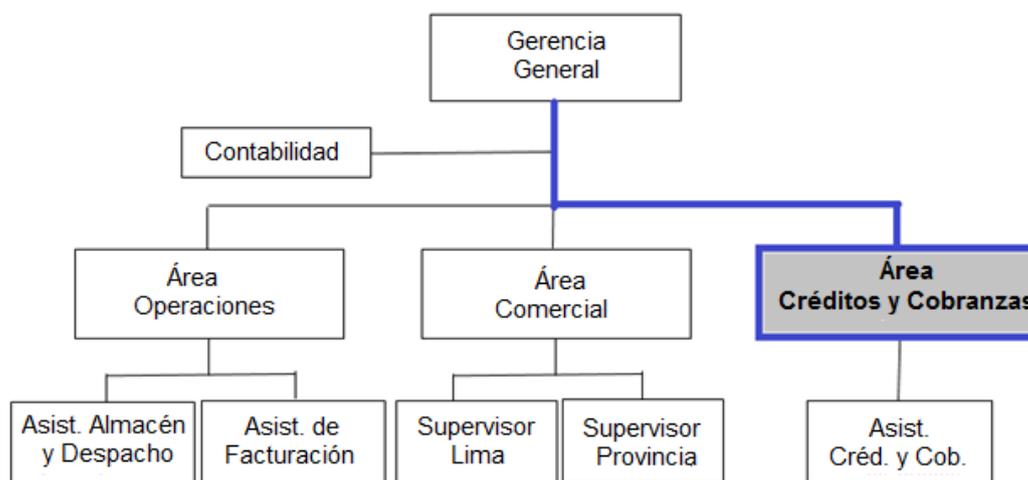
Visión: “Convertirnos en el principal distribuidor ferretero a nivel nacional, innovando en productos y servicios”.

Valores:

- Vocación de servicio
- Honestidad
- Trabajo en equipo
- Pro actividad

Organigrama

La estructura orgánica de la empresa es la siguiente:



Fuente: Propia

Reseña histórica: La gestión de venta puede considerarse exitosa cuando se cierra un negocio con los clientes; sin embargo, desde de una mejor perspectiva, la verdadera venta exitosa es aquella que adiciona la posterior gestión de cobranzas que sin dudas es el fin de todas las empresas. Por ello es muy importante establecer políticas que puedan aumentar las probabilidades de recuperar los montos de las ventas realizadas al crédito.

En una empresa, las políticas actúan como norma de actuación, dictada por la gerencia de la empresa que indican el comportamiento y los procedimientos a seguir ante alguna situación presentada. La política de organización, que se han adoptado, toman forma de pautas de comportamiento que no se negociación bajo ningún caso y que se tienen que cumplir obligatoriamente, conocidas como normas de control interno.

Una de las formas que utilizan las empresas para aumentar sus ventas es dar plazos de pago diferidos (30, 60, 90 días), a sus clientes, lo que se conoce como ventas crédito. Es muy importante que las empresas sepan seleccionar a sus clientes en quienes puede confiar la otorgación de crédito, es por este motivo que es necesario contar con políticas de créditos.

Para recuperar los montos de las ventas realizadas al crédito se deben realizar actividades que permitan garantizar el éxito de la cobranza, por esta razón es necesario contar con políticas de cobranzas.

Necesidad de la investigación: El poco conocimiento y la inexperiencia de muchos empleados y empresarios al momento de otorgar créditos y en las gestiones de cobranzas dificulta trabajar bajo esta modalidad. Al no tener los resultados esperados el empresario puede considerar poco confiable la venta al crédito.

Es necesario dar a conocer el riesgo al que está expuesta la empresa al dar malos créditos y desconocer los medios para recuperarlos.

Importancia de la investigación: La presente investigación propone a la empresa CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L. implementar políticas de créditos y cobranzas y con

ello realizar una relación de actividades operativas de manera organizada e eficiente. Además, que podrá emplearse como herramienta de consulta para estudiantes del futuro que deseen realizar investigaciones.

Este estudio también tiene incidencia en el bienestar económico de la sociedad, debido a que podrá dar a las empresas herramientas que le permita identificar los aspectos que pueden mejorar. De esta forma generar los recursos económicos adecuados que les permita dar más empleo, cumplir con sus laboradores y así contribuir a un bienestar familiar y de la población en general.

Estructura de la investigación

La estructura del trabajo cuenta con tres capítulos.

1. Problema de la investigación:

1.1 Descripción de la Realidad Problemática

Actividades de créditos y cobranzas se han manejado como actividades alternas a la gestión comercial de la empresa y están enfocadas a mejorar los indicadores de las empresas. En las últimas décadas el empresario peruano toma mayor consciencia sobre la importancia del crédito por considerarlo como una alternativa para incrementar ventas sin embargo muchas veces no establece políticas de crédito que permita disminuir el riesgo de impagos y desconocen las técnicas de cobranzas que permitan asegurar la recuperación de su inversión. La situación económica del Perú se ha visto afectada, vemos que, hasta el mes de diciembre del año 2016, muchos analistas en economía hacían una proyección de un crecimiento del "4.0%" del Producto Bruto Interno para el año 2017. Es importante mencionar, la corrupción a raíz de las evidentes operaciones de Odebrecht, el evento climático de El Niño costero y la poca inversión pública y privada en el Perú, dieron un duro golpe al crecimiento económico, en consecuencia, el crecimiento del 2017 cerró en 2.5%. En este contexto económico las empresas se ven obligadas a no exponer sus activos y asegurar la recuperación de sus créditos ya que se ha visto en el mercado el cierre de muchas empresas afectadas. Es por esto que resulta relevante analizar el efecto que causa la política de créditos y cobranzas.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Problema General:

¿De qué manera, impacta implementar una política de créditos y cobranzas en la situación financiera de CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L.?

1.2.2 Problemas Específicos

¿De qué manera, impacta implementar políticas de créditos y cobranzas en los resultados de CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L.?

¿De qué manera impacta la implementación de políticas de cobranzas en la liquidez de CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L.?

1.3 Casuística

CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L es una organización que se dedica a distribuir productos ferreteros, que inició operaciones el año 2012. Al inicio de sus operaciones impulsó la venta al contado y solo vendía al crédito a clientes puntuales. Desde el año 2015 decidieron impulsar la venta al crédito sin embargo no contaba con políticas de créditos y cobranzas establecidas. Por este motivo se busca realizar la implementación de una serie de políticas y procedimientos en el otorgamiento del crédito y gestión de cobranzas y medir el impacto económico y financiero de la empresa.

Para determinar el impacto primero se realizará un análisis verticalmente y horizontalmente de Estados Financieros de la organización comparando los periodos 2016 y 2017. Se analizará los Estados de la Situación Financiera de la organización, además de los Estados de Resultados. Se realizará el análisis de los principales ratios de liquidez, solvencia y rentabilidad. Con ello se busca identificar el problema y buscar una alternativa de solución.

Luego hará un comparativo de los estados de situación financiera de la organización y estados de resultados de la misma, con la implementación de las políticas de créditos y cobranzas.

**ESTADO SITUACIÓN FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN DURANTE
LOS AÑOS 2016 – 2017 (EXPRESADO EN SOLES):**

Presentamos los estados financieros durante los años 2016 y 2017 y realizaremos el análisis vertical y horizontal.

ANÁLISIS VERTICAL

- ACTIVO -	2016	%	2017	%
Activo Corriente-				
Efectivo y el equivalente de efectivo	104,952	1.22%	241,634	2.90%
Cuentas por cobrar comerciales-	501,960	5.83%	757,658	9.09%
<i>Cobranza dudosa</i>	-5,020	-0.06%	-37,883	-0.45%
Otras cuentas por cobrar-	29,846	0.35%	32,398	0.39%
Inventarios	1,245,459	14.46%	1,305,374	15.66%
Total Activo Corriente-	1,877,197	21.80%	2,299,181	27.58%
Activo No Corriente				
Inmuebles, maquinarias y equipo	6,733,023	78.20%	6,038,585	72.42%
Total Activo No Corriente	6,733,023	78.20%	6,038,585	72.42%
TOTAL ACTIVO	8,610,220	100.00%	8,337,766	100.00%
Pasivo Y Patrimonio				
	2,016	%	2017	%
Pasivo Corriente				
Sobregiro y préstamos bancarios	934,689	10.86%	968,284	11.61%
Cuentas por pagar comerciales	1,698,648	19.72%	1,932,420	23.18%
Otras cuentas por pagar	68,068	1.00%	120,451	1.44%
Total Pasivo Corriente	2,701,405	31.40%	3,021,155	36.23%
Pasivo No Corriente				
Préstamos bancarios	3,876,628	45.00%	3,129,043	37.53%
Total Pasivo No Corriente	3,876,628	45.00%	3,129,043	37.53%
TOTAL PASIVO	6,578,033	76.40%	6,150,198	73.76%
PATRIMONIO				
Capital	413,380	4.80%	413,380	4.96%
Capital Adicional	850,000	9.84%	850,000	10.19%
Resultados Acumulados	599,546	6.96%	661,914	7.94%
Resultado del Ejercicio	169,261	2.00%	262,274	3.15%
Total Patrimonio Neto	2,032,187	23.60%	2,187,568	26.24%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,610,220	100.00%	8,337,766	100.00%

Fuente: Propia

Haciendo un comparativo entre los porcentajes del Activo, Pasivo y Patrimonio podemos ver la siguiente estructura:

2016		2017	
Activo Corriente 21.80%	Pasivo Corriente 31.40%	Activo Corriente 27.58%	Pasivo Corriente 36.23%
Activo No Corriente 78.20%	Pasivo No Corriente 45%	Activo No Corriente 72.42%	Pasivo No Corriente 37.53%
	Patrimonio 23.60%		Patrimonio 26.24%

Fuente: Propia

De la cual se puede observar que en el Activo Total prevalece un mayor porcentaje del activo no corriente principalmente los inmuebles, maquinarias y equipos. Correspondiente al pasivo se observa que el pasivo no corriente tiene mayor participación, quiere decir que sus deudas son mayormente a largo plazo. El patrimonio no presenta mayor variación y tiene un porcentaje promedio del 25%.

ANÁLISIS HORIZONTAL

ACTIVO	2016	2017	Variación	Variación
			Absoluta	Relativa
Activo Corriente-				
Efectivo y equivalente de efectivo-	104,952	241,634	136,682	130.23%
Cuentas por cobrar comerciales-	501,960	757,658	255,698	50.94%
<i>Cobranza dudosa-</i>	-5,020	-37,883	-32,863	654.64%
Otras cuentas por cobrar-	29,846	32,398	2,552	8.55%
Inventarios-	1,245,459	1,305,374	59,915	4.81%
Total Activo Corriente	1,877,197	2,299,181	421,984	22.48%
Activo No Corriente-				
Inmuebles, maquinarias y equipo-	6,733,023	6,038,585	-694,438	-10.31%
Total Activo No Corriente-	6,733,023	6,038,585	-694,438	-10.31%
TOTAL ACTIVO	8,610,220	8,337,766	-272,454	-3.16%
			Variación	Variación
PASIVO Y PATRIMONIO	2,016	2017	Absoluta	Relativa
Pasivo Corriente				
Sobregiro y préstamos bancarios	934,689	968,284	33,595	3.59%
Cuentas por pagar comerciales	1,698,648	1,932,420	233,772	13.76%
Otras cuentas por pagar	68,068	120,451	52,383	76.96%
Total Pasivo Corriente	2,701,405	3,021,155	319,750	11.84%
Pasivo No Corriente-				
Préstamos bancarios-	3,876,628	3,129,043	-747,585	-19.28%
Total Pasivo No Corriente-	3,876,628	3,129,043	-747,585	-19.28%
TOTAL PASIVO-	6,578,033	6,150,198	-427,835	-6.50%
PATRIMONIO-				
Capital-	413,380	413,380	0	0.00%
Capital Adicional-	850,000	850,000	0	0.00%
Resultados Acumulados-	599,546	661,914	62,368	10.40%
Resultado del Ejercicio-	169,261	262,274	93,013	54.95%
Total Patrimonio Neto-	2,032,187	2,187,568	155,381	7.65%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,610,220	8,337,766	-272,454	-3.16%

Fuente: Propia

Analizando la variación absoluta se puede ver que el Activo Corriente aumentó en S/421,984, que representa un 22.48% de incremento, reflejado básicamente en el crecimiento de los derechos por cobrar, que lo vemos plasmado en el rubro, Cuentas por Cobrar Comerciales, por otro lado, el Activo No Corriente disminuyó S/694,438 lo que representa 10.31%, ello debido a la disminución de valor, de los activos fijos, por la depreciación. En nuestro análisis, encontramos que al Revisar la variación absoluta, se muestra que la variación de cobranza dudosa, tuvo un incremento de S/. 32,368 que refleja en términos porcentuales un incremento de 655% lo cual da indicios en problemas en la recuperación de los créditos.

Ante este aumento se cree necesario detallar las ventas y las cuentas por cobrar:

VENTA	2016	2017	Variación (S/)	Variación (%)
CONTADO	891,679	1,110,832	219,153	25%
CREDITO	10,634,745	12,841,662	2,206,917	21%
TOTAL VENTAS	11,526,424	13,952,494	2,426,070	21%

<i>Cuentas por Cobrar</i>	501,960	757,658	255,698	51%
<i>Cobranza Dudosa</i>	5,020	37,883	32,863	655%
<i>Gasto de Cobranza</i>	7,132	28,528	21,396	300%

Fuente: Propia

Se observa que hubo un aumento en las ventas del 21% sin embargo las cuentas en cobranzas dudosa y los gastos de cobranza aumentaron desproporcionalmente en 655% y 300% respectivamente.

Debido a que el mayor incremento se dio en la cobranza dudosa se detallan los tramos de morosidad y los documentos que la conforman, así mismo este incremento evidencia un problema en la asignación de líneas de créditos y en la gestión de recuperación.

Distribución de cuentas por cobrar por Tramo de morosidad:

TRAMO (días)	2016	%	2017	%
<i>POR VENCER</i>	46,238	9%	98,975	13%
VENCIDO: 0 - 30	244,808	49%	367,868	49%
VENCIDO: 30-60	89,844	18%	45,710	6%
VENCIDO: 60-90	66,664	13%	74,081	10%
VENCIDO: > 90	54,406	11%	171,024	22%
TOTAL CARTERA	S/ 501,960	100%	S/ 757,658	100%

Fuente: Propia

Detalle de documentos en cobranza dudosa:

ITEM	NOMBRE DE CLIENTE	Nro. FACTURA	2016	
			SALDO S/	2017 SALDO S/
1	CHAVEZ ZUMAETA ORLANDO	001-0394486	934	
2	TTITO FERNANDEZ LUCIO	001-0399974	865	
3	FABERTEK S.A.C.	002-0164187	436	
4	FABERTEK S.A.C.	002-0164606	185	
5	FERRETERIA LIZZETTE E.I.R.L.	001-0396380	388	
6	DEL POZO VALDEZ DENIS SUMILIER	001-0404260	372	
7	FERRELECTRICOS D'PP S.A.C.	001-0407417	297	
8	CORPORACION ZELADA S.A.C.	001-0391677	286	
9	DISTRIBUCIONES ELERA S.R.L.	001-0405713	451	
10	HUANCA MAMANI AGUSTINA	001-0393590	350	
11	ORTEGA ORTEGA MARIBEL	001-0391489	215	
12	GONZALES JARA JUAN CARLOS	001-0395030	241	
13	FLORES HUAMAN DANIEL	003-0017311		5,383
14	COMPAÑIA ELECTRO ANDINA SAC	002-0180367		3,177
15	DISTRIBUCIONES BAIQUE EIRL	001-0414208		2,986
16	MONTOYA SOPLA JORGE	001-0420037		2,971
17	TRIGOSO TUESTA JELY	001-0422197		1,929
18	MUÑOZ QUINTANA LESLY EDITH	001-0418301		1,565
19	MUÑOZ QUINTANA LESLY EDITH	001-0418394		859
20	SANCHEZ CAJO DALMACIO GREGORIO	001-0409609		1,887
21	LOPEZ SAENZ ERNESTO	001-0409669		1,737
22	PROGERSE S.R.L.	002-0171301		1,538
23	PROGERSE S.R.L.	002-0171370		1,316
24	PROGERSE S.R.L.	002-0172209		1,119
25	RODRIGUEZ VILCARINO FRANCO GERARDO	001-0409668		1,368
26	AMPUERO RIVA MANUEL	001-0417373		1,357
27	BOCANEGRA CASTILLO LISTER FIDEL	001-0409651		1,327
28	TRANSPORTES E INVERSIONES LEO S.A.C.	001-0424813		1,320
29	SANTILLAN VILLA JOSE GONZALO	001-0409160		899
30	CONSTRUCTORA TATO'S E.I.R.L.	001-0418523		789
31	FERRETHON HOME & TOOLS CHACLACAYO S.A.C.	001-0422293		769
32	TAMAY FACHO LUIS FERNANDO	001-0409848		848
33	DISTRIBUIDORA COMERCIAL CHAMBE EIRL	001-0414571		739
34	NG CLARIDAD M & Z S.A.C	001-0423530		683
35	JC NARANJITO E.I.R.L.	001-0419269		563
36	FERROCENTRO MEGAFER S.A.C.	001-0409858		552
37	FERRETERIA PETTER E.I.R.L.	001-0421400		202
TOTALES			5,020	37,883

Fuente: Propia

En el análisis, se observó que las personas naturales y jurídicas que adeudan han convertido la cartera en morosa; son clientes que ya no operan con la empresa, que generaron deuda al otorgarles líneas de crédito, que pasaron por los filtros de control; pero que a pesar de ello, no cumplieron con honrar sus compromisos adquiridos, el incremento de cobranza dudosa que se dio en el ejercicio 2017, con respecto al año 2016, ha sido para incrementar el volumen de ventas, con la finalidad de que ello repercuta en los estados financieros para obtener mejores resultados.

Con el fin de lograr dichas metas se han cometido errores de control, que ya se están corrigiendo; para lo cual se ha propuesto que para otorgar líneas de crédito nuevas, los clientes antes hayan comprado al contado, y se les otorgue solo un 20 % como máximo, del promedio de sus compras al contado, y luego aumentar de acuerdo a su comportamiento.

ESTADOS DE RESULTADOS DE LOS AÑOS 2016 – 2017 (EXPRESADO EN SOLES):

Presentamos los estados financieros durante los años 2016 y 2017 de la empresa y realizaremos el análisis vertical y horizontal.

ANÁLISIS VERTICAL

	2016	%	2017	%
Ventas netas	9,768,156.00	100.00%	11,824,147.00	100.00%
Costo de Ventas	-8,816,431.08	-90.26%	- 10,544,285.13	-89.18%
Utilidad Bruta	951,724.92	9.74%	1,279,861.87	10.82%
Gastos de Ventas	- 299,305.00	-3.06%	- 351,201.00	-2.97%
Gastos de Administración	- 279,205.00	-2.86%	- 381,202.00	-3.22%
Otros Ingresos	280.00	0.00%	280.00	0.00%
Gastos por Cobranza dudosa	- 7,132.00	-0.07%	- 28,528.00	-0.24%
Utilidad Operativa	366,362.92	3.75%	519,210.87	4.39%
Gastos Financieros	- 179,518.92	-1.84%	- 197,815.87	-1.67%
Resultados antes de participación e impuestos	186,844.00	1.91%	321,395.00	2.72%
Impuesto a las ganancias	- 17,583.00	-0.18%	- 59,121.00	-0.50%
Utilidad del ejercicio	169,261.00	1.73%	262,274.00	2.22%

Fuente: Propia

Se puede ver que el costo de venta tiene una participación del 90.26% y 89.18% en los años 2016 y 2017 respectivamente, mientras que la utilidad del ejercicio 1.73% y 2.22% respectivamente.

ANÁLISIS HORIZONTAL

	2016	2017	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ventas netas-	9,768,156.00	11,824,147.00	2,055,991.00	21.05%
Costo de Ventas-	- ,816,431.08	-10,544,285.13	-1,727,854.05	19.60%
Utilidad Bruta-	951,724.92	1,279,861.87	328,136.95	34.48%
Gastos de Ventas-	-299,305.00	-351,201.00	-51,896.00	17.34%
Gastos de Administración-	-279,205.00	-381,202.00	-101,997.00	36.53%
Otros Ingresos-	280	280		0.00%
Gastos por Cobranza dudosa-	-7,132.00	-8,528.00	-21,396.00	300.00%
Utilidad Operativa-	366,362.92	519,210.87	152,847.95	41.72%
Gastos Financieros-	-179,518.92	-197,815.87	-18,296.95	10.19%
Resultados antes de participación e impuestos-	186,844.00	321,395.00	134,551.00	72.01%
Impuesto a las ganancias-	-17,583.00	-59,121.00	-41,538.00	236.24%
Utilidad del ejercicio-	169,261.00	262,274.00	93,013.00	54.95%

Fuente: Propia

Si hacemos un análisis del estado de resultado, podemos observar que el costo de venta creció menos, las ventas fueron mayores, teniendo como resultado un aumento del beneficio bruto, de acuerdo al año anterior y el beneficio operativo un aumento de 41.72%. La utilidad neta aumentó en 54.95 % sin embargo los gastos por cobranza dudosa aumentaron en 300%; de continuar con esta tendencia podría afectar los resultados de futuros años, es importante la toma de decisiones para la acción correctiva.

**ANÁLISIS DE SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA DE LOS AÑOS 2016 –
2017 (EXPRESADO EN SOLES):**

Para un análisis de lo económico y financiera de la organización revisaremos las principales razones financieras.

Dimensión 1: ratios de liquidez

	2016	2017	DIFERENCIAS
Activo Corriente	1,877,197	2,299,181	421,984
(-) Pasivo corriente	2,701,405	3,021,155	319,750
(=) CAPITAL DE TRABAJO	-824,208	-721,974	

Capital de Trabajo: Analizamos que, para ambos periodos el CT, es negativo, a pesar que el 2017 el mismo tuvo una mejora, aun así, la empresa no puede afrontar su deuda corriente en esta situación, ,por lo que, la empresa evidencia problemas de liquidez y de desembolso a corto plazo, verificando que los activos corrientes no se han informado sobre saldos suficientes para que haya cierta recuperación que cubra los pasivos de corrientes. **para ello se tiene previsto, negociar, a fin de que deudas de corto plazo, se conviertan a deudas de largo plazo, a fin de darle liquidez a la empresa.**

	2016	2017	DIFERENCIAS
Activo Corriente	1,877,197	2,299,181	421,984
(/) Pasivo corriente	2,701,405	3,021,155	319,750
(=) RATIO DE LIQUIDEZ	69.49%	76.10%	

Ratio de Liquidez: Nuestro análisis, nos permite concluir, que solo podríamos hacer frente al 69% de nuestras obligaciones corrientes, En ambos periodos es menor a uno, es importante anotar que en el 2017 se observa una mejora, pero aun así le resulta insuficiente afrontar las deudas, podemos concluir basados en el estudio de este ratio, que la empresa corre el riesgo de suspender pagos por no tener los activos líquidos suficientes para atender los pagos.

	2016	2017	DIFERENCIAS
Activo corriente	1,877,197	2,299,181	421,984
(-) Inventarios	1,245,459	1,305,374	59,915
(/) Pasivo corriente	2,701,405	3,021,155	319,750
(=) PRUEBA ACIDA	23.39%	32.89%	

Prueba Acida: como consecuencia de nuestro examen podemos informar con absoluta certeza, que al tener el ratio de liquidez menor a 1, este valor, confirma el problema de liquidez de la empresa. En consecuencia, no podremos hacer frente a obligaciones de corto plazo, tendremos que renegociar obligaciones, y llevarlas a obligaciones de largo plazo

	2016	2017	DIFERENCIAS
Efectivo y Equivalente a efectivo	104,952	241,634	136,682
(/) Pasivo corriente	2,701,405	3,021,155	319,750
(=) PRUEBA DEFENSIVA	3.89%	8.00%	

Prueba Defensiva: es concluyente, el análisis de este ratio, al Mostrar que al cierre del 2016 el Efectivo solo pudo cubrir el 3.89% del pasivo corriente, mientras que el 2017 , a pesar que hay una mejora, solo cubre el 8% , por lo que urge hacer un planeamiento financiero, que nuestra tesis así lo proyecta.

Fuente: Propia

Dimensión 2: ratios de solvencia

	2017 SIN POLITICAS	2017 CON POLITICAS	DIFERENCIAS
Pasivo Total	6,150,198	6,130,228	-19,970
(/) Activo Total	8,337,766	8,337,766	
(=) APALANCAMIENTO	0.737631	0.735236	-0.01

Se observa que el APALANCAMIENTO no aumentó significativamente su posición, con políticas que sin políticas, lo que sí es importante es revelar que los activos cubren a los pasivos de un 26.47% sin políticas a un 26.47% con las políticas propuestas. Lo importante de este ratio, al asociarlo con los de gestión o los de liquidez, observamos que sigue sosteniendo su mismo porcentaje de cobertura, pero que va a poder cubrir las obligaciones corrientes.

Solvencia: como sabemos a través de ésta, se mide la capacidad de la organización, para saber deudas a corto plazo y/o la habilidad que existe de pagar deudas y la obligación cuando estas vengán, analizamos que en el 2016 la empresa tenía una posición en la que nos decía que por cada sol de dinero que puso el dueño del negocio, a terceros se les debía 3.24 veces más, o lo que es lo mismo decir 323.70%, pero para el año 2017 esa cifra ha bajado, en la que la relación esta por cada sol de aporte debemos a terceros 2.81 soles. o tenemos una deuda con terceros de 281%

Dimensión 3: Ratios de Rentabilidad

	2016	2017
Utilidad neta	169,261	262,274
(/) Patrimonio	2,032,187	2,187,568
(=) PATRIMONIAL	8.32%	12.00%

Rentabilidad Patrimonial: al medir este ratio, concluimos sobre el buen rendimiento que obtiene el directorio de fondos invertidos en la organización; nos indica la capacidad que tiene la organización, en lo referente a la remuneración a los accionistas, este ratio conocido como el ROE. Nos muestra al observar, el 2016, que por cada S/1.00 que el inversionista aportado a la empresa, solo le produjo de rendimiento S/0.08 de utilidad; mientras que, para el 2017 el rendimiento sobre la inversión fue de solo S/0.12 de utilidad. Lo que resulta insuficiente o excesivamente poco.

	2016	2017
Utilidad neta	169,261	262,274
(/) Capital	413,380	413,380
DE CAPITAL	41.00%	63.00%

Rentabilidad de Capital: siendo un ratio que mide lo rentable del capital aportado por accionistas y lo que se ha generado por la actividad. Debemos anotar que se observa que el 2016 por cada S/1.00 aportado por el dueño de la organización, se obtuvo S/0.41 de utilidades, mientras, el 2017 aumentó a S/0.63.

	2016	2017
Utilidad neta	169,261	262,274
(/) Ventas	9,768,156	11,824,147
(=) MARGEN DE UTILIDAD	1.70%	2.20%

Margen de Utilidad Neta: sabiendo que es la cifra conseguida por una compañía después de abonar los distintos gastos e impuestos. Se observa que tanto el 2016 así como el 2017 que la empresa solo pudo obtener el 1.70% en el 2016 y 2.20% en el 2017, de utilidad. Lo que constituye una utilidad muy insignificante. Resultando que por cada sol de venta ,ganó, 0.017 soles y 0.022 soles respectivamente

Fuente: Propia

Dimensión 4: Ratios de Gestión

	2016	2017
Ventas	9,768,156	11,824,147
(/) Cuentas por cobrar	501,960	757,658
(=) ROTACION CTAS x COBRAR	19.46	15.61

La razón , nos muestra que las cuentas por cobrar rotan, 19.46 períodos en el año 2016, y 15.61 ciclos en el año 2017, siendo un promedio bastante importante, ya que nos informa que nuestras cobranzas al crédito la hacemos en menos de un mes o 30 días, que comparándolo con la cobranza de mercado, resulta ser menor.

	2016	2017
Cuentas por cobrar	501,960	757,658
(/) Ventas	9,768,156	11,824,147
(*) Días bancarios para rotación	360	360
(=) DIAS CTAS x COBRAR	18.50	23.07

Este ratio, nos confirma que el promedio de días de cobranza no exceden de los 30 días, siendo un ratio muy importante, al brindarnos información que las cobranzas, siguen siendo controladas, así tenemos, que el ratio de cobranza para el 2016 arroja 18.50 días en promedio, y para el 2017 23.07 días, habiendo aumentado en 5 días más, los días de cobro, anotando esta observación

	2016	2017
Costo de Ventas	8,816,431	10,544,285
(/) Inventarios	1,245,459	1,305,374
(=) ROTACION DE INVENTARIOS	7.08	8.08

Para el caso del estudio de estas razones, tenemos que nuestro análisis, arrojan, que las existencias tienen una rotación importante, habiendo rotado más en el 2017, (8 veces), que en el 2016 (7 veces), siendo en promedio que las existencias rotan en un mes y medio, o lo que es lo mismo decir en 45 días, aproximadamente, siendo un record, interesante

	2016	2017
Inventarios	1,245,459	1,305,374
(/) Costo de Ventas	8,816,431	10,544,285
(*) Días bancarios para rotación	360	360
(=) DIAS DE INVENTARIOS	50.86	44.57
CICLO OPERATIVO	360	360

La información de las siguientes razones, no hacen sino confirmar que el aproximado de lo que es el promedio de la rotación de inventario, es de 51 días en el año 2016 y de 45 días en el año 2017, siendo este indicador muy valioso, es importante indicar que con nuestras propuestas, estos indicadores se van a cambiar o modificar.

Fuente: Propia

2. Marco Teórico.-

2.1 Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Lozano & Luna (2016). *Diseño manual políticas de créditos y cobranzas para mejorar liquidez Química S.A. 2017*, Tesis pregrado Universidad de Guayaquil, Ecuador 2016.

Obteniendo conclusiones y recomendaciones:

La empresa que no cuenta con un control interno para ser otorgado, luego recuperar, liquidar tanto un crédito otorgado; para que a través de esto se pueda seleccionar proveedores, se tendrá problemas de liquidez y rentabilidad.

El autor recomienda a la organización mantener el control interno, para el otorgamiento, recuperar la liquidación de crédito, para de esta forma seleccionar proveedores y con esto prevenir inconvenientes financieros.

Solano & Gómez (2016). *Implementación de un Manual de crédito y cobranza para mejorar la liquidez de la empresa Frenopreciso Cía. Ltda.*, Tesis pregrado Universidad de Guayaquil, Ecuador 2016.

Obteniendo las conclusiones y recomendaciones:

Con los resultados obtenidos en los ratios financieros, se puede concluir que el objetivo planteado en la propuesta presentada a FRENO PRECISO CIA LTDA se cumple, pues mejora tanto en el aspecto administrativo como financiero.

La aplicación del manual contribuirá a la disminución de la cartera vencida, posiblemente permitirá cumplir el objetivo principal de la propuesta que es mejorar la liquidez, pues la empresa podrá no solo captar recursos, sino administrarlos eficientemente, además de reducir riesgos de incobrabilidad de la deuda.

Todo lo que es recaudación permite a la organización mantener independencia financiera, y cumplir con sus obligaciones sin la necesidad de recurrir a fondos de terceros. Recomienda dar cumplimiento a la aplicación del manual de procedimientos de crédito y cobranza que permite reducir la morosidad y recuperar cartera vencida. Rotar trabajadores dedicados a la cobranza, así evitaremos el mal manejo de fondos y así exista un mejor control. Realizar encuentros con clientes para optimizar deudas morosas y así exista un mayor compromiso, adicionalmente realizar las gestiones primarias tales como las notificaciones mediante llamadas telefónicas y correos.

Así mismo llevar un control permanente de cobranzas, es decir tener un historial de las gestiones de cobro para tomar medidas correctivas en base al comportamiento del cliente, cuando exista incumplimiento. Verificar si la información tanto referencial como financiera sea verídica para la posterior aprobación del crédito, además de actualizar la información y tener un archivo organizado.

Armijos & Oña (2015). *Modelo de gestión de crédito y cobranza para recuperar cartera vencida en la cooperativa de ahorro - crédito San Miguel de los bancos y sus tres agencias que la integra*, Tesis pregrado Universidad Politécnica Salesiana en Quito, Ecuador 2015”-

Obteniendo las conclusiones y recomendaciones:

Puede que exista la cualidad que complementa lo que es el crecimiento sostenido en áreas de una empresa, puede ser el nivel de cultura organizacional a través de una estructura funcional, que esté al día optimizada, esto permitirá definir lineamientos en las funciones sin perjudicar lo que es la optimización de recursos - talento, por lo cual la cooperativa mantiene una estructura funcional plena, pero, si se quiere actualizar el manual, entonces podría obtener resultados excelentes para el crecimiento en meta.

Vemos organizaciones que siempre buscan mantener procedimientos de forma automatizada, porque contribuyen a la competencia, en el caso de la cooperativa se ha podido evidenciar que usa aplicaciones informáticas, porque se ignora implementar sistemas transaccionales que permitan mantener un nivel óptimo de respuesta en procedimientos establecidos en créditos y cartera de créditos.

Entonces, pienso que la alta gerencia constantemente, debería flexibilizar procedimientos, especialmente el análisis de pago, de crédito y en la recuperación de créditos.

La utilización de herramientas tecnológicas, permiten mantener procedimientos integrales que luego se puedan innovar, esto permitirá mejores niveles óptimos de gestión y disminución de márgenes de error y riesgo en la información. Entonces es necesario seguir implementando un sistema transaccional integrado que puede contribuir a mejorar relaciones coherentes y comunicativas entre departamentos de créditos y cobranzas.

Vera & Romero (2014). *Diseño de un sistema de gestión aplicado al área de crédito y cobranza, para disminuir el riesgo de incobrabilidad de la cartera de una empresa comercial de la empresa TAPICENTRO S.A., Tesis pregrado Instituto Superior Politécnica del Litoral en Guayaquil, Ecuador (2014),*

Obteniendo las conclusiones y recomendaciones:

Para Tapicentro S.A. se han mejorado tanto la política como el procedimiento de cobro, a través de análisis tanto en valores agregados de procesos y antigüedad de la cartera. Entonces podemos ver que la propuesta de mejorar procedimientos de cobranzas, puedan garantizar la eficiencia y rapidez en procesos de recuperaciones de cartera y con esto se pueda disminuir periodos promedios de cobranza y pérdida de muchas cuentas negativas.

Los sistemas de controles de gestiones, siempre repercuten positivamente para lograr objetivos de la organización, es importante la aplicación de sistemas de controles internos a

áreas, tanto créditos y cobranzas, con el fin de lograr mayor eficiencia - eficacia en el proceso.

Calderón & Vera (2013). *Reestructuración de política de crédito y cobranza e implementación del procedimiento en área mencionada, para mejorar la recuperación de cartera en la empresa radio - BOLÍVAR. S.A.*, Tesis Pregrado Universidad Estatal De Milagro- , Ecuador 2013.

Obteniendo las conclusiones y recomendaciones:

Existe incumplimiento de una política, por haber sido estas desconocidas para los miembros involucrados del departamento Financiero – Contable y hasta del departamento de ventas, ha influido en que la empresa tenga morosidad en su cartera.

Debido al poco conocimiento que han tenido los empleados de Radio Bolívar S.A acerca de la política de crédito y cobranza, existentes en la organización, ha ocasionado que no se les transmitan las mismas a los clientes, lo que ha incurrido que el cliente desconozca sobre los plazos de pago.

Al no estar analizadas las cuentas pendientes, incurriendo en la morosidad de la misma, debido a que no se tiene conocimiento de que clientes se están retrasando en sus pagos.

Se debe saber que debido a la ineficacia de análisis de cartera no se realiza ningún tipo de reporte, es de suma importancia para conocer la situación real de la organización. Se ha observado además que el área financiera – Contable de la organización radio Bolívar S.A., quien se encarga de las cuentas por cobrar; no hay trabajadores que se les haya autorizado y gestionado los cobros.

Es necesario replantear las políticas de crédito y cobranzas existentes en la empresa radio Bolívar S.A. de manera clara y sencilla, adaptándolas a la realidad de la empresa para su posterior implementación.

Cuando la política de crédito y cobranza hayan sido modificadas se las presentará de forma escrita a todo trabajador que trabajará con ellas, con la finalidad de que habitúen con ellas y se las den a conocer a los clientes también.

Se debe hacer un diseño de formato para el registro documentario, que es necesario para operar Créditos y Cobros.

Con el fin de organizar el departamento de crédito y cobranzas se propone delegar a una persona dentro del departamento Financiero - Contable para que realice las gestiones de análisis de cartera y cobros de las cuentas pendientes.

Encargar al departamento de venta la planteación y planeación de ofertas de calidad para mantener y atraer nuevos clientes y así aumentar las ventas en la compañía.

2.1.2. Nacionales

Janampa, Asparrin & Sihui (2017). *Política De Ventas Al Crédito y Su Influencia en el capital de Trabajo de La Empresa Importaciones REAL AUTOMOTRÍZ S.A. - San Juan De Lurigancho Periodo 2015, Tesis pregrado Universidad Peruana De Las Américas, Perú 2017.*

Obteniendo las conclusiones y recomendaciones:

Las políticas de ventas al crédito, sí influye al capital de trabajo en la organización Importaciones Real Automotriz S. A. Puedo ver que, el estudio realizado tiene un alto índice de cuentas por cobrar, la organización tiene problemas de crédito y cobranza, hay desventaja al capital de trabajo, puede ser por el mal manejo de la política en el área de crédito.

Durante el periodo de cobranzas de la organización Importaciones Real Automotriz SA. Se muestra que influye de manera significativa, porque no se obtiene un mejor rendimiento en el capital de trabajo, esto porque no se cuenta con políticas consistentes, teniendo en cuenta que los plazos establecidos para pagos del cliente es de (90) noventa días.

Es importante implantar políticas de crédito que sean eficientes, para el negocio, política basada en cosas reales, viendo el nivel crediticio de los clientes, viendo que no vaya en desmedro del capital.

Hay que establece una política de cobranza y crédito de a cuerdo a un manual de contingencia, donde todo el crédito y al contado vaya con condiciones claras, buscando que existan garantías, para que así las ventas al contado primero sean el depósito, para luego el despacho.

Nole (2015). *Estrategias de cobranza y su relación con la morosidad de pagos de servicios en la zona Ferreñafe de la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento de Lambayeque S.A 2015.* Tesis pregrado Universidad Señor de Sipán, Lambayeque, Perú **2015.**

Obteniendo las conclusiones y recomendaciones:

Se ha comprobado que entre Estrategias de Cobranza y la Morosidad de pagos, si existe relación entre la Morosidad de pagos de servicios y Estrategias de cobranza en EPSEL SA – Ferreñafe. La estrategia de cobranza en EPSEL S.A. es mala.

Se recomienda tácticas en el área de cobranza para mejorar morosidad. Mejorar estrategia en cobranza y la morosidad de pagos en la organización

Atoche (2015). *Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C. del distrito Salaverry, Año 2015.* Tesis pregrado Universidad Cesar Vallejo de Trujillo-, Perú **2016.**

Obteniendo las conclusiones y recomendaciones:

Se analiza situación financiera de la organización, años 2014 y 2015, cobranza dudosa, total de activos, cuentas por cobrar; se evalúa. Se observó un alza en el activo total, debido al aumento de la cuenta por cobrarse S/. 211,796.60, el incremento es producto de

una aplicación malas políticas de crédito que incrementan cuantas por cobrar dudosa en S/. 62,507, con esto no se pudo recuperar efectivo por cobrar, esto afectó la utilidad del 2015.

Con la implementación de una política se permitió que a la entidad tenga un mejor control con la cobranza dudosa y las cuentas por cobrar, con esto mejoró la empresa, mejoró el capital de trabajo, la liquidez y la situación financiera de la organización.

Es recomendable llevar la clasificación de clientes en busca de crédito y se les pueda otorgar, así no se vea afectada la utilidad de la organización Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C, esto podrá ayudar a mejorar créditos otorgados.

Medina, Ramos & Saca (2017). *Gestión en la estimación de cobranza dudosa y su incidencia en la liquidez de la compañía minera TRIPSA S.A 2016*. Tesis pregrado Universidad Peruana De Las Américas de Lima Perú 2017.

Obteniendo las conclusiones y recomendaciones:

En el año 2016, la organización tuvo utilidades contables de s/. 290,077.40. Las Cuentas por Cobrar Comerciales y la de aprobación del crédito, recae este proceso de crédito, porque no han sido eficaces, esto redundará en pérdida del valor, el flujo del líquido disminuye.

El planteamiento de los problemas está en implementar políticas de crédito del manual de aprobación de crédito y cobranza, buscando evitar el cobro retrasado que limita la captación de fondos.

Las -Cuentas por Cobrar Comerciales y otras Cuentas por Cobrar- del año 2016 ha disminuido en un 12.63 % a diferencia del año 2015, se toma en cuenta que por cada sol del 2016 de la partida disminuyó en S/.0.13 esto es por el retraso de ventas por venta de cal y servicio de alquiler de maquinaria.

Es importante formular los ratios financieros del 2014 al 2016, esto nos permite dar una explicación al aplicar indicadores. Es importantes para toma de decisión en gerencia que sirve como fuente los Estados Financieros.

Hay que realizar un control crediticio eficiente con un cruce de información con empresas como la empresa Equifax. Se trabaja con letra de cambio con Bancos, la letra de cambio se amortiza con el Banco, existe convenios con la entidad, para obtener la confiabilidad y las ventas realizadas retornen en un menor tiempo, esto permite reducir el riesgo.

Ruiz (2015). *Gestión de crédito y cobranza y su influencia en la performance empresarial de COMPUTEL S.A.C. Huamachuco – Año 2015. Tesis pregrado Universidad Nacional de Trujillo, Perú 2016.*

Obteniendo las conclusiones y recomendaciones:

El déficit de la gestión de crédito y cobranza es la modalidad de venta, la falta de política y leyes de crédito escrita, las metodologías y el procedimiento en el proceso de cobranza, el riesgo operacional. Su fortaleza es el plazo de pago por la venta al créditos y las evaluaciones de liquidez del cliente.

En lo cualitativo existe ausencia de garantías reales, a muchas personas solamente se les pide número telefónico, copia del DNI y en el caso de organizaciones, solamente se pide información de la representación legal.

Creo que se debe fortalecer factores cualitativos que son debilidades en la variable independiente, para constituir una garantía real más sólida de parte de muchos clientes.

Hay que organizar el mercado objetivo en busca de clientes nuevos donde prima lo formal y la sociedad natural, que tenga relación laboral formal, sólo así se logrará disminuir la dependencia clientes de baja calificación.

2.2 Bases Teóricas

2.1.3. Normas Internacionales de Información financiera

La información proporcionada por la empresa cumple con los lineamientos exigidos por las NIIF. Por la importancia de estas normas y por el empleo del estado de resultado por el consolidado:

Objetivo NIIF 1 Adoptar por vez primera las NIIF:

Se busca asegurar que estado financieros iniciales, informe financiero intermedio, contengan información de alta calidad que busca:

Es asegurar que la información incluida en los primeros estados financieros con mejora a la NIFF, como puede ser un informe financiero intermedio, que es relativo a la parte de ejercicio cubierto por estados financieros, esto sea claro y pueda suministrar el punto de partida para la contabilidad.

- Cada informe intermedio, sea de acuerdo con NIC 34.
- Haya un punto de partida para la contabilidad, en base a la NIFF, en la fecha de transición.
- Que en las NIFF se permita la aplicación anticipada.

2.1.4. Políticas de Crédito

La política sobre el crédito en una empresa, se establece una determinación de conceder crédito a un usuario y se establece un monto con los respectivos estándares del crédito

Con la finalidad que haya una buena toma de decisiones de crédito.

Estas políticas según el apetito al riesgo pueden ser liberales o preservar:

Las políticas liberales otorgan créditos, tomando en consideración la competencia, esto no ejerce una presión en el trámite de cobro. Esto puede tener como consecuencia el aumento de cuentas, así como pérdidas, se motivan los aumentos en la utilidades.

Crédito

El crédito en sus inicios consistía en la opinión de un cumplimiento de un compromiso. Se dice de aquel que goza de crédito es quien inspira confianza. Cuando un usuario desea un crédito, la agencia inicia la evaluación, entregando formatos e información relacionada, son entregadas por estados financieros y la consulta de otros proveedores. En nuestro contexto la confianza se representa a que el tomador del crédito (usuario) cumpla con su compromiso y por lo tanto quien otorga el crédito no pierde.

Ventaja y desventaja, del crédito

Con respecto al crédito, ofrece es el aumento de actividades, Galnilh, dice sobre el crédito, que es un préstamo de enseres, bajo condición de devolver el valor con ganancia, en un tiempo determinado, de lo contrario acarreará consecuencias como puede ser intereses.

Dentro de las desventajas del crédito señala que siempre existe un riesgo, pero el que toma un préstamo sobre una industria, no dejará de servirse de ésta como capital fijo, por lo contrario aplicará una cantidad para invertir, esto se llama capital circulante.

Tipos de Crédito

Cantidad de diversos tipos de cuentas, algunos tipos de crédito son cortos que revisten menos riesgo.

Existen los tipos de crédito llamado de promoción, tiene condiciones que facilitan su adaptación. Muchas aplicaciones a algún tipo de crédito encuentran su justificación en la naturaleza del proyecto, donde es necesario operar con una política de crédito especial.

Crédito de Inversión

Es la inversión que se va hacer a largo plazo y mediano. Busca financiar aquella persona que crea proyectos o busca ampliaciones en su empresa, con el objetivo de crecer empresarialmente. Este tipo de crédito es entregado por entidades privadas (bancos) internacional y nacionales.

Crédito Bancario.-

Para determinar el monto necesario, se realizó el cálculo de los requerimiento de inversión que necesita para su desarrollo. Este tipo de crédito se dan previa una evaluación del usuario, se tiene que indagar la situación crediticia del cliente.

Crédito entre Comerciantes/Mercantil

Es un crédito de tipo físico y moral, el crédito físico es proporcionado al caudal efectivo y disponible que posee. Cuando mayor es el capital, podrá emplea en sus especulaciones, tanto más fácilmente encontrará quien le preste o confié con el mismo fin. El crédito moral consiste en la fama adquirida por la buena fe del usuario, el fiel cumplimiento de las palabras, la satisfacción de cumplir con las obligaciones.

Crédito al Consumidor

Es los que se le brinda al consumir que puede ser divulgado con la autorización del individuo a persona correctamente identificadas con un propósito. Se le brinda con el fin de poder ayudarlo y que éste pueda devolver el crédito con los intereses correspondientes. En la medida en que son prácticas discutivas de acuerdo con unas determinadas relaciones de poder, las emociones son contradictorias.

El consumidor podrá liquidar anticipadamente las obligaciones derivadas del contrato de crédito de manera parcial o total, en cuyo caso tiene derecho a una reducción del coste total del crédito u el prestamista, por su parte, tendrá derecho a una compensación por los posibles costes.

Crédito Documentario (o al Comercio Exterior)

El crédito documentario es un contrato por el cual se encomienda a un banco que otorga un crédito a favor de la parte interesada, que en este caso sería un beneficiario, cumplidas determinadas condiciones relativas a la presentación de documentación requerida y que es de obligatoriedad para que pueda acceder a un crédito en el Banco.

Condiciones del crédito mercantil

Las empresas que realizan las ventas y determinan las condiciones en función a plazos, descuentos, fechas de pago, formas y medios de pago, tasas de interés o gastos por impagos. También deben establecer las condiciones de entrega de la mercadería.

Así mismo se debe considerar en las políticas el PRONTO PAGO que permita cobrar la cuenta antes de su vencimiento. Esto le convendrá a la empresa otorgadora del crédito en medida que el descuento por el pronto pago sea menor al costo por financiamiento externo y a la empresa beneficiada con el crédito en que el precio pagado por la mercadería o servicio será menor.

Análisis del crédito

El análisis crediticio puede considerarse como un arte pues no hay esquemas rígidos, más bien requiere creatividad por parte del analista de crédito, complementariamente buena experiencia, buen criterio y conocimiento de ratios o indicadores financieros. Es importante

tener la información necesaria que permita disminuir la incertidumbre y tomar mejores decisiones.

Políticas de Cobranzas

La cobranza

Cuando hablamos de una política de cobranza nos referimos a un procedimiento que busca recuperar una cartera que pueda estar vencida. Se debe diseñar tomando como base el mercado, la competencia y las metas que se ha propuesto la empresa.

Cobrar es una labor que requiere de tiempo, esfuerzo y recursos, por ello es necesario dar la atención necesaria.

Es importante optar por un análisis estadísticos que debe ser periódico con respecto a las cuentas vencidas, evitando que los clientes sobrepasen los plazos y condiciones pactadas; todo esto con el tacto necesario para evitar romper o deteriorar el vínculo comercial.

Debemos considerar que existe un margen de error y que no todas las cuentas por cobrar se recuperan, sin embargo hay que tener políticas de cobranza que permitan el mayor éxito posible y evitar enviar cuentas a judicial o declararlas como incobrables.

Una política de cobranza sobre sirve como medio para llegar a aquel cliente moroso eventual buscando la cancelación del crédito.

Tipos de políticas de cobranzas

Al realizar ventas a crédito, concediendo un plazo razonable de pago. La política de cobranzas debe tomar en cuenta:

- Deberá fijar una base para el otorgamiento de rebaja, descuento, bonificaciones.

- Se debe precisar los beneficios a clientes cumplidos y sanciones clientes incumplidos, esto buscando cobradores.
- Establecer horarios para la realización de pagos de morosos.
- Establecer registro de cuentas por parte de cobradores, diariamente.
- Establecer una tasa moratoria para clientes.
- Establecer si se elaborarán estados de cuenta de los clientes, si se remitirán a todos ellos o bien, lo serán selectivamente y con qué periodicidad. Asimismo, si se presentarán indicando la antigüedad de saldos.
- Establecer realización del pago del cliente con cheque endosado por tercera persona y cuáles serían las excepciones del caso. Además, señalarán quién o quiénes estarán facultados para autorizarlos.
- Establecer cuál es la vía legal de la empresa para el cobro, bajo qué condiciones se realiza documentos o cuentas por cobrar al departamento legal.
- Establecer comprobantes al termino del pago de la deuda, dando un recibo por factura, pagares o letras de cambio.
- Establecer la periodicidad de los depósitos de clientes morosos, la rotación de bancos buscando elaborar fichas de depósito.
- Establecer documentación donde se fija requisitos y condiciones para cuentas incobrables.
- Establecer si la persona que trabajan como cobradores están capacitadas para realizar depósitos en cheques o efectivo.
- Establecer cómo se va a documentar operaciones en bancos por la gran mayoría de morosidad que sucede en la entidad.

2.1.5. Situación Económica y Financiera

En una empresa, la situación económica y la situación financiera, aunque están relacionadas, no siempre coinciden en su calidad. Hay empresas que gozan de una buena situación financiera (buena solvencia y liquidez) y se encuentran en mala situación económica (mala rentabilidad) y viceversa.

Con el tiempo, la situación económica puede transformar la situación financiera . Una buena rentabilidad puede mejorar una liquidez o solvencia deficiente . Por el contrario, la falta de rentabilidad, si persiste, tarde o temprano agotará la liquidez y la solvencia de la empresa .

Análisis de rentabilidad económica

El nivel que alcance la rentabilidad económica depende de dos factores, que constituyen, por así decirlo, las dos "palancas" a manejar para impulsar la rentabilidad de la inversión:

- el mayor o menor margen de beneficio que se obtenga en cada venta (rentabilidad sobre ventas);
- el mayor o menor aprovechamiento que se haga del activo para generar ventas (rotación del activo).

Puede alcanzarse una misma rentabilidad del activo con muy diversas combinaciones de ambos factores. Ello depende, por una parte, del sector en el que opere la empresa. Pero, dentro de un mismo sector, depende también del modelo de negocio que se elija. Un restaurante, por ejemplo, puede plantearse para servir muchas comidas al día con poco margen de beneficio ("restaurante económico") o pocas comidas con mucho margen ("restaurante de lujo").

Análisis Financiero

El análisis financiero es importante porque estudia resultados, generando diagnósticos integrales por el desempeño financiero de la organización. Esto nos permitirá ver las causas y problemas de la organización para toma de decisiones, buena.

La productividad de una organización es parte de la empresa por medio de la efectiva administración con eficacia, la eficiencia, las obligaciones, la contabilidad, el comportamiento de la clientela, es parte de un todo que integra el análisis financiero de la organización.

El objetivo de la organización contribuir con el Perú, busca los beneficios integrales, para lograr satisfacer necesidades del todo que conforma en el análisis financiero.

3. Alternativas de Solución

La empresa CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L busca ser más efectiva en sus cobranzas, con la integración de una política de venta al crédito, mejorar su situación financiera y económica con la implementación de políticas de cobranzas.

¿De qué manera, impacta la implementación de política de crédito y cobranza en la situación financiera de CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L.?

La empresa al no tener de políticas en la otorgación de líneas de crédito ha presentado un estado complicado en su situación financiera y económica. La presente investigación propondrá políticas de créditos adecuada según su mercado objetivo y teniendo en cuenta sus necesidades.

¿De qué manera, impacta la implementación de política de crédito y cobranza en los resultados de CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L.?

La empresa al no tener políticas en la gestión de cuentas por cobrar al crédito, recuperar y se ha visto afectada en sus cuentas por cobrar en cobranza dudosa y en los gastos de cobranza. La presente investigación propondrá políticas de cobranzas que permitan la disminución de cuenta por cobrar en general.

Luego de proponer política de créditos y cobranzas se realizará un comparativo de los estados financieros del 2017 versus los estados financieros del 2017 aplicando estas políticas y se hará un análisis de ambos escenarios.

3.1 Políticas Propuestas

El objetivo del departamento de crédito y cobranza principal, es optimizar los riesgos de una operación con la finalidad de evitar que las cuentas por cobrar caigan en morosidad.

Para cumplir con el objetivo principal se deben cumplir los siguientes objetivos secundarios:

- Capacitar al personal en temas de créditos y cobranzas y mantenerlo actualizado sobre los procesos y políticas de actuación.
- Supervisar el adecuado empadronamiento de los clientes.
- Crear un sistema eficiente para evaluar el otorgamiento de las líneas de crédito.
- Detectar diferencias en la información brindada por el cliente al momento de realizar la investigación de la misma.
- Mantener niveles relativamente bajos de riesgo crediticio.
- Supervisar el cumplimiento de los plazos de pago.

El personal de créditos y cobranzas son los responsables de supervisar en coordinación con la Gerencia General y hacer cumplir las políticas según el siguiente detalle:

Jefe de créditos y cobranzas

Graduado en Administración de Empresas, Contabilidad, con Maestría en Finanzas o Administración de Empresas. Experiencia de más de 3 años en Jefaturas o Gerencia de Créditos y cobros en empresas comerciales

Planear, organizar, supervisar, dirigir y controlar de acuerdo a las políticas de la Empresa las actividades relativas al departamento, realizando planes de desarrollo de nuevas herramientas para la resolución de metas establecidas de la organización.

Asistentes de crédito y cobranzas

Bachiller en Administración de empresas, contabilidad, Especialización en Gestión de Cobranzas, Experiencia mínimo 03 años de experiencia en puestos similares.

Coordinar y ejecutar las actividades con el jefe de créditos respecto al funcionamiento del departamento, es el encargado de hacer cumplir las políticas y reportar al jefe de área el incumplimiento de las políticas.

Para determinar responsabilidades se otorgarán autonomías según el siguiente cuadro:

RESPONSABLE	LÍNEA DE CRÉDITOS	SOBREGIROS
Asistente de créditos y cobranzas	Hasta S/3,000	30% de la línea de crédito
Jefe de créditos y cobranzas	Hasta S/10,000	50% de la línea de crédito
Comité de créditos y cobranzas (*)	Mayor a S/10,000	Mayor a 50% de la línea de crédito
<i>(*) Conformado por Gerencia General, Jefe de créditos y cobranzas y Jefe Comercial</i>		

Fuente: Propia

4.1.1. Políticas de Crédito

Las políticas crédito propuestas están dirigidas a la adecuada inscripción de los clientes y reducir el riesgo de impago a través de la información del cliente y su desempeño crediticio con otros proveedores y empresas financieras. Así mismo se establecen las condiciones para trabajar al crédito.

1. Plazo máximo de crédito a 90 días.
2. Establecer como principal forma de pago el canje de facturas a letras de cambio.
3. Monto mínimo de crédito S/.500.
4. Se otorgará crédito solo a empresas y/o personas que tengan un año o más de constituidas.
5. Se otorgará crédito a las personas o representante legal de empresas que tenga entre 20 y 60 años de edad.
6. Se verificará si la empresa tiene empresas relacionadas que hayan trabajado al crédito con CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L, de encontrarse coincidencia se revisará el histórico de pagos.
7. Clientes con problemas en su record de pago (protestos, renovaciones) no calificará para sobregiro de su línea de crédito.

8. Todo cliente nuevo que desea trabajar a crédito debe presentar la solicitud de crédito la cual debe estar correctamente llenado y firmada por la persona o representante legal de la empresa solicitante.
9. Adjunto a la solicitud de crédito debe presentar la siguiente documentación
 - a. Persona natural con RUC:
 - i. Ficha RUC
 - ii. Copia de DNI
 - iii. Facturas al crédito o estados de cuentas de principales proveedores
 - iv. Recibo de servicio (agua, luz o teléfono)
 - v. Última declaración a la renta
 - b. Persona jurídica:
 - i. Ficha RUC
 - ii. Copia de DNI del representante legal
 - iii. Testimonio de constitución
 - iv. Vigencia de poderes
 - v. Facturas al crédito o estados de cuentas de principales proveedores
 - vi. 3 últimas declaraciones de IGV
10. Se revisará la calificación crediticia de los solicitantes y sus representantes (personas jurídicas) según los parámetros de la SBS mediante la consulta en centrales de riesgos. Sólo se otorgará crédito a los solicitantes que tenga calificación NORMAL y CON PROBLEMAS POTENCIALES.

4.1.2. Políticas de Cobranzas

Las políticas de cobranzas propuestas están dirigidas a la reducción de las cuentas por cobrar vencidas a través de una gestión preventiva y en el caso de las cuentas vencidas dar lineamientos permitiendo la eficaz recuperación de cuentas por cobrar y la sanción a los clientes que caigan en morosidad.

1. Mediante correo electrónico realizar recordatorio de pago a los clientes 7 días antes del vencimiento de su documento y al vencimiento, brindando información completa del documento a pagar.
2. Semanalmente se realizará un análisis de la cartera vencida por tramo de mora según detalle y se realizaran las siguientes acciones:
 - a. Vencidos hasta 15 días: Gestión administrativa a través de llamadas y correo electrónico.
 - b. Entre 15 y 30 días: Gestión presencial.
 - c. Entre 30 y 60 días: Envío de cartas de requerimiento de pago.
 - d. Entre 60 y 90 días: Envío de carta de notarial y reporte en centrales de riesgo.
 - e. Mayor a 90 días: Enviar el expediente al estudio externo de abogados.
3. Clientes que tengan 3 documentos vencidos consecutivos se les cerrará la línea de crédito por un periodo de 6 meses, luego se evaluará la apertura.
4. Clientes que se atrasen en el pago de sus créditos por más de 90 días serán evaluados y se considerará la reducción o cierre de su línea de crédito.
5. Se realizarán renovaciones de letras hasta el 30% con un plazo hasta 30 días. Cliente con más de 3 renovaciones se evaluará la reducción o cierre de su línea de crédito.

6. Se realizarán refinanciación de deuda con la amortización del 30% del capital otorgando un nuevo plazo hasta 45 días.
7. Clientes con cuenta refinanciada tendrán su crédito suspendido hasta el pago de la deuda refinanciada.
8. Los clientes con documentos provisionados o castigados no califican para reapertura de línea de crédito.
9. Se suspende el crédito a la empresa con morosidad mayor a 30 días y a sus vinculadas.
10. Realizar auditorías de manera aleatoria dando prioridad a las zonas con mayores cuentas por cobrar

NOTA. Todos los trabajadores obligados a conocer las políticas de créditos y cobranzas, solo el jefe de cobranzas autoriza el nuevo crédito o su renovación.

3.2 Comparación de los estados de financieros del 2017 sin políticas y 2017 aplicando políticas de créditos y cobranzas.

Para medir el impacto en la situación económica y financiera de CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L. con la implementación de políticas de créditos y cobranzas propuestas, se considera que se obtuvieron los siguientes resultados tomando como base los objetivos de la empresa:

- a) Reducción en un 40% de las cuentas por cobrar comerciales.
- b) Reducción en un 70% de la Cobranza Dudosa, manteniendo un comportamiento similar al obtenido el 2016.
- c) Reducción en un 70% de Gastos de Cobranza, manteniendo un comportamiento similar al obtenido el 2016.
- d) Se consideró que la reducción de las cuentas por cobrar y cobranza dudosa se contribuyó al aumento de la cuenta Efectivo y equivalente de efectivo.

- e) El aumento del resultado del ejercicio se reflejó redujo la cuenta Sobregiros y préstamos bancarios.

Se detallan las variaciones indicadas en las cuentas por pagar:

VENTA	2017 SIN POLITICAS	2017 CON POLITICAS	Variación (S/)	Variación (%)
CONTADO	1,110,832	1,110,832	-	0%
CREDITO	12,841,662	12,841,662	-	0%
TOTAL VENTAS	13,952,494	13,952,494	-	0%

<i>Cuentas por Cobrar</i>	757,658	454,595	303,063	-40%
<i>Cobranza Dudosa</i>	37,883	11,365	-26,518	-70%
<i>Gasto de Cobranza</i>	28,528	8,558	-19,970	-70%

Fuente: Propia

Estados de situación financiera de los años 2017 sin políticas – 2017 con políticas

(Expresado en soles):

Presentamos los estados de situación financiera comparando el año 2017 sin políticas versus el año 2017 con políticas de créditos y cobranzas y realizaremos el análisis vertical y horizontal.

ANÁLISIS VERTICAL

ACTIVO	sin políticas de crédito		con políticas de crédito	
	2017		2017	
Activo Corriente-				
Efectivo y equivalente de efectivo-	241,634	2.90%	518,179	6.21%
Cuentas por cobrar comerciales-	757,658	9.09%	454,595	5.45%
<i>Cobranza dudosa-</i>	-37,883	-0.45%	-11,365	-0.13%
Otras cuentas por cobrar-	32,398	0.39%	32,398	0.39%
Inventarios-	1,305,374	15.65%	1,305,374	15.69%
Total Activo Corriente-	2,299,181	27.58%	2,299,181	27.58%
Activo No Corriente-				
Inmuebles, maquinarias y equipo-	6,038,585	72.42%	6,038,585	72.42%
Total Activo No Corriente-	6,038,585	72.42%	6,038,585	72.42%
TOTAL ACTIVO-	8,337,766	100.00%	8,337,766	100.00%

	-sin políticas de crédito-		-con políticas de crédito-	
Pasivo y Patrimonio	2017		2017	
Pasivo Corriente				
Sobregiro y préstamos bancarios	968,284	11.61%	695,671	8.34%
Cuentas por pagar comerciales	1,932,420	23.18%	772,968	9.27%
Otras cuentas por pagar	120,451	1.44%	120,451	1.45%
Total Pasivo Corriente	3,021,155	36.23%	1,589,090	19.06%
Pasivo No Corriente				
Préstamos bancarios	3,129,043	37.53%	4,077,357	54.47%
Cuentas por pagar comerciales			463,781	
Total Pasivo No Corriente	3,129,043	37.53%	4,541,138	54.47%
TOTAL PASIVO	6,150,198	73.76%	6,130,228	73.53%
PATRIMONIO				
Capital	413,380	4.96%	413,380	4.97%
Capital Adicional	850,000	10.19%	850,000	10.19%
Resultados Acumulados	661,914	7.94%	661,914	7.93%
Resultado del Ejercicio	262,274	3.15%	282,244	3.39%
Total Patrimonio Neto	2,187,568	26.24%	2,207,538	26.47%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,337,766	100.00%	8,337,766	100.00%

Se observa que a pesar que hay variaciones en las cuentas Efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar, cobranza dudosa y resultados del ejercicio la proporción en general se mantiene en ambos periodos.

ANÁLISIS HORIZONTAL

Estado de Situación Financiera

ACTIVO-	sin políticas de crédito 2017	con políticas de crédito 2017	Variacion Absoluta	Variacion Relativa
Activo Corriente-				
Efectivo y equivalente de efectivo-	241,634	518,179	276,545	114.45%
Cuentas por cobrar comerciales-	757,658	454,595	-303,063	-40.00%
<i>Cobranza dudosa-</i>	-37,883	-11,365	26,518	-70.00%
Otras cuentas por cobrar-	32,398	32,398	0	0.00%
Inventarios-	1,305,374	1,305,374	0	0.00%
Total Activo Corriente-	2,299,181	2,299,181	0	0.00%
Activo No Corriente-				
Inmuebles, maquinarias y equipo-	6,038,585	6,038,585	0	0.00%
Total Activo No Corriente-	6,038,585	6,038,585	0	0.00%
TOTAL ACTIVO-	8,337,766	8,337,766	0	0.00%

PASIVO Y PATRIMONIO-	sin políticas de crédito 2017	con políticas de crédito 2017	Variación Absoluta	Variación Relativa
Pasivo Y Patrimonio-				
Pasivo Corriente-				
Sobregiro y préstamo bancario	968,284	695,671	-272,613	-28.15%
Cuenta por pagar comercial	1,932,420	772,968	-1,159,452	-60.00%
Otra cuenta por pagar	120,451	120,451	0	0.00%
Total Pasivo Corriente-	3,021,155	1,589,090	-1,432,065	-47.40%
Pasivo No Corriente-				
Préstamo bancario-	3,129,043	4,077,357	948,314	30.31%
Cuentas por pagar comerciales-	0	463,781	463,781	0%
Total Pasivo No Corriente-	3,129,043	4,541,138	1,412,095	45.13%
TOTAL PASIVO-	6,150,198	6,130,228	-19,970	-0.32%

PATRIMONIO-				
Capital-	413,380	413,380	0	0.00%
Capital Adicional-	850,000	850,000	0	0.00%
Resultados Acumulados-	661,914	661,914	0	0.00%
Resultado del Ejercicio-	262,274	282,244	19,970	7.61%
Total Patrimonio Neto-	2,187,568	2,207,538	19,970	0.91%
<hr/>				
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO-	8,337,766	8,337,766	0	0.00%
<hr/>				

Fuente: Propia-

Se observa que el Activo hubo aumento en la cuenta Efectivo y equivalente de efectivo en S/ 276,545 (114%) y reducción en una cuenta, por cobrar comerciales y la cobranza dudosas. En 40% y 70% respectivamente. Por parte del pasivo y patrimonio se redujo la cuenta Sobregiro y préstamos bancarios y aumentó la cuenta Resultado del ejercicio en S/19.969 y como vemos en la propuesta se ha llevado las deudas de corto plazo a largo plazo, lo que hace una propuesta muy importante, porque le da liquidez.

Estados de resultados de los años 2017 sin políticas – 2017 con políticas

(expresado en soles):

Presentamos los estados de situación financiera del 2017 sin políticas versus el 2017 aplicando las políticas de créditos y cobranzas, asimismo realizaremos el análisis vertical y horizontal.

Análisis Vertical

	2017 SIN POLITICAS	%	2017 CON POLITICAS	%
Ventas netas-	11,824,147.00	100.00%	11,824,147.00	100.00%
Costo de Ventas-	-10,544,285.13	-89.18%	-10,544,285.13	-89.18%
Utilidad Bruta-	1,279,861.87	10.82%	1,279,861.87	10.82%
Gastos de Ventas-	-351,201.00	-2.97%	-351,201.00	-2.97%
Gastos de Administración-	-381,202.00	-3.22%	-381,202.00	-3.22%
Otros Ingresos-	280	0.00%	280	0.00%
Gastos por Cobranza dudosa-	-28,528.00	-0.24%	-8,558.00	-0.07%
Utilidad Operativa-	519,210.87	4.39%	539,180.87	4.56%
Gastos Financieros-	-197,815.87	-1.67%	-197,815.87	-1.67%
Resultados antes de participación e impuestos	321,395.00	2.72%	341,365.00	2.89%
Impuesto a las ganancias-	-59,121.00	-0.50%	-59,121.00	-0.50%
Utilidad del ejercicio-	262,274.00	2.22%	282,244.00	2.39%

Fuente: Propia

Se observa que el año 2017 sin políticas la utilidad del ejercicio representa el 2.22%, mientras el 2017 con políticas de créditos y cobranzas la utilidad del ejercicio representa el 2.39%

Análisis Horizontal

	2017 SIN POLITICAS	2017 CON POLITICAS	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ventas netas-	11,824,147.00	11,824,147.00		0%
Costo de Ventas-	-10,544,285.13	-10,544,285.13		0%
Utilidad Bruta-	1,279,861.87	1,279,861.87		0%
Gastos de Ventas-	-351,201.00	-351,201.00		0%
Gastos de Administración-	-381,202.00	-381,202.00		0%
Otros Ingresos-	280	280		0%
Gastos por Cobranza dudosa-	-28,528.00	-8,558.00	19,970.00	70%
Utilidad Operativa-	519,210.87	539,180.87	19,970.00	3.84%
Gastos Financieros-	-197,815.87	-197,815.87		0%
Resultados antes de participación e impuestos	321,395.00	341,365.00	19,970.00	6.21%
Impuesto a las ganancias-	-59,121.00	-59,121.00		0%
Utilidad del ejercicio-	262,274.00	282,244.00	19,970.00	7.61%

Fuente: Propia

Se observa que los gastos de cobranza dudosa se redujeron en S/19,970 (-70%) y esto permitió que la utilidad del ejercicio mejore aumentando S/19,970 lo que representó un incremento porcentual del 8%.

Análisis de Situación Financiera y Económica del Año 2017 sin Políticas – 2017 Con Políticas (Expresado en soles):

Para un análisis sobre lo financiero y económico de la organización revisaremos las principales razones financieras comparando el año 2017 sin políticas y el 2017 con políticas de créditos y cobranzas.

Dimensión 1: Ratios De Liquidez

	2017 SIN POLITICAS	2017 CON POLITICAS
Activo corriente	2,299,181	2,299,181
(-) Pasivo corriente	3,021,155	1,589,090
(=) CAPITAL DE TRABAJO	-721,974	710,091

Capital de Trabajo: luego de analizar, y realizar la propuesta de mejora para el año 2017, vemos que nuestra posición de capital de trabajo a mejorado ostensiblemente, siendo muy suficiente, por lo que la propuesta firme y sólida, es reprogramar deudas de corto plazo a deudas de largo plazo, ofreciendo un costo financiero razonable del 6% , con ello nuestro capital de trabajo va a ser positivo, y vamos a poder cumplir con nuestras obligaciones corrientes ,las deudas que llevaríamos a largo plazo, son los sobregiros bancarios, canjeándolas con préstamos bancarios o financieros, a pagar a 5 años. Y una parte importante de las cuentas por

	2017 SIN POLITICAS	2017 CON POLITICAS
Activo corriente	2,299,181	2,299,181
(/) Pasivo corriente	3,021,155	1,589,090
(=) RATIO DE LIQUIDEZ	76.10%	144.68%

Este ratio, con las mejoras propuestas ha mejorado ostensiblemente, se manifiesta una mejora, siendo indispensable, proponer se realice, el reprogramar deudas de corto plazo a deudas de largo plazo, ofreciendo un costo financiero razonable del 6% , con ello nuestro capital de trabajo va a ser positivo, y vamos a poder cumplir con nuestras obligaciones corrientes ,las deudas que llevaríamos a largo plazo, son, los sobregiros bancarios, canjeándolas con préstamos bancarios o financieros, a pagar a 5 años. Y una parte importante de las cuentas por pagar llevarlas a 3 años, con el compromiso que le paguemos a nuestros proveedores, la parte corriente.

Este ratio confirma, nuestra propuesta, de llevar las deudas de corto plazo a deudas de largo plazo, siendo importante decir, que los inventarios a pesar de tener una rotación importante, reporta un elevado saldo, siendo a tomar en cuenta, el disminuir la adquisición de productos de escasa o lenta rotación, a fin de no distraer fondos o recursos que podrían destinarse a la adquisición de productos de mayor demanda o inmediata salida

	2017 SIN POLITICAS	2017 CON POLITICAS
Activo corriente	2,299,181	2,299,181
(-) Inventarios	1,305,374	1,305,374
(/) Pasivo corriente	3,021,155	1,589,090
(=) PRUEBA ACIDA	32.89%	62.53%

	2017 SIN POLITICAS	2017 CON POLITICAS
Efectivo y Equivalente a efectivo	241,634	518,179
(/) Pasivo corriente	3,021,155	1,589,090
(=) PRUEBA DEFENSIVA	8.00%	32.61%

Fuente: Propia

La prueba defensiva, si nos muestra una importante subida, habiendo mejorado en más del 400%, con respecto a su posición inicial, siendo importante exponer, que al darse la propuesta de proponer llevar las deudas de corto plazo a deudas de largo plazo, su posición, mejoraría ostensiblemente, pudiendo cumplir con holgura su obligaciones financieras de corto plazo

Dimensión 2: Ratios de Solvencia

	2017 SIN	2017 CON		
	POLITICAS	POLITICAS	DIFERENCIAS	%
Pasivo Total	6,150,198	6,130,228	(19,970)	0%
(/) Activo Total	8,337,766	8,337,766		0%
(=) APALANCAMIENTO	0.737631	0.735236	(0.01)	0%

Se observa que el APALANCAMIENTO no aumentó significativamente su posición, con políticas que sin políticas, lo que sí es importante es revelar que los activos cubren a los pasivos de un 26.47% sin políticas a un 26.47% con las políticas propuestas. Lo importante de este ratio, al asociarlo con los de gestión o los de liquidez, observamos que sigue sosteniendo su mismo porcentaje de cobertura, pero que va a poder cubrir las obligaciones corrientes.

Pasivo	6,150,198	6,130,228	(19,969)	0%
(/) Patrimonio	1,396,690	1,416,659	19,969	1%
(=) SOLVENCIA	4.40	4.33	(0.07)	(2%)

Por su parte la SOLVENCIA de la empresa se mantuvo, lo importante de este ratio es que así como el apalancamiento, al asociarlo con los de gestión o los de liquidez, observamos que sigue sosteniendo su mismo porcentaje de cobertura, pero que va a poder cubrir las obligaciones corrientes.

Fuente: Propia

Dimensión 3: Ratios de Rentabilidad

	2017 SIN	2017 CON		
	POLITICAS	POLITICAS	DIFERENCIAS	%
Utilidad neta	262,274	282,245	19,969	8%
(/) Patrimonio	1,396,690	1,416,659	19,969	1%
(=) PATRIMONIAL (ROE)	0.19	0.20	0.01	6%

Se observa que la RENTABILIDAD PATRIMONIAL aumentó en 6% lo que significa que c/u S/1.00 que pertenecía a la organización se obtuvo S/0.24 de utilidades. La RENTABILIDAD DEL CAPITAL aumentó en 8% lo que significa que por cada S/1.00 de aportación de cada socio de la organización ha obtenido S/0.68 de utilidad. La UTILIDAD NETA aumentó 8%; esto se debe a la reducción de las cuentas por cobrar debido a la implementación de políticas de créditos y

	2017 SIN	2017 CON		
	POLITICAS	POLITICAS	DIFERENCIAS	
Utilidad neta	262,274	282,245	19,969	8%
(/) Capital	413,380	413,380	-	0%
DE CAPITAL	0.63	0.68	0.05	8%

Rentabilidad de Capital: siendo este ratio el que puede medir lo rentable del capital, que ha sido aportado por accionistas y el generado por su propia actividad. Debemos anotar que se observa que entre 2017 sin políticas y 2017 con políticas hay una mejora de 8% si antes presentaba para el 2017 aumentó a S/.0.63.ahora con las política aumenta a S/. 0.68

	2017 SIN	2017 CON		
	POLITICAS	POLITICAS		
Utilidad neta	262,274	282,245	19,969	8%
(/) Ventas	11,824,147	11,824,147	-	0%
(=) MARGEN DE UTILIDAD	0.022	0.024	0.002	8%

Fuente: Propia

Margen de Utilidad.- este ratio financiero no se ve afectado

Dimensión 4: Ratios de Gestión

	2017 SIN POLITICAS	2017 CON POLITICAS	DIFERENCIAS	%
Ventas	11,824,147	11,824,147	-	0%
(/) Cuentas por cobrar sin IGV	642,083	449,458	-192,625	30%
(=) ROTACION CTAS x COBRAR	18.42	26.31	-7.89	-43%

	2017 SIN POLITICAS	2017 CON POLITICAS	DIFERENCIAS	%
Cuentas por cobrar sin IGV	642,083	449,458	192,625	30%
(/) Ventas	11,824,147	11,824,147	-	0%
(*) Días bancarios para rotación	360	360	-	0%
(=) DIAS CTAS x COBRAR	19.55	13.68	-5.87	-30%

Observamos que con las políticas adoptadas, ha mejorado, tanto los días en que se cobra las ventas, así como las veces que rotan las cuentas por cobrar, lo que nos indica que ha mejorado el nivel de ventas al crédito, lo que hace que mejore la posición de caja, haciendo que se cumpla el perfecto ciclo operativo, en donde la empresa genera liquidez producto de su propia gestión, no teniendo que recurrir a terceros

Fuente: Propia

	2017 SIN POLITICAS	2017 CON POLITICAS	DIFERENCIAS	%
Costo de Ventas	-10,544,285	-10,544,285	-	0%
(/) Inventarios	1,305,374	1,305,374	-	0%
(=) ROTACION DE INVENTARIOS	8.08	8.08	-	0%

	2017 SIN POLITICAS	2017 CON POLITICAS	DIFERENCIAS	%
Inventarios	1,305,374	1,305,374	-	0%
(/) Costo de Ventas	-10,544.29	-10,544.29	-	0%
(*) Días bancarios para rotación	360	360	-	0%
(=) DIAS DE INVENTARIOS	44.57	44.57	-	0%

En cuanto a los inventarios, es sostenible el nivel de rotación, manteniendo los mismos periodos, lo que determina finalmente que las políticas adoptadas, generan una mejor posición, tanto de liquidez como de gestión, manteniendo la solvencia y la rentabilidad

Conclusiones

1. Se debe determinar políticas de créditos y cobranzas en la organización CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L. afectó su situación financiera pues se evidencia que la empresa tiene problemas de liquidez
2. La falta de políticas de créditos contribuyó a que la cartera de la empresa aumente su riesgo de incobrabilidad pues se verifica que el 2017 las ventas aumentaron en 21% respecto al 2016, sin embargo, las cuentas por cobrar del 2017 aumentaron en 51% respecto al 2016 y la cobranza dudosa aumentó en 655%.
3. La falta de políticas de cobranza contribuyó a que por recuperar cuenta se realice dentro de los plazos adecuados. Se verifica que los documentos con morosidad mayor a 90 días representaron el 11% de las cuentas por cobrar al cierre del 2016 mientras que al cierre del 2017 representaron el 22%.
4. El aumento de los documentos por cobrar vencidos obligó a aumentar los recursos económicos para la recuperación de la cartera, por ello, el 2017 los gastos de cobranza aumentaron en 300% respecto el 2016. Este aumento tuvo un impacto negativo en la compañía al disminuir la utilidad del ejercicio.

Recomendaciones

1. Crear políticas para poder mejorar el estatus cubo y la situación de la organización CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L., de tal forma que los flujos de efectivo sean oportunos y fortalezca la liquidez corriente, capital de trabajo.
2. Se recomienda implementar y mejorar continuamente políticas de créditos que permitan disminuir el riesgo de incobrabilidad de las cuentas, por medio de una adecuada evaluación de los clientes; gestionando garantías reales, de esta manera mejoraría cuentas por cobrar a clientes, la calidad.
3. Se recomienda implementar y mejorar continuamente políticas de cobranzas que permitan hacer el seguimiento de los documentos antes de su vencimiento y tomar acciones progresivas hasta realizar la cobranza total o ejecución de garantías reales.
4. Se recomienda contactar a un estudio de abogados externos para realizar la cobranza judicial. Esto con el fin de no desviar recursos económicos para actividades que no pertenecen al *Core Business* de la organización y la realice personal especializado en recuperación de carteras pesadas.

Referencias

- Armijos & Oña (2015) Modelo de gestión de crédito y cobranza para recuperar cartera vencida en la cooperativa de ahorro y crédito San Miguel de los bancos y sus tres agencias que la integran, para optar el título de ingenieros en contabilidad y auditoría en la Universidad Politécnica Salesiana en Quito, Ecuador
- Atoche (2015). Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C. del distrito Salaverry, Año 2015, tesis para obtener el título profesional de contador público en la Universidad Cesar Vallejo de Trujillo, Perú
- Calderón & Vera (2013) Reestructuración de las políticas de crédito y cobranzas e implementación de procedimientos en el área mencionada para mejorar la recuperación de cartera en la empresa radio BOLÍVAR. S.A., para optar el título de ingeniería en contabilidad y auditoría en la Universidad Estatal De Milagro, Ecuador
- Ettinger, R, Y Golieb D, E. (2009) Crédito y Cobranza
- Janampa, A, & Sihui (2017) Política De Ventas Al Crédito y Su Influencia en el capital de Trabajo de La Empresa Importaciones REAL AUTOMOTRÍZ S.A. En el Distrito De San Juan De Lurigancho Periodo 2015, para optar el título de contador público en la Universidad Peruana De Las Américas, Perú 2017
- Lozano & Luna (2016). Diseño manual políticas de créditos y cobranzas para mejorar liquidez Química S.A. 2017, proyecto de investigación previo a la obtención del título de contador público autorizado en la Universidad de Guayaquil, Ecuador 2016
- Manucci, M, (2013). Contingencias. Chile: Editorial Norma de Chile S.A.

Medina, R, & Saca (2017). Gestión en la estimación de cobranza dudosa y su incidencia en la liquidez de la compañía minera TRIPSA S.A 2016, para optar el título de contador público en la Universidad Peruana De Las Américas de Lima

Morales C, (2014). Crédito y Cobranza, grupo editorial patria, 1era edición

Nole (2015). Estrategias de cobranza y su relación con la morosidad de pagos de servicios en la zona Ferreñafe de la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento de Lambayeque S.A 2015, para optar el título de licenciada en administración en la Universidad Señor de Sipán, Lambayeque, Perú 2015,

Pere J, B,(2012). Cobro de impagados y negociación con deudores. Profit Editorial.

Ruiz (2015). Gestión de créditos y cobranzas y su influencia en la performance empresarial de COMPUTEL S.A.C. Huamachuco – Año 2015, para optar el título de licenciado en Administración en la Universidad Nacional de Trujillo

Solano & Gómez (2016). Implementación de un Manual de créditos y cobranzas para mejorar la liquidez de la empresa FRENOPRECISO CIA LTDA., proyecto de grado previo a la obtención de Contador Público Autorizado en la Universidad de Guayaquil, Ecuador 2016.

Vera & Romero (2014) Diseño de un sistema de gestión aplicado al área de créditos y cobranzas, para disminuir el riesgo de incobrabilidad de la cartera de una empresa comercial de la empresa TAPICENTRO S.A., para optar el grado de técnico en contabilidad, del Instituto Superior Politécnica del Litoral en Guayaquil, Ecuador

Páginas Web

- <https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Search/Results?lookfor=&type=AllFields>
- <https://creditoscobranzasdinero.blogspot.com/>
- <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/86>
- <https://www.repositorionacionalcti.mx/busqueda-parametrizada>

Apéndice

Estado de Situación Financiera 2016 - 2017

CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L (Expresado en soles)

ACTIVO	2016	2017
Activo Corriente		
Efectivo y equivalente de efectivo	104,952	241,634
Cuentas por cobrar comerciales	501,960	757,658
<i>Cobranza dudosa</i>	-5,020	-37,883
Otras cuentas por cobrar	29,846	32,398
Inventarios	1,245,459	1,305,374
Total Activo Corriente	1,877,197	2,299,181
Activo No Corriente		
Inmuebles, maquinarias y equipo	6,733,023	6,038,585
Total Activo No Corriente	6,733,023	6,038,585
TOTAL ACTIVO	8,610,220	8,337,766
PASIVO Y PATRIMONIO	2,016	2017
Pasivo Corriente		
Sobregiro y préstamos bancarios	934,689	968,284
Cuentas por pagar comerciales	1,698,648	1,932,420
Otras cuentas por pagar	68,068	120,451
Total Pasivo Corriente	2,701,405	3,021,155
Pasivo No Corriente		
Préstamos bancarios	3,876,628	3,129,043
Total Pasivo No Corriente	3,876,628	3,129,043
TOTAL PASIVO	6,578,033	6,150,198
PATRIMONIO		
Capital	413,380	413,380
Capital Adicional	850,000	850,000
Resultados Acumulados	599,546	661,914
Resultado del Ejercicio	169,261	262,274
Total Patrimonio Neto	2,032,187	2,187,568
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,610,220	8,337,766

Fuente: Propia

Estado de Resultados 2016 - 2017

CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L (Expresado en soles)

	2016	2017
Ventas netas	9,768,156	11,824,147
Costo de Ventas	-8,816,431	10,544,285
Utilidad Bruta	951,724	1,279,861
Gastos de Ventas	-299,305	-351,201
Gastos de Administración	-279,205	-381,202
Otros Ingresos	280	280
Gastos por Cobranza dudosa	-7,132	-28,528
Utilidad Operativa	366,362	519,211
Gastos Financieros	-179,518	-197,816
Resultados antes de participación e impuestos	186,844	321,395
Impuesto a las ganancias	17,583	-59,121
Utilidad del ejercicio	169,261	262,274

Fuente: Propia



SOLICITUD DE CREDITO COMERCIAL

(Para ser llenado por el solicitante)

La información será tratada de manera estrictamente confidencial y tendrá la calidad de declaración jurada.

DATOS DEL SOLICITANTE (Persona Natural o Jurídica)

Nombre o Razón Social : _____
Dirección : _____
Distrito : _____ Provincia : _____
Teléfono : _____ Fax : _____
Ruc : _____ Dni : _____
Antigüedad en Negocio _____ Antigüedad en Local _____

DATOS REPRESENTANTE LEGAL (Persona Jurídica)

Nombre y Apellidos : _____
Dirección : _____
Distrito : _____ Provincia : _____
DNI/C.EXT. : _____ Teléfono : _____

NOMBRE RESPONSABLE DE PAGO:

Teléfono: _____ Anexo: _____ E-Mail: _____

TIPO DE LOCAL Propio : Alquilado : Financiado : Familiar :

INFORMACION FINANCIERA (Principales)

Banco	No Cuenta Corriente	Sectorista	Teléfono
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

INFORMACION COMERCIAL (Principales)

Proveedor	Plazo de Venta	Línea de Crédito	Contacto	Teléfono
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

INFORMACION PATRIMONIAL

LOCAL o CASA (Solo si esta a nombre de la persona o empresa que solicita el crédito)

DIRECCIÓN: _____

VEHICULOS (Solo si esta a nombre de la persona o empresa que solicita el crédito)

Marca : _____ Año : _____ Placa : _____

OTROS BIENES MUEBLES o INMUEBLES

Descripción: _____

CLAÚSULAS DE COMPROMISO: El cliente se compromete comunicar a CIA COMERCIAL MIRIAM CORP E.I.R.L. lo siguiente:

1. Cualquier cambio domiciliario
2. La transferencia a terceros que esta haga de sus bienes muebles o inmuebles declarados en la presente solicitud.

LINEA DE CREDITO SOLICITADA: S/. _____

FORMA DE PAGO _____

FECHA DE SOLICITUD _____

Firma / Sello
DNI:
Cargo:

Fuente: Propia