



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución- NoComercial-CompartirIgual 2.5 Perú](http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/).

Vea una copia de esta licencia en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/>

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN - T
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**“EVALUACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PLÁSTICOS NOEPLAST, PERIODO 2013”**

PARA OPTAR AL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

Bach. Castañeda Rodríguez Melissa del Carmen

Bach. Sánchez Cerna Kelly Analú

ASESORA:

Dra. Rossana Herminia Hidalgo Pozzi

TARAPOTO – PERÚ

2016



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTIN - TARAPOTO

Unidad de Bibliotecas Especializadas y Biblioteca Central

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN NO EXCLUSIVO PARA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA EN REPOSITORIO DIGITAL

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: CASTAÑEDA RODRÍGUEZ MELISSA DEL CARMEN		DNI : 70438445
Domicilio: Jr. Túpac Amaru N° 415 - Morales		
Teléfono 939113309	Correo Electrónico meli.c19@gmail.com	

Apellidos y Nombres: SANCHEZ CERNA KELLY ANALU		DNI : 47072324
Domicilio: Jr. Alfonso Ugarte N° 831		
Teléfono 950573473	Correo Electrónico kellyana_124@hotmail.com	

2. DATOS ACADÉMICOS


Facultad	: FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Escuela Académico Profesional : CONTABILIDAD	


3. DATOS DE LA TESIS

Título: "Evaluación del Capital de Trabajo y su incidencia en la Rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast, periodo 2013"
Año de Publicación 2016

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN VERSIÓN ELECTRÓNICA

A través de la presente autorizo a la Unidad de Bibliotecas Especializadas y Biblioteca Central – UNSM – T, para que publique, conserve y sin modificarla su contenido, pueda convertirla a cualquier formato de fichero, medio o soporte, siempre con fines de seguridad, preservación y difusión en su Repositorio Institucional su obra a texto completo el citado título (Resolución Rectoral N° 212-2013-UNSM/CU-R).


MELISSA CASTAÑEDA RODRIGUEZ
DNI: 70438445


KELLY ANALU SANCHEZ CERNA
DNI: 47072324

Fecha de recepción: 12 / 08 / 2016

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN - T
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

“EVALUACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PLÁSTICOS NOEPLAST, PERIODO 2013”

AUTORES : Bach. Castañeda Rodríguez Melissa del Carmen
Bach. Sánchez Cerna Kelly Analú

CPCC. M. Sc. VÍCTOR ANDRÉS PRETELL PAREDES

PRESIDENTE

Lic. Adm. M. Sc. SEGUNDO SAÚL
RODRÍGUEZ MENDOZA

SECRETARIO

CPCC. M. Sc. RUBÉN CHONG RENGIFO

MIEMBRO

Dra. ROSSANA HERMÍNIA HIDALGO POZZI

ASESORA

DEDICATORIA

Primero a Dios por haberme dado la vida y una familia maravillosa. A mi madre: Elizabeth Rodríguez, por haber estado incondicionalmente a mi lado brindándome todo su apoyo, cariño, confianza; y a toda mi familia por sus sabios consejos y cariño.

Melissa del Carmen

A mis padres, por darme la mejor herencia del mundo “una educación”, por su apoyo incondicional, teniendo en ellos el aliento, la fuerza que me brindan para poder superarme y poder cumplir con mis metas y objetivos trazados.

Kelly Analú

AGRADECIMIENTOS

A nuestros padres, quienes con su sacrificio, amor, cariño, comprensión; supieron darnos las armas necesarias para enfrentarnos a la vida con valentía honestidad, fe y esperanza.

Agradecemos de manera muy especial a la Dra. Rossana Hermínia Hidalgo Pozzi, quien nos ha sabido guiar en la ardua labor de la realización de nuestro informe de tesis, de la misma manera a nuestros docentes quienes nos han brindado sus conocimientos para afrontar con ética y moral los retos que se presenten en nuestra vida profesional.

Nuestra gratitud a la empresa Plásticos Noeplast, quienes nos abrieron sus puertas de manera desinteresada, de forma especial al Administrador Cesar Noel Valladolid Acuña, quien nos facilitó la información necesaria para la elaboración de nuestra investigación.

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado Calificador, presentamos ante ustedes la tesis Titulada: “Evaluación del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast, periodo 2013”; que en adelante se desarrollara en el presente trabajo de investigación, tiene como finalidad de proveer una herramienta para evaluar la inversión realizada sobre el endeudamiento según el apalancamiento financiero. Asimismo determinar la inversión realizada para obedecer al resultado y los porcentajes obtenidos por las operaciones comerciales deducidos de los gastos para cubrir los gastos bancarios como se puede observar en la razón de capacidad de pago y poder cubrir con las obligaciones en forma mensual ya que la política general de crecimiento en los primeros años no muestra la rentabilidad deseada.

Sometemos a vuestro criterio profesional la evaluación del presente trabajo de investigación, con la convicción de que le otorgarán el valor justo, esperando cumplir con los requisitos de aprobación, agradecemos por anticipado las sugerencias y apreciaciones que se estimen por conveniente.

Aprovechamos la oportunidad para expresar el más sincero agradecimiento a todos los colaboradores que de una u otra forma contribuyeron a esta tesis.

INDICE

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
PRESENTACIÓN	v
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT	x
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	11
1.1. Formulación del Problema	11
1.2. Justificación del estudio	14
1.2.1. Justificación Teórica:	14
1.2.2. Justificación Metodológica:	14
1.2.3. Justificación Práctica:	14
1.2.4. Justificación Académica:.....	14
1.3. Objetivos de la investigación.....	15
1.3.1. Objetivo general	15
1.3.2. Objetivos específicos.....	15
1.4. Limitaciones de la investigación	15
1.4.1. Alcance de la información.....	15
1.4.2. Tiempo	15
1.4.3. Recursos	16
1.4.4. Limitaciones de espacio o territorio.....	16
1.5. Hipótesis	16
1.6. Variables.....	16
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	17
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	18
A nivel nacional.....	18
A nivel internacional.....	20
2.2. Bases Teóricas	29
2.2.1. CAPITAL DE TRABAJO.....	29
A. Manejo del efectivo y de capital de trabajo.....	32
B. Cuentas por cobrar.....	37
C. Control de inventarios	43
2.2.2. RENTABILIDAD.....	47
2.3. Definición de Términos	55
CAPITULO III: METODOLOGÍA	59
3.1. Tipo de investigación.....	59

3.2. Nivel de investigación	59
3.3. Población, muestra y unidad de análisis	59
3.4. Diseño de investigación.	60
3.5. Métodos de investigación.....	61
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	61
3.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	62
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	63
4.1. Resultados descriptivos	63
A. Manejo del efectivo.....	63
B. Cuentas por cobrar.....	68
C. Inventarios	72
D. Rentabilidad	74
4.2. Resultados explicativos.....	78
A. Manejo del efectivo.....	78
B. Cuentas por cobrar.....	83
C. Inventarios	90
D. Rentabilidad	96
Ratio de Capital de Trabajo	102
4.3. Discusión de resultados	104
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	109
5.1. Conclusiones	109
5.2. Recomendaciones	111
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	112
ANEXOS.....	114
1. Guía de entrevista.....	114
2. Guía de análisis documental.....	117

INDICE DE CUADROS

CUADRO N° 01: Variables, dimensiones e indicadores	17
CUADRO N° 02: Población	60
CUADRO N° 03: Técnicas – Recolección de Datos	61
CUADRO N° 04: Depósito en entidades bancarias a la vista.....	79
CUADRO N° 05: Flujo de Caja	82
CUADRO N° 06: Ventas - Periodo 2013.....	83
CUADRO N° 07: Cuentas Morosas	85
CUADRO N° 08: Monto y plazo de la política de créditos	86

CUADRO N° 09: Procedimiento de cobranza.....	87
CUADRO N° 10: Incumplimiento de clientes.....	89
CUADRO N° 11: Condiciones de compra al contado y al crédito	91
CUADRO N° 12: Estado de Situación Financiera.....	93
CUADRO N° 13: Estado de Resultados Integrales.....	95

INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 01: Manejo del efectivo - Periodo 2013.....	63
GRÁFICO N° 02: Cuentas por cobrar - Periodo 2013.....	68
GRÁFICO N° 03: Inventarios - Periodo 2013.....	72
GRÁFICO N° 04: Rentabilidad - Periodo 2013	75
GRÁFICO N° 05: Actividades en general	77
GRÁFICO N° 06: Dinámica del Capital de trabajo	78
GRÁFICO N° 07: Depósitos en entidades bancarias	80
GRÁFICO N° 08: Componentes de efectivo en caja.....	81
GRÁFICO N° 09: Reporte general de las ventas - Periodo 2013.....	84
GRÁFICO N° 10: Plazos establecidos para la cancelación de la deuda	87
GRÁFICO N° 11: Reporte de cobranzas - Periodo 2013	88
GRÁFICO N° 12: Incumplimiento de clientes	89
GRÁFICO N° 13: Compras al contado y al crédito	92
GRÁFICO N° 14: Margen de Utilidad Bruta	97
GRÁFICO N° 15: Margen de Utilidad Operativa	98
GRÁFICO N° 16: Margen de Utilidad Neta	99
GRÁFICO N° 17: Rendimiento sobre la inversión.....	100
GRÁFICO N° 18: Rendimiento sobre Capital Contable	101
GRÁFICO N° 19: Capital de Trabajo	102

RESUMEN

Evaluar el capital de trabajo fue necesario y la incidencia en la rentabilidad fue importante para la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013.

El método de investigación fue deductivo, ya que consistió en obtener los conocimientos del capital de trabajo que conducen de lo general de la teoría a lo particular y/o actividades que realiza la administración. En otras palabras, parte de situaciones generales del capital de trabajo para concluir en explicaciones particulares del efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y financiamientos. Es decir el capital de trabajo nace de un procedimiento lógico que partiendo de proposiciones generales supuestos o comprobados se deriva un juicio, que se denomina conclusión particular. Parte de la razón inherente de cada actividad que estudiaremos.

El capital de trabajo que la empresa desenvuelve siempre ha consistido básicamente en conseguir dinero a corto plazo para la compra de mercaderías en el ejercicio, esta convirtió a la visión y misión en operaciones monetarias, la empresa no solo realiza esta acción con las entidades financieras, así mismo realiza con los proveedores como podemos apreciar en el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Se determinó que el capital de trabajo influye en la rentabilidad a corto plazo de acuerdo a la inversión de inventarios, financiación de proveedores y aportes de capital patrimonio que resulto al final del periodo 2013 con una disminución a comparación con el 2012 por **S/.4,960.73**, esto debido a la mala aplicación de políticas de gestión, los gastos incurridos en administración son elevados, para reducir estos costos se debe realizar ajustes y aplicar nuevas políticas de gestión.

ABSTRACT

Assess working capital was needed and the impact on profitability was important for the company Plastics Noeplast city of Tarapoto, 2013 period.

The research method was deductive, as it was to obtain knowledge of working capital usually leading from the theory to the particular and / or activities of the administration. In other words, part of general situations of working capital to conclude in particular explanations of cash, accounts receivable, inventories and financing. That is the working capital stems from a logical procedure that from general propositions alleged or proven trial, called particular conclusion is derived. Part of the inherent right of each activity study.

Working capital the company operates has always basically been achieved in the short term for the purchase of goods in the year money, this became the vision and mission in monetary operations, the company not only performs this action with financial institutions, and likewise it has done with suppliers as we can see in the development of this research.

It was determined that the working capital influences the short-term profitability according to inventory investment, vendor financing and capital contributions heritage that resulted at period end 2013 with a loss **S/.4,960.73**, this due to the misapplication of management policies, management expenses incurred are high, to reduce these costs should make adjustments and apply new management policies.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Formulación del Problema

Realidad Problemática.

El capital del trabajo es importante porque es la forma de obtener y aumentar las utilidades, y por fundamentación teórica se sabe que para obtener un aumento de estas hay dos formas esenciales de lograrlo, la primera es aumentar los ingresos por medio de las ventas y en segundo lugar disminuyendo los costos, pagando menos por las materias primas, salarios, o servicios que se le presten, asumiendo una buena administración del capital de trabajo, este postulado se hace indispensable para comprender como la relación entre la rentabilidad y el riesgo se unen con la de una eficaz dirección y ejecución del capital de trabajo.

Actualmente las empresas requieren de rentabilidad por que mide la eficacia con que la dirección de una empresa genera utilidades sobre ventas, los activos totales, lo más importante, la inversión de los accionistas.

La investigación se realizará en la Empresa PLÁSTICOS NOEPLAST identificado con RUC: 10447788859, inició sus actividades el 29/Abril/2010, con CIUU: 51395 - VTA. MAY. OTROS ENSERES DOMÉSTICOS. Ubicada en Jr. El Porvenir NRO. 261 (Espalda Recreo Turístico SAN GABRIEL) San Martin - San Martin – Tarapoto, siendo la comercialización de productos plásticos su principal actividad y fuente de ingresos teniendo como misión: “Ser líder reconocido en productos plásticos, participar en los mercados y lograr una posición de liderazgo, de alta participación de mercado que permita una rentabilidad sostenida, que satisfaga las necesidades de los clientes”, con el objetivo de ser la empresa líder en la Región San Martin , para dar soluciones de productos plásticos, y vender accesorios para mejorar el ambiente cotidiano de los clientes.

Para la empresa Plásticos Noeplast la administración del capital de trabajo aplicada por la gerencia en la actualidad no le permite un correcto manejo de los ingresos y gastos, debido a la administración del dueño, ocasionando que tenga deficiencias tales como:

En la administración de efectivo se encontraron que:

- La empresa no determina el **ciclo de conversión del efectivo**. A pesar de realizar compras al crédito, y realizar depósitos por cobranzas en entidades bancarias a la vista.
- Difícilmente se realizan arquezos del dinero para determinar los saldos de caja y bancos, así como la determinación de: saldo óptimo de efectivo, costo del mantenimiento del saldo en efectivo.
- Carencia de procesos en la **administración del efectivo**, al finalizar el periodo no se conoce los verdaderos montos de las salidas del efectivo, debido a que no se cuenta con un registro, ni se realiza informes.
- No se clasifican los ingresos y gastos en los tiempos establecidos a su utilización o adquisición.
- Con respecto al pago de proveedores, no se efectúa la cancelación a tiempo debido a que no dispone de efectivo, producto de la mala administración de la misma.
- La empresa no realiza un estudio de los **financiamientos a corto plazo** debido a que las deudas financieras con bancos están generando intereses elevados en materia de obligaciones contraídas, todo esto ocasionado por los distintos préstamos obtenidos de las entidades financieras.
- Los gastos financieros e intereses vienen afectando, en gran parte el margen operacional de ganancia que se encuentra en la situación económica.

En la administración de las cuentas por cobrar:

- No se tiene en cuenta alguna **norma de crédito** para realizar la respectiva evaluación a los clientes debido a los años de trabajo que se vienen trabajando, políticas estipuladas por la gerencia, haciendo que se corra grandes riesgos con respecto a la recuperación de los mismos.
- No se realiza **evaluaciones de créditos** profundas a los clientes para determinar el monto de los créditos o del crédito el cual pueda acceder el cliente, produciendo un riesgo de que el cliente no cumpla con la cancelación de las cuotas asignadas.
- No se cuenta con personal capacitado para realizar las clasificaciones de los créditos a ser otorgados, provocando un desequilibrio económico.
- No se cuenta con un registro de **vigilancia de cuentas por cobrar** respecto a la antigüedad de los créditos, obteniendo como resultado el no saber que decisiones tomar respecto a cada uno de los clientes según el caso de sus créditos.

- No se cuenta con un cronograma de cobros, el cual impide a la recuperación de los créditos.

En el control de inventarios:

- La empresa no calcula la cantidad económica de pedido y no tiene una política de descuentos a clientes de acuerdo al volumen.
- No se cuenta con personal capacitado y tampoco con un sistema que permita registrar las entradas y salidas eficientemente de las mercaderías.

Indicadores de rentabilidad

- La empresa no cuenta con índices mensuales para poder comparar la rentabilidad obtenida del patrimonio, del activo y de la utilidad generada por las operaciones diarias.
- La falta de liquidez es un constante, lo cual afecta para la obtención de la rentabilidad deseada.
- La empresa no es rentable de acuerdo a los estados financieros últimos donde nos muestra un margen de utilidad neta del 5% y el incremento del costo de ventas.
- La empresa no establece metas mensuales para aumentar las ventas, solo atiende por pedidos de clientes.

En la presente investigación por los acontecimientos encontrados el análisis se basará en la evaluación del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad de la empresa PLÁSTICOS NOEPLAST a fin de obtener mejores resultados económicos que conlleven al crecimiento empresarial, en la región de San Martín, periodo 2013.

Formulación del problema.

¿Cuál fue su incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, durante el periodo 2013?

1.2. Justificación del estudio

1.2.1. Justificación Teórica:

La reciente investigación, utilizó la información teórica acerca de la función y manejo del capital de trabajo, donde se pretendió explicar la teoría del autor: DOUGLAAS R. Emery, (2000) "Fundamentos de la administración financiera". Esto representa un gran aporte teórico y práctico para la empresa en estudio, ya que la información recaudada puede contribuir para alcanzar los objetivos propuestos, y mencionadas teorías validan la información que será presentada en el trabajo de investigación.

Según el autor, MOYER R. Charles (2006), en su libro "Administración financiera". Las razones de rentabilidad miden la eficacia con que la dirección de una empresa genera utilidades sobre ventas, los activos totales lo más importante, la inversión de los accionistas. Por tanto, cualquiera cuyos intereses económicos estén ligados a la supervivencia de la empresa en el largo plazo estará interesado en las razones de rentabilidad.

1.2.2. Justificación Metodológica:

En la realización de la investigación se utilizaron diversas metodologías para ejecutar la investigación descriptiva simple, aplicando las técnicas del análisis documental, la recolección de datos y lo que respecta a las encuestas, técnicas el cual permitió responder al problema que se encuentre dentro de la empresa, ayudando de esta manera a la obtención de mejores resultados en los próximos periodos.

1.2.3. Justificación Práctica:

El tema escogido para la presente investigación es de mucha importancia, porque a partir del análisis de los resultados obtenidos, índices calculados de la rentabilidad se relacionó el capital de trabajo empresarial con la rentabilidad y se determinó el porcentaje de cada dimensión, el manejo del efectivo, las cuentas por cobrar, los inventarios y financiamientos, que permitieron mejorar el desarrollo operacional de la empresa Plásticos Noeplast.

1.2.4. Justificación Académica:

Es la política de la Universidad Nacional de San Martín, desarrollar este trabajo de investigación, el cual contribuye de una u otra forma a la formación profesional, desarrollando así: diversas actitudes, capacidades intelectuales necesarias, de tal

manera que permita la obtención del título profesional a base de la dedicación y el esfuerzo que demanda realizar este trabajo.

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Evaluar el capital de trabajo y establecer su incidencia en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013.

1.3.2. Objetivos específicos.

- Conocer el capital de trabajo y el manejo del efectivo, cuentas por cobrar, y control de inventarios de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013.
- Conocer las deficiencias del capital de trabajo de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013.
- Determinar la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013.
- Establecer la incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013.

1.4. Limitaciones de la investigación

1.4.1. Alcance de la información

Los resultados del estudio, son propios de la empresa Plásticos Noeplast, la Administración del capital de trabajo del efectivo, financiamiento de corto plazo, cuentas por cobrar y los inventarios fueron seleccionados como universo muestral, producto de la investigación que es direccionada para demostrar la incidencia en la rentabilidad.

1.4.2. Tiempo

El tiempo que implicó efectuar este estudio fue muy corto, siendo parcial y limitado, debido que se podría evaluar a más empresas y periodos del rubro comercializador de plásticos de la región, con la finalidad de obtener resultados comparativos con otras empresas del sector. El proyecto de investigación es de duración de 09 meses.

1.4.3. Recursos

Los recursos empleados para el presente trabajo de investigación fueron financiados al 100% por los investigadores, estos recursos obedecen a la adquisición de materiales de oficina, bienes tecnológicos, libros y servicios de copias, impresiones, anillados.

1.4.4. Limitaciones de espacio o territorio.

Se limita a la empresa Plásticos Noeplast, de la ciudad de Tarapoto.

1.5. Hipótesis

El capital de trabajo es deficiente, y su incidencia fue negativa en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013.

1.6. Variables

Variable independiente

Capital de trabajo

Variable dependiente

Rentabilidad

Cuadro N° 01:
Variables, dimensiones e indicadores

Tipo de variable	Concepto	Dimensiones	Sub Dimensiones	Indicadores	Escalas de medición
Capital de trabajo	Se denomina capital de trabajo a todos los procesos que consisten en administrar el capital de trabajo, que implica realizar las inversiones apropiadas en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios así como el nivel y la mezcla de los tipos de financiamiento a corto plazo.	A. Manejo del efectivo	➤ Ciclo de conversión del efectivo.	➤ Disponibilidad de efectivo ➤ Depósitos en entidades bancarias a la vista ➤ Valorización del efectivo en caja. ➤ Días de conversión.	Likert Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre Resultado Eficiente Regular Deficiente
			➤ Efectivo	➤ Salida de efectivo ➤ Pago a proveedores. ➤ Planilla de remuneraciones. ➤ Pago de servicios contratados.	
			➤ Financiamiento o a corto plazo	➤ Costo del crédito comercial ➤ Costo de un préstamo	
		B. Cuentas por cobrar	➤ Normas de créditos.	➤ Evaluación a los clientes. ➤ Monto mínimo de crédito.	
			➤ Evaluación de Créditos.	➤ Clasificación de los clientes.	
		C. inventarios	➤ Vigilancia de Cuentas por cobrar.	➤ Calendario de antigüedad ➤ Antigüedad promedio de cuentas por cobrar ➤ Fracciones de cobranzas ➤ Seguimiento a clientes	
			➤ Inventarios	➤ Cantidad económica de pedido ➤ Descuentos por mayoreo ➤ Control de inventarios ➤ Necesidades de materiales ➤ Inventarios justo a tiempo	
Rentabilidad	Es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado	D. Rentabilidad de los Activos	➤ Indicadores de Rentabilidad	➤ Razón de margen de utilidad bruta: $\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$ ➤ Razón de margen de utilidad operativa: $\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$ ➤ Razón de margen de utilidad neta: $\frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Ventas}}$ ➤ Razón de rendimiento sobre la inversión: $\frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Total de activos}}$ ➤ Razón de rendimiento sobre el capital contable: $\frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Capital contable}}$	SI NO Razones Alta Media Baja

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes de la Investigación

A nivel nacional

GONZALES PERALTA, Enrique Emilio. (2013), en su tesis titulada: *“Evaluación de la estructura del capital de trabajo en la gestión de las empresas distribuidoras de medicinas de Lima Metropolitana”*. Tesis para obtener el título de Contador Público. Lima- Perú: Universidad de San Martín de Porres.

Llegó a las siguientes conclusiones:

- a) Se ha llegado a la conclusión que los informes técnicos no ayudan al cumplimiento de los planes y objetivos de las empresas distribuidoras de medicinas en Lima Metropolitana debido a la falta de implementación de los procedimientos técnicos para la administración de los recursos financieros.
- b) Se ha llegado a la conclusión que las técnicas de planeación y control financiero no favorecen la gestión administrativa de las empresas distribuidoras de medicinas en Lima Metropolitana debido a la ausencia de personal especializado en finanzas para la búsqueda de nuevos canales de información proyectado frente al manejo de las finanzas y que contribuya a la solución del problema.
- c) Se ha llegado a la conclusión que la falta de un sistema de información contable y financiero no garantiza una eficiente y eficaz gestión de las empresas distribuidoras de medicinas en Lima Metropolitana debido a la ausencia de criterios de dirección empresarial para una eficaz toma de decisiones.

SORIA NAVARRO, Lisset Victoria. (2013), en su tesis titulada: *“Administración del capital de trabajo en las pymes del sector textil - confección de polos ubicadas en el distrito de La Victoria”*. Tesis para obtener el título de Contador Público. Lima- Perú: Universidad de San Martín de Porres.

Llegó a las siguientes conclusiones:

- ❖ La empresa no tiene una liquidez óptima, lo que se ve reflejado cuando se realiza el ratio de prueba acida, demostrando que la mayor parte del activo corriente se encuentra en el inventario.
- ❖ El capital de trabajo aparentemente mejoró en el periodo 2011, sin embargo esto se debe a un mayor incremento de inventarios.
- ❖ Debe revisar su estrategia de créditos y cobranzas toda vez que realiza cobros en 51 días pero tiene vencimiento de obligaciones con sus proveedores de 11 días.

- ❖ Debe refinanciar sus deudas de corto a largo plazo para obtener un mejor apalancamiento, caso contrario va requerir de mayor aporte de los socios.
- ❖ Al realizar mejoras en la gestión de cobros y deudas, así como la gestión de inventarios, va permitir mejorar los ratios de rentabilidad.

RENGIFO SILVA, Jefferson. (2011), en su tesis titulada: *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de callería -provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”*. Tesis para obtener el título de Contador Público. Pucallpa – Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Llegó a las siguientes conclusiones:

1. Respecto a los empresarios:

Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos, el 57% es de sexo masculino y el 50% tiene secundaria completa, el 43% secundaria incompleta.

2. Respecto a las características de las Mypes:

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.

3. Respecto al financiamiento:

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus Mypes tienen las siguientes características: el 58% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2009 el 92% fue a corto plazo, en el año 2010 el 75% fue de corto plazo y el 33% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

4. Respecto a la capacitación:

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

5. Respecto a la rentabilidad:

El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa, el

57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

LIZÁRRAGA VERGARAY, Katya Erika. (2010), en su tesis titulada: *“Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate”*. Tesis para obtener el título de Contador Público. Lima- Perú: Universidad de San Martín de Porres

Llegó a las siguientes conclusiones:

1. Sin una buena política de créditos no será posible que una empresa alcance niveles de cuentas por cobrar razonables que favorezcan la rotación de las cuentas por cobrar y la asignación correcta del crédito.

- Límites de crédito.
- Riesgo de morosidad.

2. Cuando una empresa no cuenta con límites de crédito (llamadas también líneas de crédito) ésta se expone a aumentar los riesgos de morosidad, pues justamente un límite de crédito estudiado técnicamente sirve para medir la capacidad de pago de un cliente y en función de este estudio es que la empresa mitiga sus riesgos.

3. Una gestión eficiente de las cuentas por cobrar significa también estar integrada a una plataforma tecnológica bancaria, para poder acceder al financiamiento de las ventas y mejorar el aumento del efectivo y la rotación de las cuentas por cobrar.

A nivel internacional

VARGAS VELÁSQUEZ, José Luis. (2012), en su tesis titulada: *“Procedimientos de control interno para el capital de trabajo de una empresa comercializadora de productos de consumo masivo”*. Tesis para obtener el título de Contador Público y Auditor. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.

Después de analizar el desarrollo de este trabajo de tesis, se llegó a las siguientes conclusiones:

1. La falta de procedimientos de control interno que orienten correctamente la realización de las actividades relacionadas con el capital de trabajo en las empresas comercializadoras de productos de consumo masivo, ocasiona en la organización, duplicidad de funciones, colusión por la carencia de segregación de funciones, riesgos operativos por errores e irregularidades, y debilidades en la fijación de los grados de autoridad y responsabilidad.

2. Los resultados obtenidos con el desarrollo de este trabajo de tesis, confirman que la Empresa Comercializadora de Productos de Consumo Masivo investigada, carecía de procedimientos de control interno para gestionar adecuadamente las cuentas del capital de trabajo, lo que ha ocasionado debilidades en la organización, y riesgos operativos en el activo y pasivo corriente.

3. Las pruebas de control realizadas, evidencian las deficiencias en los procesos actuales, lo que permite proponer los procedimientos de control interno para el capital de trabajo que fortalezcan el sistema de control interno como propuesta a los riesgos inherentes.

4. Los procedimientos de control interno que se incluyen en el capítulo IV de este trabajo de tesis, fueron diseñados para que al ser aplicados a las actividades del capital de trabajo, guíen correctamente su ejecución, corrijan las debilidades de organización detectadas en el proceso de investigación y minimicen los riesgos operativos para la eficiente administración de los recursos circulantes.

JENNY EMILIA ALBERCA LUDEÑA y GABRIELA ALEXANDRA RODRÍGUEZ LEÓN. (2012), en su tesis titulada: *“Incremento de rentabilidad en la empresa “El Carrete”*. Tesis para obtener el título de Ingeniería en Finanzas. Quito – Ecuador: Universidad Central del Ecuador.

Llegaron a las siguientes conclusiones:

- ❖ Se identificó las fortalezas y oportunidades que se deben aprovechar al máximo para contribuir con el desarrollo de la empresa eliminando las debilidades y amenazas.
- ❖ El estudio de mercado contribuyó a identificar el lugar para que inicie su actividad económica la nueva sucursal permitiendo que los consumidores finales o al por mayor puedan acceder fácilmente a adquirir los productos que ellos requieran. Así, el factor cercanía al mercado, fue el más importante en la elección de la localización.
- ❖ Los criterios de evaluación financiera utilizados presentan resultados favorables, lo cual indica que el proyecto, bajo los criterios utilizados, es aceptable desde el punto de vista financiero ya que el tiempo de recuperación de la inversión es de dos años, 5 meses.
- ❖ Los flujos de efectivo de la inversión, proyectan resultados positivos, los mismos que determinan la viabilidad del proyecto; de igual manera se observa en el estado de resultados consolidado el incremento de rentabilidad lo cual es favorable desde el primer año de funcionamiento del negocio.

- ❖ Los resultados obtenidos en el capítulo financiero demuestran que el proyecto tiene una utilidad el primer año de \$27663,27 y está ir incrementándose en un 14.60% cada año.
- ❖ Luego de recuperar la inversión el proyecto va a tener un VPN de \$ 10.987,03 que quiere decir que el proyecto después de la recuperación va a seguir siendo rentable.
- ❖ Se determinó que para llegar a un punto de equilibrio en donde no se pierda ni se gane en las utilidades de la empresa, en términos económicos se debe vender \$92.085,54 para el primer año y así sucesivamente.
- ❖ En la relación Beneficio/Costo se demuestra que por cada dólar invertido se va a generar \$ 0,17 ctvs. lo que quiere decir que se va a recuperar una cantidad considerable

HERRERA HERRERA, Delia Mercedes. (2012), en su tesis titulada: *“Comercialización y rentabilidad de los aserraderos y su relación con la economía del Cantón la Maná, provincia de Cotopaxi. Año 2011”*. Tesis para obtener el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A. La Maná – Ecuador: Universidad Técnica de Cotopaxi.

Llegó a las siguientes conclusiones:

- La realización de estados financieros, permitió conocer los costos de la producción Maderera así como los índices de productividad y de endeudamiento de la microempresa, poniendo de manifiesto que el negocio de la madera es rentable.
- Al realizar los respectivos análisis de ratios financieros se establece que el margen de utilidad es bueno tomando en consideración los gastos que se presentan este se convierte en un negocio rentable.
- A través del estudio realizado podemos apreciar que Depósito de Madera Tres Hermanas es una microempresa que maneja buena liquidez que esta presta para responder con responsabilidad sus obligaciones.

ANDRADE SALINAS, Cristina Alexandra. (2011), en su tesis titulada: *“La producción y la rentabilidad de la empresa de construcciones y hormigones "Ecohormigones" cía. Ltda., en el año 2010”*. Tesis para obtener el título de Economista. Ambato – Ecuador: Universidad Técnica de Ambato.

Llegó a las siguientes conclusiones:

- ✓ La empresa está ubicada en un lugar estratégico y de fácil acceso para el mejor desarrollo y desempeño del producto ofrecido, ya que la distribución para el manejo

de los materiales es eficiente permitiendo tener un buen reparto de los mismos con el suficiente material para la ejecución de las actividades a realizarse.

✓ Existen fallas en el control del uso del material por parte del encargado así como la excesiva producción que originan los desperdicios de éste, dando a conocer que no hay un manejo adecuado del material en el momento de la producción, también por la falta de mano de obra, materia prima, maquinaria y recursos económicos, debiendo mejorar estos factores ya que son muy importantes para la producción y para el crecimiento de la rentabilidad de la empresa.

✓ Las actividades que realiza la empresa han permitido constatar las diferentes posiciones que ha experimentado en el periodo de estudio, además, hemos detectado un mejoramiento en la rentabilidad con la producción y comercialización del hormigón, y la realización de las obras civiles teniendo una mayor influencia en la temporada de Julio a Diciembre.

✓ La empresa tiene un buen desempeño en comparación con los competidores en lo que se refiere a calidad del producto, entrega a tiempo, precio y gama de productos ofrecidos siendo está muy competitiva a nivel provincial con respecto a otras empresas existentes.

✓ La falta de un plan estratégico de mejoramiento de la producción en el área del hormigón, conlleva a que en la empresa tenga un bajo rendimiento por lo que se ocasionan los retrasos, dándose así un crecimiento proporcional de la empresa.

ZAMBRANO VARGAS, Sandra Milena. (2011), en su tesis titulada: “*Análisis de la estructura de capital de trabajo en la empresa de servicios públicos de Sogamoso Coservicios S.A. E.S.P. para los años 2007 a 2009*”. Trabajo de investigación presentado como requisito parcial para optar al título de Magister en Administración. Bogotá – Colombia: Universidad Nacional de Colombia.

Llegó a las siguientes conclusiones:

1. Aunque desde la década de los sesenta hasta nuestros días se ha adelantado una importante producción teórica con respecto a la búsqueda de una estructura de capital óptima, aún no existe la suficiente evidencia empírica que permita entender cómo las empresas eligen su estructura financiera. Los resultados de los diferentes estudios han sido tan diversos que no han permitido llegar a conclusiones que puedan tener una aplicación universal. Algunos autores que por ejemplo han dado sus opiniones acerca del estado del conocimiento en lo concerniente a la estructura de capital, como Rajan y Zingales (1996) por ejemplo, concluyen que no existe suficiente evidencia

empírica que permita escoger una teoría aplicable para determinar el grado de endeudamiento empresarial, Graham (1996) dice que a pesar de la gran cantidad de teorías existentes para explicar la utilización de la deuda dentro de la empresa surge la pregunta de por qué aún no hemos podido explicar con claridad la política de endeudamiento dentro de la organización?, además Cuñat (1999) afirma que la diferentes teorías suponen aproximaciones al mismo problema, es decir sus conclusiones se acercan las unas a las otras. Por otro lado, Wjst y Thurik (1993) afirman que a pesar de que el endeudamiento genera ventajas fiscales, aún no existe suficiente evidencia empírica del verdadero impacto de los costos (dificultades financieras, agencia y asimetría de la información) y los beneficios sobre dichos niveles de endeudamiento.

2. La firma estudiada no se comportó de acuerdo con la teoría del Trade Off, las simulaciones realizadas por medio de dos modelos demostraron que los directivos de la empresa en los tres períodos estudiados no se ajustaron gradualmente hacia una estructura óptima de capital. Esto queda validado con los resultados empíricos realizados para el 2007, 2008 y 2009 en donde hubo cierta cercanía entre el valor de endeudamiento óptimo y el valor real. Sin embargo, no hubo solidez en cuanto al modelo propuesto por Cruz (2003) quien propone que debe existir armonía entre el valor máximo de las UPA y el valor mínimo del costo de capital en un mismo nivel de endeudamiento, aquí se presenta la mayor deficiencia para los dos modelos pues sólo se concibe el valor de la empresa como el representado por el precio de las UPA, desconociendo aspectos fundamentales a la hora de valorar la firma.

3. Acorde con la teoría del Pecking Order planteada por Myers (1984) que habla de la no existencia de una estructura óptima de capital sino más bien de la existencia de una escala de preferencias, la cual inclina a la firma a escoger la financiación con recursos internos que se hace a través de la reinversión de utilidades, cuando no le son suficientes los recursos, se endeudan y como última opción se inclinan por la emisión de acciones. Analizando a la empresa de servicios públicos de Sogamoso COSERVICIOS S.A. E.S.P. desde ésta perspectiva, se observa que durante el período comprendido entre los años 2007 a 2009 se le dio prioridad para financiar sus nuevos proyectos de inversión a la generación de recursos internos (visto en los incrementos de la apropiación de reservas), después recurrió al endeudamiento (adquirió vehículos mediante leasing) y no tuvo necesidad de emitir acciones para financiarse, en parte porque dentro de sus políticas actuales no se ha determinado el

crecimiento accionario y de otra parte porque no se emprendieron nuevos proyectos que requirieran grandes inyecciones de capital durante el período en estudio.

4. Se observa a partir del estudio empírico que la empresa de servicios públicos de Sogamoso no siguió la lógica de ninguna de las dos teorías objeto del presente trabajo, por ejemplo, la teoría del Trade Off no se siguió en ninguno de los períodos y la teoría del Pecking Order sólo en la primera preferencia en donde la empresa reinvierte sus utilidades (ya que su mayoría accionaria depende del municipio y no hay reparto de utilidades) y en pequeña proporción toma en cuenta el endeudamiento. La última opción nunca se prevé, por tanto la lógica con la que los gerentes han tomado las decisiones financieras en esos años depende más de otras motivaciones como la eficiencia técnica de la compañía y la reglamentación de las tarifas que le permite financiarse de sus propios recursos. Al igual que en el estudio de Tenjo y otros (2006) se puede concluir que la existencia de diferentes imperfecciones en el mercado hacen más complicado la aplicación de las teorías en estudio, pues hacen que se tomen diferentes decisiones de endeudamiento dependiendo del acceso a la información financiera. En conclusión y debido al temor por la información asimétrica, las empresas prefieren seguir un orden de jerarquías a la hora de financiarse en lugar de buscar niveles óptimos de deuda.

HERNÁNDEZ RINCÓN, Claudio Rafael. (2010), en su tesis titulada: "*Administración financiera del capital de trabajo para pequeñas empresas del sector comercial minorista en Xalapa, Ver.*" Tesis para obtener el título de Licenciado en Administración. Veracruz – México: Universidad Veracruzana.

Llegó a las siguientes conclusiones:

Una vez analizadas las fuentes documentales, elementos que me permiten concluir, en lo referente al marco teórico, que el capital de trabajo es un concepto integrado por los rubros de efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, todos ellos corresponden al ciclo operativo a corto plazo de las empresas.

El capital de trabajo es de vital importancia para la empresa, debido a que está representado por los recursos que ésta necesita para operar normalmente y debe ponerse especial atención a su administración respecto de la de los demás componentes de la estructura financiera de las empresas, ya que éste concepto es el que debe ser el motor generador de las utilidades de las mismas.

Considerando que el fin principal de las empresas privadas es generar y aumentar conforme el paso del tiempo los flujos de efectivo con que cuenta y así, incrementar

su liquidez y rentabilidad, conceptos sumamente importantes en este renglón del estado de situación financiera, y que permiten que el efectivo sea destinado a diversas funciones, por lo que no debe descuidarse bajo ninguna razón, asimismo se debe vigilar que no existan ni sobrantes ni faltantes, ya que como en todo, los excesos son dañinos, y las empresas no son la excepción a esta regla.

Las cuentas por cobrar representan un medio masivo de ventas para una empresa, pero al igual que ofrecen magníficos beneficios, conllevan implícito un alto riesgo por invertir recursos de este apartado. Se debe ser muy ágil y cauteloso en la administración del crédito y la cobranza si se quieren conseguir buenos resultados para la empresa, es decir, se debe brindar la importancia necesaria para no confiarse en que las cuentas se cobran solas, aunque en la realidad debiera ser así. Por ello es necesario realizar los análisis correspondientes a los clientes solicitantes de crédito, para otorgarlo a quien realmente puede responder ante un compromiso de tal magnitud y evitar problemas futuros; así como fijar las políticas que guiarán las operaciones crediticias de la empresa, además de considerar a los grupos de alto riesgo, que aportan una utilidad extra a la empresa.

Los inventarios son los artículos y la mercancía destinada a la venta en una empresa comercial, implícitos en su costo se encuentran otros que deben ser tomados en consideración para su minimización. Es sumamente importante el resguardo y mantenimiento de los inventarios, así como contar con estadísticas que permitan la mejora de su administración en un futuro.

Las Cuentas por Cobrar representan financiamiento barato o sin costo para la empresa, en relación con otras fuentes generadoras de recursos. Siempre se debe cuidar la imagen de la empresa ante sus proveedores, para mantener abiertas las posibilidades de obtención de descuentos por pronto pago y conservación de un buen historial crediticio. Es necesario ejercer control sobre este apartado para realizar los pagos en tiempo y forma.

Respecto al marco contextual, se puede decir que la empresa es un ente económico de vital importancia para el desarrollo socioeconómico de una región, debido a los diversos aspectos en los que está inmersa. En Xalapa, la pequeña empresa comercial minorista ocupa un lugar muy importante debido a su función de distribución de diversos productos que satisfacen las necesidades de la población, además de encontrar como característica general que la mayoría de éstas son empresas familiares.

El interactuar directamente con el medio empresarial Xalapeño me abrió el panorama a muchísimas inquietudes sobre su funcionamiento y operación. Es increíble cómo se modifica la perspectiva al estar en contacto con los empresarios, la realidad económica, el tener hallazgos importantes, saber que las personas realmente tienen la necesidad de conocer estrategias administrativas que mejoren la situación actual de sus empresas y que confían en que el trabajo de los administradores puede ayudar significativamente al logro de sus objetivos.

En relación a los resultados de la investigación, se determina que los empresarios xalapeños conocen el término "*capital de trabajo*", sin embargo requieren urgentemente de una estrategia de administración financiera integral para poder subsanar las deficiencias detectadas. La mayoría de los empresarios hacen énfasis en la administración del efectivo, sin saber que al descuidar los demás rubros, no están optimizado el punto que a ellos más parece interesarles. Los procedimientos que aplican son básicos, con el objetivo de ejercer algún tipo de planeación y control. Actualmente, aun es mayor el porcentaje de empresas que no otorgan crédito, sobre las que si lo hacen. A su vez, los proveedores son la principal fuente de financiamiento para estas empresas; quienes deben conocer sobre los beneficios de trabajar con dinero ajeno, pero siempre es conveniente analizar los diversos descuentos ofrecidos para tomar decisiones con una justificación financiera válida. Aparentemente la investigación despertó mucho interés en los empresarios encuestados, de conformidad a los comentarios y resultados de la pregunta del cuestionario aplicado que midió este factor.

Realizar la prueba de hipótesis para la investigación representó un gran reto y una experiencia muy satisfactoria, debido a la generación de conocimiento, además de un nuevo parámetro útil para un determinado sector de la población local.

Por último, la propuesta es una adecuación y conjunto de técnicas, controles y estrategias financieras que pretenden subsanar las deficiencias en la administración actual de este tipo de empresas, tiene como objetivo lograr una mejora sustancial que impacte positivamente a aquellas que tomen la decisión de establecer y aplicar lo en ella descrito a fin de incrementar sus utilidades, y que a su vez sean reinvertidas para su desarrollo e importante contribución a la Ciudad de Xalapa, Veracruz. Cabe señalar que la incorrecta aplicación de la administración financiera del capital de trabajo mediante todas y cada una de las técnicas propuestas, derivaría en debilitar la estructura financiera de las empresas, generando un gran número de problemas que con el paso del tiempo, sólo conseguirán el cierre de la misma.

MACAS SARITAMA, Yudi Alexandra y LUNA CUMBICUS, Glenda Mónica. (2010), en su tesis titulada: *“Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos “Coexbi S.A.” del Canton Huaquillas en los periodos contables 2008 - 2009”*. Tesis para obtener el título de Ingeniera en Contabilidad Y Auditoría. Contador Público Auditor. Loja– Ecuador: Universidad Nacional de Loja

Llegaron a las siguientes conclusiones:

Una vez concluido el presente trabajo investigativo y luego de presentar el informe respectivo, producto del análisis financiero practicado en la Empresa Comercializadora y Exportadora de Bioacuáticos “COEXBI S.A”, se ha llegado a concluir lo siguiente:

1. Los Estados Financieros de la Empresa “COEXBI S.A” presentados al final de cada periodo contable, anteriormente no han sido objeto de Análisis Financiero alguno que les permita conocer en forma representativa la situación económica y financiera de la empresa, y de esta manera tomar los correctivos necesarios.
2. Los Estados Financieros presentados por la Empresa “COEXBI S.A”, no han sido realizados siguiendo los lineamientos de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y las Normas Ecuatorianas de Contabilidad.
3. La empresa al finalizar el periodo fiscal solo presenta Balance General y Estado de Resultados, mientras que a los estados de Flujo de Efectivo, Evolución del Patrimonio y Costos se le hace caso omiso a su elaboración y presentación.
4. La estructura financiera de la Empresa “COEXBI S.A” en los periodos 2008 y 2009, los cuales fueron objeto de análisis muestran una estabilidad, solvencia y rentabilidad normal que le permite desempeñar sus actividades con total normalidad, evidenciándose que durante los periodos de análisis la empresa si obtuvo utilidad.
5. La empresa presenta un índice de solidez bajo, porque el grado de participación de los acreedores en la entidad está por encima del patrimonio de la misma.
6. Al culminar el presente trabajo investigativo se logró cumplir con los objetivos planteados, permitiendo conocer la posición económica y financiera de la Empresa “COEXBI S.A”, durante los periodos analizados.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. CAPITAL DE TRABAJO

2.2.1.1. Concepto de Capital de Trabajo

Según el autor, (**DOUGLAAS, E; 2000**), Desde el punto de vista contable se define como la diferencia aritmética entre el **activo circulante y el pasivo circulante**. Desde el punto de vista práctico, está representado por el capital necesario para iniciar operaciones, antes de recibir ingresos, luego entonces este capital deberá ser suficiente para: comprar materia prima, pagar sueldos y salarios, otorgar financiamiento a los clientes, cubrir gastos diarios, etc.

Pero así como hay que invertir en ciertos rubros, también se puede obtener crédito a corto plazo proveniente de: proveedores, acreedores, impuestos (IGV), entre otros, los cuales representan el pasivo circulante. De aquí que se le conozca como capital de trabajo, es decir, el capital con que hay que contar para empezar a trabajar.

Según el autor, **ROJAS BULEJE, Alejandro. (2003)** nos menciona que el capital de trabajo puede definirse como «la diferencia que se presenta entre los activos y los pasivos corrientes de la empresa». Se puede decir que una empresa tiene un capital neto de trabajo cuando sus activos corrientes sean mayores que sus pasivos a corto plazo, esto conlleva a que si una entidad organizativa desea empezar alguna operación comercial o de producción debe manejar un mínimo de capital de trabajo que dependerá de la actividad de cada una.

Los pilares en que se basa la administración del capital de trabajo se sustentan en la medida en la que se pueda hacer un buen manejo sobre el nivel de liquidez, ya que mientras más amplio sea el margen entre los activos corrientes que posee la organización y sus pasivos corrientes mayor será la capacidad de cubrir las obligaciones a corto plazo, sin embargo, se presenta un gran inconveniente porque cuando exista un grado diferente de liquidez relacionado con cada recurso y cada obligación, al momento de no poder convertir los activos corrientes más líquidos en dinero, los siguientes activos tendrán que sustituirlos ya que mientras más de estos se tengan mayor será la probabilidad de tomar y convertir cualquiera de ellos para cumplir con los compromisos contraídos.

Se podría pensar que el capital aportado por los socios o accionistas de una empresa es realmente con el que se cuenta para realizar las operaciones para las que fue constituido en negocio.

Si se analiza con mayor detenimiento el balance general, podemos observar que entre los bienes y obligaciones señalados en dicho estados, juegan un papel muy importante, aquellos bienes que tienen movimiento por corresponder al ciclo económico de la empresa, es decir dinero en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios preferentemente; y, por otro lado, las exigencias que se tienen a corto plazo que preferentemente es considerado hasta de un año para estos tratos como son; cuentas por pagar, letras por pagar y acreedores diversos.

Lawrence J. Gitman, propone una definición alternativa al referirse que es la parte de los activos circulantes que se financian con fondos a largo plazo, al considerar que el monto resultante de la diferencia entre activo circulante y el pasivo circulante (capital neto de trabajo) debe financiarse con fondos a largo plazo, pues este se considera como parte del activo circulante.

J. Fred Weston, explica que es la inversión que realiza la empresa en activos a corto plazo, (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar, inventarios) teniendo siempre en cuenta que la administración del capital de trabajo determina la posición de liquidez de la empresa.

Alfonso Leopoldo Ortega Castro, nos dice que es la parte del capital o de la inversión de la empresa con la que esta realiza sus operaciones, por lo que entre menor sea, mayor será la rentabilidad de la empresa y menor será el riesgo de quiebra.

Joaquín A. Moreno Fernández, menciona que el Capital de trabajo representa el ciclo financiero a corto plazo de la empresa, que se puede definir como el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materiales y servicios, su transformación, su venta y finalmente su recuperación convertida en efectivo.

2.2.1.2. Manejo del Capital De Trabajo

Según el autor, **(DOUGLAAS, E; 2000)**, se denomina manejo del capital de trabajo a todos los procesos que consiste en la administración del efectivo del capital de trabajo, el cual implica realizar las inversiones apropiadas en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, así como el nivel y la mezcla de los tipos de financiamiento a corto plazo.

Según el autor, **ROJAS BULEJE, Alejandro. (2003)** nos menciona que el manejo del capital de trabajo es la planeación y control de los recursos de una organización a corto plazo. Estos determinan en gran medida la Liquidez de una organización. Una eficiente administración del capital de trabajo puede ser la diferencia entre una organización que tenga problemas de efectivo (Liquidez) de otras que no lo tengan. Se entiende por capital de trabajo a lo relacionado con las partidas que componen al activo corriente y el pasivo a corto plazo.

En la administración financiera se encuentra implícita la coordinación eficiente (Productividad) del dinero, cuentas por cobrar, inventarios, así como los acreedores comerciales (proveedores) y acreedores bancarios.

Las empresas operan buscando el equilibrio entre los activos corrientes y los pasivos corrientes y las ventas y el 60 % del tiempo de los administradores lo dedican a la administración del capital de trabajo.

El capital de trabajo se refiere a los activos corrientes, es la inversión que una empresa hace en activos corrientes (caja y bancos, valores negociables, existencias y cuentas por cobrar). El capital de trabajo neto son los activos corrientes menos los pasivos corrientes. La razón circulante se calcula dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes y mide la liquidez de una empresa.

La razón rápida o prueba del ácido, mide la liquidez y se obtiene restando los inventarios (menos líquidos) de los activos corrientes y dividiendo entre los activos corrientes.

El más amplio panorama de liquidez lo muestra el presupuesto de caja, ya que pronostica los flujos de entrada y salida de caja, centrándose en la capacidad de la empresa de satisfacer sus flujos de salida.

A. Manejo del efectivo y de capital de trabajo

Según el autor, (DOUGLAAS, E; 2000), define que una buena parte del tiempo de un gerente financiero se dedica a la administración del capital de trabajo. Recuerde que el capital de trabajo neto de una compañía consiste en su activo circulante su pasivo circulante.

El activo circulante, principalmente efectivo y valores a corto plazo, cuentas por cobrar e inventarios, son activos que normalmente pueden convertirse en efectivo en menos de un año.

El pasivo circulante, principalmente préstamos a corto plazo, cuentas por pagar e impuestos por pagar, son obligaciones que se espera se venzan en menos de un año. La administración del capital de trabajo implica todos los aspectos de la administración de activo circulante y pasivo circulante.

La meta de la administración del capital de trabajo es maximizarla riqueza de los accionistas, evitando decisiones con VPN negativo y buscando decisiones con VPN positivo. Algunos método que los gerentes usan en la práctica para tomar decisiones de capital de trabajo no usan los principios de las finanzas; más bien, usan reglas prácticas poco precisados modelos mal contruidos. Le recomendamos evitar tales métodos. Las decisiones de capital de trabajo pueden y deben tomarse con miras a maximizar la riqueza de los accionistas.

La administración del capital de trabajo implica realizar las inversiones apropiadas en efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios, así como el nivel y la mezcla de los tipos de financiamiento a corto plazo. La administración del capital de trabajo incluye varias relaciones comerciales básicas.

La compañía debe determinarlos niveles apropiados de cuentas por cobrar e inventarios. Otorgar crédito fácil a los clientes y mantener inventarios elevados podría ayudar a impulsar las ventas y surtir los pedidos rápidamente, pero conlleva costos.

A.1. Ciclo de Conversión de Efectivo

Es el tiempo que transcurre entre el pago de las cuentas por pagar y el recibo de efectivo de cuentas por cobrar

$$\begin{array}{ccccccc}
 \text{Ciclo de} & & \text{Periodo de} & & \text{Periodo de} & & \text{Periodo de} \\
 \text{conversión} & = & \text{conversión} & + & \text{cobro de} & + & \text{aplazamiento} \\
 \text{de efectivo} & & \text{de} & & \text{cuentas} & & \text{de cuentas por} \\
 & & \text{inventarios} & & \text{por cobrar} & & \text{pagar}
 \end{array}$$

➤ **Disponibilidad de efectivo:**

Según el autor, (**DOUGLAAS, E; 2000**), nos menciona que es el recurso más importante que tiene toda empresa, por lo que su administración correcta es crucial para la adecuada y eficaz operatividad de la misma.

La empresa debe mantener una disponibilidad de efectivo suficiente para cubrir sus necesidades mínimas, además de disponer de la capacidad suficiente para tender eventuales necesidades adicionales de efectivo.

➤ **Depósitos en entidades bancarias a la vista:**

Para las empresas que buscan inversiones rentables en un corto plazo, se realiza depósitos con la finalidad de obtener ingresos adicionales mediante depósitos a la vista, además permite a la empresa disponer libremente de su dinero para los pagos correspondientes a sus trabajadores, proveedores u otros.

➤ **Valorización del efectivo en caja.**

El efectivo se valora a su valor nominal, al tipo o tasa de cambio bancario que esté en vigor al momento de cada transacción y al cierre de cada ejercicio económico, por lo que es preciso ajustar los saldos existentes al valor de cotización o tipo de cambio vigente en dicha fecha.

Los beneficios o las pérdidas resultantes, forman parte del resultado del ejercicio económico. Los fondos fijos en el Balance General o Estado de Situación Financiera deben mostrar solamente el efectivo no utilizado, precisándose por tanto que al final de cada periodo económico se registren los activos y gastos que aún no se hayan reembolsado.

Cuando se trate de efectivo depositado en bancos cerrados o clausurados, sujetos a procedimiento de suspensión de pagos o a liquidación, si existiese la posibilidad de pérdida, ésta tiene que registrarse e incluirse en el resultado del ejercicio económico en que tenga lugar, dejando de ser un activo.

A.2. Efectivo

Las grandes compañías emplean sistemas el efectivo cada vez más sofisticados con el objeto de vigilar su efectivo y mantener la liquidez que necesitan con el costo más bajo posible valores negociables se manejan juntos. Existen tres motivos básicos para mantener efectivo:

- **Demanda de dinero para transacciones**, la necesidad de efectivo para poder efectuar las transacciones (pagos cotidianos) en efectivo esperadas de una compañía.
- **Demanda de dinero por precaución**, la necesidad de efectivo para enfrentar contingencias inesperadas o extraordinarias con un colchón de efectivo.
- **Demanda de dinero especulativa**, la necesidad de efectivo para poder aprovechar oportunidad desde inversión que pudieran presentarse.

Además de las tres demandas de efectivo básicas, muchas compañías mantienen efectivo en saldos compensadores. Los **saldos compensatorios**, son saldos en exceso que se dejan en el banco como compensación indirecta por préstamos extendidos u otros servicios bancarios.

➤ Salida de efectivo

Según el autor, (**DOUGLAAS, E; 2000**), nos menciona que las salidas de efectivo son todos aquellos pagos que se realiza tales como, el pago a proveedores, el pago de planilla de remuneraciones y el pago de los servicios básicos, el cual servirá para el crecimiento de la empresa, ya sin estos no se podría hacer posible la obtención del efectivo.

➤ Pago a proveedores.

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

Una práctica usual es buscar que el número de días de pago sea mayor, aunque deben tenerse cuidado de no afectar su imagen de “buena paga” con sus proveedores de materia prima. En épocas inflacionarias debe descargarse parte de la pérdida de poder adquisitivo del dinero en los proveedores, comprándoles a crédito.

$$\text{Periodo de pagos a proveedores} = \frac{\text{Cuentas por pagar promedio} \times 360}{\text{Compras a proveedores}}$$

➤ **Planilla de remuneraciones.**

Uno de los elementos esenciales en toda relación de trabajo es la remuneración, es decir las contraprestaciones en dinero y las adicionales en especie evaluables en dinero que debe percibir el trabajador del empleador por causa del contrato de trabajo.

➤ **Pago de servicios contratados.**

Es un beneficio que obtiene la entidad a cambio de dinero, el mismo que deberá ser cancelado en el plazo establecido entre el prestador y el que adquiere el servicio, los servicios pueden ser contratados por las entidades por largos periodos de tiempo que van desde un mes a más, teniendo en cuenta un porcentaje de descuento por contrato, en caso así lo estipule la empresa prestadora de servicios.

A.3. Financiamiento a corto plazo

Crédito comercial, es crédito que una compañía extiende a otra. Las empresas otorgan de forma rutinaria crédito comercial por la venta de sus bienes y servicios. Generalmente se permite a los compradores de materias primas, productos manufacturados y servicios, esperar hasta después de que se entregan los bienes o servicios para pagarlos. El crédito comercial es la fuente individual más grande de fondos a corto plazo para los negocios, y representa aproximadamente una tercera parte del pasivo circulante de las corporaciones no financieras. Dado que los proveedores suelen ser menos exigentes que las instituciones financieras para extender crédito, el crédito comercial es una fuente de fondos especialmente importante para empresas pequeñas.

Descuento por pago al contado incentivo que se ofrece a los compradores del producto de una compañía si pagan dentro de un periodo de tiempo dado, digamos 10 días.

La ecuación es la fórmula para calcular la tasa porcentual anual (PTA).

Crédito comercial es entonces:

$$TPA = \left(\frac{\% \text{ descuento}}{100\% - \% \text{ descuento}} \right) \left(\frac{365}{\text{periodo total} - \text{periodo de descuento}} \right)$$

La fórmula de la TPA se usa ampliamente, pero subestima la tasa de interés anual porque no toma en cuenta el efectivo de la capitalización de los intereses.

El verdadero costo de los intereses es el RPA, que para el crédito comercial es:

$$RPA = \left(1 + \frac{\% \text{ descuento}}{100\% - \% \text{ descuento}} \right)^{\left(\frac{365}{\text{periodo total} - \text{periodo de descuento}} \right) f} - 1$$

Préstamos bancarios asegurados y no asegurados

Los préstamos de bancos comerciales ocupan el segundo lugar en importancia como fuente de financiamiento a corto plazo, atrás del crédito comercial. Los bancos comerciales también proporcionan financiamiento a mediano plazo (vencimiento entre 1 y 10 años). Los bancos ofrecen préstamos en una amplia variedad de formas adaptadas a las necesidades específicas del prestatario. Los bancos generalmente prestan a sus clientes más dignos de crédito de manera no asegurada, pero cuando un prestatario representa un riesgo de crédito importante, el banco podría pedirle que proporcione algo tipo de garantía, como un derecho de embargo sobre cuentas por cobrar o inventarios. Las compañías de financiamiento también ofrecen préstamos no asegurados.

Préstamos no asegurados a corto plazo

Los préstamos bancarios no asegurados a corto plazo adoptan una de tres formas básicas: un préstamo por transacción específico, una línea de crédito o un crédito revolvente. Tales préstamos generalmente se consideran "auto-liquidantes": el prestador espera que los activos que la compañía compra con lo recaudado por el préstamo, generarán suficiente efectivo para restituir el préstamo en menos de un año. Los préstamos no asegurados a corto plazo se tramitan con una nota promisorio que especifica el monto del préstamo, la tasa de interés y los términos de restitución. Los préstamos no asegurados a corto plazo, generalmente producen intereses con una tasa flotante.

Préstamo por transacción

Préstamo que un banco extiende para un propósito específico. En contraste, las

líneas de crédito y los convenios de crédito revolvente implican préstamos que se pueden usar para diversos fines.

Línea de Crédito Acuerdo informal entre un banco y un cliente que establece un saldo de préstamo máximo que el banco permitirá al prestatario.

Costo de financiamiento bancario

A pesar de las múltiples diferencias en los contratos e préstamos bancarios, no es difícil calcular el costo de un préstamo. Al igual que el crédito comercial, podemos calcular la TPA, que es:

$$TPA = \left(\frac{\text{Costo neto del préstamo}}{\text{Adelanto de efectivo}} \right) \left(\frac{1}{f} \right)$$

Donde f es la relación de un año durante la cual el préstamo está pendiente de pago. Por ejemplo, en el caso de un préstamo a tres meses $f = 0.25$

La RPA es:

$$RPA = \left(1 + \frac{\text{Costo neto del préstamo}}{\text{Adelanto de efectivo}} \right)^{\frac{1}{f}} - 1 = \left(\frac{\text{Restitución neta}}{\text{Adelanto de efectivo}} \right)^{\frac{1}{f}} - 1$$

B. Cuentas por cobrar

Según el autor, (**DOUGLAAS, E; 2000**), las ventas al crédito crean cuentas por cobrar. Hay dos tipos de crédito: Crédito Comercial y crédito de consumidor, hay un crédito comercial cuando una compañía compra bienes o servicios a otras sin pagarlos simultáneamente. Tales ventas crean una cuenta por cobrar para el proveedor (vendedor) y una cuenta por pagar para la compañía compradora. El crédito de consumidor, o crédito de venta al detalle, se crea cuando una compañía vende bienes o servicios a un consumidor sin un pago simultáneo.

B.1. Normas de crédito

Según el autor, (**DOUGLAAS, E; 2000**), son las condiciones de crédito que ayudan a la empresa a obtener mayores clientes, pero se debe tener mucho cuidado ya que se pueden ofrecer descuentos que en ocasiones podrían resultar nocivos para la empresa. Los cambios en cualquier aspecto de las condiciones de crédito de la empresa pueden tener efectos en su rentabilidad total.

➤ **Evaluación a los clientes.**

La gestión de las organizaciones se está caracterizando hoy por centrar la atención en un, cada vez más, elevado nivel de servicio al cliente, esta tendencia está evolucionando hacia la gestión de las relaciones con los clientes más que la mera atención al cliente.

Contar con un adecuado diseño del servicio al cliente es premisa para trabajar por una adecuada competitividad. Reducir la brecha entre el servicio brindado y el percibido es hoy objetivo esencial de las organizaciones, la reducción de esta brecha solo es posible a través de un adecuado nivel de organización del sistema, la evaluación del servicio al cliente con el propósito de detectar debilidades, constituye una vía importante para identificar para la mejora continua.

➤ **Monto mínimo de crédito.**

Cuando se aprueba crédito, el acreedor asigna un límite de crédito al cliente ya sea en mercadería o en efectivo. En el caso de efectivo este es el balance/saldo máximo que puedes tener y ayuda a mantener los cargos de tu tarjeta de crédito en niveles que puedas pagar.

Cada uno de los emisores de tarjetas tiene sus propias normas para fijar los límites de crédito. Los siguientes son algunos de los factores que toman en cuenta para tomar su decisión:

- ✓ Tu ingreso mensual
- ✓ Deudas actuales (otras tarjetas de crédito, préstamos para vehículos, préstamos estudiantiles, etc.)
- ✓ El tiempo durante el cual has vivido en tu residencia actual
- ✓ Propiedad de vivienda
- ✓ El número de veces que has solicitado créditos
- ✓ Cuánto crédito necesitas o utilizas

Puedes solicitar a tu empresa de tarjetas de crédito que aumente tu límite de crédito, pero la respuesta dependerá de tu situación financiera total. Puedes calificar para un límite de crédito más alto si tus ingresos han aumentado o tu deuda ha disminuido. También puedes calificar si pagas siempre a tiempo, pagas más que el pago mínimo adeudado o pagas todo el balance/saldo.

B.2. Evaluación de créditos

Según el autor, (DOUGLAAS, E; 2000), La evaluación debe ser sumamente importante debido a que este podría incumplir con los pagos, perjudicando a la empresa en cuanto a su rentabilidad, para la evaluación de los créditos se debe tener en cuenta las políticas que la empresa utiliza, para así evitar daños considerables que podría ocurrir en la empresa al momento de realizar los respectivos cobros.

Clasificación de los clientes.

En primer lugar, y en un sentido general, una empresa u organización tiene dos tipos de clientes:

- **Clientes Actuales:**

Son los clientes que en el presente están realizando compras, que compran periódicamente y es el que genera los ingresos actuales de la empresa.

- **Clientes Potenciales:**

Son aquellos que de momento no están comprando en la empresa, pero tienen el dinero, poder o capacidad para ser considerados futuros clientes, los cuales se pueden visualizar en corto mediano y largo plazo.

- **Clasificación de los Clientes Actuales:**

Se dividen en varios tipos de clientes, según su vigencia, frecuencia, volumen de compra, nivel de satisfacción y grado de influencia.

- **Clientes Activos e Inactivos:**

Los clientes activos son aquellos que están realizando compras a la empresa o hace un periodo corto de tiempo compraron. Los clientes inactivos realizaron una compra hace bastante tiempo, entonces se piensa que ya no necesitan el producto o se pasaron con la competencia. Esta clasificación es útil, porque permite identificar a los clientes que en la actualidad están comprando y merecen un trato especial porque son los que generan ingresos para la empresa, además sirve para visualizar los que ya no realizan compras y realizar planes o estrategias para recuperarlos.

- **Clientes de compra frecuente, promedio y ocasional:**

Ya identificados los clientes activos, se los puede clasificar según su frecuencia de compra, en:

- **Clientes de Compra Frecuente:** Realizan compras continuamente en la empresa, por lo que se entiende que están complacidos y que hay que darles un excelente trato para que se sientan aún mejor con la empresa.
- **Clientes de Compra Habitual:** Compran productos en periodos cortos pero no tan seguido, hay que estimularlos para que les guste más el producto o servicio prestándoles más atención y teniéndolos más en cuenta.
- **Clientes de Compra Ocasional:** Son compradores que no realizan compras muy a menudo o solo una vez, en este caso es aconsejable que cuando recibimos un cliente nuevo tomar algunos de sus datos y luego contactarlo y preguntarle que no le gusto o que le gustaría mejorar de nuestro servicio.

B.3. Vigilancia de cuentas por cobrar:

Según el autor (**DOUGLAAS, E; 2000**), nos menciona que el monitoreo de las cuentas por cobrar es crucial a causa del tamaño de la inversión. Si la calidad es sorprendentemente alta o baja, surgen varias preguntas pertinentes: ¿Los estándares de crédito de la compañía son demasiado bajos o demasiado altos? ¿Un cambio en las condiciones económicas generales ha afectado la calidad crediticia de los clientes? ¿EL sistema de evaluación tiene algún defecto fundamental?

En todo caso, una advertencia temprana y confiable del deterioro de las cuentas por cobrar puede permitirnos tomar medidas para evitar que empeoren. Por otro lado, una indicación temprana y confiable de una mejoría en la calidad de las cuentas por cobrar podría inspirar a la compañía para ser más agresiva en sus políticas de cuentas por cobrar.

Entre las técnicas más ampliamente utilizadas para vigilar la calidad de las cuentas por cobrar están los programas de vencimiento, la edad promedio de las cuentas por cobrar, las fracciones de cobranza y las fracciones de saldo de cuentas por cobrar.

Calendario de antigüedad

Es una tabla que muestra los montos totales en soles y dólares y los porcentajes del total de cuentas por cobrar que caen dentro de varias categorías de antigüedad. El calendario presenta un panorama de la calidad de las cuentas por cobrar pendientes. Tales calendarios muestran por lo regular las cuentas con antigüedad entre 0 y 30 días, entre 30 y 60 días, entre 60 y 90 días y de más de 90 días. El calendario de

antigüedad depende de las condiciones de crédito que se ofrecen, de los hábitos de pago de los clientes y de las tendencias en las ventas recientes.

Antigüedad promedio de las cuentas por cobrar

Además de un programa de vencimiento, los gerentes suelen calcular la antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, el promedio de las antigüedades de todas las facturas pendientes de pago de la compañía.

Hay dos formas comunes de efectuar el cálculo. La primera es calcular el promedio ponderado de las antigüedades de todas las facturas pendientes individuales. Los parámetros empleados son los porcentajes que las facturas individuales representan del importe total de cuentas por cobrar.

Los mismos fenómenos que afectan un calendario de antigüedad afectan la antigüedad promedio. Los cambios en las condiciones de crédito, en los hábitos de pago, o en los niveles de venta, pueden hacer que la edad promedio aumente o disminuya.

Fracciones de cobranzas

Otras medidas que se usan para vigilar la calidad de las cuentas por cobrar son las fracciones de cobranza. Las fracciones de cobranza son los porcentajes de las ventas que se cobran durante los distintos meses. Por ejemplo, las fracciones de cobranza muestran el porcentaje de las ventas de junio que se cobran en junio, así como los porcentajes que se cobran en cada uno de los meses subsecuentes (julio, agosto y septiembre). Una vez que se han cobrado todas las facturas de un mes, las fracciones de cobranza suman 100%. El patrón de las fracciones de cobranza se compara con un patrón de cobranza esperado o presupuestado para ver si las cobranzas son más rápidas o más lentas que lo esperado.

Seguimiento a clientes

Los mejores clientes a crédito pagan sus cuentas oportunamente y el trato con ellos no tiene problemas. Unos cuantos clientes a crédito resultarán ser unos verdaderos gorriones y será difícil recuperar algo de ellos por más esfuerzos que se hagan. Otros clientes caen entre estos dos extremos, y el trato exitoso con estos clientes a crédito marginales puede ser una clave de la rentabilidad.

Los negocios siguen varios pasos específicos en el proceso de cobranza, dependiendo de qué tan vencida esté la cuenta, del tamaño de la deuda y de otros factores. Un proceso de cobranza representativo podría incluir los siguientes pasos.

✓ **Cartas.**

Cuando una cuenta tiene pocos días de vigencia, podría enviarse un recordatorio amable.

✓ **Llamadas telefónicas**

Después del primer par de cartas, se llama por teléfono al cliente. Si el cliente está teniendo problemas financieros, podría llegarse a un acuerdo. Un pago parcial es mejor que ningún pago.

✓ **Visitas personales**

El vendedor que efectuó la venta puede visitar al cliente para solicitar el pago. Se pueden usar otros cobradores especiales además del vendedor.

✓ **Agencias de cobranza**

La cuenta se turna a una agencia de cobranza que se especializa en cobrar cuentas vencidas.

✓ **Procesos legales**

Si la cuenta tiene el tamaño suficiente, podría usarse una acción legal para obtener una sentencia contra el deudor.

Vigilancia de cuentas por cobrar

Según el autor (**PÉREZ, L; 2004**), la vigilancia de las cuentas viene a ser el seguimiento que se realiza a todos los créditos otorgados, esto ayudará a poder tomar decisiones en bien de la empresa, basándose en las políticas estipuladas que esta pueda tener, este seguimiento deberá ser minucioso.

Rotación de cuentas por cobrar.

Según el autor (**PÉREZ, L; 2004**), cuanto más crédito otorga una compañía, mayores probabilidades habrá que haya cuentas incobrables. Los gerentes y los analistas financieros desean vigilar la capacidad de la compañía para controlarlas.

Una de las medidas de capacidad para controlarlas es la rotación de cuentas por cobrar, indicador que se calcula dividiendo las ventas a crédito entre el promedio de las cuentas por cobrar correspondientes al periodo en el que se efectuaron:

$$\text{Rotación de Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas promedio por cobrar}}$$

Periodo promedio de cobro.

El periodo promedio de cobranza nos indica el número promedio de días en que las cuentas por cobrar están en circulación, es decir, el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo, para volver a ser utilizados o invertidos a favor de la empresa.

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas anuales a crédito}}$$

Descuentos otorgados por pronto pago.

Los descuentos otorgados por un pago adelantado antes de su vencimiento, es un beneficio que la empresa brinda a sus clientes con el fin de que puedan entrar en confianza y no puedan retrasarse en los próximos pago que deba realizar, los descuentos varían según lo decida la empresa, el cual podrá implementarse un cronograma de descuentos por pronto pago expresado en porcentajes o como la empresa crea conveniente, esta es una de las estrategias que usan las empresas grandes teniendo en cuenta que los descuentos no signifiquen costos onerosos.

C. Control de inventarios

Según el autor, (**DOUGLAAS, E; 2000**), menciona acerca del control de inventarios que la existencia de bienes mantenidos para su futuro uso (o venta, si se habla de producto terminado) se define como inventarios. Por lo tanto, se encontraran inventarios de materia prima, subproductos, productos terminados y hasta inventarios de productos a medio procesar o partes dentro del proceso.

Para administrar estos inventarios, hay que valorar los costos en que se incurre al hacerlos, con los son el costo de pedir o costo de adquisición (CA), el costo de preparación (CP) para abastecerlos, el costo de mantenimiento (CM), estos inventarios en bodegas u otros, y, el costo por facultades (CF), por no pedir o reabastecer el inventario a tiempo.

C.1. Control de inventarios de mercaderías

Según el autor, (DOUGLAAS, E; 2000), El control de los inventarios juega un papel muy importante, ya que permite conocer que productos se necesitan, además de poder ubicar rápidamente a los mismos, cabe mencionar que el sistema para el control de los inventarios, debe ser eficiente y eficaz para así obtener resultados que puedan hacer que la empresa siga creciendo.

➤ **Cantidad económica de pedido**

Un modelo de inventario sencillo y útil es el de cantidad económica de pedido (CEP). Este modelo se deriva de la siguiente manera. Suponga que se sacan unidades del inventario con una rapidez S (la rapidez con que se vende el producto, en el caso de los inventarios de producto terminado). Suponga que existe un costo de residuo fijo, F , por pedido, sin importar el número de unidades ordenadas, y que cuesta C mantener una unidad en inventarios durante todo el periodo.

Cabe señalar que el modelo CEP supone una utilización de inventario constante (o ventas constantes) y un reabastecimiento instantáneo de los inventarios.

➤ **Descuentos por mayoreo**

Muchos proveedores ofrecen un descuento por mayoreo a fin de motivar pedidos más grandes. Por ejemplo, un proveedor podría ofrecer un descuento en el periodo de 10,000 o más unidades. Si nuestra CEP actual es mayor que la cantidad que lleva descuento, se obtiene el descuento sin tener que hacer nada.

Si la CEP es menor que la cantidad que lleva descuento, es preciso aumentar el tamaño de pedido para obtener el descuento. El balance existe entre los costos de inventario más altos y un menor precio de las compras.

➤ **Control de inventarios**

El modelo CEP incluye supuestos que simplifican los cálculos. La demanda futura se conoce con certeza, los inventarios se gastan con rapidez constante y la entrega es instantánea. Cada factor, des luego, tiene algo de incertidumbre. Una compañía puede protegerse de esta incertidumbre manteniendo existencias de seguridad, es decir un “colchón” de inventarios.

➤ **Necesidades de materiales**

Las compañías a menudo producen o suministran más de un producto, y cada producto podría tener un gran número de componentes. Por lo regular, esto implica que la compañía tiene múltiples proveedores. La coordinación y programación puede volverse muy compleja, y es por ello que las compañías se apoyan en sistemas de planificación de necesidades de materiales. Los sistemas de planificación de necesidades de materiales son sistemas computarizados que planifican hacia a tras a partir del programa de producción para efectuar compras y controlar los inventarios.

➤ **Inventarios justo a tiempo**

Los inventarios justo a tiempo (JAT) reducen considerablemente los inventarios. La filosofía de un sistema JAT es que los materiales deben llegar justo en el momento en que se necesitan en el proceso de producción. El sistema requiere una planificación y programación cuidadosa, y una cooperación muy amplia entre los proveedores y fabricantes durante todo el proceso de producción.

Según el autor (**LUSTHAUS, C; 2005**), la gestión de los recursos financieros de una organización es una función crítica. La buena gestión del presupuesto, el mantenimiento de registros financieros y la declaración de datos son esenciales para el funcionamiento general de la organización.

Aseguran que la junta directiva y los gerentes cuenten con la información que necesitan para tomar decisiones y asignar los recursos de la organización. También inspiran la confianza de las entidades financieras que están interesadas en la responsabilidad financiera y en la gestión financiera acertada.

Las personas responsables de la gestión financiera de la organización necesitan planificar y presupuestar recursos (presupuestos operativos y de capital), manejar la gestión de caja y la declaración contable y financiera. La junta directiva y los gerentes superiores deben participar en la gestión financiera y tener bien claro lo relativo a la rendición de cuentas. La organización también requiere personas calificadas tanto a nivel directo como de personal para llevar a cabo el análisis financiero y el trabajo.

Los estados financieros, incluido el balance y el estado de los ingresos, son barómetros de la solidez de la organización. Los procedimientos financieros internos

acertados con respecto a la administración de los fondos operativos de la organización. En general, las grandes metas de la organización deben ser apoyadas por el presupuesto. La gestión financiera incluye planificación financiera, responsabilidad financiera y estados y sistemas financieros, todo lo cual se tratará en forma individual en esta sección.

La gestión financiera tiene por objeto la ejecución propiamente dicha del presupuesto de gastos aprobado. Esta ejecución se realiza a través de distintas fases, iniciándose con la autorización del gasto y terminando con su pago material.

Los procedimientos de gestión para llevarlo a cabo, son los pagos por “caja fija”, los pagos “a justificar”, la “contratación administrativa” y excepcionalmente la contratación privada. No obstante también veremos en este apartado cómo los Convenios de Colaboración cuando tienen contenido económico pueden dar lugar a gastos de diferentes tipos. A la contratación administrativa, por su importancia se le dedica un apartado propio.

Durante su ejecución, el presupuesto se encuentra sometido a un control interno en todas sus fases. La Intervención General de la Administración del Estado (IGAE), a través de la función interventora, controla antes de su aprobación, todos los actos que dan lugar al reconocimiento de derechos y obligaciones de contenido económico, con el fin de asegurar que su gestión se ajusta a las disposiciones aplicables en cada caso, y a través de la función de control financiero, el sometimiento de la actividad económico-financiera del sector público a los principios de legalidad, eficacia y economía.

Además, y una vez ejecutada, la actividad económico financiera se someterá al control externo realizado por el Tribunal de Cuentas que examina y comprueba la Cuenta General del Estado de cada año.

2.2.2. RENTABILIDAD

Según el autor, **(MOYER R. Charles 2006)**, Es diagnosticar si una entidad genera rentas suficientes para cubrir sus costos y poder remunerar a sus propietarios, en definitiva, todas aquellas medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar utilidades por parte de la entidad.

Según el autor, **(ORTEGA CASTRO, Alfonso; 2008)** menciona que este es uno de los indicadores más empleados en las empresas, con el que se intenta medir la rentabilidad de las operaciones. Trata de relacionar el beneficio obtenido en el periodo con la inversión.

Existen diversas versiones de este indicador, pero la usualmente aceptada es la que sigue:

$$ROI = \left(\frac{BAIT \times (1 - t)}{\text{Activo neto promedio}} \right)$$

Donde BAIT = beneficio antes de intereses e impuestos; t = tasa de impuestos.

Razones financieras de rentabilidad

Según el autor, **(MOYER R. Charles 2006)**, menciona que cualquier otra medición contable, las utilidades de una empresa demuestran qué tan bien está tomando la dirección sus decisiones de inversión y financiamiento. Si una empresa es incapaz de proporcionar rendimientos adecuados a manera de dividendos y aumento en el precio de las acciones a los inversionistas, quizá sea incapaz de mantener, ya no digamos de elevar, su base de activos. Las razones de rentabilidad miden la eficacia con que la dirección de una empresa genera utilidades sobre ventas, los activos totales, y lo más importante, la inversión de los accionistas. Por tanto, cualquiera cuyos intereses económicos estén ligados a la supervivencia de la empresa en el largo plazo estará interesado en las razones de rentabilidad.

Existen varias razones de rentabilidad, entre las que se cuentan la razón de margen de utilidad bruta, la razón de margen de utilidad neta, la razón de rendimientos sobre la inversión y la razón de rendimiento sobre el capital contable.

$$\text{Razón de margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Razón de margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Razón de margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Razón de rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Total de activos}}$$

$$\text{Razón de rendimiento sobre el capital contable} = \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Capital contable}}$$

Rentabilidad sobre el patrimonio (Return on Equity - ROE)

Según el autor, (**ORTEGA CASTRO, Alfonso; 2008**) menciona que la rentabilidad sobre el patrimonio es otro indicador muy popular. Se obtiene empleando la siguiente fórmula:

$$ROE = \left(\frac{BDI}{\text{patrimonio inicial}} \right)$$

Donde BDI = Beneficio después de impuestos.

Fuentes, inversiones y estados financieros

Según el autor, (**ORTEGA CASTRO, Alfonso**) menciona que podemos ordenar las fuentes planteadas tomando como base su exigibilidad o el tiempo que transcurrirá para que dicha fuente se apague en el caso de pasivos; o retorne a los accionistas (como dividendos) en el caso del patrimonio. Las fuentes quedarán como sigue:

- Proveedores.
- Impuesto por pagar.
- Préstamo a corto plazo.
- Beneficios sociales.
- Préstamos a largo plazo.
- Utilidades retenidas.
- Aporte de los accionistas.

También podemos ordenarla sin versiones tomando como base el tiempo que transcurría para que dicha inversión se convierta en caja o genere caja. Así, las inversiones quedarán como sigue:

- Caja mínima.
- Cuentas por cobrar.
- Inventarios.
- Otras inversiones.
- Activos intangibles.
- Activos fijos.

Siempre habrá algún grado de discusión sobre el orden de las fuentes y las inversiones y, en ciertos casos, alguna partida podrá estar antes que otra.

A. Rentabilidad Económica

Según el autor, (**ORTEGA CASTRO, Alfonso; 2008**) menciona que la rentabilidad económica (RE) o de la inversión, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos, esto permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia de sus estructuras financieras afecte al valor del ratio. La RE es la capacidad de generar recursos con sus activos totales, de forma que medida en %, diría el porcentaje de beneficios antes de intereses e impuestos que se obtendrá con cada 100 soles de activos totales invertidos.

$$\text{Razón de margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Razón de margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Razón de rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Total de activos}}$$

B. Rentabilidad Financiera

Calderón Moquillaza, J (2004) Si la rentabilidad económica tenía como objetivo conocer la capacidad de remunerar a la totalidad de los activos invertidos en la actividad empresarial, la rentabilidad financiera pretende medir la capacidad de remunerar a los propietarios o accionistas de la empresa.

$$\text{Ratio de Rentabilidad Financiera}(ROE) = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{UN}{PAT}$$

Este ratio, también llamado de rentabilidad de los recursos propios o ROE (Return On Equity), mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios, representando en última instancia para ellos el costo de oportunidad de los fondos que mantienen invertidos en la empresa y posibilita la comparación, al menos en principio, con los rendimientos de otras inversiones alternativas.

En cuanto al numerador del ratio, se puede elegir para el cálculo, bien la Utilidad Antes de Impuesto y después de intereses (UAI) o bien la Utilidad Neta (UN). En ambos casos, la utilidad es obtenida descontando del UAI los gastos financieros o intereses que implica la utilización de financiación ajena. ¿Qué valor es el adecuado para este ratio? Las opiniones sobre este punto son muy diversas. Si a un inversor se le presenta la opción de colocar su dinero en un banco al 10% de interés o de invertir en un negocio cuya utilidad se estima en un 8% con todo el riesgo inherente, es muy posible que el banco aparezca como la mejor inversión. Una opinión muy extendida considera que un 15% de utilidades (después de impuestos) es un nivel razonable de rentabilidad para el propietario de un pequeño negocio (con todos los riesgos y dificultades de ese tipo de empresas).

Ahora bien, siguiendo el mismo ejercicio realizado con la rentabilidad económica, el segundo miembro de la igualdad, puede ser multiplicado y dividido por ventas y activos:

$$ROE = \frac{UN}{PAT} = \frac{Ventas \times Activo}{Ventas \times Activo} = \frac{UN}{Ventas} \times \frac{Ventas}{Activo} \times \frac{Activo}{PAT}$$

De donde se obtiene que la rentabilidad financiera es resultante de tres (3) componentes:

$$ROE = \text{Margen financiero} \times \text{Rotación} \times \text{Apalancamiento}$$

Entendiendo por margen financiero el equivalente al margen económico, pero deducidos los gastos financieros y tributos, por rotación, la misma rotación de los activos y por apalancamiento, la cuantía del capital ajeno utilizado y su costo. En consecuencia, podría afirmarse que siempre, claro está, con carácter general, la rentabilidad financiera será incrementada cuando:

Se produzca un incremento de la rentabilidad económica, que afectando al margen económico lleve consigo un incremento del margen financiero.

Se produzca igualmente un incremento de la rotación de los activos.

Se consiga un incremento de la relación de endeudamiento, que suponga una mejor optimización de la financiación ajena. Siendo quizá esta última aseveración la que requiera un especial comentario para su comprensión.

Rentabilidad Financiera.

Según el autor, (**ORTEGA CASTRO, Alfonso; 2008**) menciona que la Rentabilidad Financiera (RF) o de los fondos propios, es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La RF puede considerarse así una medida de rentabilidad más apropiada para los accionistas o propietarios que la RE, y de ahí que sea el indicador de rentabilidad para los directivos que buscan maximizar en interés de los propietarios.

Una RF insuficiente supone una limitación a nuevos fondos propios, tanto porque es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa como porque restringe la financiación externa.

La RF es la capacidad de generar recursos con sus capitales propios, de forma que medida en %, diría el porcentaje de beneficios neto que se obtendrá con cada 100 soles de Patrimonio Neto de la empresa.

$$\text{Razón de rendimiento sobre el capital contable} = \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Capital contable}}$$

Factor del Apalancamiento Financiero

Calderón Moquillaza, J. (2004), Tal y como se ha explicado anteriormente, queda claro que la Rentabilidad Financiera (ROE) que es la que obtiene el empresario o accionista, depende de la Rentabilidad Económica (ROI) y un componente adicional debido al uso del endeudamiento o financiación ajena. Este componente es el que se conoce como efecto o factor de apalancamiento financiero:

$$ROE = ROI \times \text{Factor Apalancamiento (FAF)}$$

Este factor de apalancamiento se deriva de la relación que existe en la empresa entre las siguientes variables:

- Exigible total y recursos propios
- Utilidades y gastos financieros es decir, de la combinación de los dos ratios siguientes:

$$FAF = \frac{\text{Utilidad Neta}}{UAI} \times \frac{\text{Activo}}{PAT}$$

Donde,

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{UAI} = \frac{\text{Utilidad después de intereses y tributos}}{\text{Utilidad antes de intereses y tributos}}$$

Es decir, que la diferencia entre ambas utilidades es la producida por el costo de la deuda o intereses.

Efectivamente, una empresa que amplíe su deuda le disminuye la utilidad neta al aumentar los intereses o gastos financieros.

UAI =

I ▲ (aumentan por más deudas)

UAI ▼ (mayor importe de intereses)

T ▼ (menor UAI)

UN ▼ (disminuye por el efecto costo deuda)

De tal modo, que el aumento de la deuda tiene un doble efecto: financiero (mayores costos de intereses) y fiscal (ahorro de intereses como gasto deducible). Ahora bien, el FAF influye en el ROE o Rentabilidad Financiera, también con un efecto doble. En primer lugar a través del beneficio neto.

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Puesto que como ya se ha indicado, el aumento de intereses disminuye la utilidad neta. Pero también, y en segundo lugar, a través de los recursos propios o patrimonio. Ya que a usarse más deuda disminuye también la proporción del patrimonio. Ahora bien, puesto que ambos factores disminuyen por el FAF, las alternativas serán dos:

- **FAF POSITIVO:** cuando UN disminuye menos que PAT por el uso de la deuda.
- **FAF NEGATIVO:** cuando UN disminuye más que PAT por el uso de la deuda.

Por lo que, tomando en consideración combinadamente los dos ratios conjuntos del FAF, tendríamos que:

$$FAF = \frac{UN}{UAI} = \frac{AT}{PAT}$$

$>1(FAF+)$ entonces la deuda aumenta la realidad y su uso será conveniente
 $>1(FAF-)$ la deuda no será conveniente
 $>1(FAF+)$ entonces la deuda aumenta la realidad y su uso será conveniente

Es decir, según la fórmula del ROE, se puede apreciar que el cociente entre los pasivos y el patrimonio, ejerce un doble efecto:

- Por un lado, si aumenta la financiación ajena se incrementa la rentabilidad financiera, al requerir menor volumen de patrimonio.
- Pero, por otro lado, al aumentar el endeudamiento se producirá un mayor costo de intereses o gastos financieros y, por tanto, una reducción de la rentabilidad financiera.

Según, lo expuesto las ventajas del apalancamiento financiero serán mayores cuanto mayor sea el ratio de fondos ajenos / fondos propios. Ahora bien, esto será cierto siempre que el porcentaje que el beneficio antes de intereses e impuestos supone sobre los recursos ajenos, sea superior al tipo de interés del crédito o préstamo de terceros.

Por tanto, es evidente que conceptualmente hablando, el límite del efecto positivo del FAF se encuentra cuando se iguala el UAI al tipo de interés.

Ahora bien, si el UAI fuese inferior al tipo de interés, entonces se produciría un apalancamiento financiero negativo, de tal manera que podría decirse que la empresa estaría trabajando "para el banco"; es decir, estaría dedicando sus utilidades para cubrir los intereses, con lo cual, caería en la espiral de tener que endeudarse más, y así sucesivamente.

También destacar un último ratio:

$$\text{Ratio cobertura de intereses} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Gastos financieros anuales}}$$

Los acreedores, a menudo, utilizan esta medida para calcular el grado de seguridad estimable para los préstamos o créditos a conceder a una empresa. La idea consiste en calcular cuántas veces cubre la utilidad anual de la empresa sus gastos en concepto de intereses como norma general, se puede decir que las instituciones financieras y los acreedores suelen considerar segura su inversión en una empresa cuando ésta gana al año el doble o más de lo que paga por intereses; es decir, cuando su ratio de cobertura de los intereses supera la cifra de 2.

2.3. Definición de Términos

Activo circulante

Bien o derecho líquido o que puede convertirse en líquido en menos de un año. Es decir, es el dinero que una empresa tiene más o menos disponible para usar en cualquier momento (el dinero que tiene en las cajas y bancos, las existencias, las deudas de los clientes).

Autofinanciación

Fondos generados por la empresa y que permanecen en ella, procediendo de beneficios que no son objeto de distribución.

Afianzar

Acto de garantizar el cumplimiento de una obligación o el pago de una deuda mediante una fianza.

Amortización

En términos financieros es la cancelación parcial de una deuda a través de la realización de pagos periódicos hasta que se haya pagado el total del capital adeudado a la entidad financiera.

Balance de situación

Estado contable y financiero de una empresa que pone de manifiesto, con un determinado criterio de ordenación, y referido a un momento dado, la situación patrimonial y financiera, así como el resultado del periodo habido entre la fecha del último balance y la del que se presenta.

Capital circulante

Diferencia entre el activo circulante y el exigible a corto plazo. Exceso de recursos permanentes que financian la inversión en inmovilizado. Fondos de maniobra y fondos de rotación.

Capital

Son aquellos recursos que provienen del ahorro o préstamo y que se destinan a la compra de activos reales o financieros.

Cargar

Operación que consiste en hacer una reducción en el saldo disponible de una cuenta o en la línea disponible de una tarjeta de crédito. Para los créditos, la operación de cargar indica la disminución de capital e intereses adeudados.

Cheque

Orden de pago que puede ser emitida sólo a cargo de empresas del sistema financiero autorizadas a mantener cuentas corrientes.

Crédito

Concesión que se otorga a un adquirente de bienes o servicios, como una ayuda económica, dándole un término para el pago o cumplimiento.

Depósito bancario

Fondos confiados a una entidad bancaria, con la obligación por parte de esta de atender la disposición de efectivo que haga el depositante en su propio nombre a favor de un tercero.

Descuento

Operación de crédito por la cual la entidad financiera entrega una suma de dinero a una persona natural o jurídica, previa deducción de los intereses y comisiones calculados en base a los días en que median entre la fecha de descuento y el vencimiento del título.

Endeudamiento

Uso que se hace de créditos o préstamos bancarios a través de emisión de deudas, ratio de relación resultante de dividir la suma de conceptos comprendidos en el exigible a largo plazo del balance, sobre el total del pasivo del balance.

Estructura de capital

Combinación de los medios financieros empleados para la financiación de las inversiones. Se refleja en el pasivo y se debe distinguir entre capitales fijos o permanentes y capitales circulantes o con vencimiento a corto plazo.

Garantía

Respaldo utilizado para asegurar al que está prestando el dinero (Banco) que tendrá un medio adicional para recuperar el mismo en caso de que el cliente (Deudor) no cumpliera con lo pactado.

Giro

Documento emitido por una entidad bancaria, utilizado para pagar o liquidar una transacción. Normalmente supone una transferencia de dinero en efectivo.

Interés

Beneficio que obtiene del dinero prestado.

Interés preferencial

Tipo de interés que aplican los bancos a sus mejores clientes. Indicador de la tendencia del coste de los créditos.

Inventario

Representa la existencia de bienes muebles e inmuebles que tiene la empresa para comerciar con ellos, comprándolos y vendiéndolos tal cual o procesándolos primero antes de venderlos, en un período económico determinado.

Oneroso

Que implica el pago de un precio, que tiene un costo (no es gratuito).

Pagaré

Título valor que condiciona el pago de un importe determinado por parte del emisor (cliente) al beneficiario o al receptor del pagaré (entidad financiera). Es decir, mediante el pagaré el emisor se compromete a devolver cierta cantidad de dinero en una fecha determinada.

Pasivo Circulante

Deudas u obligaciones que son exigibles en un Plazo no mayor de un año, con la característica principal de que se encuentra en constante movimiento o rotación.

Préstamo

Contrato por el que una persona jurídica o física transmite a otro el uso de un bien o derecho durante un tiempo.

Reembolso

Operación a través de la cual se recuperan las aportaciones económicas, es la cancelación de una deuda devolviendo la suma principal y los intereses pactados de antemano.

Rentabilidad

Capacidad de un bien o capital invertido de producir una renta expresada en términos financieros.

Tipo de descuento

Tanto anual que se aplica sobre el valor nominal en una operación de descuento, en función al plazo de la operación.

Tipo de interés

Porcentaje que, sobre una deuda, se aplica en beneficio del acreedor y que es el coste de un préstamo o pago diferido en el tiempo.

Titular

Persona que tiene a su nombre un documento jurídico que le otorga un derecho o la propiedad de algo. En el contexto de cuentas corrientes o de ahorro, es la persona a cuyo nombre se abrieron estos productos.

Transferencia

Traspaso de fondos ordenado por un cliente desde su cuenta a la de un beneficiario (en la misma u otra entidad bancaria).

Vencimiento

Plazo de vida de un producto financiero. Es decir, es el cumplimiento del plazo de una deuda u obligación. Fecha en que se hace exigible un compromiso u obligación de pago.

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación.

Para la presente investigación el tipo de estudio fue básico:

La investigación científica pura tiene como finalidad ampliar y profundizar el conocimiento de la realidad. Busca el conocimiento por el conocimiento mismo, más allá de sus posibles aplicaciones prácticas. Su objetivo consiste en ampliar y profundizar en el saber de la realidad y en tanto este saber que se pretende construir es un saber científico, su propósito es el de obtener generalizaciones cada vez mayores (hipótesis, leyes, teorías).

Los conocimientos no se obtienen con el objeto de utilizarlos de un modo inmediato, aunque ello no quiere decir, de ninguna manera, que estén totalmente desligadas de la práctica o que sus resultados, eventualmente, no vayan a ser empleados para fines concretos en un futuro más o menos próximo.

Busca el descubrimiento de leyes o principios básicos que constituyen el punto de apoyo en la solución de alternativas sociales.

3.2. Nivel de investigación

Para el presente trabajo el nivel de investigación fue descriptivo.

DESCRIPTIVO: En las investigaciones de tipo descriptivo, llamadas también investigaciones diagnósticas, buena parte de los que se escribe y estudia sobre lo social no va mucho más allá de este nivel. Consiste, fundamentalmente, en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos más peculiares o diferenciadores.

Las razones de este nivel es porque se atribuye una propiedad o características, clases, estructuras, funcionamiento, porque existe solo una población con las características de la investigación, ya que se describirá los datos de la empresa Plásticos Noeplast y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

3.3. Población, muestra y unidad de análisis

Universo

La empresa Plásticos Noeplast del distrito de Tarapoto, provincia San Martín

Población

La población está representada por las áreas que componen la empresa Plásticos Noeplast. Las áreas de la empresa son 4 y existen 23 empleados:

Cuadro N° 02: Población

Cargo	Descripción	Número
Gerente General	Trabajador	1
Almacén	Trabajador	8
Secretaria	Trabajador	1
Vendedores	Trabajadores	13
TOTAL		23

Fuente: Elaboración propia

Muestra

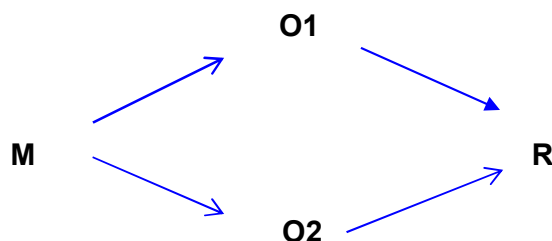
Consistió en la selección del acervo documentario y el personal que realiza la Administración del capital de trabajo de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto.

3.4. Diseño de investigación.

La investigación tiene un diseño no experimental.

INVESTIGACIÓN NO EXPERIMENTAL: Es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es investigación donde se hace variar intencionalmente las variables independientes. Lo que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

El diseño de investigación tiene un diseño no experimental por ser un trabajo de investigación de caso único el cual se evaluó a la empresa Plásticos Noeplast del distrito de Tarapoto provincia San Martín.



En donde:

M : Representa la empresa en estudio Plásticos Noeplast

O1 : Evaluación del Capital de trabajo.

O2 : Rentabilidad

R : El resultado que se pretende obtener

3.5. Métodos de investigación.

El método de investigación es Deductivo e Inductivo.

Método Deductivo: El método de investigación es deductivo porque consistió en obtener los conocimientos del capital de trabajo que conducen de lo general una teoría a lo particular y/o actividades que realiza la gerencia. Es decir, parte de situaciones generales del capital de trabajo para concluir en explicaciones particulares del efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y financiamientos. Es decir el capital de trabajo nace de un procedimiento lógico que partiendo de proposiciones generales supuestos o comprobados se deriva un juicio, que se denomina conclusión particular. Parte de la razón inherente de cada actividad que estudiaremos.

Método inductivo, es el método de obtención de conocimientos que conducirá de lo particular a lo general, de los hechos ocurridos en la gestión del efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y financiamientos a las causas que generan sus incumplimientos en búsqueda de nuevos procedimientos. Este tipo de método ayudara a establecer leyes generales a partir de hechos empíricos que realiza el gerente financiero de la empresa.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Cuadro N° 03:

Técnicas – Recolección de Datos

Técnicas	Instrumentos	Alcance	Fuentes o Informantes
Fichaje	Fichas de texto	Esta técnica fue aplicada para encontrar el Marco teórico, Marco conceptual, y Antecedentes	Libros especializados, revistas, tesis, documentos de trabajo, artículos, reglamento de procedimientos, Revista Especializadas
Entrevista	Guía de entrevista	Se realizó a los responsables del área de la gerencia con el propósito de proporcionar información necesaria acerca de las actividades que se realizan.	Administrador

Análisis documental	Guía de análisis documental	Esta técnica fue aplicada para revisar las políticas y procedimientos implementados por la empresa como medidas de Administración del capital de trabajo.	Manual de políticas y procedimientos de la Administración del capital de trabajo y Estados Financiera
---------------------	-----------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: Elaboración propia

3.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Análisis de datos:

Se utilizaran para la presente investigación las siguientes formas:

Forma de tratamiento de datos:

Luego de haber obtenido las técnicas de recolección de los datos, se procedió a realizar el respectivo tratamiento a la población y muestra, que viene a ser la empresa, de los cuales podemos mencionar que fueron procesadas por medio de los documentos contables y papeles de trabajo, la representación de los datos que se obtuvieron se realizaron mediante los gráficos y cuadros. Es decir en la primera registró los objetivos específicos de su investigación; en la segunda, los instrumentos de recogida de datos que se utilizaron para cada objetivo; y en la tercera, los datos que concretamente se obtuvieron.

Forma de análisis de información:

El análisis de información viene a ser el resultado de todo lo aplicado en cuanto a los instrumentos elaborados para efectos de la investigación, los cuales fueron analizados por medio del uso de la técnica ya mencionada (análisis de información). La interpretación se realiza en dos etapas:

- a) Interpretación de las relaciones entre las variables y los datos.
- b) Establecer un significado más amplio de la investigación, es decir, se determinó el grado de generalización de los resultados de la investigación.

Las dos anteriores etapas se sustentan en el grado de validez y confiabilidad de la investigación. Ello implica la capacidad de generalización de los resultados obtenidos.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

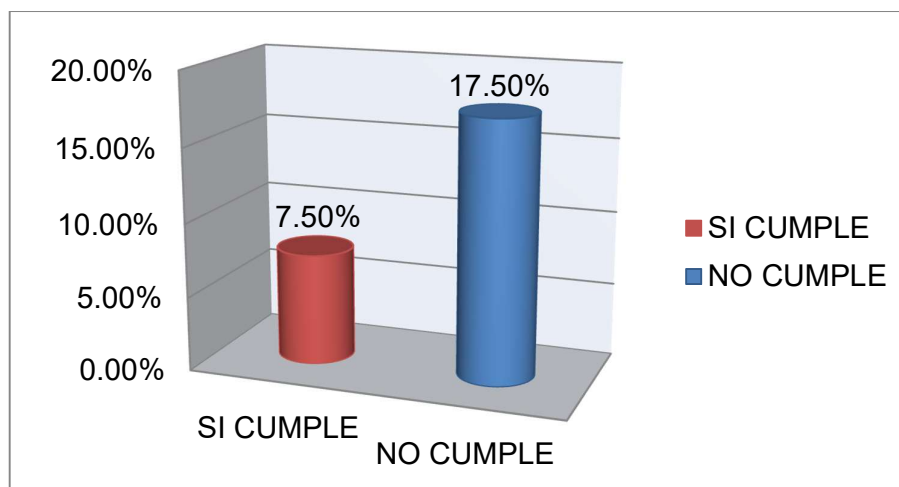
4.1. Resultados descriptivos

A. Manejo del efectivo

Dimensión	Nro.	Preguntas	Si	No	Porcentaje	
1. Manejo del efectivo	1	¿Cuenta con disponibilidad de efectivo?	X		2.5	
	2	¿Realiza depósitos en entidades bancarias?	X		2.5	
	3	¿Realiza la valorización del efectivo en caja?		X		2.5
	4	¿Toma en cuenta los días de conversión?	X		2.5	
	5	¿Realiza un registro sistemático de la salida de efectivo?		X		2.5
	6	¿Realiza oportunamente el pago a proveedores?		X		2.5
	7	¿Paga a tiempo la planilla de remuneraciones?		X		2.5
	8	¿Cumple oportunamente con el pago de servicios contratados?		X		2.5
	9	¿Toma en cuenta el costo del crédito comercial?		X		2.5
	10	¿Toma en cuenta el costo de un préstamo?		X		2.5
			3	7	7.5	17.5

Gráfico N° 01:

Manejo del efectivo - Periodo 2013



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Con respecto al manejo del efectivo durante el periodo 2013 solo se cumple en un porcentaje mínimo del 7.50%, debido a que este factor dentro de la empresa no es

manejado adecuadamente, por el exceso de créditos otorgados e irresponsabilidad en los pagos por parte de los clientes, la empresa dispone de un mínimo de liquidez que le permite cumplir con el pago de sus obligaciones a corto plazo.

Disponibilidad de efectivo

La empresa cuenta con una mínima cantidad de efectivo, el cual no le permite cumplir con todas sus obligaciones a corto plazo, pues los plazos de cobranza que otorga la empresa son muy amplios, una buena idea es, cuidar la política de créditos en la empresa y establecer límites y requisitos para los clientes. Quizás reducir el periodo de pago de 90 a 60 días pueda traer la pérdida de uno de ellos, pero a cambio, los otros pagarán más rápido. Así, al igual que tratar de obtener el pago del consumidor lo más pronto posible, es necesario desacelerar el plazo de pago a los proveedores. Ya que si un proveedor da mucho plazo para pagarle y se usa con exceso este crédito para financiar la actividad, se podría llegar a poner el futuro de la empresa en manos de un cambio de política del proveedor.

Depósitos en entidades bancarias

La empresa Plásticos Noeplast, por medida de control realiza depósitos en entidades bancarias, por lo que no maneja efectivo, sino chequeras para contar con un efectivo que permita cubrir los gastos de la empresa, frente a las necesidades que se presenten. La empresa deberá asegurar el efectivo para una próxima inversión, ya que se destinan pequeñas cantidades a la compra de mercaderías y la administración no analiza las oportunidades de inversión.

Valorización del efectivo en caja

La empresa no valoriza el efectivo de caja para determinar los ingresos mensuales y el manejo de su inversión. Sin embargo, se determinan los ingresos para el desarrollo de las actividades, pero actualmente no se controlan adecuadamente los ingresos de las ventas, cobranzas, y otros; debido a que el encargado de la realización del control de efectivo en caja no cuenta con documentos necesarios para dar inicio al registro en caja.

Días de conversión

El ciclo de conversión de efectivo es la medida de la cantidad de tiempo que le toma a un inventario para vender y el efectivo que esté disponible. En consecuencia, el

análisis del ciclo de flujo de efectivo examina el inventario, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar en libros.

En la empresa objeto de estudio este factor no se efectúa eficazmente, ya que no todos los clientes pagan en el tiempo pactado, y algunos de estos pasaron a la etapa de morosidad. Motivo por el cual la empresa no puede controlar adecuadamente los días de conversión de estos créditos en efectivo, otro problema que se genera es la baja rotación de parte del inventario, pues ese tiempo de espera genera escases de liquidez para tener que pagar las cuentas a corto plazo contraídas por la misma, razón por la cual se indica que la empresa no dispone de liquidez.

Salida de efectivo

Debido a que la empresa no realiza un registro sistemático de la salida del efectivo, no se sabe detalladamente cuántos y cuáles son los costos y gastos en los que se incurren. La empresa no maneja efectivo para solventar gastos menores, utiliza el dinero que se obtiene de las ventas diarias, y la diferencia es depositada en una entidad financiera, para evitar los riesgos que implica el manejo de la caja chica.

Con el saldo de lo poco que se dispone, se realiza retiros a menudo los cuales generan gastos por mantenimientos y comisiones.

Pago a proveedores

La empresa Plásticos Noeplast no realiza oportunamente el pago a sus proveedores, debido a que no cuenta con la liquidez para realizar estos pagos a tiempo.

Parte de la adquisición de las mercancías se realiza al crédito, negociar estos créditos con los proveedores representa un tipo de financiación no bancaria, en las cuales la empresa se ve obligada a solicitar a prórrogas en el plazo de sus pagos (30,60 o 90 días). Negociar un crédito con proveedores, supone una fuente de financiación corriente en la empresa, ya que representa un apoyo importante en el ciclo de explotación de la misma, esto es importante ya que nos permite contar con mercadería disponible, necesaria para el desarrollo de las actividades del giro de la empresa. Por todo esto se debería priorizar el pago de los proveedores sobre otros gastos.

Planilla de remuneraciones

Uno de los elementos esenciales en toda relación de trabajo es la remuneración, es decir las contraprestaciones en dinero y las adicionales en especie evaluables en dinero, que debe percibir el trabajador del empleador por causa del contrato de trabajo. Una de las obligaciones de la empresa es pagar el salario en los periodos (y fechas)

convenidos y su incumplimiento puede dar lugar a que el empleado renuncie con justa causa, sin embargo la empresa Plásticos Noeplast no viene cumpliendo a tiempo el pago de la planilla de remuneraciones, debido a la falta de liquidez.

Es evidente que la obligación de pagar el salario es un asunto de gran relevancia y la empresa se encuentra obligado a proveer y prever los recursos necesarios para cumplir con dicha obligación, y si no lo hiciera, debe ser responsable por esa omisión, o a veces deliberada decisión. Es claro que el pago oportuno de salarios se debe abordar con responsabilidad, puesto que la consecuencia de no hacerlo es indemnizar al trabajador que un día renuncie cansado de tener que fiar en la tienda de la esquina para poder sobrevivir.

Pago de servicios contratados

La empresa no cumple con el pago de sus servicios en el tiempo establecido, debido a que no dispone de la solvencia económica, y esta razón se da básicamente porque no aplica adecuadamente las políticas de créditos y cobranzas a los clientes, es decir, la empresa no tiene capacidad de pago inmediato lo que indica que las obligaciones a corto plazo son mayores a la cantidad de efectivo en bancos o caja chica que se dispone. La empresa requiere establecer políticas para el manejo de sus recursos, que permitan contar con la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Costo del crédito comercial

El crédito comercial o financiamiento de proveedores de bienes es frecuente en el mundo de los negocios. Una característica básica es la facilidad de su concertación, formando parte de la compra con facilidades.

En la empresa objeto de estudio a este factor no se le da la debida importancia, si la empresa contara con recursos propios y/o formas alternativas de financiamiento para comprar al contado, desde el punto de vista financiero, se evitarían los costos que implican el crédito comercial, los cuales son altamente onerosos. El costo implícito del crédito comercial para la empresa Plásticos Noeplast, se debe principalmente a que ésta desaprovecha la oportunidad de utilizar el descuento por pronto pago que ofrece el proveedor.

Es conveniente que la empresa pacte con el proveedor un precio de venta al contado, de modo que se reconozca con mayor facilidad los intereses (costo explícito) por el saldo deudor, esto permite aprovechar el "escudo fiscal" de los intereses, toda vez que éstos sean contabilizados como gastos financieros.

Costo de un préstamo

En un préstamo, la tasa de interés, es el precio que se paga por usar el dinero de otra persona o entidad durante un periodo determinado. La tasa de interés se expresa como un porcentaje del monto prestado.

La tasa de interés no es el único costo que se debe conocer cuando se solicita un préstamo. También se debe saber cuánto cobrarán por gastos y comisiones, los que pueden variar según el tipo de crédito. Los costos para cumplir con requisitos ligados al préstamo son por ejemplo: primas por seguros, gastos notariales, registrales, de tasación, entre otros. Y las comisiones son cobros por la prestación de un servicio, por ejemplo, mantenimiento de cuenta, portes, transferencia de fondos, entre otros.

La empresa Plásticos Noeplast no considera todos los costos que se incurren para la obtención de un préstamo, como son los cobros adicionales por gastos y comisiones, mencionados en el párrafo anterior. Debido a ello, no da mayor importancia al momento de decidir con qué entidad se tomará un préstamo, la empresa debería comparar el costo de un préstamo con cada alternativa de financiamiento existente, lo que permitiría la toma de mejores dediciones.

En conclusión:

La empresa Plásticos Noeplast no tiene mayores ingresos en efectivo, lo que no permite tener mayor penetración en el mercado con acciones de inversión para mejorar la comercialización de los productos, no posee efectivo en cuentas corrientes para hacer frente los gastos por intereses generados por los préstamos o pago de las remuneraciones, lo que indica que la empresa carece de liquidez. Con alta generación de efectivo permitiría penetrar en el mercado con mayor facilidad. Esta falta indica que la empresa no tiene capacidad de pago inmediato, lo que demuestra que las obligaciones a corto plazo son mayores a la cantidad de efectivo en bancos o caja chica disponible.

La empresa requiere establecer políticas para el manejo de sus recursos, que permitan contar con la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, lo que permitiría tener fondos suficientes para hacer frente a los desfases que se producen entre los ingresos y los pagos dentro de las operaciones normales de comercialización de los productos plásticos.

Las políticas son establecidas con el fin de mantener un nivel de efectivo superior al normal como una previsión de oportunidad, para aprovechar en un momento dado el beneficio de emplear o invertir en condiciones favorables, como la compra con precios

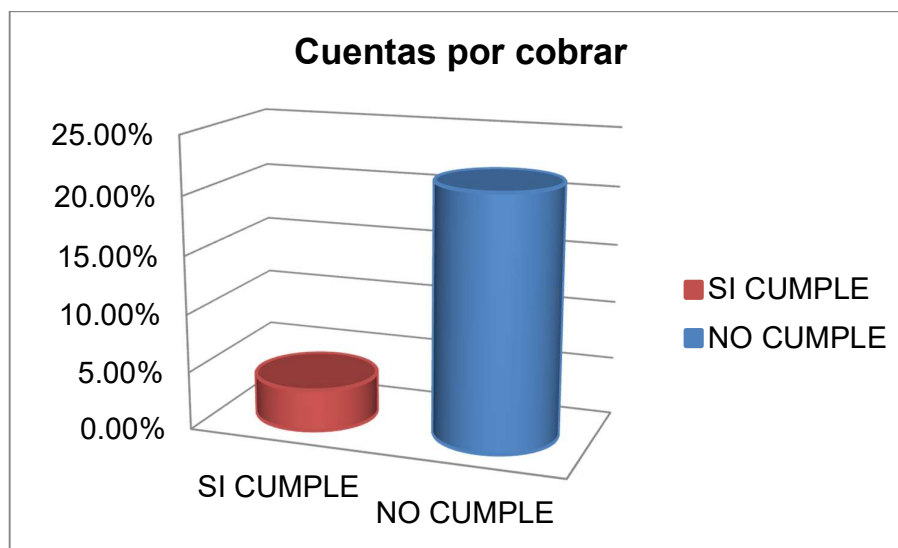
al por mayor que los principales proveedores otorgan, la compra o la obtención de un descuento importante por pago anticipado, entre otros beneficios que se pueden obtener.

B. Cuentas por cobrar

Dimensión	Nro.	Preguntas	SI	NO	Porcentaje	
2. Cuentas por cobrar	1	¿Realiza previamente una evaluación a los clientes?		X	3.57143	
	2	¿Verifica el monto mínimo de crédito?		X	3.57143	
	3	¿Existe un registro de la clasificación de los clientes?		X	3.57143	
	4	¿La empresa elabora calendarios de antigüedad?		X	3.57143	
	5	¿Toma en cuenta la antigüedad promedio de las cuentas por cobrar?		X	3.57143	
	6	¿Existen políticas de fracciones de cobranzas?		X	3.57143	
	7	¿Realiza el respectivo seguimiento a clientes?	X		3.5714	
			1	6	3.5714	21.4286

Gráfico N° 02:

Cuentas por cobrar - Periodo 2013



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

La empresa que no aplica adecuadamente las políticas de créditos y cobranzas a los clientes, como consecuencia de ello se puede apreciar en este gráfico que solo el

3.57% de los clientes cumplen con el pago de sus créditos percibidos por la empresa y el 21.43% paga fuera del tiempo establecido, algunos de estos pasan a deudas morosas por el exceso de tiempo. A continuación se explica con mayor detalle la situación de las cuentas por cobrar de la empresa Plásticos Noeplast.

Evaluación a los clientes

En este punto se determinó la falta de una adecuada evaluación de los requisitos antes de otorgar los créditos a los clientes, lo que genera deficiencias en el cumplimiento del pago. El proceso de verificación de monto, plazo, requisitos para otorgarlo, tiene como función analizar los créditos otorgados a los clientes, en donde se observa que la deficiencia proviene de la misma administración, ya que no tienen un valor estimado de cuanto haciende el monto de cuentas por cobrar. La razón fue el grado de confianza en exceso con los clientes, y como consecuencia no se realiza el control de los clientes con deudas atrasadas.

Monto mínimo de crédito

Al momento que se aprueba un crédito, se asigna un límite de crédito al cliente, en mercadería. La empresa no verifica el monto mínimo de crédito que puede otorgar, y le permita continuar con el funcionamiento normal del negocio, es por eso en que en determinadas situaciones no cuenta con efectivo disponible y se ve obligado a recurrir a los préstamos bancarios.

Clasificación de los clientes

La empresa Plásticos Noeplast no cuenta con los datos actualizados de los clientes que vienen adeudando a la empresa, por ello no se puede elaborar un adecuado registro de la clasificación de los clientes; lo que no permite aplicar las sanciones necesarias en el proceso de cobranza por incumplimiento del cliente, la principal razón es que no se cuenta con la documentación respectiva de los clientes deudores.

Calendario de antigüedad

Esta herramienta ofrece un análisis general de los saldos de clientes atrasados correspondiente a períodos específicos, lo que permite dirigir los esfuerzos de cobro de los créditos de clientes de la empresa y el estado de las cuentas clave, permitiendo analizar los saldos e identificar problemas potenciales.

La empresa no hace uso de esta herramienta, razón por la cual no se conoce con exactitud los clientes deudores, a menudo esta información es necesaria, por lo que

es recomendable hacer un análisis de la antigüedad de saldos de los clientes. Para ello es importante revisar y actualizar en forma histórica la información de “Antigüedad de Saldos” de los diferentes períodos.

Antigüedad promedio de las cuentas por cobrar

Los diferentes procedimientos de cobro que aplica la empresa están determinados por su política general de cobranza. Cuando se realiza una venta a crédito, concediendo un plazo razonable para su pago, es con la esperanza de que el cliente pague sus cuentas en los términos convenidos, para asegurar así el margen de beneficio previsto en la operación. Sin embargo, se espera mucho tiempo para tener el dinero en la caja. Las cuentas por cobrar no son dinero. Por lo tanto, es necesario convertirlas lo más rápidamente posible en efectivo disponible. Para ello, es necesario tomar en cuenta la antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, factor que no es tomado en cuenta, lo que perjudica el procedimiento de cobranza.

El período promedio de cobranza nos indica el número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación, es decir, el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo. El período promedio de pago de las cuentas resulta valioso para determinar la probabilidad de que un solicitante de crédito pueda pagar a tiempo.

Fracciones de cobranzas

La recuperación de las cuentas por cobrar viene a constituir la fase culminante del proceso de ventas a crédito, es ahí donde podemos observar la falta de políticas de fracciones de cobranzas por parte de la empresa Plásticos Noeplast, lo cual ocasiona entre otras cosas un problema de liquidez, es decir, de aspecto financiero, puesto que por una parte, aunque las ventas hayan sido planificadas, existen situaciones complejas que no pueden ser valoradas ni previstas con resultados precisos; pero por otra parte resulta más complejo aun pronosticar las probabilidades de los cobros originados de las ventas a crédito efectuadas, la empresa necesita los fondos para la adquisición de nuevas mercaderías, para así poder responder al incremento de sus ventas, este hecho hace necesario que se tenga conocimiento en forma teórica del valor del capital de trabajo capaz de cubrir esa situación financiera. Por lo tanto los procedimientos de cobranza deben ser diseñados de tal manera que propendan a la recuperación de las cuentas tomando en consideración el tiempo futuro, que por siguiente incluye el elemento riesgo, así como también las necesidades de fondos de la empresa.

Seguimiento a los clientes

El seguimiento del cliente una vez que se ha hecho una venta le permite lograr nuevas compras, que son la base fundamental de la mayor parte de las empresas exitosas. Se puede hacer el seguimiento por teléfono, personalmente o por correo. Para poder mantener a los clientes, en ocasiones, no basta con cerrar la venta, es necesario hacer un correcto seguimiento. Pero un correcto seguimiento ha de ser moderado, y no parecer que se avasalla al cliente.

En la empresa Plásticos Noeplast se realiza un deficiente seguimiento a los clientes, ya que al momento de otorgar las ventas al crédito, no se solicitan todos los datos necesarios, y la primera clave para hacer un seguimiento de los clientes es contar con una ficha de cada cliente en que se tengan los datos de contacto y otros datos de interés, como pueden ser los de compra que permitirán conocer mucho mejor las necesidades y hábitos de los clientes para ofrecerles lo mejor en cada momento.

El seguimiento y la evaluación ayudan a mejorar el desempeño y a conseguir mejores resultados. Dicho de manera más precisa, el objetivo general del seguimiento y la evaluación es la medición y análisis del desempeño, a fin de gestionar con más eficacia los efectos y productos que son los resultados en materia de desempeño.

En conclusión:

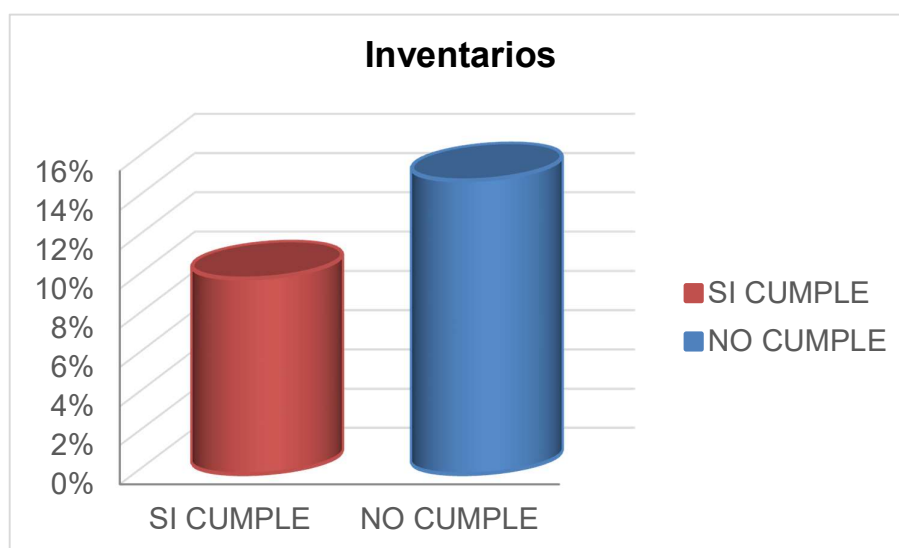
La política de cuentas por cobrar es un instrumento que sirve para fomentar las ventas, mejorar los procesos de cobros, según la aplicación de acciones de prevención de pagos por parte los clientes. Se aprecia que la empresa carece de muy poca eficiencia al momento de realizar las cobranzas, el cual reduce la liquidez, afectando de esta manera a la capacidad de comercialización que posee. La empresa no brinda facilidades a los clientes para realizar mayores adquisiciones en el local comercial, no se aprecia los descuentos por pronto pago y así lograr mejorar la cartera de clientes. Para la empresa Plásticos Noeplast es importante conocer el comportamiento de los clientes en la liquidación de las facturas, las políticas que la empresa fija respecto a la estrategia de venta mediante promociones o períodos extras de crédito, no ayuda a mejorar el flujo de fondos de los clientes, lo que perjudica su liquidez y falta oportuna de pago de las facturas de la empresa con los principales proveedores. Para mejorar este proceso la empresa tiene que establecer políticas y mantenerlas congruentes con la actividad económica actual, empleando acciones de prevención de riesgos frente a cuentas de dudosa recuperación.

C. Inventarios

Dimensión	Nro.	Preguntas	SI	NO	Porcentaje	
3. Inventario	1	¿Toma en cuenta la cantidad económica de pedido?	X		5	
	2	¿La empresa realiza descuentos por mayoreo?	X		5	
	3	¿Realiza el adecuado control de inventarios?		X		5
	4	¿Existen necesidades de materiales?		X		5
	5	¿Aplican los Inventarios justo a tiempo?		X		5
			2	3	10	15

Gráfico N° 03:

Inventarios - Periodo 2013



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el gráfico se puede apreciar que el manejo de los inventarios durante el periodo 2013 solo se cumple en un porcentaje mínimo del 10%, esto se produce debido a que el control de los inventarios no es manejado adecuadamente, el principal motivo de este problema, surge debido a la falta de capacitación de personal perteneciente a esta área.

Cantidad económica de pedido

Al analizar este punto, se observa que la empresa si considera la cantidad económica de pedido, ya que al momento de tomar el pedido los documentos son registrados

antes de su entrega, y durante el proceso de venta la cantidad o volumen económico del pedido es lo más controlado por los clientes.

Se determinó que el responsable del registro del pedido, no tiene costos reales, la razón fue la falta de documentos que sustenten el costo del producto.

Descuentos por mayoreo

La empresa si realiza descuentos cuando las compras realizadas son al por mayor, sin embargo estos descuentos no son aplicados adecuadamente, ya que los clientes que una vez disfrutaron estos descuentos se acostumbraron y todas las veces que efectúan compras requieren de descuento y la empresa se lo brinda, generando pérdidas que afectan su rentabilidad.

Control de inventarios

Dentro de esta actividad no se realiza un control adecuado de los inventarios físicos con las que se cuentan, estos no son verificados cada cierto tiempo, y tampoco se realiza un correcto inventario de productos destinados a su venta La principal función del personal de esta área es registrar los productos en los almacenes destinados a ventas. Por todo esto, se determinó que la empresa no cuenta con un sistema de control adecuado, la razón fue porque el personal de esta área no se encuentra adecuadamente capacitada.

Necesidades de materiales

No existe necesidad de materiales, ya que la empresa cuando no dispone de liquidez para realizar la compra de sus mercaderías accede a créditos bancarios y efectúa la compra de sus respectivas mercaderías, pero en distintas ocasiones debido a un inadecuado control por parte del personal responsable de almacén se vuelven a comprar materiales que aún no han tenido rotación, y esto ocasiona costos por concepto de almacenes afectando directamente la liquidez de la empresa.

Inventarios justo a tiempo

Los inventarios justo a tiempo son un tema desconocidos por la empresa Plásticos Noeplast, y por lo tanto no son aplicados. Aplicar esta herramienta mejoraría la rotación de los inventarios, lo que se vería reflejado con la disminución en los costos por mantenimiento del almacén, ya que significa mantener solamente la mercadería estrictamente necesaria, en el momento preciso y en las cantidades debidas.

En conclusión:

En la empresa cada uno de las líneas de inventarios tiene una problemática diferente, ya sea en tipo de almacenamiento, los cuidados y el tiempo de vencimiento que posee la mercadería; la empresa debe analizar con cuidado para así poder delimitar sus implicaciones financieras, y derivar financiamiento, permitiendo tener una mayor rotación, debido a que mientras menor sea el inventario mayor será la rentabilidad de la inversión.

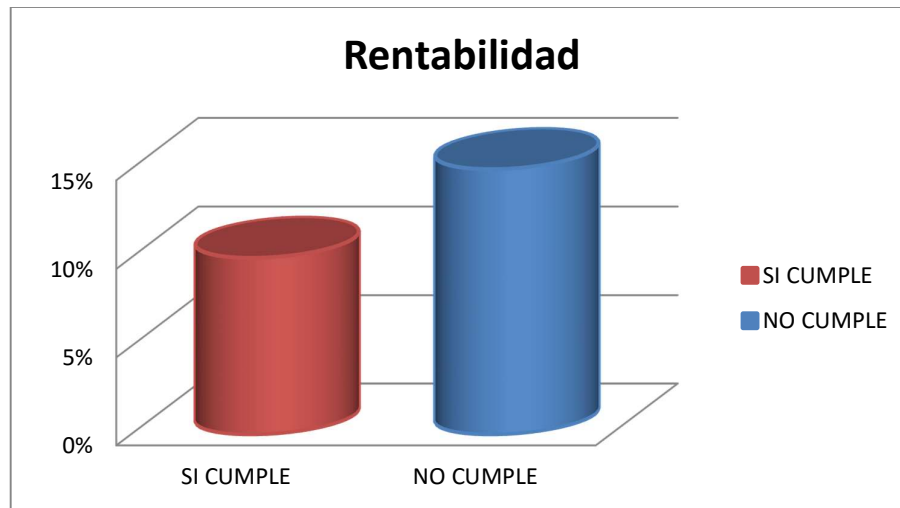
El inventario en la empresa Plásticos Noeplast representa parte de la liquidez, esto porque puede ser convertido en efectivo en un corto tiempo. Se aprecia que la empresa no determina el costo por almacenaje el cual no incluye en los costos antes de ser comercializados el mismo que no permite la obtención de liquidez real, porque no se destinan correctamente los gastos.

Para fijar el nivel de inversión adecuado la empresa analizó una serie de factores como son: La reducción de precios en las compras por volumen a los principales proveedores, las perspectivas de alza o baja en los precios, el costo y el riesgo de mantenimiento de la inversión, el tiempo en que el proveedor surte los pedidos, el tiempo de tránsito, la política de servicio a clientes, entre otros aspectos que sirven a la empresa para mejorar su calidad de comercialización el mismo que repercute en la rentabilidad, porque cuanto mayor sea su ingreso mayor será su rentabilidad.

D. Rentabilidad

Dimensión	Nro.	Preguntas	SI	NO	Porcentaje	
4. Rentabilidad.	1	¿Calcula el margen de utilidad bruta?		X		5
	2	¿Calcula el margen de utilidad operativa?	X			5
	3	¿Calcula el margen de utilidad neto?		X	5	
	4	¿La empresa realiza el cálculo del rendimiento sobre el activo?		X		5
	5	¿La empresa realiza el cálculo del rendimiento sobre el capital contable?	X		5	
			2	3	10	15

Gráfico N° 04:
Rentabilidad - Periodo 2013



Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Se puede observar que la rentabilidad a largo del periodo 2013 solo cumple con un porcentaje del 10%, esto se debe a la falta de control de los ingresos, inventarios y sus cuentas por cobrar que existe en la empresa Plásticos Noeplast, lo que conduce a la mala toma de decisiones.

Margen de utilidad bruta

La empresa no efectúa este cálculo debido a que no se estiman los ingresos producto de la venta de mercadería ya que la mayor parte se realiza al crédito y los clientes no pagan sus obligaciones en el plazo establecido, de tal manera que la empresa no determina un monto de sus ventas y lo que cuesta mantener estos bienes. La utilidad bruta no toma en cuenta los costos fijos, que son en gran medida los mismos, independientemente de la cantidad de unidades que la empresa produce y comercializa. La utilidad bruta muestra qué tan lucrativo puede ser un incremento en las ventas y qué tan bien puede resistir la empresa una caída en las ventas.

Margen de utilidad operativa

La empresa Plásticos Noeplast realiza este indicador para medir el porcentaje de utilidad que se obtiene por cada venta y para ello se resta además del costo de venta, los gastos financieros incurridos. Para el año 2013 se generó una utilidad operacional menor a la del año anterior originado principalmente por el aumento de los costos de ventas en especial por inventarios, como también tuvieron mucho gastos

administrativo, la empresa tiene que reducir sus gastos y poner sus margen a sus productos considerando el flete, almacenaje y otros; también se tuvo muchos gastos financieros porque en el año 2013 aumento los préstamos que generaron intereses.

Margen de utilidad neto

Por la misma razón que los clientes no le pagan dentro del tiempo pactado sus réditos no le permite establecer realmente el total de sus ventas efectuadas, razón por la cual la empresa no realiza el cálculo de este indicador financiero.

Rendimiento sobre el activo

La empresa no utiliza este ratio desconoce la importancia del rendimiento porque la rentabilidad sobre los ingresos es considerada como la primera fuente de rentabilidad en la organización se mide la efectividad de la gerencia de ventas ya que muestra su capacidad para hacer cumplir la misión de la empresa es el ratio motor de la empresa.

Rendimiento sobre el capital contable

Si efectúa este cálculo para medir su capacidad para remunerar a todos los capitales puestos a su disposición, sean propios (patrimonio neto) o ajenos (pasivos), que la conforman. Este porcentaje que se obtiene es mínimo 6.25% el mismo que muestra su retorno operativo por cada sol de capital invertido en ella. El rendimiento percibido sobre la inversión del propietario es de 15.41% menos con relación al año 2012, al disminuir el rendimiento de capital contable de la empresa se demuestra que para el año 2013 se está utilizando recursos externos para financiar sus propios activos, lo que significa un riesgo superior si no se efectúa eficientemente la gestión financiera y disminuyen los costos que la empresa opera.

En Conclusión:

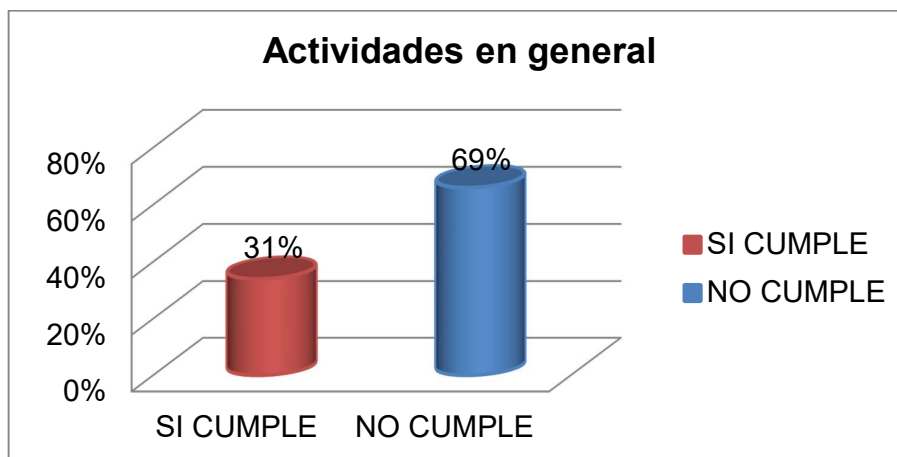
Para el mejoramiento de estas deficiencias, la empresa Plásticos Noeplast tiene que aplicar nuevas políticas, lo cual permita tener un mayor control de los ingresos, inventarios y sus cuentas por cobrar, y de esta manera se pueda determinar de forma correcta la rentabilidad con la que cuente o no cuente. Para la verificación de las actividades que realiza, la empresa implementó un cuadro de control el cual permite conocer que actividades se vienen realizando durante la gestión, esto ayuda a identificar la relación entre las actividades y los resultados en la rentabilidad de la empresa. En conclusión la empresa tiene una deficiencia en las acciones de los procesos de gestión financiera del 71% a causa del incumplimiento de las actividades propuestas en un primer momento.

Comentario final:

Los depósitos son menores a los pagos que se tienen que hacer del día, y por lo tanto los intereses aumentan diario, ya sea de préstamos o letras. No existe una cobranza adecuada a los clientes, los créditos que otorgan son a 30 días, cuando realmente lo cobran dentro de 60 y 90 días, esto sucede porque no piden los requisitos necesarios para otorgar un crédito; el almacén hay productos que no tienen mayor rotación y estos generan un costo de almacenaje, es por ello que se deberían comprar productos que tengan mayor rotación; con respecto a las mercaderías, cuando se compra al contado se tiene un descuento especial, la compra al crédito solo brindan a algunos de sus productos la promoción y si se cancela antes de la fecha de vencimiento hay un descuento, la empresa no conoce con exactitud su rentabilidad porque no tiene un control adecuado con su inventario, cuentas por cobrar y efectivo.

Se concluye que del 100% de los indicadores evaluados en la presente investigación, el 69% no se viene aplicando correctamente dentro de la empresa estudiada, y como se detalla en la entrevista solo el 31% de los indicadores son manejados adecuadamente, estos resultados tienen relación directa con los resultados financieros.

Gráfico N° 05:



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

El anterior gráfico expresa el total de los resultados obtenidos de las actividades que se ha venido realizando dentro de la empresa, de los 27 indicadores que se maneja en el presente trabajo de investigación, solo se aplican correctamente 8 lo que significa un **31%**, sin embargo las deficiencias son mayores, debido a que 19 de estas actividades no se vienen realizando, representando una **69%** de ineficiencia, lo cual perjudica al adecuado manejo del capital de trabajo de la empresa.

4.2. Resultados explicativos

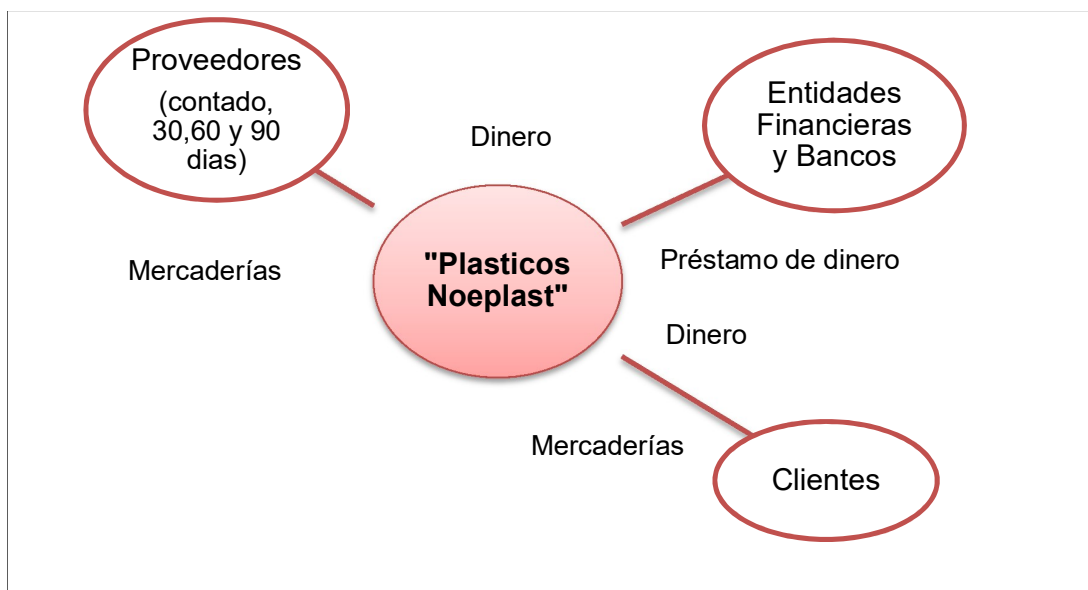
Para el desarrollo de los resultados explicativos se analizaron cuadros y gráficos, se ha elaborado un diagnóstico sobre los rubros principales del balance general del activo corriente, estableciendo un análisis completo del efectivo, seguido de los créditos a clientes, inventarios, y como último financiamiento de proveedores, permitiendo apreciar de esta manera el capital de trabajo que viene manejando la empresa Plásticos Noeplast.

A. Manejo del efectivo

El efectivo que dispone la empresa Plásticos Noeplast es obtenido mediante las ventas realizadas en el mercado durante la gestión 2013, destinadas a hacer frente a sus pasivos corrientes; para ello conocer sus activos corrientes y los elementos del activo a disposición de la empresa fue de mucha importancia, es decir la empresa dispone como principales activos las mercaderías con la que cuenta, esto permite la continuación de las operaciones.

Con respecto al capital de trabajo que la empresa dispone, siempre consistió básicamente en conseguir dinero a corto plazo para la compra de mercaderías en el ejercicio, esto convirtió a la visión y misión en operaciones monetarias, la empresa no solo realiza esta acción con las entidades financieras, si no también se realiza con los proveedores como se mencionó anteriormente.

Gráfico N° 06:
Dinámica del Capital de trabajo



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

La empresa constantemente obtiene financiamientos de entidades bancarias como BCP, Continental, Interbank, Scotiabank, Caja Piura, entre otros, y de proveedores como las empresas Consorcio Arrellano SAC. y Cediplast Pero SAC. con el otorgamiento de créditos en la mercadería de plásticos, con periodos de pago de máximo un (01) mes.

Para la determinación de las necesidades de recursos financieros, se planteó la compra de nuevos productos de plásticos, ya que en la actualidad los clientes saben diferenciar entre un producto de calidad y un producto de menor costo, en la empresa respecto a la descripción de los recursos disponibles tiene un capital insuficiente, para la previsión de los recursos. Además cabe mencionar que el cálculo de las necesidades de la financiación externa no fueron las correctas, es por ello que la empresa financió la compra de nuevos productos plásticos para la mejora y desarrollo de la empresa.

La obtención de financiación, según su forma más beneficiosa, es teniendo en cuenta los costos, cabe recalcar que la empresa modificó los plazos y otras condiciones contractuales con los clientes, además las condiciones a la SUNAT y la estructura financiera de la empresa.

Para el análisis financiero, deben incluir bien la recolección y el estudio de información, de manera que la empresa pueda obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa, cabe mencionar que la administración no permite una información acertada acerca de los bienes con los que se dispone.

Cuadro N° 04:**Depósito en entidades bancarias a la vista**

Depósito en entidades bancarias a la vista			
Mes	Ventas al contado	Depósitos bancarios 40%	Caja 60%
Enero	15,325.00	6,130.00	9,195.00
Febrero	17,451.00	6,980.40	10,470.60
Marzo	15,421.00	6,168.40	9,252.60
Abril	13,254.00	5,301.60	7,952.40
Mayo	12,154.00	4,861.60	7,292.40

Junio	11,451.00	4,580.40	6,870.60
Julio	10,258.00	4,103.20	6,154.80
Agosto	13,548.00	5,419.20	8,128.80
Septiembre	16,458.00	6,583.20	9,874.80
Octubre	17,487.00	6,994.80	10,492.20
Noviembre	9,854.00	3,941.60	5,912.40
Diciembre	20,020.00	8,008.00	12,012.00
Total	172,681.00	69,072.40	103,608.60

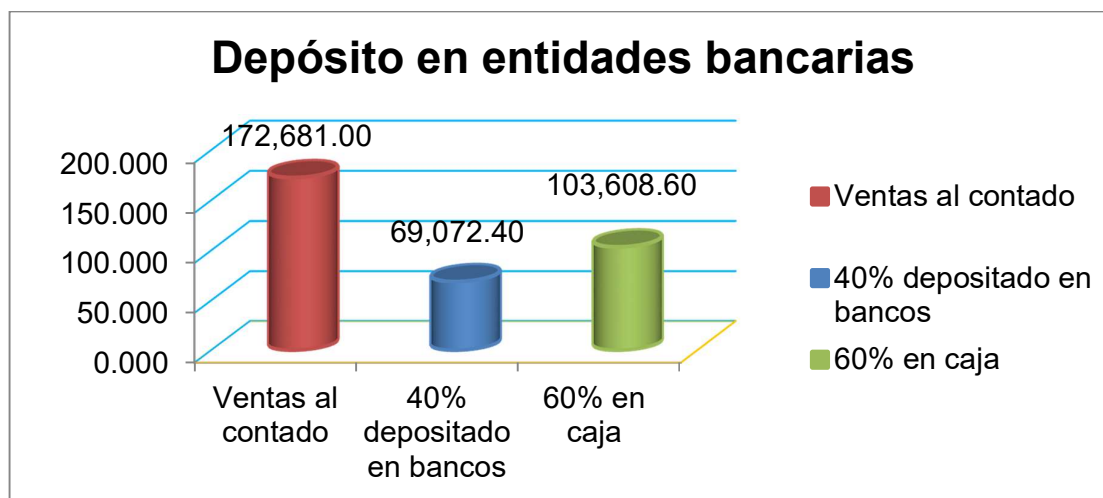
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el cuadro N° 04 podemos apreciar que los depósitos realizados en las entidades bancarias ascienden a la suma de S/.69,072.40, en caja queda un importe de S/.103,608.60, lo que hace un total de ventas al contado por S/.172,681.00. Cabe mencionar que la empresa Plásticos Noeplast tomó la decisión de depositar el dinero en una entidad bancaria para mayor seguridad, con el fin de evitar los riesgos que implica el manejo de la caja chica, quedándose con una parte del efectivo por las ventas realizadas al contado.

Gráfico N° 07:

Depósitos realizados en entidades bancarias - Periodo 2013



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

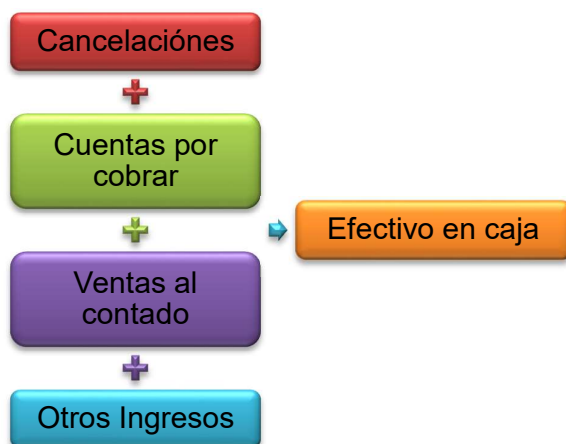
En este gráfico se puede observar que la empresa Plásticos Noeplast durante el periodo 2013 tiene un total de ventas al contado de S/.172,681.00, Así mismo, nos

muestra que el 40% del efectivo obtenido estas ventas fue depositado en entidades bancarias, monto que asciende a S/.69,072.40, y el 60% se quedó en caja de la empresa haciendo un total de S/.172,681.00 para ser destinadas en distintas actividades que realice la empresa durante el próximo periodo (2014).

Valorización del efectivo en caja.

La empresa Plásticos Noeplast como estructura económica, recibió ingresos mínimos por las actividades que realiza, estos ingresos se ven reflejados en las cancelaciones, las cuentas por cobrar, ventas al contado y otros según el gráfico N° 08.

Gráfico N° 08:
Componentes de efectivo en caja



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

Para que la empresa tenga disponible dinero en caja, es necesario la obtención de ingresos, más los financiamientos mediante los factores que se muestra, de lo contrario la disponibilidad de efectivo no hubiera sido posible, y la empresa no hubiera obtenido rentabilidad.

La empresa Plásticos Noeplast determinó que contar con el capital de trabajo es necesario para el desarrollo de las actividades en la gestión actual, sin embargo el poco interés que se ha dado en conocer el nivel con la que cuenta la empresa para la toma de decisiones acertadas, ha generado una deficiencia.

La empresa también realizó financiamientos por medio de sus inventarios, ya que es usado como una garantía, para que en caso de omitirse el pago el proveedor tome posesión de la garantía.

Cuadro N° 05:
Flujo de caja - Periodo 2013

FLUJO DE CAJA	
Detalle	2013
INGRESOS	
Saldo Inicial	62,495.44
Efectivo ingresado a caja por vtas al contado	172,681.00
Efectivo ingresado a caja por vtas. al crédito	236,395.60
Total cobrado en soles	471,572.04
EGRESOS	
Compras de mercadería	320,134.04
Gastos administración	84,514.00
Gastos de ventas	44,854.00
Gastos financieros	23,196.00
Total Egresos en soles	472,698.04
Caja mínima para trabajar	3,000.00
Total	475,698.04
Exceso o déficit	-4,126.00
Préstamos Obtenidos	50,000.00
Interés derivado de los Préstamos	0.00
Saldo final	<u>45,874.00</u>

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

La tabla anterior muestra el flujo de caja obtenido durante el periodo 2013, la empresa ha obtenido saldos mínimos positivos por realizar ajustes de gastos y disminuir los créditos a los clientes, además la empresa no realizó la distribución adecuada por sectores en las ventas con sus trabajadores, el cual incrementó los gastos de ventas, por cada uno de ellos. También observamos que la empresa cuenta con saldos bajos, a diferencia del año anterior disminuyó en gran cantidad. Para la mejora de este proceso la aplicación de nuevas políticas de otorgamiento de créditos a los clientes es muy importante.

B. Cuentas por cobrar

Para el desarrollo de sus actividades, la empresa otorgo créditos a algunos de sus clientes en corto plazo, de esta manera permite que los exista un vínculo empresa cliente.

Cuadro N° 06:
Ventas - Periodo 2013

Ventas mensuales							
Mes	Ventas		Total Ventas	Ventas al Crédito		Ventas	
	Contado	Crédito		Cobros del Crédito Otorgado	Pendiente por Cobrar	2013	2012
Enero	15,325.00	54,124.00	69,449.00	21,649.60	32,474.40	69,449.00	65,976.55
Febrero	17,451.00	36,452.00	53,903.00	14,580.80	21,871.20	53,903.00	51,207.85
Marzo	15,421.00	50,636.00	66,057.00	20,254.40	30,381.60	66,057.00	62,754.15
Abril	13,254.00	45,121.00	58,375.00	18,048.40	27,072.60	58,375.00	55,456.25
Mayo	12,154.00	56,458.00	68,612.00	22,583.20	33,874.80	68,612.00	65,181.40
Junio	11,451.00	45,487.00	56,938.00	18,194.80	27,292.20	56,938.00	54,091.10
Julio	10,258.00	48,745.00	59,003.00	19,498.00	29,247.00	59,003.00	56,052.85
Agosto	13,548.00	49,784.00	63,332.00	19,913.60	29,870.40	63,332.00	60,165.40
Septiembre	16,458.00	65,458.00	81,916.00	26,183.20	39,274.80	81,916.00	76,853.70
Octubre	17,487.00	43,458.00	60,945.00	17,383.20	26,074.80	60,945.00	45,708.75
Noviembre	9,854.00	58,745.00	68,599.00	23,498.00	35,247.00	68,599.00	51,449.25
Diciembre	20,020.00	36,521.00	56,541.00	14,608.40	21,912.60	56,541.00	42,405.75
Total	172,681.00	590,989.00	763,670.00	236,395.60	354,593.40	763,670.00	687,303.00
	22.61%	77.39%	100.00%	40.00%	60.00%		

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación:

Las políticas de ventas aplicadas a la empresa Plásticos Noeplast se basan particularmente en el otorgamiento de créditos, esto no permite a la empresa determinar los ingresos al instante, sino que espera un tiempo determinado para hacerse acreedor del monto respectivo.

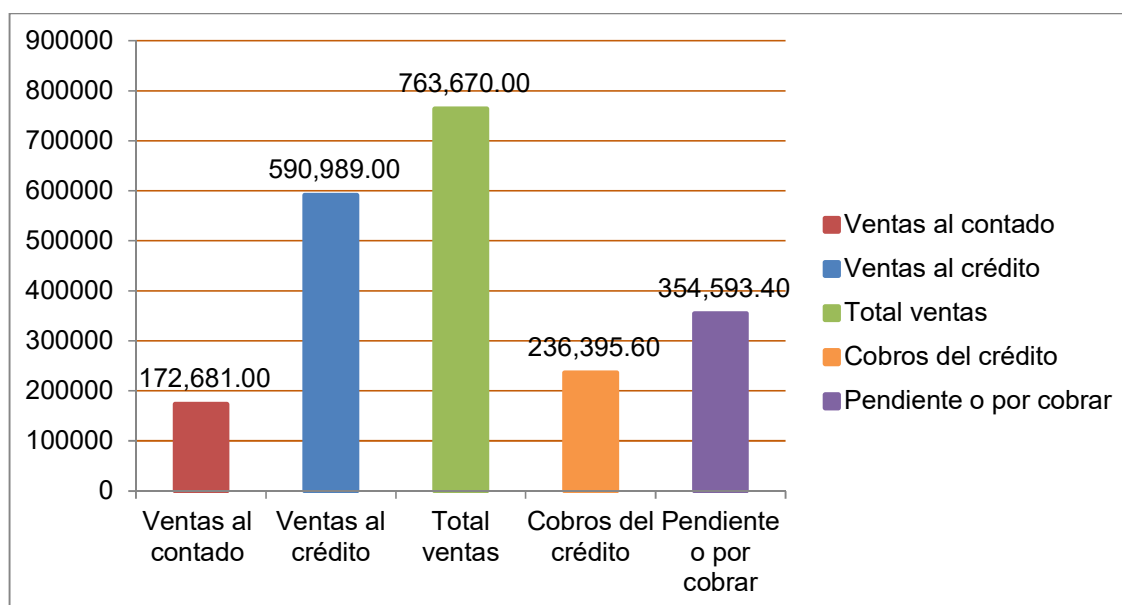
Los créditos a los clientes representan un 77.39% del total de las ventas, generando deficiencia, ya que no se aplica un procedimiento adecuado de cobranza. Pues esto es perjudicial para la empresa, debido a que necesita de liquidez para el crecimiento y desarrollo constante.

Por lo tanto deducimos

Inventario inicial de Cuentas por cobrar	s/.
Inventario inicial de cuentas por cobrar 2013	382,125.10
+ Ventas 2013	763,670.00
- Cobranzas 2013	- 172,681.00
- Cobranzas 2012	- 516,860.10
Inventario final de cuentas por cobrar	456,254.00

Gráfico N° 09:

Reporte general de las ventas realizadas - Periodo 2013



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En el presente gráfico podemos observar que en el año 2013 las ventas al contado ascienden a S/.172,681.00 y al crédito a S/. 590,989.00, sumando un importe total de S/.763,670.00; frente a este hecho se indica que la empresa otorga un importe elevado de créditos, de los cuales podemos mencionar que los créditos cobrados representan una mínima cantidad, con respecto a lo que restaría por cobrar, representando un riesgo significativo para la empresa. Este hecho ocurrió básicamente porque la gerencia de la empresa no aplicó adecuadas políticas de créditos y cobranzas, generándose de esa manera una insuficiente liquidez para la compra de mercadería para la venta y poder cubrir con las obligaciones a corto plazo con los proveedores.

Cuadro N° 07:
Cuentas Morosas

Años	Total de ventas	Valor de cuentas morosas	%
2012	687,303.00	68,730.30	16.235873
2013	763,670.00	354,593.40	83.764127
TOTALES	1,450,973.00	423,323.70	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación:

En el presente gráfico se puede observar que la empresa Plásticos Noeplast en el año 2012 y 2013 tuvo un total de ventas tanto al crédito como al contado de S/.687,303.00 y S/.763,670.00 respectivamente, de los cuales se generaron cuentas morosas que afectaron directamente al activo corriente de la empresa, dichos importes de estas cuentas incobrables con respecto a los años antes descritos ascienden a S/.68,730.30 y 354,593.00, cabe mencionar que el año más afectado fue el 2013; frente a este hecho se debe realizar un mejor control de los clientes solicitantes de créditos, y aplicar estrategias definidas para realizar el proceso de cobranzas, ya que debido a esta deficiencia la empresa atraviesa una insolvencia económica progresiva que ha afectado su rentabilidad en gran medida.

Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar (PCC)

Para la empresa esto representa el tiempo promedio que se requirió para convertir las cuentas por cobrar en efectivo, se denomina también como días de venta pendientes de cobro. El capital de trabajo a corto plazo de la empresa Plásticos Noeplast se vino afectando por las malas políticas de créditos que se adoptaron para esta gestión y las anteriores.

Formula

$$PCC = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * \text{días del año}}{\text{Ventas crédito.}} = \frac{456,254.00 * 360}{590,989.00} = 277.93$$

Para que la empresa recupere los créditos tiene que pasar un promedio de 278 días, significando pérdida de liquidez, sin considerar las cuentas incobrables que se dedujeron. La administración de la empresa toma tres clases de decisiones de carácter financiero: decisiones operativas, de inversión y de financiación. En las tres

se resume la función financiera. Estas decisiones condujeron a resultados y éstos a su vez fueron medidos a través de indicadores y sus respectivos índices.

Cuadro N° 08:

Monto y plazo de la política de créditos

Monto y plazo de la política de créditos				
Mes	Ventas	Plazos de pago		
	Al crédito	30 días el 60%	60 días el 30%	90 días el 10%
Enero	54,124.00	32,474.40	16,237.20	5,412.40
Febrero	36,452.00	21,871.20	10,935.60	3,645.20
Marzo	50,636.00	30,381.60	15,190.80	5,063.60
Abril	45,121.00	27,072.60	13,536.30	4,512.10
Mayo	56,458.00	33,874.80	16,937.40	5,645.80
Junio	45,487.00	27,292.20	13,646.10	4,548.70
Julio	48,745.00	29,247.00	14,623.50	4,874.50
Agosto	49,784.00	29,870.40	14,935.20	4,978.40
Septiembre	65,458.00	39,274.80	19,637.40	6,545.80
Octubre	43,458.00	26,074.80	13,037.40	4,345.80
Noviembre	58,745.00	35,247.00	17,623.50	5,874.50
Diciembre	36,521.00	21,912.60	10,956.30	3,652.10
Total	590,989.00	354,593.40	177,296.70	59,098.90

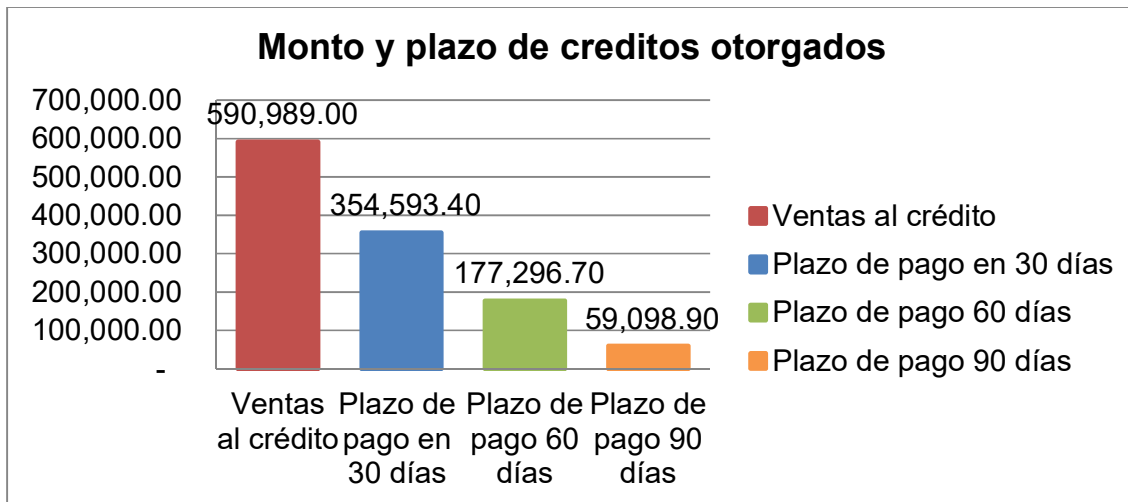
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En este cuadro podemos observar que las ventas al crédito realizadas en el periodo 2013 ascienden a la suma de S/.590,989.00, de los cuales se estableció plazos para que los clientes puedan hacer la respectiva cancelación de la deuda pendiente, podemos apreciar que en un plazo de 30 días los clientes cancelaran el 60% del crédito el cual hace un monto en soles de S/.354,593.40, en 60 días cancelaran el 30% de los clientes cuyo importe total es de S/.177,296.70 y en el de 90 días un 10% haciendo un total de S/.59,098.90; pues los plazos que la empresa otorga son muy amplios, y eso no le permite disponer de liquidez para hacer frente a sus obligaciones, por lo que deberá reducir dichos plazos para poder recuperar el dinero y así poder realizar inversiones de corto plazo pero en la realidad las cobranzas se realizan en un promedio 278 días la política de créditos no se ha venido ejecutando de acuerdo a lo programado.

Gráfico N° 10:

Plazos establecidos para la cancelación de la deuda



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En este gráfico podemos observar los plazos ya establecidos para realizar los cobros por efecto de las ventas al crédito, de los cuales podemos mencionar que según la tabla N° 8 en el plazo de 30 días representa un 60%, en el plazo de 60 días está representado por un 30% y en el plazo de 90 días representa solo un 10% que sumado obtenemos el total de las ventas al crédito que representa el 100%

Cuadro N° 09:

Procedimiento de cobranza			
Mes	Ventas al crédito	Cobros del crédito otorgado	Pendientes por cobrar
Enero	54,124.00	21,649.60	32,474.40
Febrero	36,452.00	14,580.80	21,871.20
Marzo	50,636.00	20,254.40	30,381.60
Abril	45,121.00	18,048.40	27,072.60
Mayo	56,458.00	22,583.20	33,874.80
Junio	45,487.00	18,194.80	27,292.20
Julio	48,745.00	19,498.00	29,247.00
Agosto	49,784.00	19,913.60	29,870.40
Septiembre	65,458.00	26,183.20	39,274.80
Octubre	43,458.00	17,383.20	26,074.80
Noviembre	58,745.00	23,498.00	35,247.00

Diciembre	36,521.00	14,608.40	21,912.60
Total	590,989.00	236,395.60	354,593.40

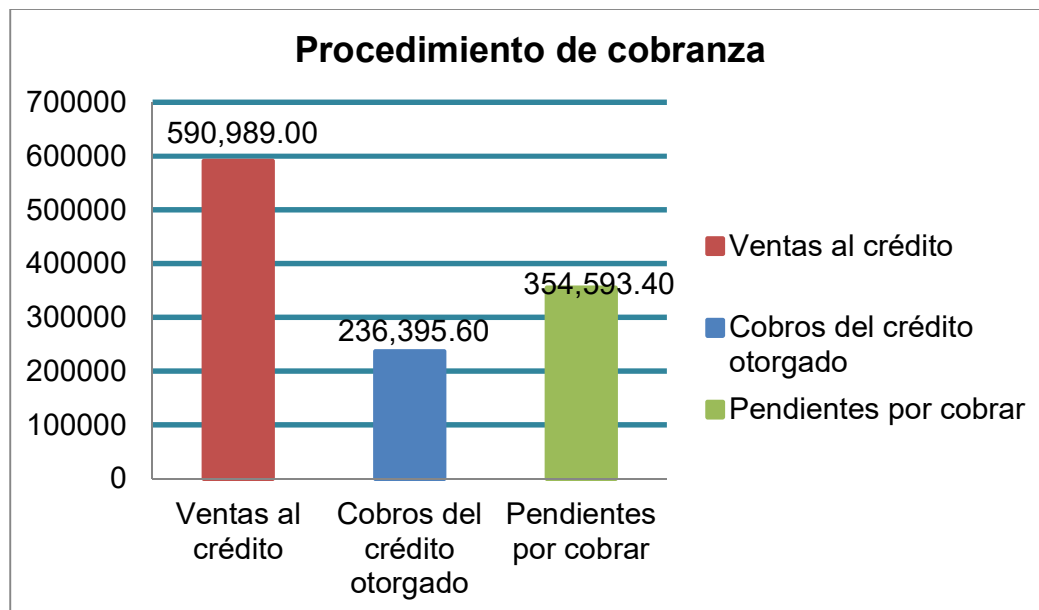
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En esta tabla podemos observar que producto del proceso de cobranza de los créditos otorgados a los clientes solo se llegó a recaudar la suma de s/.236,395.60, lo que significa que falta cobrar s/.354,593.40 podemos observar que la empresa es deficiente respecto a las cobranzas, esto perjudica a la empresa, el cual debe tomar medidas correctivas para el proceso de cobranza. Las cuentas por cobrar representan en la empresa un buen componente del activo corriente, siempre y cuando su cobro se realice en el menor tiempo posible y sin los inconvenientes de considerarse como deudas incobrables o de dudosa recuperación.

Gráfico N° 11:

Reporte de cobranzas - Periodo 2013



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En este gráfico podemos apreciar el reporte de cobros del periodo 2013, en el cual los cobros ejecutados representan una mínima cantidad con respecto a las cuentas pendientes de cobro, esto quiere decir que la empresa no está realizando bien su labor o carece de conocimiento respecto a los reportes que la empresa genera.

Cuadro N° 10:

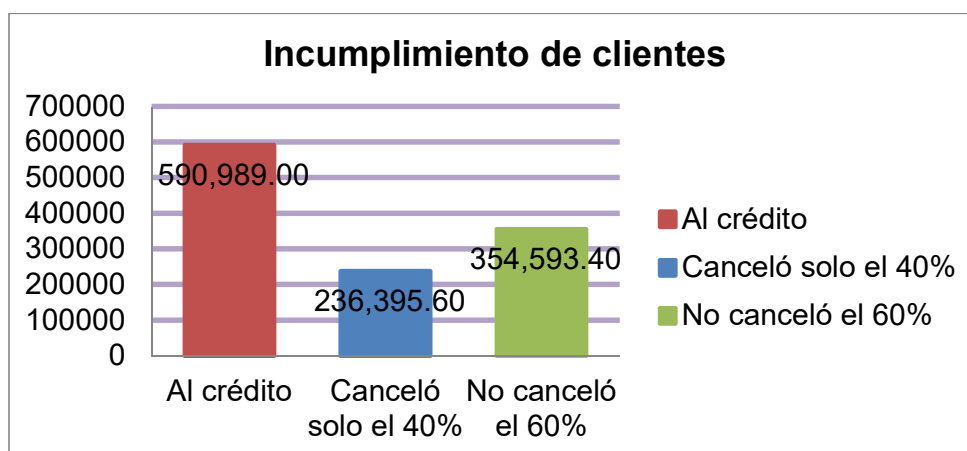
Incumplimiento de clientes			
Mes	Ventas		
	Al crédito	Canceló solo el 40%	No canceló el 60%
Enero	54,124.00	21,649.60	32,474.40
Febrero	36,452.00	14,580.80	21,871.20
Marzo	50,636.00	20,254.40	30,381.60
Abril	45,121.00	18,048.40	27,072.60
Mayo	56,458.00	22,583.20	33,874.80
Junio	45,487.00	18,194.80	27,292.20
Julio	48,745.00	19,498.00	29,247.00
Agosto	49,784.00	19,913.60	29,870.40
Septiembre	65,458.00	26,183.20	39,274.80
Octubre	43,458.00	17,383.20	26,074.80
Noviembre	58,745.00	23,498.00	35,247.00
Diciembre	36,521.00	14,608.40	21,912.60
Total	590,989.00	236,395.60	354,593.40

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En esta tabla podemos apreciar que del total de ventas al crédito, los clientes llegaron a cancelar S/. 236,395.60 obteniendo así clientes deudores en el cual la deuda asciende a 354,593.40 por lo que la empresa deberá aplicar las sanciones correspondientes según su política, el cual significa que existe una diferencia considerable que podría afectar en un futuro no muy lejano a la empresa.

Gráfico N° 12:



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En este gráfico podemos mencionar que las deudas que no han sido canceladas por los clientes serán sancionadas según la política de la empresa, teniendo en cuenta el monto del crédito otorgado en el cual podemos observar que los clientes que cancelaron representan un 40% del total de las ventas al crédito realizadas en el periodo 2013, mientras que los clientes que no cancelaron representan un 60%, haciendo un total del 100%, esto significa que la empresa tiene un arduo trabajo que realizar para que puedan concluir con el proceso de cobranza para beneficio de la empresa misma.

C. Inventarios

La administración del inventario es un punto determinante en el manejo estratégico de la empresa Plásticos Noeplast, reducir al mínimo "posible" los niveles de existencias y asegurar la disponibilidad de existencias en el momento justo son los objetivos fundamentales de la gestión de inventarios. Sin embargo, se deja de lado las tareas relacionadas con la determinación de los métodos de registro, la determinación de los puntos de rotación, las formas de clasificación y el modelo de reinventario determinado por los métodos de control (el cual determina las cantidades a ordenar), debido a esto no se puede satisfacer correctamente las necesidades reales de la empresa.

	s/.
<i>Inventario inicial</i>	254,145
<i>(+) compras</i>	533,585
	787,730
<i>(-) inventario final</i>	-245,245
Costo de ventas	542,485

Cuadro N° 11:

Condiciones de compra al contado y al crédito

Condiciones de compra al contado y al crédito							
Mes	Compras	Crédito			Pedidos		
	Al contado	30 días	60 días	90 días	Cantidad	C/U Promedio	Total
Enero	52,086.75	31,252.05	18,230.36	2,604.34	5,000	6.689	33,445
Febrero	30,427.25	18,256.35	10,649.54	1,521.36	5,644	6.689	37,752
Marzo	49,542.75	29,725.65	17,339.96	2,477.14	6,585	6.689	44,047
Abril	43,781.25	26,268.75	15,323.44	2,189.06	7,484	6.689	50,060
Mayo	51,459.00	30,875.40	18,010.65	2,572.95	7,458	6.689	49,886
Junio	23,803.50	14,282.10	8,331.23	1,190.18	5,412	6.689	36,201
Julio	44,252.25	26,551.35	15,488.29	2,212.61	6,526	6.689	43,652
Agosto	47,231.50	28,338.90	16,531.03	2,361.58	6,458	6.689	43,197
Septiembre	61,437.00	36,862.20	21,502.95	3,071.85	7,845	6.689	52,475
Octubre	45,708.75	27,425.25	15,998.06	2,285.44	8,547	6.689	57,170
Noviembre	41,449.25	24,869.55	14,507.24	2,072.46	6,985	6.689	46,722
Diciembre	42,405.75	25,443.45	14,842.01	2,120.29	7,158	6.689	47,878
Total	533,585.00	320,151.00	186,754.75	26,679.25	81,102		542,485.00

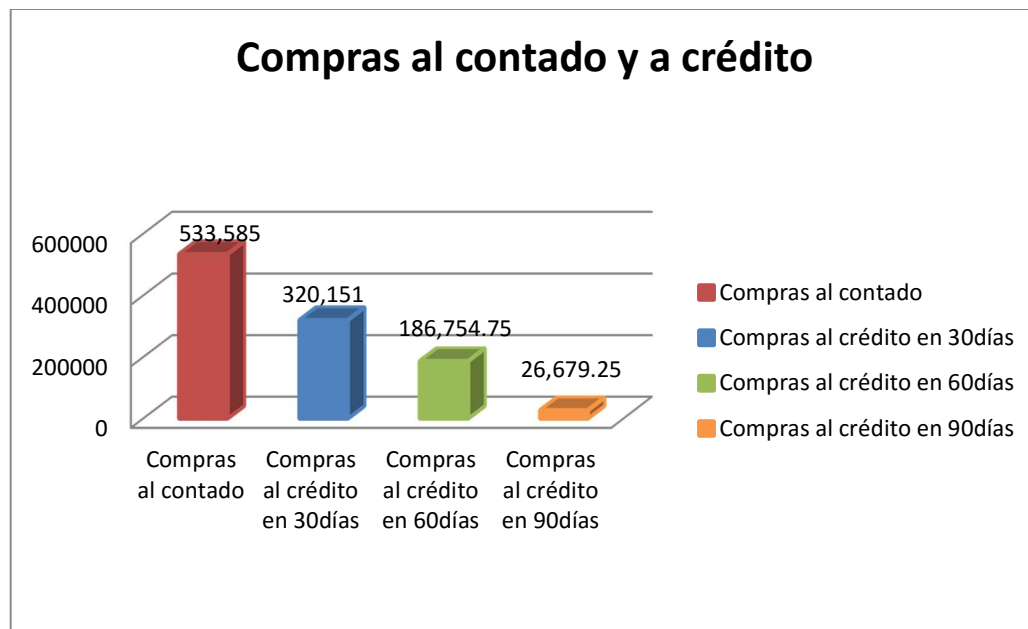
Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Para administrar estos inventarios, se han tenido que valorar los costos en que se incurre al hacerlos, son el costo de pedir o costo de adquisición (CA), el costo de preparación (CP) para abastecerlos y el costo de mantenimiento (CM), estos inventarios en nuestros almacenes. Pero en la parte financiera estas compras obedecieron a las políticas de créditos para compras.

Gráfico N° 13:

Compras al contado y al crédito



Fuente: Plásticos Noeplast

Interpretación:

En el presente gráfico se muestra la política de compras realizada por la empresa Plásticos Noeplast, en donde los proveedores otorgan créditos como máximo por 90 días.

CUADRO N° 12
PLÁSTICOS NEOPLAST
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
Al 31 de diciembre de 2012, 2013
(Expresado en nuevos soles)

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	2013		2012		VARIACIÓN	
					Aumento-disminución	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y equivalente de efectivo	45,874.00	4.48%	62,495.44	7.06%	-16,621.44	-0.27
Cuentas por cobrar comerciales	456,254.00	44.59%	382,125.10	43.17%	74,128.90	0.19
Existencias	245,245.00	23.97%	254,145.00	28.71%	-8,900.00	-0.04
Gastos pagados por anticipado	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00
Otros activos	37,845.00	3.70%	33,997.70	3.84%	3,847.30	0.11
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	785,218.00	76.74%	732,763.24	82.79%	52,454.76	0.01
ACTIVO NO CORRIENTE						
Activo fijo	313,354.66	30.63%	213,354.66	24.11%	100,000.00	0.47
Depreciación	-75,412.00	-7.37%	-61,033.60	-6.90%	-14,378.40	0.24
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	237,942.66	23.26%	152,321.06	17.21%	85,621.60	0.70
TOTAL ACTIVOS	1,023,160.66	100.00%	885,084.30	100.00%	138,076.36	1.41
PASIVO Y PATRIMONIO NETO						
PASIVO CORRIENTE						
Tributos y aportes y salud por pagar	46,254.00	4.52%	41,628.60	4.70%	4,625.40	0.11
Prestamos bancarios C/P	187,549.00	18.33%	163,167.63	18.44%	24,381.37	0.15
Cuentas por pagar comerciales	475,571.63	46.48%	326,712.28	36.91%	148,859.35	0.46
Otras cuentas por pagar	15,424.00	1.51%	14,035.84	1.59%	1,388.16	0.10
TOTAL PASIVO CORRIENTE	724,798.63	70.84%	545,544.35	61.64%	179,254.28	0.82
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones financieras L/P	71,949.11	7.03%	163,239.52	18.44%	-91,290.41	-0.56
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	71,949.11	7.03%	163,239.52	18.44%	-91,290.41	-0.56
TOTAL PASIVO	796,747.74	77.87%	708,783.87	80.08%	87,963.87	0.12
PATRIMONIO NETO						
Capital	65,784.00	6.43%	59,863.44	6.76%	5,920.56	0.10
Reservas legales	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00
Resultados acumulados	116,436.99	11.38%	67,284.33	7.60%	49,152.66	0.73
RESULTADOS DEL EJERCICIO	44,191.92	4.32%	49,152.66	5.55%	-4,960.73	-0.10
Total Patrimonio Neto	226,412.91	22.13%	176,300.43	19.92%	50,112.48	0.73
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	1,023,160.65	100.00%	885,084.30	100.00%	138,076.35	0.16

Fuente: Plásticos Noeplast

Interpretación:

En el presente estado financiero determinamos las variaciones existentes de dos ejercicios distintos, realizando comparaciones en los mismos rubros para conocer el nivel de variación que se ha producido en cada una de las partidas que lo conforman, el análisis financiero efectuado nos indica que la empresa tiene escasa liquidez para

afrontar el pago de sus deudas a corto plazo (proveedores) y por ende continuar con su actividad empresarial, así mismo no cuenta con disponible para cubrir sus costos y /o gastos personales. Esta situación se suscitó básicamente porque la empresa no ha efectuado una efectiva política de crédito y cobranza, ya que para el año 2013 el importe de las cuentas por cobrar asciende a s/.456,254.00 incrementándose en S/.74,129.00 respecto al periodo anterior; debido a la ausencia de liquidez el propietario se ha visto en la obligación de acceder a créditos bancarios para poder adquirir mercaderías para la venta y al mismo tiempo con el sobrante cubrir sus gastos personales y los originados por administración. La empresa cuenta con un inventario en mercadería elevado, debido a que la gerencia y el responsable de compras en diversas ocasiones no han realizado un estudio crítico para detectar la cantidad fijada que debe mantener, y así mismo debido a los inadecuados controles en el área de almacén se vuelven a comprar mercaderías que a un no han tenido rotación y esto genera aumento de costos por mantenimiento en almacenes. El pasivo corriente de la empresa para el año 2013 asciende a s/ 724,798.63, el cual refleja un incremento de S/.179,254.28 con respecto al año 2012; el pasivo no corriente originado por los créditos obtenidos de las instituciones financieras también sufrió un aumento de s/ 91,290.41 los mismos que dieron origen a una insolvencia económica progresiva. En conclusión para el año 2013 la empresa obtuvo una utilidad de S/. 44,191.92; pero ello no significa que es solvente, ya que en dicho importe está incluido las cuentas por cobrar y los inventarios como parte del activo.

CUADRO N° 13
PLÁSTICOS NOEPLAST
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
Al 31 de diciembre del 2012 - 2013
(Expresado en Nuevos Soles)

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES	2013	2012	Variación - Horizontal	
			Aumento - Disminución	
			S/.	%
VENTAS NETAS	763,670.00	687,303.00	76,367.00	11.11
Costo de Ventas	-542,485.00	-454,585.00	87,900.00	-19.34
UTILIDAD BRUTA	221,185.00	232,718.00	-11,533.00	-4.96
Gastos de Administración	-84,514.00	-78,485.00	6,029.00	-7.68
Gastos de Ventas	-44,854.00	-32,422.00	12,432.00	-38.34
Total gasto de operación	-129,368.00	-110,907.00	18,461.00	-16.65
UTILIDAD DE OPERACIÓN	91,817.00	121,811.00	-29,994.00	-24.62
<u>Otros ingresos y egresos</u>				
Ingresos financieros	0.00	0.00		
Ingresos Financieros No Gravados	0.00	0.00		
Ingresos varios				
Gastos financieros	-23,196.00	-45,487.00	-22,291.00	49.01
Ingresos Financieros Gravados	0.00	0.00		
Gastos varios	0.00	0.00		
Cargas Excepcionales	0.00	0.00		
<u>Total otros ingresos y egresos</u>	-	-		
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	68,621.00	76,324.00	-7,703.00	-10.09
Participación de los trabajadores 8%	-5,489.68	-6,105.92	-616.24	10.09
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	63,131.32	70,218.08	-7,086.76	-10.09
Impuesto a la Renta 30%	-18,939.40	-21,065.42	-2,126.03	10.09
UTILIDAD DEL EJERCICIO	44,191.92	49,152.66	-4,960.73	-10.09

Fuente: Plásticos Noeplast

Interpretación:

Se presenta el estado de resultados integrales, en el cual se puede apreciar que las ventas para el año 2013 ascienden a s/.763,670.00 incrementándose en s/.76,367.00 con respecto al ejercicio anterior, pero a pesar de tener un incremento en las ventas la utilidad para dicho ejercicio ha disminuido en s/ **7,703.00** esto se debe a que la empresa ha incurrido en elevados costos surgidos por el mantenimiento de almacenes por el exceso de inventarios, así mismo por los gastos surgidos por concepto de intereses de préstamos a las instituciones bancarias. Este problema puede evitarse si se lleva una adecuada política de cobranzas, ya que debido a este factor es que la empresa no dispone de liquidez para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo y se ve en la obligación de realizar pagos elevados por concepto de intereses bancarios. La empresa al momento de adquirir los préstamos no efectúa una evaluación de las diferentes instituciones para determinar la menor tasa a pagar, además el encargado de realizar las compras de mercaderías no cotiza precios y estas situaciones afectan significativamente la salud empresarial.

D. Rentabilidad

Para la determinación de la rentabilidad con la que cuenta la empresa se realizó el análisis comparativo de los estados financieros para los periodos 2012 y 2013, el mismo que permite ver la situación en la que la empresa se encuentra y si genera rentabilidad o no. Para conocer la rentabilidad de los periodos antes descritos, es importante la aplicación de indicadores financieros, conocidos como los ratios financieros, los cuales permiten determinar el índice de variación de los indicadores de crecimiento y el nivel de desempeño efectuado.

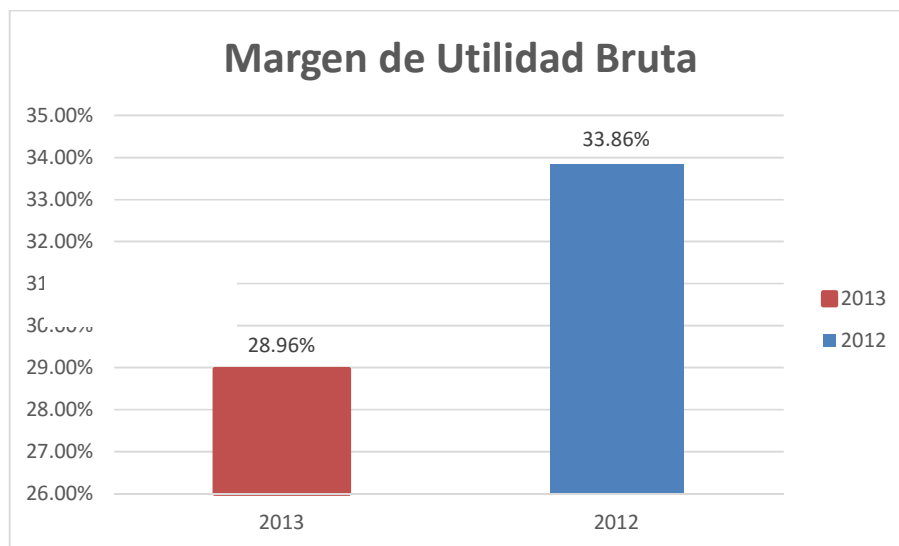
➤ Ratios de rentabilidad

1. Margen de utilidad bruta
2. Margen de utilidad operativa
3. Margen de Utilidad Neta
4. Rendimiento sobre la inversión
5. Rendimiento sobre Capital Contable

1. Margen de utilidad bruta	2013	Resultado	2012	Resultado
Utilidad bruta Ventas	$\frac{221,185.00}{763,670.00}$	28.96%	$\frac{232,718.00}{687,303.00}$	33.86%

Indicador	2013	2012	Variación	Esperado
1.- Margen de utilidad bruta	0.29	0.34	-0.05	0.21

Gráfico N° 14:
Margen de Utilidad Bruta



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

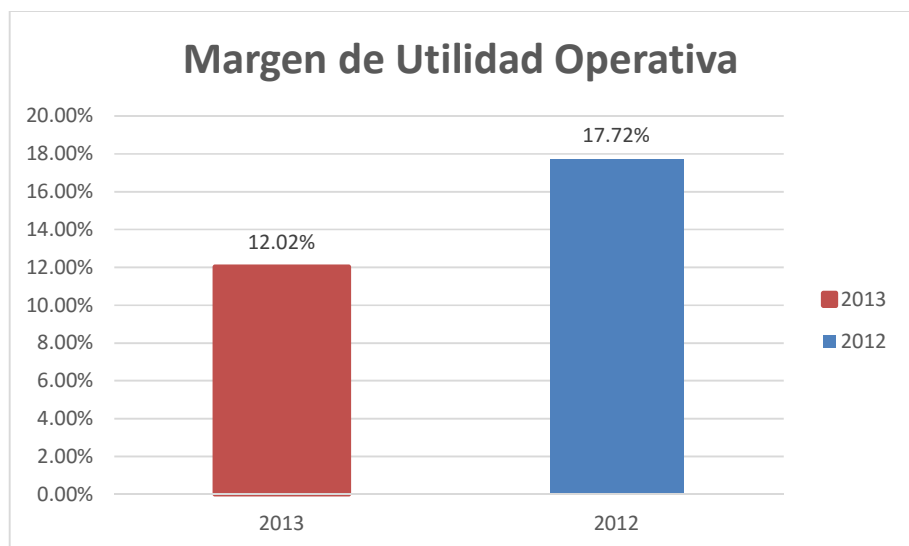
De lo anterior podemos deducir que para el año 2012 y 2013, la utilidad bruta obtenida fue del 33,86% y 28.96% respectivamente, por lo cual observamos que existe un leve descenso del 5% para este periodo, así como también podemos afirmar que a pesar de que los costos de venta aumentaron su impacto sobre la utilidad bruta no es significativa.

2. Margen de utilidad operativa	2013	Resultado	2012	Resultado
Utilidad Operativa Ventas	$\frac{91,817.00}{763,670.00}$	12.02%	$\frac{121,811.00}{687,303.00}$	17.72%

Indicador	2013	2012	Variación	Esperado
2.- Margen de utilidad operativa	0.12	0.18	-0.06	2.10

Gráfico N° 15:

Margen de Utilidad Operativa



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

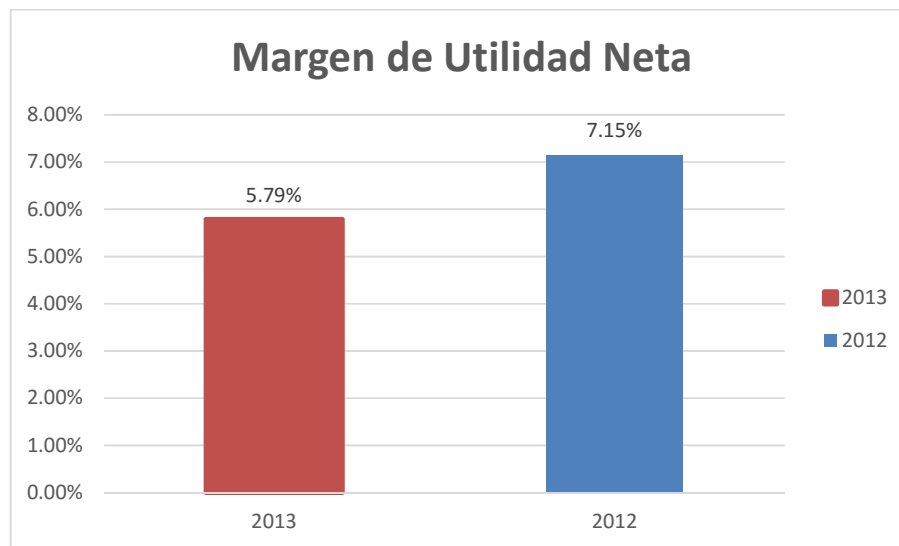
podemos observar que la empresa para el año 2012 genero una utilidad operacional del 17.72%, y para el 2013 de 12.02%; por lo anterior evidenciamos un decrecimiento de la utilidad en 5.70% principalmente originado por el aumento de los costos de ventas en especial por inventarios, como también tuvieron mucho gastos administrativo, la empresa tiene que reducir sus gastos y poner sus margen a sus productos considerando el flete, almacenaje y otros; también se tuvo muchos gastos financieros porque en el año 2013 aumento los préstamos que generaron intereses.

3. Margen de utilidad neta	2013	Resultado	2012	Resultado
<u>Utilidad neta desp. de impuestos</u> ventas	$\frac{44,191.92}{763,670.00}$	5.79%	$\frac{49,152.66}{687,303.00}$	7.15%

Indicador	2013	2012	Variación	Esperado
3.- Margen de Utilidad Neta	0.057868	0.07	-0.01	0.02

Gráfico N° 16:

Margen de Utilidad Neta



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

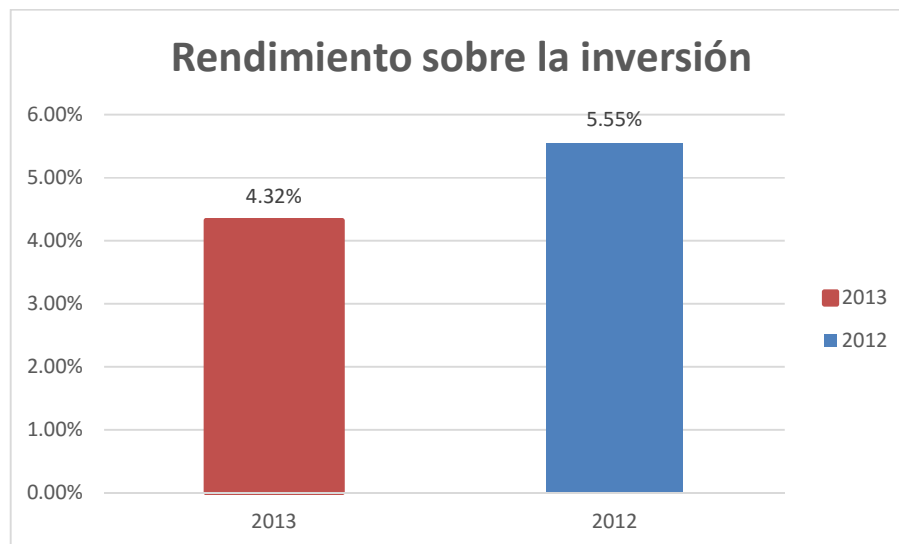
La rentabilidad de las ventas de la empresa Plásticos Noeplast después de deducir todos los gastos incluyendo impuestos fue mínima, y no cubrió las expectativas deseadas, ya que en vez de incrementar disminuyó aproximadamente 2% en comparación al periodo anterior, que en el 2012 fue de 7.15% de utilidad neta por cada sol de venta lograda lo que da una razonabilidad sobre la evaluación de los precios de venta en función de sus costos y gastos.

4. Rendimiento sobre la inversión	2013	Resultado	2012	Resultado
Utilidad neta desp. de impuestos Activos totales	$\frac{44,191.92}{1,023,160.66}$	4.32%	$\frac{49,152.66}{885,084.30}$	5.55%

Indicador	2013	2012	Variación	Esperado
4.- Rendimiento sobre la inversión	0.04319	0.05553	-0.0123	0.25

Gráfico N° 17:

Rendimiento sobre la inversión



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

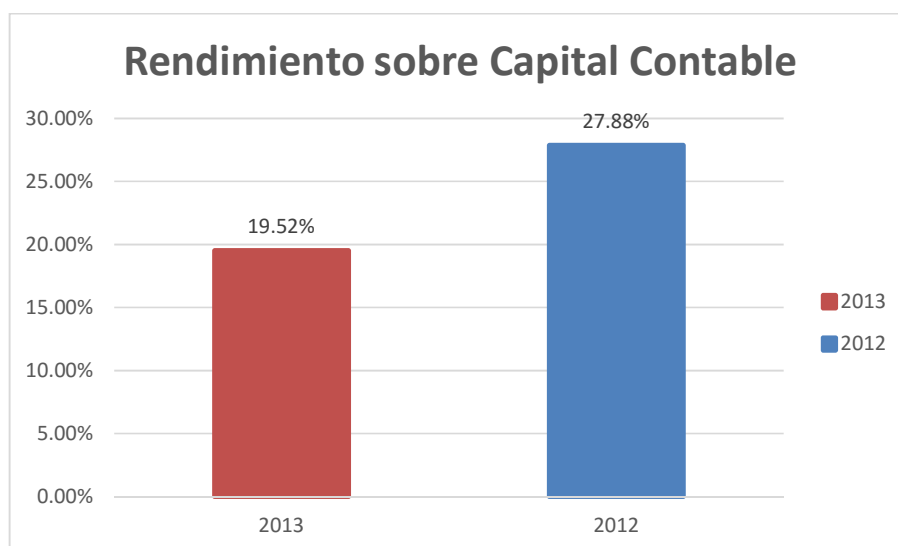
La utilidad neta de la empresa en relación con la inversión total en activos disminuyó en 1.23% con respecto al año anterior, lo que demuestra que los activos totales tuvieron un cierto grado de ineficiencia. Esto a causa de pérdidas de cuentas por cobrar y la mala aplicación de cobranzas y política de gestión a corto plazo.

5. Rendimiento sobre el capital contable	2013	Resultado	2012	Resultado
$\frac{\text{Utilidad neta desp. de impuestos}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{44,191.92}{226,412.92}$	19.52%	$\frac{49,152.66}{176,300.43}$	27.88%

Indicador	2013	2012	Variación	Esperado
5.- Rendimiento sobre Capital Contable	19.52%	27.88%	-8.36%	3%

Gráfico N° 18:

Rendimiento sobre Capital Contable



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

El rendimiento percibido sobre la inversión de la empresa es de 8.36% menos con relación al año 2012, al disminuir el rendimiento de capital contable de la empresa se demuestra que para el año 2013 se está utilizando recursos externos para financiar sus propios activos, lo que significa un riesgo superior si no se efectúa eficientemente la gestión financiera y disminuyen los costos que la empresa opera. A sí mismo quiere decir que las ventas no tienen la capacidad de convertirse en utilidad al finalizar el periodo.

Ratio de Capital de Trabajo

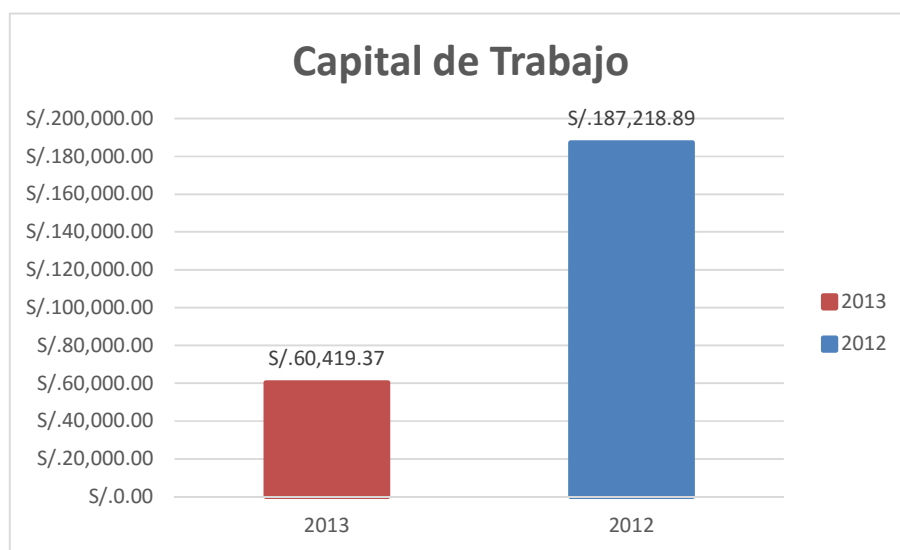
Este indicador es la relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la empresa después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

Capital de trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente

(2012)	732,763.24	-	545,544.35	=	187,218.89
(2013)	785,218.00	-	724,798.63	=	60,419.37

Gráfico N° 19:

Capital de Trabajo



Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

Este ratio midió la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo que dispone, para cancelar las deudas. Expresan no solamente el manejo de las finanzas totales de la empresa, sino la habilidad de la administración para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

En este caso, nos indica que la capacidad económica para responder obligaciones con terceros ha disminuido notable con respecto al año anterior. En el año 2012 este ratio nos dio como resultado un total de S/.187,218.89, y para el 2013 obtuvimos S/.60,419.37. Los resultados obtenidos facilitan examinar la situación financiera de la empresa frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

Las variaciones que sufre el capital de trabajo inciden de manera directa en la rentabilidad, ya que al mantener un nivel de capital de trabajo suficiente, posibilita llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo, es decir que la empresa resulte rentable.

4.3. Discusión de resultados

El presente trabajo de investigación fue respaldado por el aporte de las teorías de autores como: Douglaas R. Emery, (2000) y Moyer R. Charles (2006), quienes hicieron posible dar énfasis al diagnóstico de estudio. Metodológicamente la investigación es de tipo básica, en su nivel descriptivo y se usó el diseño no experimental. La investigación se considera relevante debido que una eficiente administración del capital de trabajo implica una buena toma de decisiones sobre cada uno de sus componentes (Efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios), así mismo permite tener bajo control los costos y el riesgo de la empresa, mientras se conserva a largo plazo los retornos y flujos de efectivo. Cabe mencionar que las decisiones adoptadas por la gerencia repercuten directamente en la rentabilidad esperada, siendo el capital de trabajo uno de los pilares principales para la gestión empresarial.

Para un mejor entendimiento se realizó el análisis de cada uno de los objetivos planteados, los cuales se mencionan a continuación:

El desarrollo del primer objetivo nos ha permitido conocer el capital de trabajo, el manejo del efectivo, de las cuentas por cobrar y el control de inventarios de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013. En la cual se observó que en dicho negocio existen problemas para sincronizar, de una manera adecuada, las entradas de efectivo así como las salidas, para afrontar las diferentes obligaciones a corto plazo contraídas por la misma, esto se dio básicamente porque la empresa no efectúa una apropiada política de cobranzas, ya que se exceden con la cantidad de créditos otorgados a los clientes; si bien es cierto, esta línea se brinda con la finalidad de incrementar el nivel de las ventas y fomentar la obtención de utilidades, pero resulta, que no se efectúa un estudio previo de los clientes, para definir su capacidad de pago, ya que estos cumplen con los créditos fuera del tiempo pactado, generando insolvencia para efectuar la compra de mercadería y pago a proveedores, de esa manera se perjudica a la empresa en cuanto a su rentabilidad. Así mismo, en dicha empresa los inventarios contribuyen a la principal inversión y dan origen al capital de trabajo, por ello, su administración es de significativa importancia, los mismos que tienen como fin principal mantener y/o aumentar el nivel de ventas de la empresa, en tal circunstancia, el negocio presenta serios problemas cuyo origen radica en la falta

de identificación, clasificación, codificación y control del manejo de las mercancías, lo cual no permite que haya una visualización correcta de los mismos; además existe desorganización en el área de almacén, ya que la mayoría de los productos no tienen un área específico para su almacenamiento. **Según el autor, (DOUGLAAS, E; 2000)**, el manejo del capital de trabajo implica realizar las inversiones apropiadas en efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios, así como el nivel y la mezcla de los tipos de financiamiento a corto plazo. La administración del capital de trabajo incluye varias relaciones comerciales básicas. La compañía debe determinarlos niveles apropiados de cuentas por cobrar e inventarios. Otorgar crédito fácil a los clientes y mantener inventarios elevados podría ayudar a impulsar las ventas y surtir los pedidos rápidamente, pero conlleva costos. **Según Hernández Rincón, Claudio Rafael. (2010)**, en su tesis titulada: *“Administración financiera del capital de trabajo para pequeñas empresas del sector comercial minorista en Xalapa, Ver.”* Tesis para obtener el título de Licenciado en Administración. Veracruz – México: Universidad Veracruzana. Menciona. En relación a los resultados de la investigación, se determina que los empresarios xalapeños conocen el término *“capital de trabajo”*, sin embargo requieren urgentemente de una estrategia de administración financiera integral para poder subsanar las deficiencias detectadas. La mayoría de los empresarios hacen énfasis en el manejo del efectivo, sin saber que al descuidar los demás rubros, no están optimizado el punto que a ellos más parece interesarles. Los procedimientos que aplican son básicos, con el objetivo de ejercer algún tipo de planeación y control.

❖ El desarrollo del segundo objetivo nos ha permitido identificar las deficiencias del capital de trabajo de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013. Las razones por la que la empresa tiene problemas con respecto al capital de trabajo se debe a diversos factores, uno de estos se refiere a la inadecuada aplicación de las políticas de créditos, ya que no se evalúan adecuadamente los requisitos antes de conceder el crédito respectivo y en muchas ocasiones se otorga dicho servicio a clientes que no cuentan con expectativas de pago, así mismo dentro de este estándar no se realiza una acción de cobranza eficiente para cada cliente, debido a que no se valoraron eficientemente los requisitos del crédito, el cual ha generado que los clientes no cancelen sus obligaciones en el tiempo fijado, muchos créditos pasaron a la etapa de incobrabilidad, la deficiencia proviene de la misma gerencia, ya que no adopta ninguna política para que las cuentas sean canceladas en el tiempo estipulado, debido a que no se realiza un control ordenado de los clientes con deudas atrasadas

y no se sabe a cuanto asciende el importe por cobrar y por ende la gran parte de esos créditos se convierten en efectivo en un periodo mayor al tiempo planificado arrojando déficit progresivo, que no permite proceder con el pago de las facturas de la empresa con los principales proveedores y no contar con liquidez para la compra de mercaderías, razón por la cual se incurre a préstamos de las entidades bancarias. **Según el autor, (DOUGLAAS, E; 2000)**, menciona que existen clientes activos son aquellos que están realizando compras a la empresa o hace un periodo corto de tiempo compraron. Los clientes inactivos realizaron una compra hace bastante tiempo, entonces se piensa que ya no necesitan el producto o se pasaron con la competencia. Esta clasificación es útil, porque permite identificar a los clientes que en la actualidad están comprando y merecen un trato especial porque son los que generan ingresos para la empresa, además sirve para visualizar los que ya no realizan compras y realizar planes o estrategias para recuperarlos. **Según el autor Hernández Rincón, Claudio Rafael. (2010)**, en su tesis titulada: "*Administración financiera del capital de trabajo para pequeñas empresas del sector comercial minorista en Xalapa, Ver.*" Tesis para obtener el título de Licenciado en Administración. Veracruz – México: Universidad Veracruzana. Menciona. El capital de trabajo es de vital importancia para la empresa, debido a que está representado por los recursos que ésta necesita para operar normalmente y debe ponerse especial atención a su administración respecto a los demás componentes de la estructura financiera de las empresas, ya que éste concepto es el que debe ser el motor generador de las utilidades de las mismas.

❖ El desarrollo del tercer objetivo se enfocó básicamente en determinar la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013. Para la determinación de este factor fue importante la relación entre la inversión de inventarios, financiación de proveedores y aportes de capital que permitan un incremento de los índices de rendimiento, como resultado de rentabilidad, para este estudio se realizó el respectivo análisis de los estados financieros el cual arrojó que para el periodo 2013 se tiene una disminución por s/ 4,960.73 respecto al año anterior, esto debido a la mala aplicación de políticas de gestión, los gastos en que incurre administración son muy elevados; para reducir estos costos se debe realizar ajustes y aplicar nuevas políticas de gestión. **Según el autor, (Moyer R. Charles 2006)**, la rentabilidad es diagnosticar si una entidad genera rentas suficientes para cubrir sus costos y poder remunerar a sus propietarios, en definitiva, todas aquellas medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar plusvalías por parte de la

entidad. **Según los autores Jenny Emilia Alberca Ludeña y Gabriela Alexandra Rodríguez León. (2012)**, en su tesis titulada: *“Incremento de rentabilidad en la empresa “El Carrete”*. Tesis para obtener el título de Ingeniería en Finanzas. Quito – Ecuador: Universidad Central del Ecuador. Menciona. La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Los flujos de efectivo de la inversión, proyectan resultados positivos, los mismos que determinan la viabilidad del proyecto; de igual manera se observa en el estado de resultados consolidado el incremento de rentabilidad lo cual es favorable desde el primer año de funcionamiento del negocio.

❖ El desarrollo cuarto objetivo nos ha permitido establecer la incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013. En la cual se determinó que la inadecuada administración de los recursos del activo y pasivo circulante han conllevado a la empresa a una insolvencia económica progresiva en el capital de trabajo para seguir operando y por ende el nivel de rentabilidad se vio afectada en gran medida. De acuerdo al análisis de los estados financieros la empresa no dispone de liquidez para cubrir con sus obligaciones contraídas, se puede apreciar que para el año 2013 existe una pérdida de rentabilidad mayor a la del año anterior, esto debido al aumento de sus deudas financieras a largo plazo y además cuenta con un inventario en mercadería elevado, esto genera aumento de costos por mantenimiento en almacenes, al igual que perdidas por deterioro. Por ello, la elaboración de la esta investigación se presenta a fin de mejorar las actividades que se desarrollan dentro los procesos concesión de créditos, el manejo de los inventarios, sobre todo el financiamiento de los proveedores, a fin de aplicar nuevas acciones que permitan el manejo y control adecuado, todos estos con el propósito de la correcta comercialización y obtención de rentabilidad. Según el autor **(Moyer R. Charles 2006)**, menciona más que cualquier otra medición contable, las utilidades de una empresa demuestran qué tan bien está tomando la dirección sus decisiones de inversión y financiamiento. Si una empresa es incapaz de proporcionar rendimientos adecuados a manera de dividendos y aumento en el precio de las acciones a los inversionistas, quizá sea incapaz de mantener, ya no digamos de elevar, su base de activos. **Según Soria Navarro, Lisset Victoria. (2013)**, en su tesis titulada: *“Administración del capital de trabajo en las pymes del sector textil -*

confección de polos ubicadas en el distrito de La Victoria". Tesis para obtener el título de Contador Público. Lima- Perú: Universidad de San Martín de Porres. Menciona. La empresa no tiene una liquidez óptima, lo que se ve reflejado cuando se realiza el ratio de prueba acida, demostrando que la mayor parte del activo corriente se encuentra en el inventario. Al realizar mejoras en la gestión de cobros y deudas, así como la gestión de inventarios, va permitir mejorar los ratios de rentabilidad.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

En la presente indagación se investigó el capital de trabajo de la empresa Plásticos Noeplast, periodo 2013, y cómo influye su manejo en la rentabilidad, en la cual se ha podido observar que durante dicho periodo existió un déficit financiero que no fue capaz de cubrir las obligaciones a corto plazo, razón por la cual la empresa se ha visto en la obligación de acudir a financiamientos bancarios, situación que ha originado comprometer sus activos no corrientes, produciendo falta de solvencia y un nivel de endeudamiento elevado. Por ello a través de este estudio se realizó una evaluación de los componentes del capital de trabajo, logrando identificar la influencia directa que existe sobre los resultados económicos y financieros.

La investigación obedece a una serie de estructuras, dentro de los cuales están los objetivos, los mismos que se resumen en las siguientes conclusiones:

✓ De acuerdo a las investigaciones realizadas en distintas fuentes bibliográficas y la información obtenida por parte de la administración, se determinó que la empresa Plásticos Noeplast no aplica una adecuada administración de sus recursos (Efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y pasivos corrientes), razón por la cual no cuenta con liquidez para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, esto se dio básicamente porque la empresa no realiza una apropiada política de cobranzas, ya que se exceden al otorgar demasiados créditos a los clientes y no se efectúa un estudio de estos para definir su capacidad de pago, situación que ha originado que dichos clientes no cumplan con sus obligaciones en el tiempo pactado, generándole al propietario insolvencia para efectuar la compra de mercaderías y pago a proveedores por los créditos adquiridos, de esa manera se perjudica a la empresa en cuanto a su rentabilidad. A sí mismo con respecto a los inventarios el negocio presenta serios problemas, cuyo origen radica en que el personal del almacén no se encuentra debidamente capacitado para realizar tales funciones y esto ha provocado que se incurra en faltantes y sobrantes de la mercadería, ya que la gran parte no tiene un sitio específico.

✓ El capital de trabajo que presenta la empresa es deficiente, el cual no permite que esta opere a un nivel competente y esto se debe básicamente a las deficiencias de la gestión financiera a corto plazo en cuanto al efectivo, créditos a clientes, inventarios y

pasivo corriente (financiamiento de proveedores) y no corriente (financiamientos bancarios), se realizan depósitos menores a los pagos que deben efectuarse día a día y por lo tanto los intereses aumentan diario, ya sea de préstamos o letras. No se efectúa una correcta política de créditos, ya que no se evalúan adecuadamente los requisitos antes de ser concedido y en muchas ocasiones se otorga dicho servicio a clientes que no cuentan con expectativas de pago, así mismo no se realiza una acción de cobranza eficiente para cada cliente, los créditos que otorga Plásticos Noeplast son a 30, 60 y 90 días, cuando realmente lo cobran dentro de 277 días, esto sucede porque no piden los requisitos necesarios para su otorgamiento. En el almacén se cuenta con productos que no tienen mayor nivel de rotación el cual ha generado pérdidas significativas. Siendo el principal responsable la gerencia, ya que no ha establecido ninguna política para evitar estas acciones, debido a estas situaciones es que la empresa atraviesa un déficit progresivo que la obliga a acceder a créditos bancarios para no perder su posición en el mercado.

✓ Se determinó la rentabilidad a corto plazo de acuerdo a la inversión de inventarios, financiación de proveedores y aportes de capital patrimonio, para este estudio se realizó el respectivo análisis de los estados financieros, el cual arrojó que para el periodo 2013 se tiene una disminución por S/.4,960.74 con respecto al periodo anterior, esto debido a la mala aplicación de políticas de gestión, los gastos en que incurre la administración son muy elevados; para reducir estos costos se debe realizar ajustes y aplicar nuevas políticas de gestión.

✓ Se determinó la incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast, en la cual se diagnosticó que producto de la inadecuada administración de los recursos del activo y pasivo circulante ha conllevado a la empresa a una insolvencia económica progresiva en el capital de trabajo para seguir operando y por ende el nivel de rentabilidad se vio afectada. De acuerdo al análisis de los estados financieros la empresa no dispone de liquidez para cubrir con las obligaciones contraídas, se puede apreciar que para el año 2013 existe una pérdida de rentabilidad de S/.4,960.74 con respecto al año anterior, esto debido al aumento de sus deudas financieras a largo plazo y a un inventario de mercaderías elevado, esto genera aumento de costos por mantenimiento de almacenes, al igual que pérdidas por deterioro.

5.2. Recomendaciones

Disponer de estrategias, principios y valores en una eficiente y eficaz organización administrativa, que nos permita alcanzar objetivos y metas propuestas donde se obtengan credibilidad con clientes, proveedores y bancos para que sea considerada atractiva la imagen interna como externa de la empresa Plásticos Noeplast, y se pueda comercializar todas las líneas que se ofertan, con la finalidad de obtener rotación de activos: Efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y pasivos corrientes y beneficios en los resultados.

Ante el comportamiento deficiente del capital de trabajo presentado por la empresa durante los periodos 2012-2013, se amerita adoptar un modelo de planificación financiera que pueda ser aplicado en el corto plazo y que contribuye a la maximización de rentabilidad en el largo plazo. Para ello se tomara en cuenta cuatro perspectivas que están relacionadas directamente con la administración del capital de trabajo, como son la perspectiva financiera, perspectiva de clientes, perspectiva de procesos internos y perspectiva de aprendizaje.

Determinar la rentabilidad a corto plazo en forma quincenal sobre la gestión financiera de acuerdo a la inversión realizada por los proveedores, debe ser comparado con ciertos parámetros de crecimiento y puedan ser medidas las políticas de gestión. Los gastos de administración y ventas se han visto afectada debido al mal manejo de las actividades y administración de los recursos financieros, razón por la cual se obtuvo índices de rentabilidad relativamente bajos, los cuales han afectado la estructura financiera de la empresa Plásticos Noeplast al otorgar mucho crédito y financiar a mayores costos financieros para mantener su fuente productora, generando al mismo tiempo un desbalance económico que la empresa deberá afrontar y buscar soluciones de capital.

Disponer la implementación de mejoras en el manejo del capital de trabajo a corto plazo de la empresa Plásticos Noeplast, ya que permitirá mejorar la gestión en la obtención de ingresos y mantener la rentabilidad deseada para utilizar en inversiones de créditos y superar las debilidades que presenta la empresa al no manejar un análisis de precios frente a la competencia, para poder establecer políticas de descuentos y promociones para transmitirlos a sus clientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía:

CALDERÓN MOQUILLAZA, José (2004) *Análisis e Interpretación de Estados Financieros teoría y Práctica*. Ediciones Laymar. Lima- Perú.

DOUGLAAS R. Emery, (2000) *“Fundamentos de la administración financiera”*, Pearson Educación Edición 2000, México.

MOYER R. Charles, MCCGUIGAN James R. y KRETLOW William J. (2005) *Administración Financiera Contemporánea*. Novena Edición. Editorial International Thomsom Editores S.A.

ORTEGA CASTRO, Alfonso (2008) *“Introducción a las finanzas”*, 2^{da} edición. McGraw-Hill, México, 2008

VAN HORNE, James C. y WACHOWICZ, JR, (2002) *“Fundamentos de la administración Financiera”* – Undécima Edición

Tesis:

ALBERCA LUDEÑA, Jenny Emilia y RODRÍGUEZ LEÓN, Gabriela Alexandra (2012) *“Incremento de rentabilidad en la empresa “El Carrete”*. Quito – Ecuador, Universidad Central del Ecuador.

GONZALES PERALTA, Enrique Emilio (2013) *“Evaluación de la estructura del capital de trabajo en la gestión de las empresas distribuidoras de medicinas de Lima Metropolitana”*. Lima – Perú, Universidad de San Martín de Porres.

HERRERA HERRERA, Delia Mercedes (2012) *“Comercialización y rentabilidad de los aserraderos y su relación con la economía del Cantón la Maná, provincia de Cotopaxi. Año 2011”*. La Maná – Ecuador, Universidad Técnica de Cotopaxi.

ANDRADE SALINAS, Cristina Alexandra (2011) *“La producción y la rentabilidad de la empresa de construcciones y hormigones “Ecohormigones” cía. Ltda., en el año 2010”*. Ambato – Ecuador, Universidad Técnica de Ambato.

HERNÁNDEZ RINCÓN, Claudio Rafael (2010) “Administración financiera del capital de trabajo para pequeñas empresas del sector comercial minorista en Xalapa, Ver.” Veracruz – México, Universidad Veracruzana.

LIZÁRRAGA VERGARAY, Katya Erika (2010) “Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate”. Lima- Perú, Universidad de San Martín de Porres.

LUNA CUMBICUS, Glenda Mónica y MACAS SARITAMA, Yudi Alexandra. (2010) “Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de Bioacuáticos “Coexbi S.A.” del Canton Huaquillas en los periodos contables 2008 - 2009”.Loja– Ecuador, Universidad Nacional de Loja.

RENGIFO SILVA, Jefferson (2011) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de callería -provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”. Pucallpa – Perú, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

SORIA NAVARRO, Lisset Victoria (2013) “Administración del capital de trabajo en las pymes del sector textil - confección de polos ubicadas en el distrito de La Victoria”. Lima- Perú, Universidad de San Martín de Porres.

VARGAS VELÁSQUEZ, José Luis (2012) “Procedimientos de control interno para el capital de trabajo de una empresa comercializadora de productos de consumo masivo”. Guatemala, Universidad de San Carlos de Guatemala.

ZAMBRANO VARGAS, Sandra Milena (2011) “Análisis de la estructura de capital de trabajo en la empresa de servicios públicos de Sogamoso Coservicios S.A. E.S.P. para los años 2007 a 2009”. Bogotá – Colombia, Universidad Nacional de Colombia.

ANEXOS

1. Guía de entrevista

Entrevista al gerente de la empresa Noeplast

Por favor responder con seriedad y responsabilidad, el presente cuestionario tiene como finalidad conocer las distintas opiniones para colaborar con el desarrollo del trabajo de investigación donde los resultados servirán para evaluar el capital de trabajo y determinar su incidencia en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast, periodo 2013

En este sentido se aclara que no existen preguntas correctas e incorrectas, solo interesa la opinión sincera para conocer los procedimientos y cálculos efectuados en la determinación del capital de trabajo.

Nombre del entrevistado:.....

Cargo :.....

Área :.....

Fecha :...../...../.....

Espacio: Presencial Vía telefónica

Sexo: Masculino Femenino

A. Manejo del efectivo

1) ¿Cuenta con disponibilidad de efectivo?

.....
.....

2) ¿Realiza depósitos en entidades bancarias?

.....
.....

3) ¿Realiza la valorización del efectivo en caja?

.....
.....

4) ¿Toma en cuenta los días de conversión?

.....
.....

5) ¿Realiza un registro sistemático de la salida de efectivo?

.....
.....

6) ¿Realiza oportunamente el pago a proveedores?

.....
.....

7) ¿Paga a tiempo la planilla de remuneraciones?

.....
.....

8) ¿Cumple oportunamente con el pago de servicios contratados?

.....
.....

9) ¿Toma en cuenta el costo del crédito comercial?

.....
.....

10) ¿Toma en cuenta el costo de un préstamo?

.....
.....

B. Administración Cuentas por cobrar

11) ¿Realiza previamente una evaluación a los clientes?

.....
.....

12) ¿Verifica el monto mínimo de crédito?

.....
.....

13) ¿Existe un registro de la clasificación de los clientes?

.....
.....

14) ¿La empresa elabora calendarios de antigüedad?

.....
.....

15) ¿Toma en cuenta la antigüedad promedio de las cuentas por cobrar?

.....
.....

16) ¿Existen políticas de fracciones de cobranzas?

.....
.....

17) ¿Realiza el respectivo seguimiento a clientes?

.....
.....

C. Control de inventarios

18) ¿Toma en cuenta la cantidad económica de pedido?

.....
.....

19) ¿La empresa realiza descuentos por mayoreo?

.....
.....

20) ¿Realiza el adecuado control de inventarios?

.....
.....

21) ¿Existen necesidades de materiales?

.....
.....

22) ¿Aplican los Inventarios justo a tiempo?

.....
.....

D. Rentabilidad de los Activos

23) ¿Calcula el margen de utilidad bruta?

.....
.....

24) ¿Calcula el margen de utilidad operativa?

.....
.....

25) ¿Calcula el margen de utilidad neto?

.....
.....

26) ¿La empresa realiza el cálculo del rendimiento sobre el activo?

.....
.....

27) ¿La empresa realiza el cálculo del rendimiento sobre el capital contable?

.....
.....

2. Guía de análisis documental

Para Conocer los criterios e instrumentos de cobertura del déficit a corto plazo y conocer los tipos de financiamientos otorgados por la empresa (venta al crédito). Gastos financieros por la obtención del capital de trabajo de la empresa Noeplast.

A. Inversión mínima en existencias de mercaderías

Meses	STOCK MÍNIMO DE MERCADERÍAS					
	Proformas	Nº Pedidos	Entradas	Salidas	Días Internados	Saldos
Enero						
Febrero						
Marzo						
Abril						
Mayo						
Junio						
Julio						
Agosto						
Septiembre						
Octubre						
Noviembre						
Diciembre						
TOTAL						

$$PT = \frac{CV}{365} \times t_3$$

B. Inversión mínima en créditos concedidos a clientes

Meses	Total de Ventas	Ventas al crédito	Días de plazo	Total de perdidas	Perdidas en ctas morosas S/.	Perdidas en ctas incobrables S/.	Porcentaje General %
Enero							
Febrero							
Marzo							
Abril							
Mayo							
Junio							
Julio							
Agosto							
Septiembre							
Octubre							
Noviembre							
Diciembre							
TOTALES							

$$CL = \frac{V}{365} \times t_4$$

Plazo promedio concedido a clientes 30, 60 y 90 días

C. Financiación concedida por los suministradores (Proveedores)

MESES	TOTAL COMPRAS	COMPRAS AL CONTADO	COMPRAS AL CRÉDITO	DIAS DE PLAZO	PORCENTAJE GRAL. %
ENERO					
FEBRERO					
MARZO					
ABRIL					
MAYO					
JUNIO					
JULIO					
AGOSTO					
SEPTIEMBRE					
OCTUBRE					
NOVIEMBRE					
DICIEMBRE					
TOTALES					

$$PR = \frac{C}{365} \times t_5$$