Repositorio Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN TARAPOTO - PERU

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-Compartirigual 2.5 Perú.
Vea una copia de esta licencia en http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/

Obra publicada con autorización del autor

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN –TARAPOTO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA & SERVICIOS GENERALES VISA E.I.R.L., DE LA CIUDAD DE TARAPOTO, 2015.

Tesis para optar el título profesional de

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Bach. Lilian Karina García Cabanillas

ASESOR:

Dra. Rossana Herminia Hidalgo Pozzi

Tarapoto - Perú

2018

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN-TARAPOTO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA & SERVICIOS GENERALES VISA E.I.R.L., DE LA CIUDAD DE TARAPOTO, 2015.

AUTOR:

Bach. Lilian Karina García Cabanillas

Sustentado y Aprobado el día 10 de octubre de 2018, por los siguientes jurados.

CPCC. M.Sc. Aníbal Pinchi Vásquez **Presidente**	**Econ. Olga Adriana Arévalo Cueva** **Secretaria**
CPCC. Mtro. Jorge Armando Tuesta Pinedo **Miembro**	**Dra. Rossana Herminia Hidalgo Pozzi** **Asesora**

Declaratoria de Autenticidad

Yo, Lilian Karina García Cabanillas, egresada de la Facultad de Ciencias Económicas en la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto, identificada con DNI N°71456971, con la tesis titulada "EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA & SERVICIOS GENERALES VISA E.I.R.L., DE LA CIUDAD DE TARAPOTO, 2015"

Declaro bajo juramento que:

1. La tesis presentada es de mi autoría.
2. He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
3. La tesis no ha sido auto plagiada; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De considerar que el trabajo cuenta con una falta grave, como el hecho de contar con datos fraudulentos, demostrar indicios y plagio (al no citar la información con sus autores), plagio (al presentar información de otros trabajos como propios), falsificación (al presentar la información e ideas de otras personas de forma falsa), entre otros, asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto.

Tarapoto, 10 de Octubre del 2018.

.....

Lilian Karina García Cabanillas

DNI N° 71456971

Formato de autorización NO EXCLUSIVA para la publicación de trabajos de investigación, conducentes a optar grados académicos y títulos profesionales en el Repositorio Digital de Tesis.

1. Datos del autor:

Apellidos y nombres: García Cabanillas Lilian Karina	
Código de alumno : 118110	**Teléfono:** 984627297
Correo electrónico : lilian_1594@hotmail.com	**DNI:** 71456971

(En caso haya más autores, llenar un formulario por autor)

2. Datos Académicos

Facultad de: Ciencias Económicas
Escuela Profesional de: Contabilidad

3. Tipo de trabajo de investigación

Tesis	(X)	Trabajo de investigación	( )
Trabajo de suficiencia profesional	( )		

4. Datos del Trabajo de investigación

Titulo: Evaluación económico financiera y su influencia en la Liquidez de la Empresa Distribuidora & Servicios Generales VISA E.I.R.L, de la ciudad de Tarapoto, 2015.
Año de publicación:

5. Tipo de Acceso al documento

Acceso público *	(X)	Embargo	( )
Acceso restringido **	( )		

Si el autor elige el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto, una licencia **No Exclusiva**, para publicar, conservar y sin modificar su contenido, pueda convertirla a cualquier formato de fichero, medio o soporte, siempre con fines de seguridad, preservación y difusión en el Repositorio de Tesis Digital. Respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.

En caso que el autor elija la segunda opción, es necesario y obligatorio que indique el sustento correspondiente:

6. Originalidad del archivo digital.

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, como parte del proceso conducente a obtener el título profesional o grado académico, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado.

7. Otorgamiento de una licencia *CREATIVE COMMONS*

Para investigaciones que son de acceso abierto se les otorgó una licencia *Creative Commons*, con la finalidad de que cualquier usuario pueda acceder a la obra, bajo los términos que dicha licencia implica

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pe/

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Digital de Tesis, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.

Según el inciso 12.2, del artículo 12° del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales - RENATI **"Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los metadatos en sus repositorios institucionales precisando si son de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente recolectados por el Repositorio Digital RENATI, a través del Repositorio ALICIA".**

.....

Firma del Autor

---

8. Para ser llenado en la Oficina de Repositorio Digital de Ciencia y Tecnología de Acceso Abierto de la UNSM – T.

Fecha de recepción del documento:

18 / 03 / 2019

.....

Firma del Responsable de Repossitorio Digital de Ciencia y Tecnología de Acceso Abierto de la UNSM – T.

***Acceso abierto**: uso lícito que confiere un titular de derechos de propiedad intelectual a cualquier persona, para que pueda acceder de manera inmediata y gratuita a una obra, datos procesados o estadísticas de monitoreo, sin necesidad de registro, suscripción, ni pago, estando autorizada a leerla, descargarla, reproducirla, distribuirla, imprimirla, buscarla y enlazar textos completos (Reglamento de la Ley No 30035).

** **Acceso restringido:** el documento no se visualizará en el Repositorio.

DEDICATORIA

En primer lugar, a Dios, por ser guía de todo este proyecto profesional y brindarme el conocimiento necesario para el cumplimiento de mis objetivos.

A mis padres, por brindarme la confianza y aún más por todos los consejos alentadores, donde ellos formaron parte de mis decisiones para seguir adelante y el apoyo incondicional durante este proceso de superación profesional.

AGRADECIMIENTO

A Dios, mi guía y protección durante todo el camino recorrido, por la paciencia para realizar mis objetivos.

A la Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto, la Escuela Profesional de Contabilidad y su cuerpo de docentes, por impartir educación de calidad y formar excelentes profesionales competitivos.

A la Dra. Rossana H. Hidalgo Pozzi, por la asesoría y la dirección del presente estudio, por el conocimiento académico impartido y la confianza para culminar la investigación.

De manera muy especial, a mi familia, quienes me brindaron el soporte y ánimos para culminar este importante logro personal.

Y a la empresa Distribuidora y Servicios Generales Visa E.I.R.L., por brindarme las facilidades y la información necesaria para el desarrollo del presente trabajo.

INDICE

DEDICATORIA v

AGRADECIMIENTO vii

INDICE viii

ÍNDICE DE TABLAS ix

RESUMEN x

ABSTRACT xi

INTRODUCCIÓN 1

CAPITULO I: REVISIÓN BIBLIOGRAFICA 5

1.1. Antecedentes de la investigación. 5

1.2. Bases teóricas 14

1.3. Definición de términos básicos 40

CAPITULO II: MATERIALES Y MÉTODOS 46

2.1. Sistema de hipótesis 46

2.2. Sistema de variables 46

2.3. Operacionalización de las variables 47

2.4. Tipo de método de la investigación 48

2.5. Población y muestra 48

2.6. Técnicas de recolección de datos 49

CAPITULO III: RESULTADOS Y DISCUSIÓN 50

3.1. Tratamiento estadístico e interpretación de tablas. 50

3.2. Resultados explicativos 62

3.3. Discusión de resultados 80

CONCLUSIONES 83

RECOMENDACIONES 84

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFÍCAS 85

ANEXOS 89

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Elementos de la situación financiera 19
Tabla 2: Credit score y ponderación de las variables 26
Tabla 3: Decisión del credit score 26
Tabla 4: Operacionalización de las variables 47
Tabla 5: Personal de la empresa 49
Tabla 6: Efectivo de la empresa 50
Tabla 7: Clientes de la empresa 53
Tabla 8: Existencias de la empresa 55
Tabla 9 : Financiación bancaria en la empresa 59
Tabla 10: Liquidez de la empresa 61
Tabla 11: Cobros de las ventas y depósito en entidades bancarias 63
Tabla 12: Flujo de caja 64
Tabla 13: Ventas mensuales de la empresa 65
Tabla 14: Cuentas morosas de la empresa 66
Tabla 15: Ventas al crédito de la empresa 67
Tabla 16: Procedimiento de cobranza de la empresa 68
Tabla 17: Estado de Situación Financiera 69
Tabla 18: Estado de Resultados Integrales 71
Tabla 19: Índice de Solvencia 72
Tabla 20: Razón circulante 73
Tabla 21: Prueba Ácida de la empresa 73
Tabla 22: Razón del efectivo de la empresa 74
Tabla 23: Razón de cuentas por cobrar de la empresa 75
Tabla 24: Razón del plazo promedio de cuentas por cobrar 75
Tabla 25: Razón de cuentas por pagar de la empresa 76
Tabla 26: Razón del plazo promedio de cuentas por pagar 77
Tabla 27: Razón de endeudamiento de la empresa 77
Tabla 28: Influencia en la razón circulante de la empresa 78
Tabla 29: Influencia en la prueba ácida en la empresa 79
Tabla 30: Influencia en la razón del efectivo 80

RESUMEN

El presente estudio de investigación Evaluación Económico Financiera y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto, 2015, tiene como objetivo general evaluar la situación económica financiera y establecer su influencia en la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. de la ciudad de Tarapoto, se empleó el diseño de investigación de tipo no experimental, según Hernández(2010), cuya técnica de estudio fue descriptivo–explicativo, se aplicó como herramienta de investigación la entrevista con cuestionarios abiertos. La investigación tuvo como variable independiente a la Evaluación Económico Financiero, y como variable dependiente a la Liquidez, teniendo como población de estudio a 10 trabajadores de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto, para tal fin, se utilizó un enfoque cuantitativo, porque está referido a evaluar procedimientos de la gestión, la investigación es básica, determinando un diagnóstico detallado de las variables. Como resultado se contrastó la hipótesis general del estudio, siendo ésta aceptado, concluyendo que existe un porcentaje de incumplimiento de funciones del 66.47% de actividades, se evidencia el inadecuado control y monitoreo de recursos económicos y financieros para el manejo del efectivo, en tal sentido, se ha determinado que la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. de la ciudad de Tarapoto, no cuenta con liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Palabras Clave: Económico Financiera, influencia, evaluación y Liquidez.

ABSTRACT

The present research study Economic Financial Evaluation and its Influence on the Liquidity of the Distribuidora Company & General Services Visa EIRL, of the city of Tarapoto, 2015, has as general objective to evaluate the economic and financial situation and establish its influence on the liquidity of the Distribuidora company & General Services Visa EIRL from the city of Tarapoto, the non-experimental research design was used, according to Hernández (2010), whose study technique was descriptive -explainably, the interview with open questionnaires was applied as a research tool. The independent variable of the investigation was the Economic and Financial Evaluation, and as a dependent variable to the Liquidity, having as a study population 10 workers of the company Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. from the city of Tarapoto, for this purpose, a quantitative approach was used, because it refers to evaluating management procedures, research is basic, determining a detailed diagnosis of the variables. As a result, the general hypothesis of the study was contrasted, being accepted, concluding that there is a percentage of noncompliance of functions of 66.47% of activities, it is evidenced the inadequate control and monitoring of economic and financial resources for cash management, in this sense, it has been determined that the company Distribuidora & Servicios Generales Visa EIRL of the city of Tarapoto, does not have liquidity to fulfill its short-term obligations.

Keywords: Economic Financial, influencya, evaluation and Liquidity.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTIN
Dirección
CENTRO DE TRAMITE

INTRODUCCIÓN

A nivel global, en el actual mercado comercial, las empresas privadas se inclinan cada día más a mejorar sus estándares operacionales y a desarrollar procesos eficientes que ayuden a rentabilizar el giro del negocio matriz, diversos estudios de mercados, nos demuestran la importancia de examinar a detallar los ratios financieros de las actividades comerciales para conocer y proyectar posibles cambios en el comportamiento de los flujos de ingresos y egresos dentro de la empresa, a finales del siglo pasado, la calidad de los servicios empezó a tomar fuerza y a ser considerado un elemento básico para destacar y dar valor agregado a las empresas, antes ponían negocios que llevaban algún tiempo operando, pero como todo marchaba muy bien, no consideraban importante la correcta aplicación de un control y monitoreo de las funciones de los colaboradores, la adecuada dirección de los fondos y la efectividad de las operaciones para rentabilizar las actividades de las empresas. A nivel internacional, existen compañías dedicadas al rubro de ferretería, cuyos referentes como Truper, Bosch, Stanley, Skil y Silverline tienen estándares de evaluación de mercado, económico financiera, y de oportunidades a diversos niveles, donde el resultado final redunda en ventas, en negocio y beneficios para todas las partes involucradas: proveedores, distribuidores mayoristas, minoristas y comprador final.

A nivel nacional, según Valls (2015), la actividad ferretera es la mejor actividad comercial del mundo, el giro ferretero nos ofrece una amplia y larga lista de actividades y soluciones a diversos problemas a varios niveles de clientes, cuyo pilar para mantenerse en el mercado actual altamente competitivo en el rubro, son las prácticas básicas y lógicas de contabilidad y economía.

A nivel regional y local, encontramos a la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., dedicado a la ferretería en general, que inició sus operaciones comerciales en el año 2012; durante el año 2015, la empresa registró inconvenientes de pagos con sus obligaciones ante el sistema financiero, proveedores y colaboradores; así mismo, se identificaron los problemas de estudio según detalle:

Problema General:

1. ¿Cómo es la evaluación económica financiera de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L.?

Problemas Específicos:

1. ¿Cómo es la influencia de la evaluación financiera en la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L.?
2. ¿Cómo es la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L.?
3. ¿Cómo es la gestión de control y monitoreo de recursos económicos en la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L.?

El objetivo general y los objetivos específicos del presente estudio para la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. Tarapoto, responden según detalle:

Objetivo General:

1. Evaluar la situación económica financiera de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto.

Objetivos Específicos:

1. Conocer la influencia de la evaluación económica financiera en la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto.
2. Analizar la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto.
3. Conocer la gestión de control y monitoreo en la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto.

El presente trabajo de investigación presenta los siguientes capítulos:

En el capítulo I se presenta los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y definición de términos básicos, cuyos aportes teóricos facilitó el desarrollo de la investigación.

En el capítulo II, se detallan los materiales y métodos que se empleó para el desarrollo de la investigación, donde se estudiaron el siguiente sistema de hipótesis:

Hipótesis General:

1. La evaluación de la situación económica financiera de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto, es buena.

Hipótesis Específicos:

1. La influencia de la evaluación económico financiera en la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto, es buena.
2. La liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto, es buena.
3. La gestión de control y monitoreo de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto, es la adecuada.

De acuerdo al fin que persigue el estudio, el método de investigación es el descriptivo - explicativo, según Hernández (2010), la investigación es de tipo aplicada porque buscó ejercer conocimientos adquiridos, para aplicarlo de forma rigurosa, organizada y sistemática para conocer la realidad a fondo, según Murillo (2008), de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto.

De acuerdo al diseño de la investigación es no experimental, de tipo transversal, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables independientes, basado en categorías, conceptos, variables, sucesos, comunidades o contextos que ya ocurrieron en el 2015, sin la intervención directa del investigador, según Hernández (2010), realizando el análisis de datos.

El nivel de investigación, según el autor Hernández (2010) es de tipo correlacional, porque se busca una eficiente implicancia entre las variables de estudio, para aceptar o rechazar las hipótesis y no buscar las causas o efectos pertenecientes al estudio.

La población utilizada en el estudio, asciende a 10 personas que integran la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto, la muestra comprende la totalidad de la población, constituyéndose en muestra censal, según Ramírez (1997), la

técnica de recolección de datos fue la entrevista y el instrumento utilizado fue el cuestionario.

En el capítulo III, podemos encontrar los resultados de la investigación, desarrollados a través de los objetivos planteados que comprenden las dimensiones del estudio, la técnica de recopilación de información empleado fue el fichaje, la entrevista a los 10 colaboradores que conforman la muestra de estudio y el análisis documentario de la información recopilada, cuyos instrumentos utilizados fueron las fichas textuales, guía de entrevista y la guía de análisis documental para identificar y determinar la existencia de la influencia entre la variable evaluación económica financiera en la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. Continuamente con el cruce de información para aceptar o rechazar las hipótesis de la investigación.

CAPITULO I
REVISIÓN BIBLIOGRAFICA

1.1. Antecedentes de la investigación.

Internacionales

Trujillo (2014) en su trabajo de investigación: "Diseño de una herramienta administrativa integral de indicadores de gestión, financieros y de control, como nuevo producto del portafolio de servicios de Finance Vizcaya Ltda", tesis de pregrado, presentado a la Universidad Militar Nueva Granada Bogotá - Colombia; tuvo como objetivo general diseñar una herramienta administrativa, de gestión, financiera y control, con el fin de medir en empresas industriales y/o comerciales, las actividades de estas en términos de su visión, programación y estrategia, para proporcionar a la gerencia y directivos un desarrollo global del desempeño del negocio. Llegaron a concluir que el Sistema Integral de Indicadores de Gestión y Resultados fue una herramienta que pudo adaptarse a cualquier tipo de entidad, pues ayudo a la administración de las empresas a evaluar un sistema, un proceso o subproceso obteniendo resultados que promovieron la reducción de costos y la simplificación de tareas innecesarias u obsoletas. Por lo tanto, los indicadores de gestión son instrumentos que reflejan los resultados de una actuación pasada, el cumplimiento de metas y objetivos, los mismo que permiten implementar estrategias o correctivas de mejora. También evidenciaron que la planeación estratégica no puede quedarse sólo en planes.Estos tienen que ejecutarse y causar impacto ante el mercado y el cliente. Sus resultados tienen que evaluarse y medirse. La falta de seguimiento y medición del desempeño organizacional hace que se pierda credibilidad en las formulaciones estratégicas. Llegaron a integrar el direccionamiento estratégico de la organización al establecer y diseñar un sistema que permitió monitorear el desempeño de la organización, estableciendo una estrategia de seguimiento del desempeño organizacional.

Castillo (2012) en su trabajo de investigación: "Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo", tesis de maestría, presentado a la Universidad de San Carlos de Guatemala - Guatemala; tuvo como objetivo general evaluar financieramente la liquidez de las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos, a través de las razones financieras y el análisis

del ciclo de conversión de efectivo. Llegaron a concluir que, mediante la utilización de la herramienta del ciclo de conversión de efectivo, permitió a las empresas del sector que distribuyen productos farmacéuticos conozcan sus necesidades y/o excedentes de efectivo, con lo cual podrán buscar opciones de inversión o financiamiento a corto plazo según las necesidades de la compañía. Por las cifras mostradas por las dos compañías analizadas, se concluye que las mismas no tienen conocimiento de sus necesidades de efectivo ni el tiempo en que lo requerirán, motivo por el cual están dejando en la caja excesos de liquidez que pueden ser aprovechados de manera eficiente por medio de inversiones temporales. El investigador realizó la propuesta para que en los próximos tres años, la administración de los inventarios y la recuperación de las cuentas por cobrar se realizarán con mayor eficiencia, y una mejor negociación con los proveedores con lo cual se estima la compañía tendrá la capacidad para poder realizar inversiones de corto plazo, lo cual representará ingresos por concepto de intereses por estas inversiones. Llegando a determinar que la administración de la liquidez depende de la planificación estratégica de cada compañía, lo cual debe incluir la administración eficiente de todos los recursos, pero en el tema de liquidez se debe poner mayor énfasis en el rubro de inventarios y cuentas por cobrar.

Quezada (2012) en su trabajo de investigación: "Evaluación financiera aplicada a la empresa comercial mega constructor de la ciudad de Loja, periodos 2010-2011", tesis de pregrado, presentado a la Universidad Nacional de Loja - Ecuador. Llegaron a concluir que la Empresa Comercial "MEGA CONSTRUCTOR" durante toda su actividad económica no realizó ninguna Evaluación Financiera, lo cual no le permite medir la eficiencia y eficacia de la Gestión Administrativa lo que hace que sus directivos no tomen decisiones oportunas para el progreso y adelanto de la Empresa. Por otro lado, el plazo de crédito señalado por la empresa a sus clientes es de 30 a 45 días y relacionado con el plazo que conceden los proveedores es de 20 a 30 días, propiciando dificultades al momento de cancelar sus obligaciones. Los Estados Financieros presentados por la Empresa no han sido realizados siguiendo los lineamientos de NIFF (Normas Internacionales de Información Financiera). También llegaron a determinar la estructura financiera de la Empresa durante el periodo 2010-2011 muestran una estabilidad, solvencia y rentabilidad normal que les permite desempeñarse sus actividades con normalidad, evidenciándose que durante los dos periodos de análisis obtuvo una utilidad razonable. En función del cumplimiento del objetivo general de realizar una Evaluación Financiera es de gran importancia y a su vez este estudio contribuye a la formación profesional y desarrollo económico – financiero de la empresa.

Gualan y Granillo (2010) en su trabajo de investigación: “Evaluación financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercial Hipermercados del valle CIA. LTDA.”, tesis de pregrado, presentado a la Universidad Nacional de Loja - Ecuador; tuvo como objetivo general determinar y proporcionar información que sea útil para la toma decisiones de inversiones y de préstamos. Luego de realizar el trabajo de Evaluación Financiera se determinó las siguientes conclusiones. En la Empresa no se ha realizado una evaluación financiera que permita conocer su situación económica y establecer una adecuada toma de decisiones por parte de los directivos, los resultados obtenidos al aplicar índice de evaluación financiera como son el punto de equilibrio, el valor actual neto y la tasa interna de retorno proporciona información en los años en el 2008 existe mayores ingresos que egresos, en el 2009 no existe perdida ni ganancia. En lo que respecta al centro comercial mantiene un elevado porcentaje de endeudamiento con sus acreedores, prestamos por pagar entre otros.

La solidez que mantiene el centro comercial no es buena ya que la participación de los acreedores está por encima de los activos que posee este para cubrir con sus obligaciones.

El centro comercial debido a las bajas ventas y al incremento de los gastos, obtuvo pérdida durante el ejercicio económico comprometiendo el patrimonio de la entidad, lo cual no es satisfactorio para la misma. Al terminar el presente trabajo investigativo se logró cumplir con los objetivos planteados permitiendo conocer la posición económica y financiera de la empresa de los años analizados.

Castillo (2008) en su trabajo de investigación: *“Evaluación Financiera y Económica de la inversión en un proyecto de productos profesionales para el cuidado del cabello”*, tesis de pregrado, presentado a la Universidad de San Carlos de Guatemala - Guatemala. Llegaron a concluir que los productos profesionales para el cuidado del cabello tienen una aceptación favorable debido a que su credibilidad y consumo ha ido en aumento por la calidad de los mismos, la que se refleja en los resultados obtenidos de la aplicación en el cabello, a lo anterior se agrega el hecho de que los precios que manejan son menores a los de la competencia internacional influyendo esto en la decisión de compra de manera significativa, en cuanto al tiempo de distribución es importante indicar que es similar tanto para los productos nacionales como para los extranjeros. EL análisis previo de la inversión en un proyecto de productos profesionales para el cuidado del cabello permitió conocer los niveles de rentabilidad y el tiempo de recuperación de la inversión, lo que reduce el grado de incertidumbre y a la vez puede atraer a los inversionistas. Luego de realizar el análisis del periodo de recuperación, valor presente neto (VPN) y tasa interna de retorno (TIR), se

determinó que los proyectos de productos para el cuidado del cabello, ofrecen una rentabilidad mayor a la unidad, para la presente evaluación se generan rendimientos de más de 3 veces en relación con la inversión inicial; aun si estos son severamente castigados con incrementos en la tasa de inflación que afecta a gran parte de las variables consideradas, estos continúan siendo rentables.

Noriega (2011), en su tesis titulada *"Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala"*. Tesis para Optar al Grado de Maestro en Ciencias. Guatemala: Universidad de san Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas. Concluye:
Se estableció mediante el análisis financiero a un grupo de empresas dedicadas a la industria maquiladora de prendas de vestir, que durante el período 2007-2009 atraviesa por una administración desatendida de cuentas por cobrar producto de la falta de control en la concesión de créditos, ya que los otorgan con demasiada libertad, sin prestar la atención adecuada a los nuevos clientes. (…) además de ser revisadas y controladas periódicamente para asegurar una óptima gestión administrativa de cuentas por cobrar. (pp. 67-68).

Nacionales

Lara (2016) en su trabajo de investigación: *"El análisis Financiero como técnica de evaluación y planeamiento índice en la gestión financiera y económica de COOPAC Parroquia San Lorenzo para controlar la liquidez, rentabilidad y riesgo crediticio",* tesis de pregrado, presentado a la Universidad Nacional de Trujillo - Trujillo; tuvo como objetivo general es demostrar que el análisis financiero es una técnica de evaluación y planeamiento que incide en la gestión financiera y económica de la COOPAC Parroquia San Lorenzo para controlar la liquidez, rentabilidad y riesgo crediticio. Llegaron a concluir que el análisis financiero es una técnica de evaluación y planeamiento que incide y mide eficientemente la gestión financiera de COOPAC Parroquia San Lorenzo para controlar la liquidez, rentabilidad y riesgo crediticio. Con respecto al primer de investigación especifico Analizar la situación financiera de la COOPAC Parroquia San Lorenzo al determinar su situación de liquidez en los dos últimos años es regular; el riesgo crediticio es regular en el control de morosidad y su provisión y en la protección sobre la cartera atrasada la referida cooperativa debe tomar políticas correctivas para lograr una mejor situación financiera. Según los resultados se logró demostrar el primer objetivo de investigación especifico Analizar la situación financiera de la COOPAC Parroquia San Lorenzo llegando a determinar su

situación de liquidez en los dos últimos años es regular; el riesgo crediticio es regular en el control de morosidad y su provisión. Y en la protección sobre la cartera atrasada es buena. Así mismo como la gestión de la solvencia COOPAC Parroquia San Lorenzo clásica del Pasivo Total / Activo Total en que ante el 100% del activo Total permite cubrir el 84.05 del total de las obligaciones Ajenas o terceras, esta situación buena. Sin embargo, la Gestión de Endeudamiento en la COOPAC Parroquia San Lorenzo su situación es mala por cuento los recursos propios de la entidad son más bajos que los recursos ajenos o externos (Depósitos, Pasivos).

Cojal (2014) en su trabajo de investigación: *"Incidencia del riesgo financiero y su influencia en la optimización económica del proyecto condominio multifamiliar primavera en la ciudad de Trujillo",* tesis de pregrado, presentado a la Universidad Privada Antenor Orrego Trujillo - Trujillo; tuvo como objetivo general determinar la incidencia que tiene el Riesgo financiero en la optimización del resultado económico en el proyecto Condominio multifamiliar "PRIMAVERA" en la ciudad de Trujillo. El presente estudio de investigación arribó a una contundente conclusión de la mejor mezcla de financiamiento para el apalancamiento del proyecto Condominio multifamiliar "PRIMAVERA" en la ciudad de Trujillo con el Banco de Crédito y el Banco Continental. El mejor apalancamiento financiero es un préstamo al Banco de Crédito de S/. 1'500.000 y S/. 500.000 Al Banco Continental, con un riesgo del 2,6%. Este resultado supone que el riesgo de este proyecto es menos que el riesgo que toma la industria de la construcción que es del 15% Al determinar, clasificar e interpretar las variables de riesgo del proyecto, se decidió que a dichas variables de riesgo, se les debería asignar una distribución de probabilidades según los eventos que se darían en la realidad. Con esto se obtuvieron un mejor acercamiento a los indicadores financieros VAN y TIR. Las variables de tipo operativo se les asignaron una distribución de frecuencia fundamentalmente triangular y uniforme por la característica propia del incremento y disminución de precios de los materiales de construcción y rendimiento de los costos unitarios. Sin embargo, la mejor distribución para la consideración de cambios de valores de las tasas de costo tanto de recursos propios como de terceros la mejor distribución de frecuencia es Normal y Pert. Normal porque la realidad considera la misma probabilidad de actividad como fallo y Pert por la consideración de negociación de tasas a valor de mercado con el sistema financiero donde no hay un mínimo ni máximo sino valores intermedios más probables y menos probables. La mejor determinación de valores aleatorios propuesto por el software @Risk es la utilización de la simulación Latin Hypercube, opción mejorada que

la clásica simulación de Montecarlo. El financiamiento optimo al cual se arribado en el presente estudio de investigación, el mismo que arroja la menor cantidad de riesgo determina la mayor cantidad de valor actual neto del accionista. La utilización de un software especializado para el cálculo de riesgos es muy oportuna para poder determinar las condiciones en que un proyecto de inversión inmobiliaria tendría que gestionarse con el propósito de encontrar en la realidad el menor riesgo posible. En el caso del presente estudio los riesgos asumidos por el proyecto Condominio Multifamiliar "PRIMAVERA" en la ciudad de Trujillo se establecen en 17.3% del riesgo que asume la industria de la construcción en el Perú.

Peláez (2013) en su trabajo de investigación: *"Planificación Financiera y su incidencia en la Situación Económica Financiera de Empresas Turísticas de la Ciudad de Trujillo Periodo 2012",* tesis de pregrado, presentado a la Universidad Nacional de Trujillo - Trujillo; tuvo como objetivo general demostrar la incidencia de la Planificación financiera en la situación económica financiera de las empresas Turísticas de la Ciudad de Trujillo Periodo 2012. Llegaron a concluir que las empresas turísticas no aplican y no hacen de la planificación financiera. Su filosofía y estilo de gestión es trabajar en base a objetivos estimados de acuerdo a la observación de cómo está evolucionando la competitividad en el mercado, mas no evalúan internamente a la empresa y determinar si puede crecer a capacidad, dicha evaluación con posterioridad le serviría para tomar decisiones frente a desviaciones de indicadores negativos. Las empresas turísticas no pueden a cabalidad el impacto y/o incidencia que tendría un planeamiento financiero en la situación económica financiera; tampoco pueden medir el impacto de sus inversiones en un tiempo presente, ya que sus inversiones no cuentan con una evaluación de costo benéfico, además no cuentan con directrices viables acordes a las necesidades que esta presenta. La implementación de un planeamiento financiero constituye un eslabón de una cadena de mejoras. No cuentan con un área de área de finanzas y tampoco con personal adecuado para mejorar los temas financieros a profundidad. Se evidencia un estilo de gestión muy débil, las empresas toman decisiones en base a datos estimados, mas no identifican o evalúan hechos pasados, información externa, interna, tendencias de crecimiento en base de costo-benéfico; la cual le permitiría diagnosticar e identificar las necesidades de inversión a cabalidad. No cuentan con estrategias financieras y operativas bien definidas y plasmar en una herramienta de gestión y que además sea flexible y alcanzable en términos de logros. Además, no evidencia que las empresas turísticas disponen políticas firmes y adecuadas enlazadas de acuerdo con

la misión, visión y objetivos de la empresa. No se evidencian herramientas de gestión necesarios para operar y para elaborar un plan financiero adecuado y que calce con las operaciones de la empresa y que permita identificar debilidades, riesgos internos y externos que influyan o sean plasmados en esquema financiero para evaluar el crecimiento de la empresa y la capacidad de afrontar una inversión sin generar cuellos de botellas. No están tomando las decisiones certeras y adecuadas, los gerentes más se enfocan en tomar decisiones e operación. Además, no cuentan con un diagnostico; como son informes de necesidades de inversión, políticas de financiamiento previa evaluación de costo benéfico, etc.; quedando cuellos de botellas porque no se están evaluando la capacidad de las empresas turísticas de soportar una fuerte inversión y la rotación y recuperación del mismo.

Lazo y Moreno (2013) en su trabajo de investigación: *"Propuesta de un Plan Financiero y su influencia en el crecimiento sostenible en la Empresa Glamour Salón y Spa de la ciudad de Trujillo",* tesis de pregrado, presentado a la Universidad Privada Antenor Orrego - Trujillo; tuvo como objetivo general demostrar que la aplicación de la propuesta de un Plan Financiero incide positivamente en el crecimiento sostenible de la empresa GLAMOUR SALÓN Y SPA de la ciudad de Trujillo. Llegaron a concluir que la Empresa Glamour Salón Y Spa, dedicada al rubro de la belleza y salud corporal muestra un comportamiento poco favorable respecto a su demanda la cual decrece en 6% y 21% en el 2011 y 2012 respectivamente, debido a la baja demanda y el aumento de sus competidores. Es en este último año donde se ha originado una pérdida que asciende a S/. 18 449. 00. En lo que respecta al análisis de los Estados Financiero se puede apreciar en el Balance general de los ejercicios económicos 2010, 2011 y 2012, la cuenta de Efectivo y Equivalente de Efectivo tiene un incremento sostenible, favorable en las finanzas de la organización. En Suministros se observa en el 2010 que hay una excesiva adquisición, se corre el riesgo de obsolescencia, pudiéndose incurrir en pérdida. En los pasivos, las cuentas por pagar en el 2012 representan aproximadamente el 60% del total pasivo, lo que nos muestra un alto grado de apalancamiento financiero. En el Estado de Resultados del 2012, el costo de ventas representa un valor de 77.28% del total de ventas, pero lo más preocupante es la pérdida que asciende a S/.18,449.00, ocasionado por la caída de ventas. Se diseña el Plan Financiero para la Empresa Glamour Salón y Spa tomando un horizonte temporal de tres años, considerando una inversión inicial de S/.20 658.00, un incremento de la demanda de 23% y ofreciendo el servicio de Suite de Novia a un precio de S/.639.00, con lo cual se obtienen cifras favorables en ventas acumuladas, exactamente de S/. 1´154 791.40. Luego de aplicada la propuesta del

Plan Financiero se aprecia el crecimiento sostenible de la Empresa Glamour Salón y Spa según el análisis financiero y arroja un VAN positivo de S/.124 681.00 lo que representa un incremento de S/.74 225.00 el cual indica que la propuesta genera rentabilidad en el periodo de tiempo propuesto y sustenta el crecimiento de la empresa.

Castillo y Liza (2013) en su trabajo de investigación: *"Análisis económico y financiero en la cooperativa de ahorro y crédito de cesantes, jubilados y activos del sector salud la libertad (2010 – 2012)",* tesis de pregrado, presentado a la Universidad Privada Antenor Orrego - Trujillo; tuvo como objetivo general demostrar que la Gestión Económica y Financiero en la Cooperativa de Ahorro y Crédito de Cesantes, Jubilados y Activos del Sector Salud La Libertad - Periodo 2010 - 2012, no es eficaz. Se concluyó:
La cooperativa de ahorro y créditos de Cesantes, Jubilados y Activos del Sector Salud La Libertad – CAC CEJUASSA LL., es una persona jurídica de derecho privado, donde el órgano principal encargado de la dirección es el Consejo de Administración, de acuerdo a Ley la supervisión y control lo realiza la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito – FENACREP. El sector cooperativo está en un constante crecimiento, al finalizar el 2012 estuvo representado por 163 instituciones que brindaron productos y servicios a más de un millón ciento treinta mil familias, de sus principales indicadores podemos apreciar el crecimiento sostenido de, sus activos en un 18%, las colocaciones en un 19%, su patrimonio en un 14%, los ingresos financieros en un 25%, los resultados netos en un 22% y el número de socios en un 12%. De los estados financieros analizados en CEJUASSA, se observó el crecimiento de, los activos en un 15%, las colocaciones en un 7%, el patrimonio en un 13%, los ingresos financieros en un 9%, el resultado neto en un 5% y el número de socios en un 5%; en comparación con las cifras del sector podemos afirmar que la cooperativa se encuentra por debajo en todas las principales cuentas por lo que necesita tomar decisiones que le permitan mejorar la gestión y llevarla a un estado de competitividad en el mercado. La perspectiva del socio en CEJUASSA es positiva, ya que sienten que la cooperativa les brinda un apoyo al realizarle préstamos a ellos que en su mayoría son personas de la tercera edad, y que por ello no tienen la facilidad para obtenerlo en otra entidad financiera; el mayor inconveniente para ellos es que no cuentan con un local apropiado y que merecen aquellas personas de tan avanzada edad. De la apreciación expuesta por los directivos podemos afirmar la preocupación por no reducir el alto índice de morosidad que vienen atravesando por varios años, además por la desorganización que existe en la evaluación crediticia donde mora la amistad más que el profesionalismo, también manifestaron la falta de personal

capacitado ya que cuentan con un capital ocioso y por las decisiones a tomar para prevenir el riesgo que existe ya que más del 50% de sus socios son personas entre 70 y 75 años. Los principales coeficientes financieros en CEJUASSA nos indican que el nivel de liquidez se ha incrementado en un 23%, la rentabilidad del patrimonio aumentó en un 10% y la del activo en un 8%, pero también nos muestra las deficiencias como son, la morosidad continua en un 14% muy por encima de lo recomendado por la FENACREP que debe ser máximo un 5%, el indicador de protección que consiste en las provisiones sobre las colocaciones, la cooperativa obtuvo un 100% pero está por debajo de lo recomendado que debe ser mayor al 130%, el nivel de eficiencia que consiste en los gastos administrativos sobre el activo total obtuvo un 8% y está por encima de lo sugerido como medida prudencial que es un 6%, y por último el nivel de gobernabilidad que son los gastos de los directivos sobre los ingresos financieros, en la cooperativa fue de 18% muy por encima de lo indicado por la federación que no supere el 2%. En lo que corresponde a las metas trazadas en el inicio del periodo, se observó que pudieron lograrlo en tres de ellas como son: ampliar el fondo de previsión social, crecimiento en sus activos e incrementar sus ingresos financieros, en cambio fracasaron en siete, las cuales son reducir el índice de morosidad, incremento en las colocaciones, captar nuevos socios, aumento del capital, ampliar su patrimonio, reducir gastos administrativos e incrementar la utilidad; por lo tanto podemos afirmar que la gestión en la cooperativa para el periodo 2010 – 2012 no fue eficaz.

Regionales

Ríos (2015) en su trabajo de investigación: *"Evaluación de la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad, de la empresa Zapateria Yuly, periodo 2013",* tesis de pregrado, presentado a la Universidad Nacional de San Martín-Tarapoto. Tarapoto; tuvo como objetivo general evaluar la gestión financiera y establecer su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial Zapatería Yuly - Periodo 2013. La gestión financiera en la empresa Zapatería Yuly de la ciudad de Tarapoto, año 2013, fue deficiente, estas deficiencias tuvieron un impacto negativo en los indicadores de rentabilidad. Los resultados de la gestión financiera en la empresa Zapatería Yuly fueron: De las veintidós actividades de gestión financiera: (9) actividades se relacionan con las funciones de las decisiones de Inversión, donde solo (3) cumple con el proceso en forma empírica y (6) de las actividades de inversión formuladas no se cumple. De (7) actividades que se relacionan con las funciones de las decisiones de financiamiento, solo (3) de las actividades se cumple y (4) no se cumple. De las (6) actividades que se relacionan con las funciones de la Administración

de bienes ninguna se cumple. Las deficiencias en la gestión financiera de la empresa zapatería Yuly; fueron en un 73%, es decir del 100% que representa el total las actividades de gestión financiera, solo se cumple con un 27% del de las actividades. Donde las actividades de decisiones de inversión no se cumplen en 67%, las actividades de decisiones de financiamiento, no se cumplen el 57% y las actividades de administración de recursos, no se cumplen en 100%. La rentabilidad de la empresa de acuerdo a los ratios financieros analizados, al finalizar el año 2013 fue: Ratio de la rentabilidad del patrimonio, mostró un ratio de 1.44%. Ratio de rentabilidad de los activos, mostró un ratio de 0.37%. Ratio margen comercial bruto mostró un ratio de 26.28% y el ratio de margen comercial neto finalizó en 1.48%. La gestión financiera fue deficiente y su impacto en la rentabilidad de la empresa Zapatería Yuly, en el año 2013, fue negativo: En el ratio rentabilidad del patrimonio tuvo una incidencia de -23.56%, en el ratio de rentabilidad de los activos tuvo una incidencia de -6.63%, en el ratio de margen comercial bruto, el efecto fue de -8.72% y en el ratio de margen comercial neto, tuvo una incidencia de -8.52%.

1.2. Bases teóricas

1.2.1. Evaluación económico – financiera.

La evaluación económica y financiera es el análisis del comportamiento del flujo de dinero de una empresa ante obligaciones externas de pago.

Es el proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de una empresa en donde se utiliza información de los estados financieros y de otras fuentes de información y aplica una seria de técnicas de análisis. (Apaza, 2008, p.105)

1.2.1.1. Objetivos de la evaluación económico y financiero.

- Investigar las causas y los efectos de las decisiones tomadas y explicar su situación actual.
- Predecir el desarrollo de cambios en tendencias y relaciones, y causas.
- Conocer la situación patrimonial, económica y financiera de una empresa.
- Evaluar la situación pasada y presente de la situación financiera.
- Conocimiento y funcionamiento operativo (rentabilidad y salud financiera (riesgo) de una empresa).

1.2.1.2. Requisitos para un buen análisis.

- Conocer las interrelaciones entre los estados financieros.
- Conocer las técnicas y/o criterios para el análisis.
- Reconocer el campo de aplicación ¿Qué causa?
- Conocer el entorno.

1.2.1.3. El análisis financiero.

Se puede definir como un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de una empresa.

Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de una empresa; para evaluar y ayudar así a los administradores inversionistas y acreedores a tomar las respectivas decisiones.

1.2.1.4. Análisis económico.

Se interpreta como el estudio del comportamiento de las personas y empresas para tomar decisiones de nivel económico y su interacción con la población.

Es un conjunto de procesos (serie de pasos y acciones sucesivas e interrelacionadas dirigidas a alcanzar eficientemente unos objetivos o resultados sociales finales), coordinados e interdependientes, encaminados a planificar, organizar, controlar y evaluar los recursos económicos financieros disponibles en la organización, de garantizar de la mejor manera posible la consecución de unos objetivos sociales fijados previamente y coherentes con su misión. Con el fin último de garantizar la consecución de unos objetivos sociales fijados de antemano y coherentes con la misión de la organización: Muchas empresas consideran que no necesitan una gestión eficiente de sus recursos económicos, debido a que su objetivo es social y no la búsqueda de un beneficio económico. (Bodie y Merton, 2010, p. 67)

Por consiguiente, el análisis económico es de suma importancia porque analiza cuantitativa y cualitativamente, cómo las personas procuran maximizar la utilidad al igual que un productor intenta maximizar sus beneficios

Es una herramienta más al servicio de la gestión integral de la organización y, como tal, debe ayudar a que los propósitos y fines de la organización se sigan alcanzando en el futuro. El principal motivo para llevar una adecuada gestión económico-financiera es cumplir con el fin económico de la empresa, garantizando la consecución de sus objetivos sociales. Además de cumplir con su fin económico, deben adoptar el compromiso de rendir cuentas de la gestión de los fondos obtenidos a quienes depositan su confianza, esfuerzo, tiempo y/o dinero en la organización y a todo su entorno en general, mostrando su información económico- financiera y sus procesos de gestión y control, de forma abierta y clara. (Bodie y Merton, 2010, p. 79)

En resumen, el análisis económico es normativo y positivo, porque se puede establecer reglas que mediante el método empírico se puede demostrar en tiempo presente la realidad económica de una empresa o sociedad comercial.

Es un análisis se realiza por medio del balance general, definiendo que el análisis de estados financieros, también conocido como análisis económico financiero, análisis de balances o análisis contable, es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar decisiones adecuadas. De esta forma, desde una perspectiva interna, la dirección de la empresa puede ir tomando las decisiones que corrijan los puntos débiles que pueden amenazar su futuro, al mismo tiempo que se saca provecho de los puntos fuertes para que la empresa alcance sus objetivos. Desde una perspectiva externa, estas técnicas también son de gran utilidad para todas aquellas personas interesadas en conocer la situación y evolución previsible de la empresa, tales como las que se relacionan a continuación: Entidades de crédito, Accionistas, Proveedores, Clientes, Empleados. (Bodie y Merton, 2010, p. 90)

1.2.1.5. Evaluación del control del capital de trabajo.

Es de carácter obligatorio que las empresas controlen y evalúen periódicamente el comportamiento de efectivo, tal monto deber ser real y mantener un correcto uso en la inversión, para efectuar un eficiente análisis del presente indicador, se tiene en cuanta lo siguiente:

a) Activo circulante.

Bodie y Merton (2010) afirma que: "el activo circulante está conformado por el efectivo o disponible, las cuentas por cobrar o realizable y los inventarios o existencias" (p.101), donde se encuentran los siguientes indicadores para el estudio:

1. El efectivo o disponible: Bodie y Merton (2010), menciona que: "está constituido por las partidas representativas de aquellos bienes que pueden ser utilizados para pagar las deudas a su vencimiento" (p.101), lo cual está compuesta por los siguientes indicadores:
   - Efectivo en caja. Es el total de existencias habidas en monedas y billetes que son de propiedad de la empresa. Este efectivo incluye el efectivo destinado al fondo para pagos menores, es decir, la caja chica, al fondo para cambio y cualquier otro fondo de uso específico.
   - Efectivo en banco. Viene a ser la existencia de monedas y billetes en depósitos a la vista en los bancos con los que opera la empresa; esto se da a través de las cuentas corrientes; lo cual contra estas cuentas se giran los pagos y las mismas se depositan y se reciben los cobros y transferencias emitidas.
2. Las cuentas por cobrar o realizable. Bodie y Merton (2010) |menciona que: "reúne aquellos bienes y derechos que habrán de convertirse en disponibles" (p.101), ésto se evalúa en base a los siguientes indicadores:
   - Cuentas por Cobrar. Estas cuentas reflejan el valor de todas las ventas emitidas y realizadas a los clientes, así mismo se consideran aquellas cuentas que se encuentran pendientes de cobro y están amparadas o respaldadas por instrumentos no formales de pago como las facturas, recibos, etc.
   - Pagos Anticipados. Estos pagos corresponden a las operaciones con las que la empresa ha pagado por adelantado a cambio de recibir en fecha

futura servicios, productos o mercancías. Incluye el pago adelantado de algún derecho que expira en el transcurso de un año.

- Los inventarios o existencias: Bodie y Merton (2010) señala que: "recogen el valor de los inventarios que posee la empresa y que son de su propiedad, que incluye el valor de existencias en materia prima y que conforman parte los productos principales o mercancías para la venta" (p.101).

La comercialización, tanto al por mayor como de las empresas que se dedican a otros rubros deben comprender el valor real y significado de gestionar un correcto control de existencias con un adecuado ciclo de inventario por periodos.

b) Gestión financiera del circulante.

El sector ferretero y comercial es conocedor de la importancia de mantener el efectivo en constante rotación, registrando importantes ingresos y egresos como parte de la actividad de compra y venta.

Pindado (2012) manifiesta que: "corresponde delimitar la gestión del circulante (o gestión financiera a corto plazo) en contraposición a la gestión financiera a largo plazo" (p. 120)

Desde el punto de vista contable, partimos de la estructura económica financiera de la empresa donde se observó que tanto una parte del activo es activo corriente y de igual forma una parte del pasivo es pasivo corriente; el término circulante se debe a que estas partidas en el plan de Contabilidad hasta 2007 se denominaban activos y pasivos circulantes. Hoy en día el término circulante es inequívoco tanto en términos económicos como en el mundo de los negocios, utilizado para financiar necesidades y fines que en el balance se engloban bajo los términos activos y pasivos corrientes.

Tabla 1.

Elementos de la situación financiera

Activo	Pasivo y Patrimonio
Activo Corriente	Pasivo Corriente
Activo No Corriente	Pasivo No Corriente
	Patrimonio Neto

Fuente: Tomado del libro Pindado (2012).

Las decisiones sobre el circulante se las debe considerar como derivadas o complementarias de las decisiones financieras a largo plazo, en el sentido de que deben ser tomadas después de haber adoptado estas últimas para mejorar el flujo de efectivo, son las decisiones financieras circulantes las que pueden ser clasificadas en:

c) Gestión tesorería.

Podemos inferir que es la gestión del conjunto de activos que pueden generar liquidez, determinando su composición óptima en calidad y distribución en el tiempo, para hacer frente a las obligaciones de pago

d) Gestión de clientes.

Inferimos que es el proceso que lleva a la venta de bienes o prestación de servicios, con condiciones de venta, calidad de crédito a conceder, determinación de previsión de cobros, cobros pendientes y control de las cuentas por cobrar.

e) Gestión de proveedores.

Es el proceso de compra de bienes o utilización de servicios contratados para satisfacción de una necesidad ante un cliente o actividad interna en una empresa.

f) Gestión de existencias.

Tiene como finalidad determinar la cantidad de existencias o mantener de tal forma que puede servirse a los clientes sin que existan demoras y se eviten

inconvenientes en la atención por falta de existencias, todo ello administrado dentro de los mínimos costes de almacenamiento.

1.2.1.6. Efectivo.

a) Necesidades operativas de fondos.

Es el dinero con la que cuenta una empresa, cuyo fin es la de hacer frente a sus obligaciones inmediatas.

Pindado (2012) afirma: "Es la inversión que debe realizar la empresa para poder desarrollar sus operaciones corrientes dentro de sus proyecciones de crecimiento comercial" (p.89).

1.2.1.7. Flujos de caja.

Es el cálculo del efectivo disponible anticipado, es la diferencia entre los ingresos y egresos de la empresa, con una periodicidad de cálculo según interés.

Pindado (2012), manifiesta que: "para elaborar un presupuesto, se debe proceder a la previsión de los flujos de caja neto sin considerar su estructura, donde el primer paso lógico sería obtener los datos de una serie de años anteriores de una sociedad comercial y se ajustaría a la realidad de una empresa. (p. 89)

a) Separación de los flujos de caja principales.

Para la correcta aplicación de un flujo de caja proyectado debemos tener en cuenta los ingresos y egresos reales que deben ser asumidos dentro de un periodo de pago ya establecido.

Pindado (2012), clasifica al flujo de caja en: "principales y no principales, donde aquellos en los que podemos conocer con certeza su cantidad y distribución en el tiempo, tales como el pago de impuestos, cuotas de arrendamiento financiero, amortización de la deuda pago, pago de facturas de proveedores también puede ser considerada como principal si estos no giran en efecto comercial anunciándolos el vencimiento. (p.91)

b) Identificación de los componentes de los flujos de caja.

Podemos inferir que los componentes del flujo de caja deben ser estimados estadísticamente mediante la proyección hacia el futuro de los datos pasados,

tales cálculos no suelen ser estables porque los desembolsos y los cobros casi siempre siguen modelos y fechas diferentes, están conformados por el saldo inicial, ingresos brutos, egresos brutos, la diferencia de ingresos y egresos, plazos de cálculo, fecha de inicio y fecha de fin.

c) Metodología para la previsión de los flujos de caja.

Podemos denominar como una metodología de previsión de flujo de caja al criterio adoptado para realizar tal cálculo que esta consiste en transformar la información existente.

Pindado (2012) manifiesta que: "Existen dos metodologías para abordar la previsión de los flujos de caja, que en ocasiones se les considera como alternativas, también como complementarias, tomar valores reales y tomar valores esperados" (p.93).

d) Previsión de flujo de caja.

Una manera de efectivizar y mejorar la previsión del flujo de caja es conociendo los pagos cuentas principales por asumir en un periodo y su prioridad.

La previsión de los flujos vamos a agrupar los posibles movimientos de caja en conjuntos en función de las características distintivas de las estructuras del problema, de esta manera bastará con identificar qué cobros y pagos se pueden clasificar como principales, según los distintos casos y se clasifican en:

- **Cobros por ventas:** Independientemente del presupuesto de tesorería, la empresa debe tener una previsión de las ventas, que sería el punto de partida del presupuesto de tesorería. El otro aspecto crucial para la previsión de los cobros por ventas son el plazo de cobros que la empresa otorga a sus clientes y los impagados cuya predicción debe realizarse en función del sector de actividad en el que opera la empresa y la fase del ciclo económico en la que se encuentra la economía. En el caso de empresas que venden al contado se utiliza la distribución para prever el cobro de las ventas, mientras que cuando las ventas se documentan en un efecto comercial estaríamos ante un flujo de caja principal. (Pindado, 2012, p. 80)

- **Pago de compras:** En las empresas comerciales una vez determinadas las ventas es sencillo determinar las compras de los productos terminados que equivaldrían a las ventas con la correspondiente variación de existencias. En las empresas industriales, aunque se complica un poco más la previsión de las compras, esta se puede hacer determinando las materias primas necesarias para producir los productos terminados que desean vender teniendo en cuenta las variaciones de las existencias en función de los inventarios que se quieran tener de materias primas y de productos terminados. En cualquier caso, siempre que se consiga aplazamiento en el pago (lo cual es muy habitual) los pagos de las compras pueden ser tratados como flujos principales. (p. 89)

- **Pago de sueldos y pagos de seguridad social:** Una vez previstas las ventas se determina la mano de obra necesaria para conseguir esas ventas, considerado como pago principal. (p. 90)

- **Pagos fijos con periodicidad mensual:** Dentro de estos pagos suele ser habitual encontrar pagos de alquileres, arrendamientos financieros, y cualquier otro pago asociado a operaciones de capitales que al tener una periodicidad mensual y cantidad conocida puede ser tratada como flujos principales. (p. 94)

- **Resto de pagos asociados a operaciones:** al tratarse de pagos asociados a operaciones de explotación en gran medida vendrán determinados por las ventas y existirá información (como facturas, planes de trabajo, etc.) que podrán ser transformadas en flujos de caja utilizando la metodología de protección. (p. 97)

- **Cobros por inversiones financieras temporales:** estos cobros se conocerán desde el momento en que se realiza las inversiones financieras temporales, por tanto, son flujos principales. (p. 99)

- **Pagos de financiación a corto plazo:** De las fuentes de financiación a corto plazo analizadas en el epígrafe, se tiene en cuenta que aquellas cuyo pago de intereses se produce con anticipado. (p. 100)

- **Cobros de rendimientos o ventas de inversiones financieras:** La venta de las inversiones financieras es una operación que en largo plazo puede ser poco predecible con una antelación. En todo caso se trataría como flujos de caja principales. (p. 101)

- **Pagos de intereses y amortizaciones de deudas a largo plazo:** Tanto los pagos de intereses como la amortización de la deuda son claros ejemplos de flujos de caja principal. (p. 130)

- **Cobros por ventas de activos:** Las fechas en la que se venderán los activos son poco predecibles, por lo que solo contaremos con este dinero para la gestión de tesorería cuando tengamos un acuerdo de venta y por lo tanto podamos prever las entradas. En este caso, si se produce la venta desde el inicio de la operación tendríamos la información, por lo que se puede considerar esta entrada de dinero un flujo de caja principal para cuando la información finalice. (p. 135)

- **Pagos por compra de activos:** Las compras de activos se hacen ante las necesidades y evaluación del negocio por lo que son fáciles de predecir y se pueden considerar como flujo de caja principal. (p. 140)

- **Pagos de impuestos:** Los impuestos a pagar se pueden predecir fácilmente pues las normas tributarias deben ser aprobadas para su entrada a vigor y no tiene carácter retroactivo. Por ello, los impuestos que paga una empresa son un pago principal. (p. 176)

- **Pago por dividendos:** Los dividendos se pagan según política de la empresa establece y además deben ser aprobadas por la Junta de Accionistas lo que le da un carácter de pago principal. (p. 180)

e) Estimación de error sobre el flujo de caja previsto.

El margen de error en todo cálculo debe ser estimado según criterios estadísticos. La importancia de conocer la precisión de nuestras previsiones, que depende de una serie de factores como sector de actividad, fase del ciclo económico y sobre todo que los cobros por ventas se hayan obtenido como un flujo principal a la previsión que se haya realizado utilizando la metodología de la distribución. (Pindado, 2012, p. 79)

1.2.1.8. Clientes.

Son todas las personas y entidades que generan algún tipo de ingreso mediante la compra de productos y servicios.

Uno de los aspectos más importantes para el éxito de los negocios es una adecuada gestión de clientes, la cual tienes importantes aspectos financieros como los que se analizan en este epígrafe, condiciones de venta, política de crédito comercial, previsión de cobros y control de cuentas a cobrar y cesión de créditos sobre clientes. (Pindado, 2012, p.203)

a) Condiciones de venta.

Podemos inferir que es la característica básica de la compra y venta, el primer factor a determinar es la condición de venta que tienen aspectos comerciales y aspectos financieros.

Los aspectos comerciales se basan en fijar el precio y la forma de pago, dentro de la forma distinguimos tres casos:

i) Pago al contado.

El pago se realiza contra la entrega de la mercancía. (p. 203)

ii) Reposición.

El cliente paga a una fecha no determinada, normalmente suele ser después de recibir la factura, el problema es que tiene la empresa es que no puede prever el momento exacto en que se produce el cobro, lo cual la creará dificultades para sincronizar los flujos positivos y negativos. (p. 204)

iii)Días de aplazamiento.

Es el plazo adicional empleado para culminar una transacción de compra y venta, tiene la ventaja de ser una fecha fija, resolviendo el problema que se plantea para la sincronización de los flujos de caja. (p.206)

Entre los aspectos financieros distinguimos:

- La fecha de cómputo del plazo, que normalmente es la fecha de emisión de la factura pero que puede ser cualquier otra. Por eso hay que fijarla.
- Los descuentos por pronto pago. Las causas de los descuentos por pronto pago son, en algunos sectores de las empresas necesitan rotar la caja, porque el plazo de cobro a sus clientes es mayor que el plazo de pago a sus proveedores; el descuento permite a la empresa ser flexible sin alterar la estructura los precios y para salir de un apuro.

Aunque en principio los descuentos por pronto pago es otra alternativa de financiación para la empresa y como tal supone un coste de oportunidad, se debe considerar también el riesgo que representa el cliente ya que además de financiación obtenemos seguridad en el cobro.

- Las agrupaciones de Facturación. La facturación suele agrupar en función de volumen, de tal manera que cada empresa en función del volumen diseño su sistema de facturación, produciéndose agrupaciones, mensuales, quincenales, semanales y diarias, teniendo en cuenta el problema burocrático de la facturación. Aunque cuanto menos se agrupe la facturación más aumenta el coste de gestión, la empresa tiende a recurrir a esta agrupación, porque normalmente se computa como fecha factura y base para el cálculo del vencimiento del día final.

1.2.1.9. Política del crédito comercial.

Inferimos que corresponde a la normatividad que regula el comportamiento de crédito otorgado por la empresa a clientes, según comportamiento de pago, periodicidad de compra analizan el otorgamiento de crédito.

Las empresas vendedoras habitualmente conceden crédito comercial, se refleja en la posibilidad de pagar la compra pasado un periodo de tiempo, conocido como periodo de crédito. Para realizar este análisis se debe distinguir entre el cliente si es un consumidor individual o si es una empresa, cuando el cliente es un consumidor individual se aplica el método credit scoring, ésta es una técnica

> estadística basado en análisis discriminante, que tomando datos históricos de clientes permite identificar los factores significativos que distinguen a los clientes que pagan de aquellos que no lo hacen, discriminando clientes insolventes o simplemente morosos. (Pindado, 2012, p. 255)

Se demuestra en la siguiente tabla:

Tabla 2.

Credit score y ponderación de las variables

Variables	Ponderación de Variables	Valores del Cliente	Valores Ponderados
Edad	0.25	33.00	8.25
Estado Civil	3.00	1.00	3.00
Ocupapación (5 niveles)	5.00	4.00	20.00
Antigüedad en el Empleo	2.00	11.00	22.00
Ingresos Anuales	2.50	24.00	60.00
N° de Años de Vivienda o Propiedad	1.00	2.00	2.00
Credit score del cliente			**115.25**

Fuente: Tomado del libro Pindado (2012).

Tabla 3.

Decisión del credit score

Decisión del credit score		
Credit Score	Clase Cliente	Acción
Menor de 65	Insolvente	Negar Crédito
Entre 65 y 100	Dudoso	Obtener más Información
Mayor 100	Solvente	Conceder Crédito

Fuente: Tomado del libro Pindado (2012).

Cuando las ventas se realizan a una empresa el análisis sigue un enfoque distinto al credit scoring, además de disponer de más información, esta resulta más orientativa sobre el riesgo que supone el conceder crédito a otras empresas, y responde a atributos según detalle:

- **Carácter:** El carácter es el grado de inclinación del cliente a respetar los compromisos de pago contraídos, conocido a través de su comportamiento pasado, los hábitos de pago de una empresa se pueden obtener consultando a las

entidades bancarias con las que la empresa vendedora tiene relaciones comerciales, pues actualmente casi todos los pagos se realizan a través de cuentas bancarias, luego a estas entidades les resulta bastante fácil determinar quien suele devolver los efectos comerciales.

- **Capacidad:** Este atributo hace referencia a los fondos generados por la empresa compradora que deben ser suficientes para asegurar el pago en la fecha prevista.
- **Capital:** El capital hace referencia al potencial financiero del cliente, puede ser medido de una parte, por la capacidad de endeudamiento, desde la perspectiva relación deuda/capital.

1.2.1.10. Gestión de Clientes

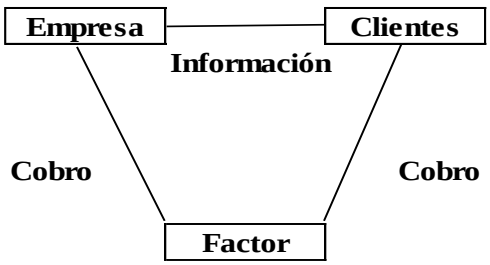
a) Previsión y control.

Las empresas comerciales y ferreteras, desarrollan actividades a multinivel, actividades comerciales que, sin un adecuado control, puedo resultar en pérdidas de clientes potenciales

Pindado (2012), afirma que: "Una empresa debe realizar una previsión de las entradas de fondos por ventas (cobros a clientes) y de las cuentas pendientes por cobrar" (p. 260).

b) Cesión de créditos sobre clientes: Factoring

Consiste en la cesión de créditos sobre clientes que genera una empresa, de tal modo que a partir de dicho momento es el factor que se encarga de poner en circulación dicho crédito y de cobrarlo en la forma y plazo establecido entre una empresa y el cliente, dicha dinámica se ilustró de la siguiente manera:



c) Fases de un contrato de factoring.

En la práctica podemos contratar con diferentes modalidades de factoring, según detalle:

En función de si los cobros cedidos son cedidos en firme o para su gestión de cobro:

- **Con recurso:** ante el impago por parte de uno de nuestros clientes el factor no realizo gestión de cobro alguna y somos nosotros quienes con nuestros medios nos hemos de encargar de dichas gestiones. En este caso, en realidad, lo que estamos controlando no es más que un servicio externo de cobros.
- **Sin recurso:** el factor es quien asume la posible insolvencia por parte de algunas de nuestros clientes. En este caso sí que se realiza una cesión en firme del crédito comercial. (Pindado, 2012, p. 270)

En función de la capacidad de anticipar dichas facturas:

- **Con anticipo de créditos**: en este caso en función del importe de las facturas cedidas al facturar podemos solicitarle que nos anticipe con lo que el factor además se convierte en una fuente de financiación de circulante.
- **Sin anticipo de créditos:** en este caso el factor no nos anticipara los créditos cedidos sino que tendremos que esperar hasta el vencimiento de los mismos para poder disponer de ellos.

En función de ámbito geográfico:

- **Nacional:** cuando las facturas cedidas y los cobros gestionados por la empresa de factoring son de ámbito nacional.
- **Internacional:** cuando las facturas cedidas y los cobros gestionados por la empresa de factoring son extranjeros. (p.278)

1.2.1.11. Existencias.

Se puede inferir que son los bienes que tiene una empresa para su transformación, que forma parte del proceso de venta, también conocido con el término de stock.

a) Cantidad económica del pedido.

Es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo con cómo se clasifique y que tipo de inventario tenga la empresa, cuya información real será empleada para determinar los resultados

(utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer la situación financiera de la empresa. (Hirt, 2013, p. 47)

La administración correcta de inventario implica la determinación de la cantidad de inventario que deberá mantenerse, la fecha en que deberán colocarse los pedidos y las cantidades de unidades a ordenar.

b) Rotación del inventario.

Se infiere como el indicador que permite saber el número de veces en que un inventario es realizado en un periodo determinado.

En la empresa se debe conocer como la cantidad de veces que el inventario debe ser reemplazado durante un determinado período de tiempo, generalmente un año, la rotación de inventarios se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el periodo entre el promedio de inventarios durante el periodo. (Coste mercancías vendidas/Promedio inventarios) = N veces. (Hirt, 2013, p.50)

c) Stock mínimo.

Corresponde a las unidades disponibles que tiene una empresa en su almacén y que potencialmente se puede entregar a un cliente que decida adquirirlo.

Es el nivel de mercadería que posee la empresa para evitar una ruptura de stock dado por un aumento de demanda inesperada o una demora en la entrega del pedido por parte de nuestro proveedor (stock de seguridad), más las unidades que se espera vender durante el tiempo que transcurre entre la confirmación del pedido a nuestro proveedor y la llegada del mismo. Este valor nos permite responder al siguiente interrogante: ¿En qué momento debo volver a comprar?

Y la respuesta será: en el momento que las unidades de cada artículo estoqueado lleguen al nivel de stock mínimo. Por supuesto, que cada producto tendrá un nivel diferente o igual a los demás, dependiendo de las características de demanda de cada uno de éstos y el comportamiento de sus respectivos proveedores. (Hirt, 2013, p. 56)

d) Costos por almacenamiento.

Corresponde a la inversión que la empresa asume por el correcto control, almacenamiento y mantenimiento de las existencias.

Esta denominación a los costes corresponde al nivel de stock de cada uno de los productos de inventario, por ello también se les denomina costes de posesión de inventario, otro factor importante que intervienen en este tipo de costes es el factor tiempo, ya que el nivel de stock de cada producto varía con él. (Hirt, 2013, p. 98)

Los conceptos de coste que se ven afectados por el nivel de stock son los siguientes:

- **Capital invertido en stock o coste de oportunidad del capital:** Nos referimos al coste en que se incurre al mantener inmovilizado en inventario el capital correspondiente, en vez de invertirlo. Suele estar entre un 4% y un 7%. (p. 100)
- **Coste variable de almacenamiento:** El mantenimiento de inventarios, implica la necesidad de disponer de almacenes, personal, equipo de manejo de materiales, alquiler de espacio de almacenaje, etc. Puede estar entre el 0% y el 10%. (p. 110)
- El coste de almacenamiento es lo que cuesta mantener los artículos en el almacén. El coste de almacenaje (CA) se suele medir por unidades físicas de artículos, de forma que para hallar el coste de almacenaje total, multiplicamos el coste de mantener cada unidad (Ca) por el stock medio (Q/2). Q es la cantidad que se pide en cada pedido. O sea:

$CA = Ca \times Q2$ (p. 115)

1.2.1.12. Inventarios de seguridad.

a) Método de valuación de inventarios.

Corresponde a la técnica empleada para el correcto análisis de inventario de una empresa.

Los inventarios están considerados por muchas empresas como un activo circulante muy significativo, la contabilidad de inventarios involucra dos importantes aspectos: el costo del inventario comprado o manufacturado necesita ser determinado, dicho costo es retenido en las cuentas de inventario de la empresa hasta que el producto es vendido. (Hirt, 2013, p. 120)

Se presentan 4 métodos de valuación de inventarios que son los que comúnmente se utilizan en las empresas:

- **Identificación específica**: Cada artículo vendido y cada unidad que queda en el inventario están individualmente identificados.
- **Primeras entradas primeras salidas (PEPS):** los primeros artículos en entrar al inventario son los primeros en ser vendidos (costo de ventas) o consumidos (costo de producción). El inventario final está formado por los últimos artículos que entraron a formar parte de los inventarios.
- **Últimas entradas primeras salidas (UEPS):** El método UEPS para calcular el costo del inventario es el opuesto del método PEPS. Los últimos artículos que entraron a formar parte del inventario son los primeros en venderse o consumirse. En este método no debe costearse un material a un precio diferente sino hasta que la partida más reciente de artículos se haya agotado y así sucesivamente. Si se recibe en el almacén una nueva partida, automáticamente el costo de esa partida se vuelve el que se utiliza en las nuevas salidas.
- **Costo promedio**: Este es el método más utilizado por las empresas y consiste en calcular el costo promedio unitario de los artículos.

  El primer paso para poder crear una valuación de inventarios utilizando costo promedio es sacar el costo unitario del inventario final. Este se calcula a través del total de costos acumulados -costos totales menos el inventario final - entre el total de unidades equivalentes, dentro de los costos están: los de productos en proceso, inventario inicial, de materiales, mano de obra, gastos de producción, e indirectos.

  Ese costo unitario se desglosa en una cédula de aplicación del costo, y el costo final del inventario debe de ser igual al número total de unidades equivalentes por el costo promedio de cada unidad. Cada vez que se efectúe una compra nueva se debe recalcular el coto unitario promedio. Este nuevo costo surge de dividir el saldo monetario entre las unidades existentes, por lo cual las salidas del almacén que se realicen después de esta nueva compra se valuarán al nuevo costo y así sucesivamente.

b) Pasivo circulante.

Responden a las obligaciones de la empresa a corto plazo, en dicho contexto, se entiende por corto plazo a un periodo de vencimiento inferior a un año.

Bodie y Merton (2010), señalan que: "Los pasivos circulantes de la empresa vienen a ser todas las deudas y obligaciones que la empresa tiene y deben ser pagadas en un plazo no superior al año de haber registrado un comprobante de venta" (p. 67). Está compuesto de los siguientes indicadores:

- **Cuentas por pagar:**

  Son las cuentas por pagar que proceden de la compra de bienes o servicios en condiciones de crédito.

  Estas cuentas son las que se constituyen a corto plazo, las mismas que son contraídas con los proveedores de la empresa y que no son respaldadas por otros instrumentos formales de pago, o sea, a través de la modalidad de cuenta abierta, aquellas que se amparan sólo en facturas y que sus términos varían, por lo general, entre 30 y 120 días. (Bodie y Merton, 2010, p. 69)

- **Efectos por pagar:**

  Se puede inferir como todas aquellas deudas obtenidas a corto plazo sustentadas en documentos formales de pago (letra de cambio y pagarés), los que por lo general están sujetos a intereses.

- **Cobros anticipados:**

  Son todas las obligaciones contraídas con clientes los cuales han anticipado el pago, en forma parcial o total.

- **Otros pasivos:**

  Son las obligaciones que la empresa contrae en forma estable con los trabajadores como consecuencia de las operaciones, al adeudarles salario y vacaciones; obligaciones con el fisco al adeudarle impuestos y con los propietarios al adeudarles contribuciones o dividendos.

1.2.1.13. Proveedores.

Es la persona o empresa que abastece de lo necesario para un fin determinado.

La gestión de los proveedores es la otra cara de la moneda de la gestión de clientes. Sin embargo, existen varios factores que diferencian ambos tipos de gestión. En primer lugar, la empresa pierde la iniciativa que le corresponde al

vencedor tanto al establecer las condiciones de venta como la política de pago que exigirá a quien vende y segundo lugar, derivado de la perdida de la iniciativa, las condiciones de compra la marca quien vende, aunque el comprador tiene también bastante que decir al respecto, especialmente cuando pueda realizar la misma compra a otros proveedores. (Pindado, 2012, p. 97)

- **Sobre las condiciones de compra:**

  Responden a los aspectos comerciales que se puede negociar de manera conjunta, por ejemplo el precio y la forma de pago.

  Las condiciones de compras son una función de las previsiones de ventas, pero además de las variaciones de inventarios de productos terminados esta previsión debe ser modificada por las variaciones en el proceso productivo, como consecuencia de estas tres diferencias los elementos a tener en cuenta en la gestión de proveedores son el valor del dinero en el tiempo y el coste de transacción para la realización de pagos. (Pindado, 2012, p. 98)

- **Elección entre distintas condiciones de compra.**

  En el desarrollo de la actividad comercial, acreedores y deudores manifiestan las condiciones con las cuales se va a llevar a cabo un negocio específico.

  Consiste en un aplazamiento del pago de las compras realizadas, es un tipo de crédito que no tiene coste explicito, pero si se supone un coste implícito para la empresa, que se puede evaluar, debido a que los proveedores que ofrecen descuentos sí el cliente te paga antes de plazo de pago fijado. (Pindado, 2012, p.99)

a) Fuentes de financiación a corto plazo

Responde al uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo, impuestos por pagar, cuentas por cobrar e inventario como fuentes de recursos.

La financiación es en parte temporal, pues son fondos utilizados para hacer frente a las necesidades transitorias como las causadas por estacionalidad en ventas, esta financiación es permanente, que es usada por las empresas de forma continua y a su vencimiento es sustituida por nueva deuda a corto plazo con características similares. (Pindado, 2012, p. 201)

b) Descuento de efectos comerciales

Responde a una operación de financiación a corto plazo ofrecida por entidades financieras.

Es una operación mediante la cual el tenedor de un crédito no vencido obtiene su importante por anticipado, el titular cede su crédito al banco a cambio de que este le pague la cuantía cantidad del crédito, el banco descuenta al tenedor del crédito una cantidad, éste crédito normalmente suele estar instrumentado en un efecto comercial, una letra de cambio o una certificación de obra, en el caso de utilizar los efectos comerciales descontados como fuente de financiación, esta distinción es obligada porque únicamente debemos considerar la parte del coste correspondiente al crédito, en consecuencia. (Pindado, 2012, p. 205)

1.2.1.14. Cuenta de crédito.

Se infiere como la cuenta bancaría en la que se puede disponer de una cantidad de dinero, un contrato con la entidad financiera para disponer efectivo para inversión.

Denomina cuenta de crédito al contrato por lo que en una entidad financiera pone dinero a disposición del beneficiario hasta un límite señalado por un plazo determinado percibiendo periódicamente los intereses sobre las cantidades dispuestas, así como las comisiones fijadas obligándose el beneficiario a devolver a la entidad financiera las cantidades adeudadas en el plazo estipulado. (Pindado, 2012, p. 208)

En cuanto a la cuenta de crédito, este consta de la siguiente:

- Tipo de interés por las cantidades dispuestos durante la operación.
- Tipo de interés sobre los excedidos del límite de crédito.
- Comisión de apertura, es un porcentaje sobre el límite de crédito cuyo devengo se realice por una sola vez a lo largo de la vida de la operación.
- Comisión de disponibilidad, es un porcentaje de la parte de fondos disponible no utilizados.
- Corretaje, es un porcentaje sobre el límite del crédito independientemente de su utilización.

a) Venta de inversiones financieras a corto plazo.

Se infiere como la venta de oportunidades de inversión en un plazo no superior a un año.

Las inversiones financieras a corto plazo son incluimos todos los activos que la empresa puede adquirir para invertir temporalmente los excedentes transitorios de caja, éstos excedentes que se denominan puntas de tesorería deben invertirse en productos financieros que reúne en la mayor medida posible a tres características siguientes. (Pindado, 2012, p. 218)

b) Factoring con anticipo.

Pindado (2012), manifiesta que es una fuente de financiamiento a corto plazo, cuyo coste de la financiación en este caso es el tipo de interés aplicado a esta operación que denominaremos, el coste de la gestión de cobro el factor lo recibirá en cualquier modalidad y no afecta al coste de la financiación pues son independientes. (p. 220)

1.2.1.15. Financiación bancaria.

Responden a préstamos, donde el banco o bancos conceden préstamo u concede una cantidad de dinero al prestatario.

Pindado (2012), concluye que: “Es el primer tipo de financiación a largo plazo que se estudia en este capítulo es la financiación bancaria, también define los distintos tipos de amortización, así como la obtención de su valor de mercado” (p. 290).

1.2.1.16. Conceptos generales de financiación bancaria.

La financiación bancaria es una alternativa que tienen las empresas para conseguir recursos externos. De hecho, para muchas empresas es la principal fuente de financiación ajena debido a las dificultades que puede experimentar para acceder a la financiación mediante emisiones públicas de títulos. (Pindado, 2012, p. 295)

La financiación bancaria a largo plazo se formaliza en el préstamo, que es una operación por la cual el cliente recibe del banco una determinada cantidad de dinero en el compromiso de devolver esa cantidad y sus intereses en el periodo

fijados en el contrato. Las operaciones de préstamo se documentan en un contrato en el que se reflejan las condiciones referentes a los compromisos de las partes, la ley financiera a aplicar, el tanto de valoración, con los siguientes elementos:

- ✓ Capital prestado: Cuantía de Capital prestado.
- ✓ Termino Amortizativo: Capitales que entrega periódicamente el prestatario a lo largo de la prestación.
- ✓ Cuota de Interés: Cuantía de los intereses devengados en los periodos.
- ✓ Cuota de Amortización: Cuantía dedicada a devolver en el periodo, el capital prestado.
- ✓ Capital vivo: Capital pendiente de amortizar al final del periodo.
- ✓ Capital amortizado: Cuantía acumulada de capital amortizado desde el inicio de operación hasta el momento.
- ✓ Duración: Numero de periodos que dura el préstamo.

De todos estos elementos, los únicos que se conocen en el momento inicial son el capital prestado o prestación y a duración de préstamo. A partir de estos datos y dependiendo del método de amortización elegido para el préstamo, se obtiene el termino amortizativo o contraprestación, existen una seria de relaciones que permiten calcular el resto de las oponentes.

1.2.1.17. Coste de la operación.

Responden a los gastos realizados para mantener un proyecto o inversión o un equipo en funcionamiento.

Pindado (2012), indica que: “El interés aplicado en el préstamo, existen distintos elementos de tipo comercial jurídico y fiscal, denominado características comerciales que influyen en el coste de operación” (p. 300).

1.2.1.18. Amortización de préstamo.

Se infiere como todos los pagos efectuados para cancelar un préstamo obtenido, respetando el cronograma de pagos, evitando incurrir en penalidades y cobro de intereses.

1.2.1.19. El valor del mercado del préstamo.

El valor del mercado de un préstamo es el valor de los derechos futuros del préstamo vivo de acuerdo con lo tipo de interese vigentes en el mercado para operaciones similares para obtener el valor de un préstamo en t= s V se descuentan los términos amortizados pendientes de pagar al tipo de interés vigente en el mercado en ese momento.

1.2.2. Liquidez.

Responde a la capacidad que tiene una persona y empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras.

Los ratios de liquidez como un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad es capaz de generar tesorería, o lo que es lo mismo, convertir sus activos en liquidez a través de su ciclo de explotación. Toda empresa tiene como objetivo a largo plazo generar beneficios, es decir, que los ingresos sean superiores a los gastos, logrando además que la rentabilidad generada por las inversiones sea superior al coste que supone su financiación. A corto plazo, el objetivo empresarial se traduce en generar medios líquidos suficientes para ir haciendo frente a sus obligaciones de pago. (Ochoa, 2009, p. 82)

Así mismo, Gitman y Chad (2012), define al análisis de razones financieras como métodos de cálculo e interpretación para supervisar el desempeño de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el balance general de la empresa. (p. 34), las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido). (p. 50).

Por otro lado, Westerfield (2012), menciona que la liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con que los activos se pueden convertir en efectivo (sin pérdida significativa de valor). (p. 45)

Es decir, el activo circulante, que comprende los activos más líquidos, incluye el efectivo y los activos que se convertirán en efectivo en el transcurso de un año a partir de la fecha del balance general.

Es parte de las razones financieras de una empresa conocida también como solvencia a corto plazo que tienen como finalidad de proporcionar información sobre la liquidez de una empresa, por lo que algunas veces se denomina medidas de liquidez. El punto de interés principal es la capacidad de la empresa para pagar sus cuentas en el corto plazo sin previsiones excesivas, en consecuencia, estas razones se centran en el activo circulante y el pasivo circulante. (Westerfield, 2012, p. 47)

Por motivos de estudio y análisis de decisiones, las razones de liquidez son en particular interesantes para los acreedores a corto plazo debido a que los administradores constantemente trabajan con los bancos y otros prestamistas a corto plazo, por lo cual es indispensable comprender estas razones.

1.2.2.1. Evaluación de la liquidez.

Gitman y Chad (2012), menciona que es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la siguiente manera. (p. 78)

Liquidez Corriente = Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

Por lo general, cuanta más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores.

Según Van (2010), Es una de las razones de liquidez más generales y empleadas. Activos corrientes/Pasivos corrientes, Indica la capacidad de una empresa para cubrir sus pasivos actuales con sus activos actuales. (p. 78)

1.2.2.2. Razón rápida - Prueba ácida.

Gitman y Chad (2012), menciona, con la excepción de que excluye inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales:

Muchos tipos de inventarios no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo;

El inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. La razón rápida se calcula de la siguiente manera:

Prueba Ácida = Activos Corrientes – Inventario / Pasivos Corrientes.

Al igual que en caso de la liquidez corriente, el nivel de la prueba ácida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida de la industria en la cual opera. La prueba ácida ofrece una mejor medida de la liquidez integral solo cuando el inventario de la empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, la liquidez corriente es una medida preferible para la liquidez general.

Según Westerfield (2012), menciona que la liquidez se evalúa en base a las siguientes razones financieras a corto plazo:

1.2.2.3. Razón circulante

Es una medida de la liquidez en el corto plazo. Para la empresa una razón circulante alta indica liquidez, pero también puede indicar uso ineficiente del efectivo y otros activos a corto plazo. (p. 100)

La razón circulante se evalúa como:

Razón circulante = Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

- **Activos corrientes o circulantes:** Efectivo o equivalente de efectivo, Valores negociables, cuentas por cobrar, inventarios.
- **Pasivos Corrientes o Circulantes:** Cuentas por pagar, Documentos por Pagar, vencimiento de deuda, impuestos por pagar, otros gastos devengados.

1.2.2.4. Razón de efectivo.

Westerfield (2012), menciona que un acreedor a muy corto plazo podría interesarse en la razón de efectivos. Esto se evalúa en la siguiente formula:

$$Razon\ de\ efectivo = \frac{Efectivo}{Pasivo\ Corriente}$$

1.2.2.5. Razón del activo circulante.

Mide en qué proporción los activos circulantes cubren a los pasivos circulantes.

$$Razon\ Circulante = \frac{A.circulante}{P.circulante}$$

1.3. Definición de términos básicos

Amortización de préstamos.

En la amortización de préstamos la cuota es la cantidad por pagar en la periodicidad pactada. Según lo que hayamos acordado, puede ser mensual, trimestral, semestral, etc. Lo que paguemos va a depender del importe del préstamo, el tipo de interés y el plazo que hayamos pactado. (Pindado, 2012, p.300)

Cantidad económica de pedido.

Es un modelo de cantidad fija el cual busca determinar mediante la igualdad cuantitativa de los costos de ordenar y los costos de mantenimiento el menor costo total posible (este es un ejercicio de optimización matemática). (Hirt, 2013, p.47)

Capital prestado.

Dinero que rinde interés. Su fuente son los capitales monetarios temporalmente libres de la totalidad de la clase capitalista, los ingresos y ahorros de otras clases y sectores sociales de la sociedad. (Pindado, 2012, p.300)

Cobros de ventas.

Entrada de dinero en las operaciones de tráfico de la empresa, cuando se cancele un crédito que hayamos hecho (o sea, una deuda que alguien tenga con nosotros) mediante una entrada de dinero. También puede haber cobros por otros motivos, por cobro de subvenciones concedidas, intereses a favor, etc. (Pindado, 2012, p.80)

Costos por almacenamiento.

Con esta denominación, nos referimos a los costes debidos al nivel de stock de cada uno de los productos de inventario, por ello también se les denomina costes de posesión de

inventario. Los costes a los que aludimos son los que incrementan o varían según el número de unidades de cada producto que se mantengan en el almacén**.** (Hirt, 2013, p.98)

Costo de la operación bancaria.

Equivalen a todas las operaciones que se realizan en toda oficina bancaria, muchas de estas provienes de operaciones del público, cliente o no cliente de la entidad. (Pindado, 2012, p.301)

Cuentas por cobrar.

Donde se registran los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa y para esto existen programas para llevar a cabo las operaciones. (Pindado, 2012, p.82)

Cuotas de interés.

Cuotas de interés, en economía y finanzas es la tasa de interés que es variable a lo largo del tiempo y que establece la rentabilidad de los ahorros o el costo de un crédito o hipoteca. Se expresa generalmente como un porcentaje. (Pindado, 2012, p.84)

Descuentos por pronto pago.

El descuento por pronto pago es un descuento que nos aplica el proveedor cuando, como su propio nombre indica, efectuamos el pago del importe de la factura que se deriva de una compra en un corto periodo de tiempo. (Pindado, 2012, p.305)

Fecha o computo de plazos.

Otorga seguridad jurídica a todos los operadores del derecho. En este sentido, también para el Derecho Tributario se ha regulado con la norma que estamos comentando cuáles son las reglas que debemos tener en cuenta para todos los actos o procedimientos (sea que se trate de parte de la Administración Tributaria, como de los sujetos pasivos de la relación jurídica tributaria), básicamente por los efectos que estos tienen. (Pindado, 2012, p.147)

Efectivo.

El efectivo que posee una empresa forma parte del activo circulante y su función es hacer frente a las posibles obligaciones a corto plazo que puedan aparecer es el elemento más

líquido que posee la empresa, es decir, es el dinero. La empresa utiliza este efectivo para hacer frente a sus obligaciones inmediatas. (Pindado, 2012, p.150)

Métodos de valuación de inventarios.

La importancia de ejercer un control eficaz de los inventarios se basa en que al tener un buen manejo se puede dar un mejor servicio al cliente porque se logra controlar pedidos atrasados o falta de artículos para la venta. Así mismo, un buen inventario significa una buena producción porque se puede tener disponible toda la contabilidad de inventarios. (Hirt, 2013, p.120)

Número de condiciones de compra.

El precio y las condiciones de entrega reflejadas en la orden de compra tendrán el significado definido en los Incoterms 2000, y sus correspondientes modificaciones o sustituciones hasta la fecha del presente documento, a menos que en el mismo se disponga en otro sentido. Las mercancías serán debidamente embaladas y aseguradas a fin de permitirles llegar a su destino en perfecto estado, y en unas condiciones de transporte normales. (Hirt, 2013, p. 125)

Número de Condiciones de ventas.

Las condiciones de ventas son el tipo o forma de pago que un cliente utiliza para la compra de un producto o servicio. Por ejemplo, contado, tarjeta de crédito, financiación, etc. (Pindado, 2012, p.203)

Pagos de compras.

Cumplimiento concreto de la prestación, ya sea a través de la entrega de una suma de dinero o de alguna cosa que representa el valor de la prestación dada, En primera instancia el pago debe ser realizado por el deudor, aunque el mismo también puede quedar a cargo de un tercero, este pagará en nombre del deudor o bien con conocimiento y autorización de este. (Pindado, 2012, p.89)

Pagos de sueldos.

Pago que en forma periódica recibirá un trabajador de parte de su empleador en concepto y a cambio de los servicios prestados y por los cuales fue previamente contratado por él. (Pindado, 2012, p.90)

Pagos de seguridad social.

Se refiere al desembolso donde recae principalmente a un campo de bienestar social relacionado con la protección social o cobertura de las necesidades reconocidas socialmente, como salud, vejez o discapacidades. (Pindado, 2012, p.90)

Pagos de gastos asociados operativos.

Se determina efectivo o dinero que una empresa o una organización debe desembolsar en concepto del desarrollo de las diferentes actividades que despliega. (Bodie, 2010, p.97)

Pagos de intereses y amortizaciones.

Pagos que figuran en el cuadro de pagos o amortización de un préstamo, leasing u operación de financiación en la que un cliente deba devolver el principal recibido de una entidad financiera y una suma de intereses en uno o varios pagos cuyas fechas están determinadas. (Pindado, 2012, p.130)

Pagos de inversiones financieras.

Empleo de un capital en algún tipo de actividad económica o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo. (Pindado, 2012, p. 101)

Porcentaje descuento de proveedores.

Puede hacer referencia, por un lado, a la rebaja o bonificación en el precio de un bien o un servicio y, por otro, a la operación que consiste en anticipar el importe de un crédito antes de su vencimiento. (Pindado, 2012, p. 110)

Plazo de pago.

El plazo siempre es "cierto", en el sentido de que es un tiempo que llegará en algún momento dado y sin posibilidad de que no llegue a ocurrir (en ello se diferencia de la "condición"). Este momento del vencimiento del plazo puede estar determinado de antemano como, por ejemplo, cuando se fija una fecha determinada. (Pindado, 2012, p. 112)

Pago a proveedores por la banca.

Servicio financiero, que ofrece una entidad financiera (o empresas privadas) con tal de facilitar a sus clientes la gestión del pago de sus compras. Se ofrece para pagar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento de éstas o para obtener de parte del banco la financiación que el proveedor no estuvo dispuesto a otorgar, de esa forma, la relación entre cliente y proveedor no se daña y el cliente obtiene el plazo que requiere. (Pindado, 2012, p. 135)

Razón circulante.

(Activo circulante) / (Pasivo circulante)

Son cocientes que posibilitan la comparación entre diferentes datos financieros. Estas razones sirven como herramientas de análisis que permiten a una persona planificar acciones o tomar una decisión vinculada a las finanzas. (Apaza, 2008, p. 57)

Razón rápida.

(Activo circulante-Inventario) / (Pasivo circulante)

La Razón Rápida o Prueba Ácida se calcula deduciendo los inventarios de los activos circulantes y dividiendo posteriormente el resto entre los pasivos circulantes. Los inventarios constituyen, por lo general, el menos líquido de los activos circulantes de una empresa y sobre ellos será más probable que ocurran pérdidas en el caso de liquidación. Por tanto, ésta es una "prueba ácida" acerca de la habilidad de la empresa para liquidar sus obligaciones en el corto plazo, para enfrentar las obligaciones más exigibles. (Apaza, 2008, p. 58)

Ratio de rentabilidad de la inversión.

Mide la rentabilidad del negocio empresarial en sí mismo. Pues mide la relación entre el beneficio de explotación y el activo neto. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa, pues la empresa contará con una mayor rentabilidad, es decir, mayores beneficios en relación a sus activos. (Apaza, 2008, p.59)

Razón del efectivo.

Esta razón es importante debido a que demuestra la efectividad en la que la compañía transforma sus inventarios en ventas y las ventas en efectivo para poder pagar a sus proveedores por bienes y servicios. (Apaza, 2008, p. 70)

Rotación del inventario.

La rotación de Inventarios es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido). (Apaza, 2008, p. 75).

CAPITULO II
MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Sistema de hipótesis

2.1.1. Hipótesis General

1. La situación económica financiera influye la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto.

2.1.2. Hipótesis Específicas

1. El proceso de evaluación económico financiera de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto, es buena.
2. La liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto, es buena.
3. La gestión de control y monitoreo de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto, es la adecuada.

2.2. Sistema de variables

2.2.1. Variable independiente

X: Evaluación económica financiera.

2.2.2. Variable dependiente

Y: Liquidez.

2.3. Operacionalización de las variables

Tabla 4.

Operacionalización de las variables

Tipo de variable	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Independiente Evaluación Económica Financiera	Efectivo	Cobros de ventas. Pagos de compras. Pagos de sueldos. Pagos de seguridad social. Pagos de gastos asociados operativos. Pagos de intereses y amortizaciones. Pagos de inversiones financieras.	**Nominal** **Resultado** SI NO
	Clientes	Numero de condiciones de ventas. Fecha o computo de plazos. Descuentos por pronto pago. Cuentas por cobrar	
	Existencias	Cantidad económica de pedido. Rotación del inventario Costos por almacenamiento Métodos de valuación de inventarios.	
	Proveedores	Nro. De condiciones de compra Porcentaje descuento de proveedores Plazo de pago Pago a proveedores por la banca	
	Financiación Bancaria	Capital prestado Cuotas de interés Costo de la operación bancaria Amortización del préstamo	
Dependiente Liquidez	Razón Circulante	Activo circulante) / (Pasivo circulante)	**Nominal** SI NO
	Prueba Ácida	(Activo circulante-Inventario) /(Pasivo circulante)	
	Razón del Efectivo	Efectivo/ Pasivo Corriente	

Fuente: Elaboración propia.

2.4. Tipo de método de la investigación

De acuerdo al fin que se persigue

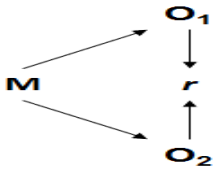
El método de investigación es el descriptivo - explicativo, la técnica de recopilación de datos empleados fue el fichaje, entrevista para los 10 colaboradores que conforman la muestra de investigación y análisis documentario, cuyos instrumentos utilizados fueron las fichas textuales, guía de entrevista y la guía de análisis documental de la información recopilada.

La investigación es de tipo aplicada debido a que se desarrolló la investigación sin manipular las variables, es decir, las teorías aplicadas serán tratadas como tales.

El nivel de investigación, según el autor Hernández (2010) es de tipo correlacional, porque se busca una eficiente implicancia entre las variables de estudio, para aceptar o rechazar las hipótesis y no buscar las causas o efectos pertenecientes al estudio.

Diseño de la investigación

La presente investigación es no experimental, de tipo transversal, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables independientes, basado en categorías, conceptos, variables, sucesos, comunidades o contextos que ya ocurrieron en un punto del tiempo, para la presente investigación se ubica en el año 2015; sin la intervención directa del investigador, según Hernández (2010), cuyo diseño de investigación se presenta de la siguiente manera:



En donde:

M = Empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L

O_1= Evaluación económica - financiera

O_2=Liquidez

i =Influencia

2.5. Población y muestra

Población:

La población corresponde al total de colaboradores de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L, Tarapoto, cuyo número asciende a 10 personas.

Tabla 5.

Personal de la empresa

Cargo	Descripción	N°
Gerente General	Ingeniero	1
Administrador	Licenciado	1
Secretaria - Recepción	Tec. Informática	1
Asesor de Ventas	Marketing	2
Caja	Tec. Contabilidad	1
Responsable de Almacén	Tec. Mecánico	2
Vendedores	Empleados	2
Total		10

Fuente: Elaboración propia.

Muestra:

Se trabajó con el total de la población, en tal sentido la muestra es igual a la población del estudio, constituyéndose en muestra censal, según Ramírez (1997).

2.6. Técnicas de recolección de datos

a) Fichaje:

Se utilizaron las fichas textuales con la finalidad de identificar a los autores que sustentan la teoría de las variables según dimensiones en el marco teórico.

b) Entrevista:

Se utilizó la guía de entrevista con la finalidad de elaborar preguntas abiertas de acuerdo a las dimensiones para recopilar información relevante de los trabajadores y la dirección de la empresa según las actividades que realiza.

c) Análisis documental:

Se utilizó la guía de análisis documental con la finalidad de identificar e interpretar información relacionada a las dimensiones que componen la situación económica y liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto.

CAPITULO III
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Tratamiento estadístico e interpretación de tablas.

A. Efectivo

Para determinar el puntaje en la presente dimensión, se ha calculado de la siguiente manera: se divide la totalidad de dimensiones entre 100, el resultado es 16.667, dicho monto es dividido entre los 7 primeros ítems de la entrevista para obtener el resultado de la primera dimensión, siendo 2.38, representado de la siguiente manera:

Tabla 6.

Efectivo de la empresa

Dimensión	Nro.	Preguntas	Si	No	Porcentaje	
	1	¿Considera importante ejecutar los cobros de ventas del periodo y según el mes que correspondan?	X		2.38	
	2	¿Emplea algún control de los egreso de efectivo según los pagos que se efectúa por la compras realizadas?	X		2.38	
	3	¿Establece y determina con exactitud los pagos según sueldos de los trabajadores?		X		2.38
1. Efectivo	4	¿Conoce a cuanto equivale los pagos de seguridad social?	X		2.38	
	5	¿Se ejecuta con frecuencia los pagos de gastos asociados operativos?		X		2.38
	6	¿Presenta alguna dificultad determinar los pagos de intereses y amortizaciones?		X		2.38
	7	¿Con frecuencia se efectúa pagos de inversiones financieras?		X		2.38
			3	**4**	**7.143**	**9.52**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Para desarrollar la presente dimensión se ha realizado la entrevista y el cuestionario de cumplimiento al encargado de Caja de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., en el 2015 el manejo del efectivo se cumple en un 7.14%, este resultado se debe a que la administración de este recurso es inadecuada porque llegamos a un nivel de incumplimiento de 9.52%, la misma incide en la empresa sobre la carga de cuentas por cobrar debido al excesivo número créditos que otorga.

Cobros de ventas

La tabla 04, ítem 1 se puede apreciar que la gerencia de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., ha implementado realizar los cobros de ventas máximo a 30 días.

Pagos de compras

La tabla 04, ítem 2 la empresa emplea un control de los egresos de efectivo en razón de los pagos por la compra, la carencia de líneas de créditos y el control pertinente no es el adecuado, la misma que impide el pago a proveedores según fechas pactados.

Pagos de sueldos

La tabla 04, ítem 3, en lo que respecta a los pagos según los sueldos los trabajadores, no son abonados en su debido cronograma, esto se debe a que la empresa no cuenta con liquidez suficiente para cubrir esta obligación con sus empleados.

Pagos de seguridad social

La tabla 04, ítem 4, la empresa conoce por cuenta propia a cuanto equivale los pagos de seguridad social, pero mas no con exactitud. En consecuencia, a esto le genera problemas internos con sus trabajadores la misma que es determinada al cierre de cada mes a causa de los reclamos por parte de los trabajadores.

Pagos de gastos asociados operativos

La tabla 04, el ítem 5, no emplea un control de los egresos de efectivo, generando de antemano incumplimiento de los pagos que se asocian a los gastos operativos. La empresa no cuenta con el efectivo suficiente para cubrir de manera inmediata

este indicador, lo cual utiliza el efectivo de las ventas ocasionando riegos inherentes en el manejo de caja ya que el dinero utilizado es explícitamente para la compra de mercaderías del giro de negocio.

Pagos de intereses y amortizaciones

La tabla 04, del ítem 6. La empresa no realiza de manera oportuna los pagos de intereses y amortizaciones generando una dificultad interna, a causa de que no cuenta con la liquidez necesaria. Esta acción genera un malestar administrativo por lo cual la empresa solicita de manera periódica prorrogas para las fechas de pago, generando de antemano un incremento de los intereses en razón al pronto pago.

Pagos de inversiones financieras.

La tabla 04, el ítem 7; la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa EIRL no cumplen con los pagos de sus inversiones financieras, a causa de la insuficiente capacidad liquida en sus activos circulante. El no realizar el pago sería perjudicial para la empresa generando una mala imagen y percepción de terceros.

Conclusiones:

La Empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa EIRL no presente mayores ingresos en efectivo incumpliendo el 9.52% de las acciones diarias, ya que parte de los ingresos obtenidos por las ventas y/o prestación de servicios son tomadas para pagos de gastos personales; esta acción le impide tener un mayor acceso al mercado ferretero y como también a generar mayor inversiones a través de créditos comerciales, ocasionando de antemano problemas en el pago de las obligaciones con sus trabajadores u otros que forman parte del rubro económico de la empresa ferretera.

B. Clientes

En la presente dimensión, se calculó de la siguiente manera: se divide la totalidad de dimensiones entre 100, el resultado es 16.667, dicho monto es dividido entre los 4 ítems que comprenden las preguntas 8 – 11 de la entrevista, cuyo resultado es 4.17, representado de la siguiente manera:

Tabla 7.

Clientes de la empresa

Dimensión	Nro.	Preguntas	SI	NO	Porcentaje	
2. Clientes	1	¿Impone las condiciones de ventas según los clientes?		X		4.17
	2	¿Establece las fechas o cómputos según los plazos?		X		4.17
	3	¿Se considera descuentos por pronto pago?	X		4.17	
	4	¿Se realiza un seguimiento de las cuentas por cobrar ?		X		4.17
			1	**3**	**4.1666667**	**12.5**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

La empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., en lo que respecta a sus clientes no establece de forma adecuada las políticas de créditos, se puede observar en la tabla 05 donde indica que el **12.50%** no cumplen con el pago según fechas establecidas, por lo contrario, solo el **4.17%** lo realizan. Conforme a esto la gran parte de deudas pendientes se vuelven dudosas a causa de que los posibles créditos sobrepasan más de tiempo establecido. A continuación, se detalla la situación de los clientes que presenta la empresa ferretera.

Condiciones de venta

La tabla 05, ítem 1 la empresa en este punto no impone condiciones de venta, esta ineficiencia se debe a que la empresa al momento de otorgar ventas a crédito no establece ciertos requisitos que deban cumplir los clientes para tener acceso a una compra al crédito.

Fecha o cómputo de plazos.

La tabla 05, ítem 2 se puede indicar que al momento que la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., da por aprobado un crédito, asigna por lo general un límite de crédito hacia los clientes según ingresos que perciben como trabajadores dependientes e independientes, pero en tanto la empresa no designa una fecha o plazo límite de pago.

Descuentos por pronto pago.

La tabla 05, ítem 3 la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., considera descuentos por pronto pago en gran parte de los créditos hacia los clientes, generando una deficiencia en el ingreso de efectivo a causa de que el costo y precio de venta no ingresa a caja en su totalidad, esto promueve un desequilibrio en el área administrativa ya que el dinero que se va a cobrar está destinado para la compra de las mercaderías la misma que genera un desorden en las cuentas por cobrar.

Cuentas por cobrar

La tabla 05, ítem 4 no realiza un seguimiento, por lo que dichos cobros son realizados fuera de plazo promoviendo una irregularidad en los ingresos de efectivo, y debido a esto la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., no presenta saldos en caja para cualquier contingencia.

En conclusión:

Las políticas de cuentas por cobrar es una técnica que promueve el incremento de ingresos en efectivo en caja, conforme a las acciones en el proceso de cobros de los clientes, se puede evidenciar que la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., no ha presentado una mejoría en las cobranzas, impidiéndole generar una mayor liquidez.

C. Existencias

Para la presente dimensión, se calculó de la siguiente manera: se divide la totalidad de dimensiones entre 100, el resultado es 16.667, dicho monto es dividido entre los 4 ítems que comprenden las preguntas 12 – 15 de la entrevista, cuyo resultado es 4.17, representado de la siguiente manera:

Tabla 8.

Existencias de la empresa

Dimensión	Nro	Preguntas	SI	NO	Porcentaje	
	1	¿Se valoriza la cantidad económica de pedido según existencias?		X		4.167
	2	¿Se emplea métodos de control de la rotación del inventario?	X		4.167	
3. Existencias						
	3	¿Se evalúan los costos por almacenamiento?		X		4.167
	4	¿Se analiza el metodo de valuación se ejecuta en la empresa?		X		4.167
			1	**3**	**4.167**	**12.5**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Según la tabla 06 se puede observar que el manejo de existencias no se cumple en un **12.50%,** el porcentaje de ineficiencia se debe a que en almacén existe bienes en mal estado, los mismos que generan costes de almacenamiento, así también se debe a que la empresa no cuenta con un indicador de cantidad de inventario que determine el cuándo hacer un nuevo pedido.

Cantidad económica de pedido

La tabla 06, ítem 1, en lo que respecta a la valorización por la cantidad de pedidos según existencias la Empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., no lo considera, ya que en el momento de determinar el pedido la mayor parte no son registrados.

Rotación de inventario

La tabla 06, ítem 2 la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., si emplea métodos de control en la rotación de los inventarios en su debido momento, sin embargo, los métodos no son aplicados de manera adecuada, ya que las existencias una vez ingresadas a almacenamiento la gran parte de ellas no son registradas con el egreso por parte de la ventas que se efectúan de manera constante, generando una irregularidad en el stock de existencias.

Costos por almacenamiento

La tabla 06, ítem 3 dentro de esta actividad no evalúa los costos por almacenamiento de las existencias provenientes de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., las misma que no son valorizadas por tiempo que se encuentran almacenadas, y como también no se registra de manera sistemática las existencias.

Métodos de valuación de inventarios

La tabla 06, ítem 4 la empresa no genera un análisis, a causa del inadecuado manejo y a la falta de interés por parte de los responsables de esta actividad. Se realizan compras las misma que egresan conforme a las ventas, pero la gran parte de las existencias de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., presentan una característica inusual no rotan de manera constante.

En conclusión:

En la empresa se puede evidenciar distintos problemas tales se detallan en la valorización de pedido según existencias, evaluación de los costos por almacenamiento y análisis de los métodos de valuación.

D. Proveedores

En la presente dimensión, se calculó de la siguiente manera: se divide la totalidad de dimensiones entre 100, el resultado es 16.667, dicho monto es dividido entre los 4 ítems que comprenden las preguntas 16 – 19 de la entrevista, cuyo resultado es 4.17, representado de la siguiente manera:

Tabla 7.

Proveedores de la empresa

Dimensión	Nro	Preguntas	SI	NO	Porcentaje	
4. Proveedores	1	¿Establece condiciones de compras a los proveedores?		X		4.167
	2	¿Determina con facilidad el porcentaje de descuento a los proveedores?	X		4.167	
	3	¿Se estable plazo de pagos para los proveedores?	X		4.167	
	4	¿Se realiza lo pagos a los proveedores por la banca?		X		4.167
			2	**2**	**8.333**	**8.333**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 07 existen un **porcentaje equilibrado** con un porcentaje de 8.33% en el cumplimiento en la factibilidad de descuentos a los proveedores, y por otro lado se expresa que no se establece condiciones de compra y los pagos a los proveedores la gran parte son realizados por la bancarización.

Condiciones de compra

La tabla 07, ítem 1, se puede apreciar que la empresa no establece condiciones en las compras por parte de los proveedores, la cual limita el nivel de abastecimiento de existencias, ante esto se puede decir que la gestión del responsable del área no cuenta con la capacitación necesaria perjudicando en la generación de ingresos para la empresa.

Descuento de proveedores

La tabla 07, ítem 2 en lo que respecta al descuento de proveedores la empresa si lo realiza cuando las compras realizadas cuentan con un nivel alto, tales son al por mayor, pero estos descuentos no son aplicados de manera adecuada ya que lo clientes una vez efectuado el descuento se acostumbran a esto, generando de antemano pérdidas considerables que afectan a la liquidez de la empresa.

Plazo de pago a proveedores

La tabla 07, ítem 3 dentro de esta actividad la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., establece un plazo para el pago de proveedores, pero este indicador no es planificado de manera adecuada ya que las fechas de pago no suelen ser exactas, son prolongadas a distintas fechas ocasionando un desequilibrio económico y un bajo rendimiento en la liquidez.

Pago a proveedores por la banca

La tabla 07, ítem 4 en lo que respecta a los pagos a proveedores por la banca, no son efectuados en su totalidad por este medio, debido a que la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., así lo prefiere.

En conclusión:

La empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., presenta problemas en sus distintas líneas en lo que respecta a sus proveedores, la misma que detalla que no se establece condiciones en las compras según proveedores, y la gran parte de los pagos no son transferidos por medio de la banca; la empresa en este aspecto debe establecer una norma y política que garantice obtener mayores recursos y conforme a esto una mayor liquidez.

E. Financiación bancaria

Para obtener el resultado sobre la presente dimensión, se calculó de la siguiente manera: se divide la totalidad de dimensiones entre 100, el resultado es 16.667, dicho monto es dividido entre los 4 ítems que comprenden las preguntas 20 – 23 de la entrevista, cuyo resultado es 4.17, representado de la siguiente manera:

Tabla 9.

Financiación bancaria en la empresa

Dimensión	Nro	Preguntas	SI	NO	Porcentaje	
5. Financiación Bancaria	1	¿Determina según la financiación bancaria a cuanto equivale los capitales prestados?		**X**		4.17
	2	¿Tiene el conociento a cuanto equivale las cuotas de interés?	**X**		4.17	
	3	¿Reconoce los costos de operación bancaria?		**X**		4.17
	4	¿Se efectúa amortización por parte de la empresa a causa de una financiación?		**X**		4.17
			1	**3**	**4.167**	**12.5**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

La tabla 08 se distingue un **12.50%** en el no cumplimiento de este indicador económico, esto surge a causa que la financiación no es determinada según los capitales prestados y no se reconocen los costos de operación bancaria y en lo que respecta a la amortización no son efectuadas en el momento adecuado.

Capital prestado

La tabla 08, ítem 1 en lo que respecta al capital prestado la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., no determina la financiación bancaria en su debido momento, esto por lo general causa problemas administrativos, las mismas no son valorizados de manera adecuada provocando problemas en la adquisición de créditos las cuales se proponen generalmente para la inversión de activos y mercaderías.

Cuotas de interés

La tabla 08, ítem 2 la empresa presenta el conocimiento de cuanto equivale la cuota de interés en lo que respecta a la financiación bancaria.

Costos de la operación bancaria

La tabla 08, ítem 3 conforme a los costos por operación bancaria la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., no lo reconoce en su totalidad generando disconformidad en lo que respecta a los pagos que se va efectuar después de requerir cada crédito.

Amortización del préstamo

La tabla 08, ítem 4 la empresa no realiza sus amortizaciones conforme a las fechas pactadas según financiación bancaria, tales son prolongadas y al mismo tiempo generan un incremento en el pago de los créditos otorgados por las entidades financieras.

En conclusión:

Se llegó a concluir que la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., presenta algunas deficiencias en lo que respecta en la determinación de los capitales prestados, reconocimiento de los costos de operación bancaria y sobre todo la amortización por parte de una financiación, las que limitan que la empresa trabaje y genere una mayor liquidez a través del movimiento en sus activos circulantes conforme a inversiones las cuales se distinguen a través de créditos de consumo.

F. Liquidez

Para obtener el resultado de la última dimensión, se obtuvo de la siguiente manera: se divide la totalidad de dimensiones entre 100, el resultado es 16.667, dicho monto es dividido entre los 4 ítems que comprenden las preguntas 24 – 26 de la entrevista, cuyo resultado es 5.56, que se representa de la siguiente manera:

Tabla 10.

Liquidez de la empresa

Dimensión	Nro	Preguntas	SI	NO	Porcentaje	
	1	Conoce los mecanismos para el cálculo de la Razón circulante?		X		5.556
6. Liquidez	2	¿Se efectua con frecuencia el cálculo del ratio de liquidez Razón rápida?	X			5.556
	3	¿Se emplea la Razón de efectivo para determinar la capacidad de generar liquidez?		X	5.556	
			1	**2**	**5.556**	**11.11**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

En la tabla 9 se ve que el cálculo de liquidez es deficiente, solo se cumplen con un **5.56%,** esto se debe a causa del inadecuado control de los ingresos, en lo respecta principalmente en el efectivo, clientes y existencias, lo cual lleva a tomar malas decisiones a la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L.

Razón circulante

La tabla 09 ítem 1 la empresa no conoce los mecanismos para el cálculo del indicador financiero razón circulante y por lo visto no se efectúa debido a que lo ingresos que genera la empresa ferretera no son estimados en su gran mayoría, debido a la totalidad de los clientes pertenecientes a la empresa no cumplen con sus pagos según fechas pactadas, ocasionando que las deudas a corto plazo no puedan ser saldadas en su debido momento.

Prueba Ácida

La tabla 09, ítem 2 la empresa si realiza este indicador con frecuencia para determinar la capacidad de pago excluyendo las existencias y los pagos anticipados que posee la empresa ferretera.

Razón del efectivo

La tabla 09, ítem 3 en lo que respecta a esto ratio se evidencio que la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., no lo emplea de manera constante debido a que desconoce el valor que representa este indicador.

En Conclusión:

Conforme a las evidencias observadas y a las deficiencias que presenta la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., se propone emplear nuevas normas y políticas, las cuales permitan generar un mejor control de los ingresos en lo que respecta al efectivo, cuentas por cobrar a clientes y existencias, y de este modo poder determinar en forma adecuada la liquidez evaluando el incremento o disminución en la capacidad de pago.

Interpretación general

Se puede observar el resultado total por todas preguntas propuestas, según los 26 indicadores que maneja la investigación en la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., se determinó que **33.53%** son aplicados de manera correcta y el **66.47%** conformado por el efectivo, clientes (cuentas por cobrar) y existencias presentan problemas para su respectiva realización, la misma que es perjudicial para la situación económica y financiera de la empresa ferretera.

3.2. Resultados explicativos

Para desarrollar los resultados explicativos se tomaron como análisis los cuadros y figuras con el motivo de generar un diagnostico según el estado de situación financiera del activo circulante, estableciéndose un análisis del efectivo, clientes (cuentas por cobrar), existencias y financiamiento de los proveedores, la misma que nos permitirá evaluar la situación económica y financiera de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L.

A. Efectivo

El efectivo que posee la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., se ve comprometida a través de las ventas, tales son destinadas para la realización de los pagos según obligaciones a corto plazo; para ello es importante

conocer los elementos de los activos circulantes, esto quiere decir que la empresa posee existencias, la que permite dar continuidad con las operaciones.

En lo que respecta a la situación económica y financiera que la empresa actualmente dispone, consistió de manera básica en generar efectivo a corto plazo para la adquisición de mercaderías, la cual fue prioridad de la empresa ferretera, la empresa lo determina a través de entidades financieras y como también a los principales proveedores.

Tabla 11.

Cobros de las ventas y depósito en entidades bancarias

MES	Ventas	Depósitos Bancarios 40%	Caja 60%
Enero	S/. 3,122.45	S/. 1,248.98	S/. 1,873.47
Febrero	S/. 2,360.56	S/. 944.22	S/. 1,416.34
Marzo	S/. 2,637.66	S/. 1,055.06	S/. 1,582.60
Abril	S/. 2,580.21	S/. 1,032.08	S/. 1,548.13
Mayo	S/. 3,034.25	S/. 1,213.70	S/. 1,820.55
Junio	S/. 2,604.52	S/. 1,041.81	S/. 1,562.71
Julio	S/. 2,681.78	S/. 1,072.71	S/. 1,609.07
Agosto	S/. 2,779.34	S/. 1,111.74	S/. 1,667.61
Septiembre	S/. 3,625.96	S/. 1,450.38	S/. 2,175.57
Octubre	S/. 2,757.72	S/. 1,103.09	S/. 1,654.63
Noviembre	S/. 3,181.49	S/. 1,272.60	S/. 1,908.90
Diciembre	S/. 2,602.85	S/. 1,041.14	S/. 1,561.71
TOTAL	**S/. 33,968.80**	**S/. 13,587.52**	**S/. 20,381.28**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Conforme a la tabla 11, los cobros por las ventas realizadas son depositados en una cuenta bancaria, sumando un importe de S/.13,587.52, quedando en caja un monto de S/.20,381.28. En base a esta actividad se menciona que el depósito que realiza la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., lo ejecuta para establecer mayor seguridad.

Tabla 12.

Flujo de caja

Detalle	2015
Ingresos	
Saldo inicial	S/. 45,000.00
Efectivo ingresado por ventas	S/. 33,968.80
Efectivo ingresado por cobranzas	S/. 40,762.56
Total cobrado	**S/. 119,731.36**
Egresos	
Compras de mercadería	S/. 49,351.25
Gastos de administración	S/. 10,781.28
Gastos de ventas	S/. 5,390.64
Gastos financieros	S/. 1,796.88
Total egresos	**S/. 67,320.05**
Caja mínima para trabajar	S/. 5,000.00
Total	**S/. 72,320.05**
Préstamos obtenidos	S/. 10,000.00
Cuentas por pagar comerciales	S/. 15,000.00
Saldo final	**S/. 42,411.31**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Conforme a la tabla 12, la empresa presentó un saldo inicial de S/.45,000.00, en lo que respecta al efectivo ingresado a caja por ventas al contado se dispone de S/.33,968.80 y el efectivo ingresado a caja por la venta a crédito ascienden a S/.40,762.56, sumando un total cobrado de S/.119,731.36. También se puede observar que la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., ha generado egresos disminuyendo el saldo final que será transferido para el siguiente periodo.

B. Clientes:

El desarrollo de estas actividades de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., serán analizadas a través los créditos que se otorgan a los clientes permitiendo que prevalezca un vínculo entre empresa y cliente.

Tabla 13.

Ventas mensuales de la empresa

MES	VENTAS		TOTAL
	CONTADO	CRÉDITO	VENTAS
Enero	S/. 3,122.45	S/. 12,489.81	S/. 15,612.27
Febrero	S/. 2,360.56	S/. 9,442.24	S/. 11,802.80
Marzo	S/. 2,637.66	S/. 10,550.64	S/. 13,188.30
Abril	S/. 2,580.21	S/. 10,320.84	S/. 12,901.05
Mayo	S/. 3,034.25	S/. 12,137.00	S/. 15,171.25
Junio	S/. 2,604.52	S/. 10,418.09	S/. 13,022.61
Julio	S/. 2,681.78	S/. 10,727.14	S/. 13,408.92
Agosto	S/. 2,779.34	S/. 11,117.37	S/. 13,896.72
Septiembre	S/. 3,625.96	S/. 14,503.82	S/. 18,129.78
Octubre	S/. 2,757.72	S/. 11,030.89	S/. 13,788.61
Noviembre	S/. 3,181.49	S/. 12,725.97	S/. 15,907.46
Diciembre	S/. 2,602.85	S/. 10,411.38	S/. 13,014.23
TOTAL	**S/. 33,968.80**	**S/. 135,875.20**	**S/. 169,844.00**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

La tabla 13, la empresa para generar ingresos otorga créditos a sus clientes, captando ingresos a corto plazo, pero para hacerse acreedor de este efectivo la empresa debe esperar un determinado tiempo. En lo que respecta a los créditos mencionados están representados en un 80% del total de ventas realizadas durante el periodo, generando una deficiencia por el motivo de que no se genera de manera eficiente el proceso de cobranza.

Se deduce lo siguiente:

Inventario inicial de cuentas por cobrar	S/. 55,251.00
Ventas al crédito	S/. 135,875.20
Cobranzas de ventas al crédito	S/. 40,762.56
Inventario final de cuentas por cobrar	**S/. 150,363.64**

Tabla 14.

Cuentas morosas de la empresa

AÑOS	TOTAL VENTAS	VALOR CUENTAS MOROSAS	%
2014	S/. 109,844.00	S/. 76,890.80	45%
2015	S/. 169,844.00	S/. 95,112.64	55%
TOTAL	**S/. 279,688.00**	**S/. 172,003.44**	**100%**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Conforme a la tabla 14, la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., en el 2014 ha generado un nivel de ventas de S/109,844.00, y en el 2015 suman un total de S/169,844.00, tales generaron de antemano cuentas morosas ascendentes a S/76,890.80 y S/95,112.64 respectivamente, conforme a este resultado se puede evidenciar en el periodo 2015 ha sido el más afectado y frente a esto se debe generar un control de los créditos que fueron asignados a los clientes ya que debido a esto la empresa presenta un bajo nivel en liquidez.

Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar (Clientes)

Para la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., el periodo de cobranza de las cuentas por cobrar, representa el tiempo el cual las deudas son convertidas en efectivo, también es denominado como días por el cobro en razón a los créditos asignados. El activo corriente de la empresa ferretera vino afectándose a causa de las malas políticas que se emplean en la presente gestión y como también en la anteriores.

Fórmula:

$$\textbf{PCC} = \frac{\text{Cuentas por cobrar * días del año}}{\text{Ventas crédito.}} = \frac{95{,}112.64\text{x}360}{169{,}844.00} = 210.60$$

Para que la empresa convierta los créditos asignados a sus clientes en efectivo tiene que pasar 211 días, lo que significa a simple vista una falta de liquidez.

La empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., toma en consideración 3 clases en lo que respecta en sus decisiones las mismas son de carácter financiero: operativas, inversión y financiación.

Estas decisiones implementadas por la empresa fueran analizadas por medio de los indicadores de liquidez.

Tabla 15.

Ventas al crédito de la empresa

MES	VENTAS AL CRÉDITO	PLAZOS PARA PAGO		
		30 DÍAS	60 DÍAS	90 DÍAS
Enero	S/. 12,489.81	S/. 7,493.89	S/. 3,746.94	S/. 1,248.98
Febrero	S/. 9,442.24	S/. 5,665.34	S/. 2,832.67	S/. 944.22
Marzo	S/. 10,550.64	S/. 6,330.38	S/. 3,165.19	S/. 1,055.06
Abril	S/. 10,320.84	S/. 6,192.51	S/. 3,096.25	S/. 1,032.08
Mayo	S/. 12,137.00	S/. 7,282.20	S/. 3,641.10	S/. 1,213.70
Junio	S/. 10,418.09	S/. 6,250.86	S/. 3,125.43	S/. 1,041.81
Julio	S/. 10,727.14	S/. 6,436.28	S/. 3,218.14	S/. 1,072.71
Agosto	S/. 11,117.37	S/. 6,670.42	S/. 3,335.21	S/. 1,111.74
Septiembre	S/. 14,503.82	S/. 8,702.29	S/. 4,351.15	S/. 1,450.38
Octubre	S/. 11,030.89	S/. 6,618.53	S/. 3,309.27	S/. 1,103.09
Noviembre	S/. 12,725.97	S/. 7,635.58	S/. 3,817.79	S/. 1,272.60
Diciembre	S/. 10,411.38	S/. 6,246.83	S/. 3,123.42	S/. 1,041.14
TOTAL	**S/. 135,875.20**	**S/. 81,525.12**	**S/. 40,762.56**	**S/. 13,587.52**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En lo que respecta a la tabla 15, las ventas al crédito del periodo 2015, ascienden a S/135,875.20. Para la respectiva cancelación de las deudas por parte de los clientes se puede evidenciar un plazo de 30, 60 y 90 días respectivamente según las políticas de créditos otorgadas por la empresa.

Tabla 16.

Procedimiento de cobranza de la empresa

MES	VENTAS AL CRÉDITO	COBROS DEL CRÉDITO OTORGADO	POR COBRAR
Enero	S/. 12,489.81	S/. 3,746.94	S/. 8,742.87
Febrero	S/. 9,442.24	S/. 2,832.67	S/. 6,609.57
Marzo	S/. 10,550.64	S/. 3,165.19	S/. 7,385.45
Abril	S/. 10,320.84	S/. 3,096.25	S/. 7,224.59
Mayo	S/. 12,137.00	S/. 3,641.10	S/. 8,495.90
Junio	S/. 10,418.09	S/. 3,125.43	S/. 7,292.66
Julio	S/. 10,727.14	S/. 3,218.14	S/. 7,509.00
Agosto	S/. 11,117.37	S/. 3,335.21	S/. 7,782.16
Septiembre	S/. 14,503.82	S/. 4,351.15	S/. 10,152.68
Octubre	S/. 11,030.89	S/. 3,309.27	S/. 7,721.62
Noviembre	S/. 12,725.97	S/. 3,817.79	S/. 8,908.18
Diciembre	S/. 10,411.38	S/. 3,123.42	S/. 7,287.97
TOTAL	**S/. 135,875.20**	**S/. 40,762.56**	**S/. 95,112.64**

Fuente*:* Elaboración propia.

Interpretación:

En la tabla 16, el total de las ventas al crédito, se cobró un total de S/40,762.56, teniendo cuentas pendientes de S/95,112.64, conforme a esto se evidencia que la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., presenta un problema en lo que respecta a las cobranzas de los créditos, perjudicando de antemano los ingresos en efectivo.

C. Existencias:

La administración correcta de las existencias en un factor indispensable para la gestión de la Empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa EIRL, ya que mediante la rotación de las mismas se puede disponer de un mayor nivel de activos líquidos, cumpliendo con las obligaciones a corto plazo con terceros sin ningún problema.

	Inventario Inicial	S/. 125,442.00
(+)	Compras al contado	S/. 49,351.25
	Compras al crédito	S/. 20,000.00
		S/. 194,793.25
(-)	Inventario Final	S/. 88,856.34
	Costo de ventas	**S/. 105,936.91**

Interpretación:

La empresa realizó compras al contado por el importe de S/. 49,351.25 y compras al crédito por un importe de S/. 20,000.00; obteniendo un costo de ventas para el año 2015 por el importe de S/.105,936.91.

Tabla 17.

Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	2015		2014		VARIACIÓN Aumento-disminución	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y equivalente de efectivo	42,411.31	6.43%	45,000.00	7.26%	-2,588.69	-1.00
Cuentas por cobrar comerciales	150,363.64	22.80%	55,251.00	8.91%	95,112.64	1.72
Existencias	88,856.34	13.47%	125,442.00	20.23%	-36,585.66	-0.29
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**281,631.29**	**42.70%**	**225,693.00**	**36.40%**	**55,938.29**	**0.25**
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	377,964.74	57.30%	394,328.81	63.60%	-16,364.08	-0.04
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**377,964.74**	**57.30%**	**394,328.81**	**63.60%**	**-16,364.08**	**-0.04**
TOTAL ACTIVOS	**659,596.03**	**100.00%**	**620,021.81**	**100.00%**	**39,574.21**	**0.06**
PASIVO Y PATRIMONIO NETO						
PASIVO CORRIENTE						
Tributos y aportes y salud por pagar	27,112.00	4.11%	23,521.00	3.79%	3,591.00	0.15
Rem. y participaciones por pagar	38,918.88	5.90%	37,422.00	6.04%	1,496.88	0.04
Cuentas por pagar comerciales	48,239.80	7.31%	49,191.42	7.93%	-951.62	-0.02
TOTAL PASIVO CORRIENTE	**114,270.68**	**17.32%**	**110,134.42**	**17.76%**	**4,136.26**	**0.04**
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones financieras	140,511.00	21.30%	120,511.00	19.44%	20,000.00	0.17
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	**140,511.00**	**21.30%**	**120,511.00**	**19.44%**	**20,000.00**	**0.17**

TOTAL PASIVO	**254,781.68**	**38.63%**	**230,645.42**	**37.20%**	**24,136.26**	**0.10**
PATRIMONIO NETO						
Capital	344,700.91	52.26%	344,700.91	55.59%	0.00	0.00
Reservas legales	10,254.00	1.55%	10,254.00	1.65%	0.00	0.00
Resultados acumulados	34,421.49	5.22%	12,542.00	2.02%	21,879.49	1.74
RESULTADOS DEL EJERCICIO	**15,437.95**	2.34%	**21,879.49**	3.53%	-6,441.53	-0.29
Total Patrimonio Neto	**404,814.35**	**61.37%**	**389,376.39**	**62.80%**	**15,437.95**	**0.04**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	**659,596.03**	**100.00%**	**620,021.81**	**100.00%**	**39,574.21**	**0.06**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Conforme a la tabla 17, del Estado de Situación Financiera (EE.FF) se ha evidenciado variaciones; en las cuentas por cobrar comerciales, la empresa en lo que respecta a sus clientes no establece de forma adecuada las políticas de créditos, existiendo clientes que no cumplen con el pago según fechas establecidas, incrementando los créditos otorgados a un total de S/95,112.64 con referente al periodo 2015 y 2014.

En la que respecta a la cuenta del efectivo y equivalente de efectivo, la empresa no llevan un adecuado control de caja durante el día, lo cual no le permite saber con exactitud cuánto de efectivo está ingresando a la empresa, además no se respeta el principio de ente, ya que se coge el dinero para gastos personales por parte del dueño; determinado una variación de S/ 2,588.69 con referente al periodo 2015 y 2014.

En la cuenta de las existencias, existe una disminución en un S/.36,585.66; en el año 2015 debido a que las ventas netas en el periodo 2015 son S/60,000.00 más que el año 2014.

Tabla 18.

Estado de Resultados Integrales

EMPRESA Distribuidora & Servicios Generales Visa EIRL

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

Al 31 de diciembre del 2015

(Expresado en Nuevos Soles)

	2015 S/	%	2014 S/	%	Variaciones	
VENTAS NETAS	169,844.00	100	109,844.00	100.00	-60,000.00	0.00
Costo de Ventas	-105,936.91	-62.37	-62,156.91	-56.59	43,780.00	5.79
UTILIDAD BRUTA	**63,907.09**	**37.63**	**47,687.09**	**43.41**	**-16,220.00**	**5.79**
Gastos de Administración	-10,781.28	-6.35	-9,164.09	-8.34	1,617.19	-2.00
Gastos de Ventas	-5,390.64	-3.17	-4,582.04	-4.17	808.60	-1.00
Total gasto de operación	-16,171.92	-9.52	-13,746.13	-12.51	2,425.79	-2.99
UTILIDAD DE OPERACIÓN	**47,735.17**	**28.11**	**33,940.96**	**30.90**	**-13,794.21**	**2.79**
Otros ingresos y egresos						
Gastos financieros	-1,796.88	-1.06	-1,527.35	-1.39	269.53	-0.33
Total otros ingresos y egresos	**-1,796.88**	**-1.06**	**-1,527.35**	**-1.39**	**269.53**	**-0.33**
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	**45,938.29**	**27.05**	**32,413.61**	**29.51**	**-13,524.68**	**2.46**
Impuesto a la Renta 28%	-12,862.72	-7.57	-9,075.81	-8.26	3,786.91	-0.69
RESULTADO DEL EJERCICIO	**33,075.57**	**19.47**	**23,337.80**	**21.25**	**-9,737.77**	**1.77**
Reserva Legal 10%	-3,307.56	-1.95	-2,333.78	-2.12	973.78	-0.18
Reserva Estatutaria	4,961.34	2.92	3,500.67	3.19	-1,460.67	0.27
RESULTADO DISTRIBUIBLE	**34,729.35**	**20.45**	**24,504.69**	**22.31**	**-10,224.66**	**1.86**
Los socios deciden distribuir 30%	-10,418.80	-6.13	-7,351.41	-6.69	3,067.40	-0.56
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**24,310.54**	**14.31**	**17,153.28**	**15.62**	**-7,157.26**	**1.30**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación

Conforme a la tabla 18, el Estado Integral por Función, las ventas realizadas en los periodos de estudio, en el año 2014 se ha vendido un total de S/109,844.00 y en el periodo 2015 ha generado un incremento de S/169,844.00; de lo cuales las ventas al contado representan el S/33,968.80 y las ventas al crédito ascienden a S/135,875.20; según la tabla 13 del presente informe.

D. Liquidez:

Para el análisis de la liquidez de la empresa la Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., se ha generado una comparabilidad entre el 2015 y 2014, la cual permitirá evaluar las variaciones que presenta y sobre todo determinar la capacidad de pago para cubrir las obligaciones a corto plazo. Para el reconocimiento de la misma se estableció los indicadores de liquidez, los cuales se detallan a continuación:

a) Cálculo del Índice de Solvencia

2015 **2014**

$$\text{Índice de Solvencia} = \frac{\text{Total Activos}}{\text{Total Pasivo}} = \frac{659{,}596.03}{254{,}781.68} = \mathbf{2.588867567} \qquad \frac{620{,}021.81}{230{,}645.42} = \mathbf{2.688203451}$$

Tabla 19.

Índice de Solvencia

Indicador	2015	2014	Variación
Índice de Solvencia	2.59	2.69	**-0.10**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En lo que respecta al ratio de Índice de Solvencia del 2014 y 2015, se ha generado una variación de 0.10; en el año 2015 se determinó un 2.59 puntos y el año 2014 conto con 2.69 puntos, y en base a esto se establece que la empresa no cuenta con una capacidad económica eficiente para responder a sus obligaciones con terceros.

b) Calculo de la razón circulante.

				2015			2014
Razón Circulante	=	Activo Circulante / Pasivo Circulante	=	281,631.29 / 114,270.68	=	**2.464598005**	225,693.00 / 110,134.42 = **2.049250362**

Tabla 20.

Razón circulante

Indicador	2015	2014	Variación
Razón Circulante	2.46	2.05	**0.42**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En lo que respecta al ratio razón circulante del 2014 y 2015, se ha generado una variación positiva de 0.42; en el año 2015 se determinó un 2.46 puntos y el año 2014 conto con un 2.05 puntos; es decir por cada sol de deuda que presenta la empresa tiene para pagar en el año 2015, 2.46 y en el año 2014, 2.05 respectivamente.

c) Cálculo de la prueba ácida.

				2015			2014
Prueba ácida	=	(Activo Circulante - Inventario) / Pasivo Circulante	=	192,774.95 / 114,270.68	=	**1.687002738**	100,251.00 / 110,134.42 = **0.910260389**

Tabla 21.

Prueba Ácida de la empresa

Indicador	2015	2014	Variación
Prueba ácida	1.69	0.91	**0.78**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

En el ratio de prueba ácida se obtuvo para el 2015, 1.69 puntos y en el año 2014, 0.91 puntos, es decir que estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías.

d) Cálculo de la razón del efectivo

2015 **2014**

$$\text{Razón del efectivo} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{42{,}411.31}{114{,}270.68} = \mathbf{0.371147787} \qquad \frac{45{,}000.00}{110{,}134.42} = \mathbf{0.40859161}$$

Tabla 22.

Razón del efectivo de la empresa

Indicador	2015	2014	Variación
Razón del efectivo	0.37	0.41	**-0.04**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

El indicador financiero razón de efectivo ha presentado una disminución -0.04 puntos en lo que respecta al año 2014 y 2015. Por cada sol que debe la empresa en el año 2015, dispone de 04 céntimos para pagarlo, es decir que no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías.

Se supone que el resultado ideal sería la relación 1:1, un sol que se debe y un sol que se tiene para pagar, esto garantizaría el pago de la deuda a corto plazo y llenaría de confianza a cualquier acreedor; lo que indica el bajo retorno del efectivo según las políticas implantadas por la gerencia.

e) Cálculo de la rotación de cuentas por cobrar

							2015			**2014**
Rotación de cuentas por cobrar	=	Ventas	=	169,844.00	=	**1.129554991**		109,844.00	=	**1.988090713**
		Cuentas por Cobrar		150,363.64				55,251.00		

Tabla 23.

Razón de cuentas por cobrar de la empresa

Indicador	2015	2014	Variación
Rotación de cuentas por cobrar	1.13	1.99	**-0.86**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

El resultado muestra el saldo promedio de cobro sobre las ventas ha sido 1.13 veces durante el ejercicio del año 2015 y 1.99 veces durante el ejercicio del año 2014. En otras palabras, las cuentas por cobrar se rotan 1.13 y 1.99 veces al año de acuerdo con el nivel de las ventas.

f) Cálculo del plazo promedio de cuentas por cobrar

							2015			**2014**
Plazo Promedio de cuentas por cobrar	=	360	=	360.00	=	**319**		360.00	=	**181**
		Rotación de cuentas por cobrar		1.13				1.99		

Tabla 24.

Razón del plazo promedio de cuentas por cobrar

Indicador	2015	2014	Variación
Plazo Promedio de cuentas por cobrar	319	181	**138**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Si consideramos que ese coeficiente de 1.13 para el año 2015 y 1.99 para el año 2014, en promedio se logran recuperar las cuentas por cobrar en un lapso de 319 días para el año 2015 y 181 días para el año 2014.

Para poder evaluar es necesario comparar este resultado con el plazo medio de crédito que otorga la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., a sus clientes. Siendo así que la empresa tiene una política de crédito de 30, 60 y 90 días, el resultado obtenido de 319 días sería alto y posiblemente perjudicial para la empresa. Esto puede implicar que el personal encargado de realizar las cobranzas de la empresa, no está realizando un buen trabajo; puesto que, el proceso de recuperación de crédito no es eficiente.

g) Cálculo de la rotación de cuentas por pagar

2015 **2014**

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}} = \frac{69{,}351.25}{48{,}239.80} = \mathbf{1.437635521} \qquad \frac{58{,}948.56}{29{,}514.85} = \mathbf{1.997250825}$$

Tabla 25.

Razón de cuentas por pagar de la empresa

Indicador	2015	2014	Variación
Rotación de cuentas por cobrar	1.44	2.00	**-0.56**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

El resultado muestra el promedio de pago con referente a las compras realizadas al crédito, ha sido 1.44 veces durante el ejercicio del año 2015 y 2.00 veces durante el ejercicio del año 2014. En otras palabras, las cuentas por pagar se rotan 1.44 y 2.00 veces al año de acuerdo con el nivel de las compras.

h) Cálculo del plazo promedio de cuentas por cobrar

					2015				**2014**
Plazo Promedio de cuentas por cobrar	=	$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$	=	$\frac{360.00}{1.44}$	=	**250**	$\frac{360.00}{2.00}$	=	**180**

Tabla 26.

Razón del plazo promedio de cuentas por pagar

Indicador	2015	2014	Variación
Plazo Promedio de cuentas por cobrar	250	180	**70**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Si consideramos que ese coeficiente de 1.44 para el año 2015 y 2.00 para el año 2014, en promedio se logran cancelar las cuentas por pagar en un lapso de 250 días para el año 2015 y 180 días para el año 2014.

i) Cálculo de la razón de endeudamiento

					2015				**2014**
Razón de endeudamiento	=	$\frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}}$	=	$\frac{254{,}781.68}{659{,}596.03}$	=	**0.386269276**	$\frac{230{,}645.42}{620{,}021.81}$	=	**0.371995654**

Tabla 27.

Razón de endeudamiento de la empresa

Indicador	2015	2014	Variación
Razón de endeudamiento	0.39	0.37	**0.02**

Fuente: Elaboración propia.

Interpretación:

Se puede deducir que la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., por cada un sol en sus activos, este endeuda el 0.39 soles en lo referente para el año 2015.

E. La influencia de la evaluación financiera en la liquidez:

Para determinar la influencia, se procede a desarrollar las causas principales que generan la falta de liquidez en la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto, 2015.

Tabla 28.

Influencia en la razón circulante de la empresa

ACTIVO CIRCULANTE	2015	2014
Efectivo y equivalente de efectivo	42,411.31	45,000.00
Cuentas por cobrar comerciales	150,363.64	55,251.00
Existencias	88,856.34	125,442.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**281,631.29**	**225,693.00**
TOTAL PASIVO CORRIENTE	**114,270.68**	**110,134.42**

Fuente: Elaboración propia.

Razón circulante:

2015

$$\frac{281,631.29}{114,270.68} = 2.46459801$$

2014

$$\frac{225,693.00}{110,134.42} = 2.04925036$$

Interpretación:

Se puede observar la deficiencia que existe con respecto a la gestión del activo circulante a pesar de ser baja con el año 2014, se obtuvo a través del ratio un indicador que refleja en el 2015 un 2.46 puntos de liquidez sobre el activo corriente. Así mismo, podemos mencionar que el activo circulante de la empresa ha aumentado por los créditos otorgados en S/20,000.00 y cuentas por cobrar comerciales por S/95,112.64 acorde a los Estados Financieros.

Tabla 29.

Influencia en la prueba ácida en la empresa

ACTIVO CIRCULANTE	2015	2014
Efectivo y equivalente de efectivo	42,411.31	45,000.00
Cuentas por cobrar comerciales	150,363.64	55,251.00
Existencias	88,856.34	125,442.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**281,631.29**	**225,693.00**
TOTAL PASIVO CORRIENTE	**114,270.68**	**110,134.42**

Fuente: Elaboración propia.

2015

$$\frac{281{,}631.29 - 88{,}856.34}{114{,}270.68} = 1.68700274$$

2014

$$\frac{225{,}693.00 - 125{,}442.00}{110{,}134.42} = 0.91026039$$

Interpretación:

A través del ratio de prueba ácida se interpreta que la empresa refleja un 1.69 puntos, que significa un resultado aceptable, a comparación con el ratio obtenido del año 2014, que da 0.91 puntos.

Tabla 30.

Influencia en la razón del efectivo

ACTIVO CIRCULANTE	2015	2014
Efectivo y equivalente de efectivo	42,411.31	45,000.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	**114,270.68**	**110,134.42**

Fuente: Elaboración propia.

2015

$$\frac{42,411.31}{114,270.68} = 0.37114779$$

2014

$$\frac{45,000.00}{110,134.42} = 0.40859161$$

Interpretación:

El efectivo de la empresa en el 2015 presenta deficiencias debido a que no se ejecutan correctamente políticas referente al flujo de efectivo, Así mismo se tiene una razón de efectivo deficiente, según el balance del 2015 valorizada en S/.42,411.31, sin embargo los índices deben ser mayor a lo registrado en el año 2014, es por ello que la empresa deberá tomar decisiones inmediatas para poder mejorar el manejo del efectivo y cuentas por cobrar.

3.3. Discusión de resultados

La evaluación situacional de indicadores económicos financieros, actualmente, cumple un rol significativo e importante al momento de considerar tomar decisiones sobre las inversiones en el mercado comercial, tal información debe cumplir ciertos parámetros para que el empresario u inversionista tome la mejor elección entre sus alternativas.

El desarrollo del primer objetivo nos ha permitido generar una evaluación situacional económica financiera mediante técnicas de la estadística, encuesta y entrevista aplicada al personal, tomando la teoría propuesta por Apaza (2008), Ochoa (2009) y de Bodie y Merton (2010), quienes presentan las dimensiones que conforman liquidez, las cuales son importantes para el desarrollo de toda actividad económica de una empresa; estas dimensiones planteadas por estos autores y las cuales debe controlar adecuadamente la empresa son: el efectivo que maneja, tanto los que tuviera en caja y los que tenga en una cuenta bancaria, así mismo los clientes (cuentas por cobrar) y las existencias de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L, por ende deben ser tratadas con la importancia que se merece. De acuerdo al análisis realizado a la teoría base de los resultados de la empresa, la evaluación situacional económica financiera en la liquidez es deficientes en un 9.52%, debido a que no llevan un adecuado control de caja durante el día, no permitiendo saber con exactitud cuánto de efectivo está ingresando a la empresa, además no se respeta el principio del ente, porque se coge el dinero para gastos personales por parte del dueño, así mismo no llevan el control adecuado del movimiento de dinero en la cuenta bancaria; por otro lado, el manejo y/o control de los clientes (cuentas por cobrar) es deficiente en un 12.50%, la empresa en lo que respecta a sus clientes no establece de forma adecuada las políticas de créditos, existiendo así clientes que no cumplen con el pago según fechas establecidas; asimismo el manejo de la cuenta de existencias es deficiente en un 12.50%, esto se debe a que en almacén existe bienes en mal estado, los mismos que generan costos de almacenamiento, la empresa no cuenta con un indicador de cantidad de inventario que determine cuándo hacer un nuevo pedido. Según los autores Bodie y Merton (2010), una evaluación económica y financiera son sumamente importante, ya que por medio de esto se debe reconocer de manera apropia el valor que represente el efectivo, clientes (cuentas por cobrar) y las existencias. Según Gualan, R. y Granillo, K. (2010) en su tesis “Evaluación financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercial Hipermercados del Valle CIA. LTDA.”, nos indica que la evaluación financiera hace referencia al manejo del activo circulante, la cual detalla el efectivo, cuentas por cobrar e inventario las mismas que ejercen la función del cumplimiento de la obligaciones a corto plazo.

Para el desarrollo del segundo objetivo, se analizó de manera específica la evaluación económica financiera de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa

E.I.R.L., mediante el análisis de los reportes de ventas y Estados Financieros, demostrando que existe un control deficiente en la cuentas por cobrar (clientes), la empresa no aplica debidamente las políticas y procedimientos establecidos sobre el manejo de esta partida, teniendo en promedio para lograr recuperar esta partida en un lapso de 319 días, según el ratio de plazo promedio de cuentas por cobrar. Por el contrario, gracias a una adecuada gestión en sus cuentas por cobrar (clientes) se pueden prever situaciones contractuales a la empresa, contribuyendo favorablemente a sus logros y le permitirá generar activo circulante para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Según Noriega (2011), en su tesis titulada "Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala". Concluye que mediante el análisis financiero a un grupo de empresas dedicadas a la industria maquiladora de prendas de vestir, durante el período 2007-2009 atraviesa por una administración desatendida de cuentas por cobrar, producto de la falta de control en la concesión de créditos, ya que los otorgan con demasiada libertad, sin prestar la atención adecuada a los nuevos clientes.

Así mismo, para el análisis del tercer objetivo, se obtuvo que los recursos económicos (Activo y Pasivo Circulante), son administrados de manera inadecuada, cuya falta de liquidez afecta de manera directa en el pago de las obligaciones a corto plazo. Según el análisis e interpretación del Estado de Situación Financiera se dispone de una liquidez mínima, motivo por el cual esta investigación radica en establecer mejores alternativas de gestión para mejorar el control y monitoreo de los recursos de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., sustentado por los autores Bodie y Merton (2010), donde resaltan que más que cualquier otro análisis contable, se debe evaluar los niveles de utilidades y liquidez, para tomar decisiones en base a tales indicadores las nuevos inversiones y financiamientos. Si una empresa no es capaz de cumplir con sus obligaciones está más que claro que no maneja de manera adecuada sus recursos económicos y financieros.

CONCLUSIONES

1. Para el primer objetivo específico, de los datos obtenidos permitió establecer que la dimensión del efectivo es deficiente en un 9.52%; no llevan un adecuado control de caja durante el día lo que no permite saber con exactitud cuánto de efectivo está ingresando a la empresa; por otro lado, el manejo y/o control de los clientes (cuentas por cobrar) es deficiente en un 12.50%, la empresa en lo que respecta a sus clientes no establece de forma adecuada las políticas de créditos, existiendo así clientes que no cumplen con el pago según fechas establecidas; asimismo el manejo de existencias es deficiente en un 12.50%, esto se debe a que en almacén existe bienes en mal estado, los mismos que generan costos de almacenamiento, se debe también a que la empresa no cuenta con un indicador de cantidad de inventario que determine el cuándo hacer un nuevo pedido.

2. En el segundo objetivo específico, producto de la evaluación económica financiera de la Empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., se determinó que no existe una adecuada política de cobranza; así como también, no existe un sistema de control de inventarios dado que las variaciones son adversas a las empresas en crecimientos.

3. Conforme al tercer objetivo de la investigación, se ha establecido que de los datos obtenidos, existe un incumplimiento de funciones del 66.47% de actividades y no emplea un control de los recursos económicos y financieros para el manejo del efectivo en caja, monitoreo de una gestión de cobranzas, manejo de stock de existencias y líneas de créditos de proveedores, por tal motivo se infiere que la empresa ferretera no cuenta con la liquidez adecuada para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., diseñar estrategias de control en cuanto a los activos corrientes, en especial en el efectivo, puesto que significa la liquidez que la empresa tiene y es aquella que permite afrontar obligaciones y colaborar con el desarrollo de las actividades económicas.

2. Se debe capacitar al personal del área de cobranzas: asimismo, asignar una correcta segregación de funciones, con el objetivo de que cada empleado cumpla con una función específica de acuerdo a sus capacidades, y de esta manera obtener mejores resultados a la hora de gestionar el cobro con los clientes. También se recomienda implementar supervisión en el manejo de los inventarios, para obtener mejores y buenos resultados, que resulten favorables para el crecimiento y desarrollo de la empresa.

3. Implementar formatos y procesos de control en la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., en sus diferentes áreas de operación, que permita conocer, respetar y mantener un óptimo monitoreo del efectivo en caja, existencias, cartera de clientes y proveedores por pagar, mejorando los indicadores y capacidades de pagos adecuados; tales formatos deben ser expuestos y estar al alcance de todo el personal que labora en la empresa ferretera.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFÍCAS

Apaza, M. (2008) "*Elaboración, Análisis e Interpretación de Estados Financieros"*. Lima. Perú. Editorial Pacifico.

Bodie, J. y Merton, A. (2010) "*Finanzas".* México. México. Editorial Pearson.

Castillo, E. y Liza, J. (2013) *Análisis económico y financiero en la cooperativa de ahorro y crédito de cesantes, jubilados y activos del sector salud la libertad (2010 – 2012).* (Tesis de Pregrado). Trujillo. Perú: Universidad Privada Antenor Orrego. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/130/1/CASTILLO_EMILIA_ANALISIS_ECONOMICO_FINANCIERO.pdf

Castillo, Y. (2012) *Evaluación financiera de la liquidez en las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo.* (Tesis de Posgrado). Guatemala: Universidad de San Carlos. Recuperado de: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4031.pdf

Castillo, A. (2008) *Evaluación Financiera y Económica de la inversión en un proyecto de productos profesionales para el cuidado del cabello.* (Tesis de Pregrado). Guatemala: Universidad de San Carlos. Recuperada de: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3120.pdf

Cojal, M. (2014) I*ncidencia del riesgo financiero y su influencia en la optimización económica del proyecto condominio multifamiliar primavera en la ciudad de Trujillo.* (Tesis de Pregrado). Trujillo. Perú: Universidad Privada Antenor Orrego. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/629/1/COJAL_MILUSKHA_RIESGO_FINANCIERO_CONDOMINIO.pdf

Douglas, F. y Stowe, S. (2010) "*Fundamentos de la administración financiera".* México. México. Editorial Prentice Hall.

Gitman, J. y Chad, K. (2012) "*Principios de administración financiera"*. México. México. Editorial Pearson Educación.

Gualan, R. y Granillo, K. (2010) *Evaluación financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercial "Hipermercados del valle "CIA. LTDA.* (Tesis de Pregrado). Ecuador: Universidad Nacional de Loja. Recuperado de: https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1441/1/Tesis.pdf

Hernández, R. Fernández, C. y Baptista, P. (2010) "*Metodología de la Investigación - Proyectos de Investigación"*. México. México. Editorial Mc. Graw Hill.

Hirt, G. (2013) "*Administración Financiera"*. México. México. Edtorial. Mc. Graw Hill.

Lara, F. (2016) *El análisis Financiero como técnica de evaluación y planeamiento índice en la gestión financiera y económica de COOPAC Parroquia San Lorenzo para controlar la liquidez, rentabilidad y riesgo crediticio.* (Tesis de Pregrado). Trujillo. Perú: Universidad Nacional de Trujillo. Recuperado de: http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/UNITRU/5120/laraflores_milton.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Lazo, C. y Moreno, S. (2013) *Propuesta de un Plan Financiero y su influencia en el crecimiento sostenible en la Empresa Glamour Salón y Spa de la ciudad de Trujillo.* (Tesis de Pregrado). Trujillo. Peru: Universidad Privada Antenor Orrego. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/148/1/LAZO_COYRE_PROPUESTA_PLAN_FINANCIERO.pdf

Murillo, W. (2008) *"La investigación científica"*. México. México. Editorial Prentice Hall.

Noriega, J. (2011). "*Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala"*. Tesis para Optar al Grado de Maestro en Ciencias. Guatemala: Universidad de san Carlos de Guatemala. Facultad de Ciencias Económicas.

Ochoa, G. (2009) "*Administración Financiera"*. México. México. Editorial Mc. Graw Hill.

Pindado, J. (2012) "*Finanzas Empresariales"*. Madrid. España. Editorial Ediciones Paraninfo.

Quezada, L. (2012) *Evaluación financiera aplicada a la empresa comercial mega constructor de la ciudad de Loja, periodos 2010-2011.* (Tesis de Pregrado). Ecuador: Universidad Nacional de Loja.
Recuperado de: https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/2244/1/TESIS%20LILIANA%20GABRIELA%20QUEZADA.pdf

Peláez, J. (2013) *Planificación Financiera y su incidencia en la Situación Económica Financiera de Empresas Turísticas de la Ciudad de Trujillo Periodo 2012.* (Tesis de Pregrado). Trujillo. Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
Recuperado de: http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/UNITRU/2396/pelaez_jhojan.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ríos, J. (2015) *Evaluación de la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad, de la empresa Zapateria Yuly periodo 2013.* (Tesis de Pregrado). Tarapoto. San Martín: Universidad Nacional de San Martín.
Recuperado de: http://tesis.unsm.edu.pe/jspui/bitstream/11458/636/1/Jan%20Marcos%20R%C3%ADos%20Ram%C3%ADrez.pdf

Trujillo, S. (2014) *Diseño de una herramienta administrativa integral de indicadores de gestión, financieros y de control, como nuevo producto del portafolio de servicios de Finance Vizcaya Ltda.* (Tesis de Pregrado). Bogotá. Colombia: Universidad Militar Nueva Granada.
Recuperado de: http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/11667/1/SISTEMA%20INTEGRA

L%20DE%20INDICADORES%20DE%20GESTION%20Y%20RESULTADOS%20 2014.pdf

Valls, H. (2015) *"Comercio y Emprendimiento"* Lima.Perú. Editorial ARBA.

Van, C. (2010) "*Fundamentos de Administración Financiera"*. México. México. Editorial Pearson.

Vargas, Z. (2009) "*La investigación aplicada: una forma de conocer las realidades con evidencia científica"*. Montes de Oca. Costa Rica. Editorial Mc. Graw Hill.

Westerfield, R. (2012) "*Finanzas Corporativas"*. México. México. Editorial Mc. Graw Hill.

ANEXOS

ANEXO 01

INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS FICHAS TEXTUALES

Fichas textuales

Autor: Gitman, J. Lawrence **Título:** Principios de administración financiera **Año:** 2003	**Editorial:** Editorial Pearson Educación **Ciudad, País:** México
Liquidez Los ratios de liquidez comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad es capaz de generar tesorería, o lo que es lo mismo, convertir sus activos en liquidez a través de su ciclo de explotación	
	Ficha Nª 01

Autor: Bodie, & Merton **Título:** Finanzas **Año:** 2010	**Editorial:** Edit. Pearson Educación. **Ciudad, País:** México
Evaluación Económico La evaluación económico-financiera es una herramienta más al servicio de la gestión integral de la organización y, como tal, debe ayudar a que los propósitos y fines de la organización se sigan alcanzando en el futuro.	
	Ficha Nª 02

Autor: Westerfield, R **Título:** *Finanzas Corporativas* **Año:** 2012	**Editorial:** Mc Graw - Hill. **Ciudad, País:** México
Liquidez Menciona que la liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con que los activos se pueden convertir en efectivo (sin pérdida significativa de valor). El activo circulante, que comprende los activos más líquidos, incluye el efectivo y los activos que se convertirán en efectivo en el transcurso de un año a partir de la fecha del balance general	
	Ficha Nª 03

Autor: Gitman, & Chad **Título:** Principios de administración financiera **Año:** 2012	**Editorial:** Decimosegunda edición, PEARSON EDUCACION **Ciudad, País:** México
LIQUIDEZ. El análisis de razones financieras Incluye métodos de cálculo e interpretación para analizar y supervisar el desempeño de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de pérdidas y ganancias y el balance general de la empresa.	
	Ficha Nª 04

ANEXO 02 Matriz de consistencia metodológica

Tema: Evaluación económica financiera y su incidencia en la liquidez de la Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. de la ciudad de Tarapoto, 2015

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensiones	Indicadores	Metodología
Problema principal ¿Cómo es la evaluación económica financiera de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa EIRL de la Ciudad de Tarapoto, 2015?	**Objetivo General** Evaluar la situación económica financiera de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. de la ciudad de Tarapoto, 2015.	**Hipótesis General** La evaluación de la situación económica financiera de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto, es buena.	**Evaluación económica financiera**	**Efectivo**	Cobros de ventas Pagos de compras Pagos de sueldos Pagos de seguridad social Pagos de gastos asociados operativos Pagos de intereses y amortizaciones Pagos de inversiones financieras	**Tipo investigación:** Investigación Aplicada. Diseño de la investigación: No experimental de tipo transversal. Población: La población corresponde al total de colaboradores de la empresa, número asciende a 10 personas. Muestra: La
Problemas específicos • ¿Cómo es la influencia de la evaluación económica financiera en la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. de la	**Objetivos Específicos** • Conocer la influencia de la evaluación económica financiera en la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. de la ciudad de Tarapoto, 2015.	**Hipótesis Específicas** 1) La influencia de la evaluación económico financiera en la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto, es buena. 2) La liquidez de la empresa Distribuidora		**Clientes** **Existencias** **Proveedores**	Número de condiciones de ventas Fecha o computo de plazos Descuentos por pronto pago Cuentas por cobrar Cantidad económica de pedido Rotación del inventario Costos por almacenamiento Métodos de valuación de inventarios Número de condiciones de ventas Porcentaje de descuento a proveedores Plazo de pago Pago a proveedores por la banca	

ciudad de Tarapoto, 2015? • ¿Cómo es la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa EIRL de la Ciudad de Tarapoto, 2015? • ¿Cómo es la gestión de control y monitoreo de recursos económicos en la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa EIRL de la Ciudad de Tarapoto, 2015?	• Analizar la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. de la ciudad de Tarapoto, 2015. • Conocer la gestión de control y monitoreo en la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. de la ciudad de Tarapoto, 2015.	& Servicios Generales Visa E.I.R.L. de la ciudad de Tarapoto, 2015, es buena. 3) La gestión de control y monitoreo de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L., Tarapoto, es la adecuada.	**Liquidez**	**Financiación Bancaria**	Capital prestado Cuotas de interés Costo de la operación bancaria Amortización del préstamo	muestra estará constituida por el por el total de la población, en muestra censal, según Ramírez (1997).
				Razón circulante	(Activo circulante)/(Pasivo circulante)	Análisis documental
				Prueba Ácida	(Activo circulante-Inventario)/(Pasivo circulante)	
				Razón efectivo	Efectivo/(Pasivo Corriente)	

ANEXO 03

Guía de entrevista

Entrevista al gerente general de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L de la Ciudad de Tarapoto 2015

Nos dirigimos hacia la gerencia y trabajadores de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L con fin específico de poder ejecutar una entrevista con preguntas abiertas y al mismo tiempo profundizar nuestras ideas para poder resolver la problemática expuesta cual genera una gran zozobra el cual poder medir la influencia en la liquidez permanente.

Nombre del entrevistado:.....

Cargo :.....

Área :.....

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

Ciudad :.....

Espacio: ☐Presencial ☐ Vía telefónica

Sexo: ☐Masculino ☐ Femenino

Contrato: ☐ A plazo fijo ☐ Temporal

GESTION FINANCIERA

EFECTIVO

1. ¿Considera importante ejecutar los cobros de ventas del periodo y según el mes que correspondan?
2. ¿se emplea algún control de los egreso de efectivo según los pagos que se efectúa por la compras realizadas?
3. ¿Estable y determina con exactitud los pagos según sueldos de los trabajadores?
4. ¿conoce a cuanto equivale los pagos de seguridad social?
5. ¿Se ejecuta con frecuencia los pagos de gastos asociados operativos?
6. ¿Presenta alguna dificultad determinar los pagos de intereses y amortizaciones?
7. ¿Con que frecuencia efectúa pagos de inversiones financieras?

CLIENTES

8. ¿Impone las condiciones de ventas según los clientes?
9. ¿Establece las fechas o cómputos según los plazos?
10. ¿Se considera descuentos por pronto pago?
11. ¿Se realiza un seguimiento de las cuentas por cobrar?

EXISTENCIAS.

12. ¿Se valoriza la cantidad económica de pedido según existencias?
13. ¿Se emplea métodos de control de la rotación del inventario?
14. ¿Se evalúan los costos por almacenamiento?
15. ¿Se analiza el método de valuación se ejecuta en la empresa?

PROVEEDORES

16. ¿Establece condiciones de compras a los proveedores?
17. ¿Determina con facilidad el porcentaje de descuento a los proveedores?
18. ¿Se estable plazo de pagos para los proveedores?
19. ¿Se realiza lo pagos a los proveedores por la banca?

FINANCIACION BANCARIA

20. ¿Determina según la financiación bancaria a cuanto equivalen los capitales prestados?
21. ¿Tiene el conocimiento a cuanto equivalen las cuotas de interés?
22. ¿Reconoce los costos de operación bancaria?
23. ¿Se efectúa amortización por parte de la empresa a causa de una financiación?

LIQUIDEZ

24. ¿Conoce los mecanismos para el cálculo de la Razón circulante?
25. ¿Se efectúa con frecuencia el cálculo del ratio de liquidez Razón rápida?
26. ¿Se emplea la Razón de efectivo para determinar la capacidad de generar liquidez?

ANEXO 04

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTIN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Guía de interrogantes para la entrevista.

Lista de interrogantes empleadas en la entrevista para la evaluación económico financiera y su influencia en la liquidez de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L. de la ciudad de Tarapoto, 2015.

Para la evaluación económica financiera de la empresa Distribuidora & Servicios Generales Visa E.I.R.L, se tendrá en cuenta las dimensiones del marco teórico y se desarrolló lo siguiente:

Dimensión	Nro.	Preguntas	Si	No
1. Efectivo	1	¿Considera importante ejecutar los cobros de ventas del periodo y según el mes que correspondan?		
	2	¿Emplea algún control de los egreso de efectivo según los pagos que se efectúa por la compras realizadas?		
	3	¿Establece y determina con exactitud los pagos según sueldos de los trabajadores?		
	4	¿Conoce a cuanto equivalen los pagos de seguridad social?		
	5	¿Se ejecuta con frecuencia los pagos de gastos asociados operativos?		
	6	¿Presenta alguna dificultad determinar los pagos de intereses y amortizaciones?		

	7	¿Con frecuencia se efectúa pagos de inversiones financieras?		
Dimensión	**Nro.**	**Preguntas**	**SI**	**NO**
2. Clientes	1	¿Impone las condiciones de ventas según los clientes?		**X**
	2	¿Establece las fechas o cómputos según los plazos?		**X**
	3	¿Se considera descuentos por pronto pago?	**X**	
	4	¿Se realiza un seguimiento de las cuentas por cobrar?		**X**

Dimensión	**Nro**	**Preguntas**	**SI**	**NO**
3. Existencias	1	¿Se valoriza la cantidad económica de pedido según existencias?		
	2	¿Se emplea métodos de control de la rotación del inventario?		
	3	¿Se evalúan los costos por almacenamiento?		
	4	¿Se analiza el método de valuación se ejecuta en la empresa?		

Dimensión	Nro	Preguntas	SI	NO
4. Proveedores	1	¿Establece condiciones de compras a los proveedores?		
	2	¿Determina con facilidad el porcentaje de descuento a los proveedores?		
	3	¿Se estable plazo de pagos para los proveedores?		
	4	¿Se realiza lo pagos a los proveedores por la banca?		

Dimensión	Nro	Preguntas	SI	NO
5. Financiación Bancaria	1	¿Determina según la financiación bancaria a cuanto equivalen los capitales prestados?		
	2	¿Tiene el conociendo a cuanto equivale las cuotas de interés?		
	3	¿Reconoce los costos de operación bancaria?		
	4	¿Se efectúa amortización por parte de la empresa a causa de una financiación?		

Dimensión	Nro	Preguntas	SI	NO
6. Liquidez	1	¿Conoce los mecanismos para el cálculo de la Razón circulante?		

	2	¿Se efectúa con frecuencia el cálculo del ratio de liquidez Razón rápida?		
	3	¿Se emplea la Razón de efectivo para determinar la capacidad de generar liquidez?		

Gracias.