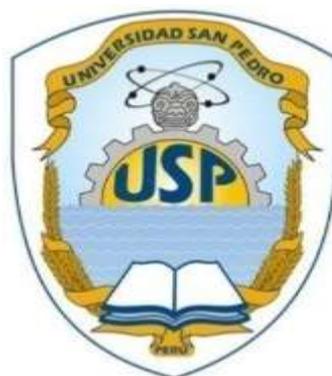


UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD



Morosidad en cuentas por cobrar; e incidencia en las
obligaciones de Jaguar S.A.C, periodo 2018

TRABAJO DE INVESTIGACION PARA OBTENER EL GRADO DE
BACHILLER EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

Autora

Cortez Villanueva, Mirtita Elizabeth

Asesor

Rodríguez Perez, Jimmy Javier

Chimbote- Perú

2020

PALABRAS CLAVE

Tema	Contabilidad
Especialidad	Finanzas

KEYWORD

Theme	Accounting
Specialty	Finance

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

5 Ciencias Sociales

5.1 Economía y Negocios

5.1.2 Economía

2. TÍTULO

“Morosidad en cuentas por cobrar; e incidencia en las obligaciones de Jaguar SAC, periodo 2018”

TITLE

"Delinquency in accounts receivable; and incidence on the obligations of Jaguar SAC, period 2018"

RESUMEN

El presente trabajo de investigación ha tenido como finalidad determinar que la Morosidad en Cuentas por Cobrar incide en las obligaciones de la Empresa JAGUAR SAC, periodo 2018; para ello se utilizó una investigación de índole descriptiva de diseño no experimental y de corte transversal. Además, se contó con una población de 06 colaboradores que son empleados de la empresa en mención, para ello se considero a las áreas de la Gerencia General, Contabilidad y además Crédito y cobranzas.

Por consiguiente dichas áreas se consideró como unidades de análisis, lo cual se utilizó la entrevista como técnica y la guía de entrevista como instrumento de validación.

En base a los resultados hallados la empresa JAGUAR SAC no tiene una política de créditos, al igual que no cuenta con un buen manejo en las cobranzas; por consiguiente, repercutio en los más de 120 días que están las cuentas por cobrar; y por último esto hizo que la morosidad se incrementara considerablemente; y en ese sentido la empresa para que pueda cubrir sus obligaciones no lo quedó mas remedio de solicitar un crédito bancario.

ABSTRACT

The purpose of this research work has been to determine that the Delinquency in Accounts Receivable affects the obligations of the JAGUAR SAC Company, period 2018; For this, a descriptive research of a non-experimental and cross-sectional design was used. In addition, there was a population of 06 collaborators who are employees of the company in question, for this the areas of General Management, Accounting and also Credit and collections were considered.

Consequently, these areas were considered as units of analysis, which was used the interview as a technique and the interview guide as a validation instrument.

Based on the results found, the company JAGUAR SAC does not have a credit policy, just as it does not have a good management of collections; therefore, it had repercussions in the more than 120 days that the accounts receivable are; and finally this caused the delinquency to increase considerably; In that sense, the company, in order to cover its obligations, had no choice but to request a bank loan.

CONTENIDO

1. PALABRAS CLAVE.....	i
2. TÍTULO	ii
3. RESUMEN.....	iii
4. ABSTRACT	iv
5. INTRODUCCIÓN.....	6
5.1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA	6
5.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	11
5.3. PROBLEMA.....	11
5.4. CONCEPTUALIZACIÓN Y OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	11
5.5. HIPÓTESIS	25.
5.6. OBJETIVOS.	25.
5.6.1. OBJETIVO GENERAL	25.
5.6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	25
6. METODOLOGÍA	26
6.1. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	26
6.1.1. TIPO.....	26
6.1.2. DISEÑO.....	26
6.2. POBLACIÓN – MUESTRA	26
6.2.1. POBLACIÓN.....	26
6.2.2. MUESTRA.....	26
6.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	26
6.3.1. TÉCNICA.....	26
6.3.2. INSTRUMENTO	26
7. RESULTADOS.....	27
8. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN.....	40
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	42
9.1. CONCLUSIONES	42
9.2. RECOMENDACIONES	43
10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	44
11. ANEXOS Y APÉNDICE	46

5. INTRODUCCION

5.1. Antecedentes y fundamentación científica

Avelino (2017) entre sus conjeturas puedo indicar que lo que genera un fuerte impacto en la liquidez de la compañía Adecar Cia Ltda es sin dudas un mal manejo en la gestion de las cuentas por cobrar.

Chuquizuta (2017) entre otras conclusiones se refiere que las empresas en su mayoría perciben mas ingresos de parte de las cuentas por cobrar cuando se realizan ventas al crédito; por esa razón si no se tiene un optimo sistema de control interno estas cuentas por cobrar pasaran a ser cuentas incobrables; y no tendrán fecha exacta de ser canceladas, esto onllevaría a que la empresa no pueda tener liquidez. Por esa razón el sistema de control interno cumple un papel protagonico, para estos casos; si tenemos un sistema de control fuerte esto implicaría que las cuentas por cobrar podrían ser minimas, lo cual contribuiría con la liquidez.

Suarez & Becerra (2017) entre otras afirmaciones precisa, que las empresas que no cuenten con las áreas de crédito y cobranzas, inciden considerablemente en las cuentas por cobrar, y estas a su vez repercute en la liquidez de la organización. Cuando ocurre ello se hace complicado para la empresa que pueda cumplir con sus objetivos trazados, y muchos menos las metas planteadas a corto y largo plazo. Por consiguiente, las empresas que solo cuentan con el área de contabilidad o administración le hes mas complicado gestionar de la mejor manera las cuentas por cobrar.

Vásquez, L. (2016) entre otras conclusiones precisa que; las políticas de crédito inciden en la liquidez de la entidad; pero para que ocurra tiene que ver un aspecto importante que son la evaluación de datos y métodos de análisis por parte de las cuentas por cobrar; cuando mas herramientas tengamos para gestionar dichas cuentas, seremos mas eficientes con la liquidez de la empresa.

Bravo (2016) entre otras conclusiones precisa; que cuando se le da un crédito a un cliente se tiene que realizar un otorgamiento eficiente ya que si no hace de una forma optima nacen los inconvenientes en las cuentas por cobrar para la entidad. Por esa razón no implica vender mas al crédito, ni generar mas comisiones, si no todo lo contrario implica ser mas prolijos en otorgar los créditos a los clientes.

Loyola (2016) entre otras conclusiones comentan que la cartera de clientes de las cuentas por cobrar no cumple en pagar sus facturas vencidas que son entre quince y treinta dia, haciéndole en promedio cuarenta días; y esto debe generalmente a que no tiene una política de cobranza que permita estar constantemente estar detrás de los clientes. Por que cuando pasa mas tiempo estas cuentas por cobrar pasan a ser provisionadas y tratadas como cobranza dudosa, y si esto persiste será ya cuentas incobrables; lo que daría a la entidad en reducir su liquidez y también su rentabilidad.

Crisologo & Romero (2016) entre otras conclusiones indica que una causa por falta de liquidez de la organización es por no tener una continua capacitación por parte de la administradora encargada del área de cobranzas, lo que ocasiona negligencias que posteriormente se ven reflejadas en un corto plazo en la empresa, cuando en si no pueda cubrir sus obligaciones con los distintos proveedores y además con los pagos a los trabajadores, y esto conllevaría a recurrir a los bancos para sacar prestamos, lo cual aumentaría el grado de endeudamiento.

Cutipa (2016) entre otras inferencias indica que la empresa entre los años 2014 y 2015 ha tenido un incremento del casi 2% en las cuentas por cobrar respectivamente, lo que dio como resultado en manera sustancial es la no afectación a la liquidez de la organización; lo que permitio cumplir con las obligaciones existente debido al indicar del 2% que en si es bajo para los intereses de la entidad; lo mismo sirvió para ver otros ratios financieros que además sirvió como información muy valiosa en la toma de decisiones.

Gonzales & Sanabria (2016) entre otras conclusiones precisa que, hay una relación vinculante entre las cuentas por cobrar, gestión de las cobranzas; otorgamiento de créditos, la morosidad, la liquidez y la rentabilidad entre los años 2010 al 2015. Es decir, cada uno de estos elementos juega un papel importante en las ratios financieros de la facultad de esta casa de estudios, siendo como ultimo resultado el punto de la liquidez.

Pérez, H. (2015) entre otras conclusiones precisa que, las funciones y actividades a desarrollar por parte de los colaboradores del área de créditos y cobranzas no están establecidas, lo que contribuye en la no verificación del historial de créditos de los diferentes clientes que cuenta la empresa, además no se realiza un análisis de riesgos al respecto. Pero hay que indicar que la empresa no tiene una cartera de clientes actualizada lo que contribuye aun mas en no poder tomar las decisiones correctamente para el ente.

Uceda, L. (2015) otras apreciaciones refiere que, un indicador de la morosidad es netamente las políticas de venta al crédito que cuenta la empresa, ya que en año 2013 realizo un análisis tomando como muestra a 100 clientes, donde dió como resultado el incumplimiento de exigencias puesta por la empresa sobre tres políticas de crédito que cuenta la institución al respecto.

Pinillos & Tejada (2014) entre otras consideraciones indica que los resultados de los indicadores económicos en referencia a la gestión de las cuentas por cobrar y las cobranzas son en promedio altos; lo que reflejaría una mala administración al respecto. El departamento de cobranzas no esta cumpliendo con su manual de organización y funciones (MOF); y mucho menos con reglamento de organización y funciones de la empresa (ROF), lo que conllevaría a aumentar la morosidad y minimizar la rotación de la cartera de las cuentas por cobrar, que se ubica al límite de su parametros establecidos.

Maranta (2016) entre otras conclusiones precisa que la Gerencia General de la entidad no esta cumpliendo con las políticas internas de la empresa, como por ejemplo realizar auditorias inopinadas periódicamente; por esta razón no existe una armonización entre clientes y organización, sobre en las cuentas por cobrar que tiene que tener unos indicadores o ratios adecuados y no reflejar una alta morosidad al respecto; y ha esto hay que añadir un sistema desfazado aplicadas al área de créditos y cobranzas de la organización.

Aguilar (2016) entre otras referencias nos aporta que un punto muy importante a considerar es el comportamiento del cliente en el mercado y además analizar dicho comportamiento con sus deudas a terceros, muy por el contrario, solo se esta considerando el nombre de la empresa (cliente) en funcion al tiempo y al prestigio ganado, lo cual es muy engañoso para nuestra empresa poder tener un sondeo correcto de nuestros clientes, por esta razón se aprecia una inadecuada políticas de cobranzas al respecto, lo que contribuye a que la morosidad siga aumentando.

González & Vera (2016) entre otros alcances precisa que el buen uso del manual de organización y funciones repercute en la gestión de las cuentas por cobrar, muy por el contrario, ocurre en la organización donde hace omisiones al MOF lo cual incide que las facturas al crédito se sigan atrazando en el pronto pago.

Ademas no hay un seguimiento adecuado a los clientes que estan sujeto a créditos; por consiguiente, se aprecia una mala administración por parte del área del crédito y cobranzas.

Lizárraga (2010) entre otras afirmaciones precisa el autor es que una mala gestión en las cuentas cobrar de los clientes repercute en la rotación del mismo; y por consiguiente no se podría cumplir con las obligaciones de la empresa, lo mismo generaría retraso en el pago de las deudas bancarias que se tiene; ocasionando un historial crediticio deficiente. Lo que conllevaría en el corto plazo a no poder tener accesos al portolio de productos financieros que establece el mercado financiero.

Muy por contrario ocurre cuando uno realiza una buena gestión en las cuentas por cobrar, dando origen en poder cumplir con las obligaciones del ente, y eso daría un buen historial crediticio.

Torres (2015) entre otras conclusiones permite apreciar que las técnicas aplicadas a las cuentas por cobrar darían resultados eficientes en la lucha de reducir la morosidad e incrementar las liquidez y rentabilidad de la organización. Pero lamentablemente no ocurre así con la empresa dando origen a la reducción del capital de trabajo de la entidad.

La presente investigación tiene como fundamentación científica a la teoría de **Pedro J. & Brachfield** que refiere una falta, debido a que no se cumplió el acuerdo pactado a través de un contrato vigente; por esa razón las deudas contraídas generan morosidad

Así mismo en la teoría de **Gitman Lawrence** Fundamentos de Administración Financiera su esencia primordial es el incremento año a año de las utilidades, lo cual está condicionada a la rentabilidad de la organización; y esta a su vez se relaciona con los ingresos que no es más nada que las ventas de la empresa. Las utilidades están relacionadas con los riesgos, donde se quiere más utilidades por lógica el riesgo es más alto.

Así por último en la teoría de **Vero Zapata** de Liquidez, Solvencia y Rentabilidad se refiere que la empresa para poder solventar sus obligaciones necesita tener liquidez; para ellos las cuentas por pagar tienen que tener una buena gestión al respecto.

5.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La entidad materia de estudio tiene una tasa de morosidad muy por encima del promedio de normal lo que dan origen a establecer que los indicadores de morosidad son elevados, lo que da origen en la reducción de la liquidez y la rentabilidad de la organización.

Esto por consiguiente no permite seguir con sus obligaciones de la empresa dando origen a futuros endeudamientos.

Por esta razón el presente trabajo de investigación es de gran ayuda para empresa donde nos permitio dar luces claras de la morosidad; por esa razón consideramos que la presente investigación podrá ser tomada por investigadores y/o empresas interesadas en el tema de investigación.

5.3. PROBLEMA

¿Cuál es el efecto de la Morosidad en las Cuentas por Cobrar; y su Incidencia en las Obligaciones de Jaguar SAC. Periodo -2018?.

5.4. CONCEPTUALIZACIÓN Y OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

5.4.1. MOROSIDAD

El artículo 37° de la Ley del Impuesto a la Renta decreto legislativo N°774 en el inciso I)

No se reconoce el carácter de deuda incobrable a:

- (i) Las deudas contraídas entre sí por partes vinculadas.
- (ii) Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad.
- (iii) Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa

Según el Reglamento de la Ley del Impuesto en su artículo 21 inciso F) Para efectuar la provisión de deudas incobrables a que se refiere el inciso i) del Artículo 37° de la Ley, se deberá tener en cuenta las siguientes reglas:

1) El carácter de deuda incobrable o no deberá verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable.

2) Para efectuar la provisión por deudas incobrables se requiere:

a) Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, o se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, o el protesto de documentos, o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza, o que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha; y

b) Que la provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada.

La provisión, en cuanto se refiere al monto, se considerará equitativa si guarda relación con la parte o el total si fuere el caso, que con arreglo al literal a) de este numeral se estime de cobranza dudosa.

3) Para efectos del acápite (i) del inciso i) del Artículo 37° de la Ley, adicionalmente, se entenderá que existe una nueva deuda contraída entre partes vinculadas cuando con posterioridad a la celebración del acto jurídico que da origen a la obligación a cargo del deudor, ocurre lo siguiente:

a) Cambio de titularidad en el deudor o el acreedor, sea por cesión de la posición contractual, por reorganización de sociedades o empresas o por la celebración de cualquier otro acto jurídico, de lo cual resultara que las partes se encuentran vinculadas.

b) Alguno de los supuestos previstos en el Artículo 24° del Reglamento que ocasione la vinculación de las partes.

4) Para efectos del acápite (ii) del inciso i) del Artículo 37° de la Ley:

a) Se entiende por deudas garantizadas mediante derechos reales de garantía a toda operación garantizada o respaldada por bienes muebles e inmuebles del deudor o de terceros sobre los que recae un derecho real.

b) Podrán calificar como incobrables:

i) La parte de la deuda que no sea cubierta por la fianza o garantía.

ii) La parte de la deuda que no ha sido cancelada al ejecutarse la fianza o las garantías.

5) Para efectos del acápite (iii) del inciso i) del Artículo 37° de la Ley:

a) Se considera deudas objeto de renovación:

i) Sobre las que se produce una reprogramación, refinanciación o reestructuración de la deuda o se otorgue cualquier otra facilidad de pago.

ii) Aquellas deudas vencidas de un deudor a quien el mismo acreedor concede nuevos créditos.

b) Cumplido el plazo de vencimiento de las deudas renovadas o prorrogadas, la provisión de éstas se podrá deducir en tanto califiquen como incobrables. Las empresas del Sistema Financiero podrán efectuar la deducción de provisiones establecidas en el inciso i) del Artículo 37° de la Ley, siempre que se encuentren vinculadas a cubrir riesgos por cuentas por cobrar diversas como reclamos a terceros, adelantos al personal, indemnizaciones reclamadas por siniestros, contratos de arrendamiento financiero resueltos pendientes de recuperación de los bienes, entre otros. No se encuentran comprendidas en el inciso i) del artículo 37° de la Ley las provisiones por créditos indirectos ni las provisiones para cubrir riesgos de mercado, entendiéndose como tal al riesgo de tener pérdidas en posiciones dentro y fuera de la hoja del balance, derivadas de movimientos en los precios de mercado, incluidos los riesgos pertenecientes a los instrumentos relacionados con tasas de interés, riesgo cambiario, cotización de las acciones.

5.4.2 CUENTAS POR COBRAR

a) Cuentas por cobrar

Las empresas a menudo permiten a los clientes un número determinado de días para pagar sus facturas. El uso de dichos créditos genera “cuentas por cobrar”, más conocidas como “cuentas por cobrar”. Mas específicamente, los bienes o servicios entregados a clientes a crédito aumentarían el saldo de cuentas por cobrar y los pagos recibidos posteriormente de los clientes disminuirían este saldo. Por lo tanto, los créditos comerciales muestran el saldo de la cuenta corriente que los clientes tienen con la empresa en la fecha del Estado de Situación Financiera.

En promedio, el saldo de la cuenta corriente de un cliente determinado se obtiene multiplicando el volumen diario de ventas a ese cliente multiplicado por el número de días que el cliente puede tomar para pagar la factura. Si extendemos este análisis a toda la empresa, el total de cuentas por cobrar es igual a las ventas diarias promedio de la empresa, es decir, ventas anuales totales / 360 veces el periodo medio de cobro que la firma establece entre los clientes. Mas formalmente:

$$\text{Cuentas por cobrar} = \text{Ventas diarias} \times \text{Periodo de cobro}$$

Esta ecuación muestra que las cuentas por cobrar de una empresa están directamente relacionadas con el nivel de ventas de la empresa y el número de días que la empresa permite a sus clientes tomar para pagar sus facturas, esto implica que:

- A medida que la empresa crece en términos de ventas, ya sea debido al crecimiento sostenido o al crecimiento estacional, los FM aumentarían, y
- A medida que la empresa aumente el periodo de cobro ofrecido a sus clientes los FM aumentarían nuevamente

Antes de seguir adelante, notamos que las ventas diarias son una función del volumen de ventas y el precio. Por lo tanto, podemos decir que:

$$\text{Cuentas por cobrar} = f(\text{volumen de ventas, precio de venta, días de crédito a clientes})$$

a) Inventario

El inventario de una empresa es la inversión necesaria que la empresa necesita para asegurar el funcionamiento normal del negocio y un cierto nivel de servicio al cliente. Algunas empresas, debido a su estructura operativa o comercial, necesitan hacer una gran inversión en inventario, mientras que otras pueden operar con un menor nivel de inventario.

Por lo general, podemos dividir el inventario de una empresa en materias primas y productos terminados. Cuando una empresa compra una unidad de una determinada entrada, esta se registra en el inventario al precio de compra, mientras que cuando produce una unidad de un producto dado y la almacena, este artículo se registra en inventario de acuerdo con su costo de bienes vendidos. Las empresas suelen definir un número óptimo de días para mantener cada tipo de bien en su inventario.

Por lo tanto, el nivel del inventario de una empresa en cualquier momento refleja el valor total de los bienes mantenidos por la empresa, medido por el costo apropiado de la mercancía. En promedio, el Estado de Situación Financiera de inventario de una

empresa se puede calcular de la siguiente manera:

$$\text{Inventario} = \text{Costo diario de bienes} \times \text{Días en inventario}$$

Es importante tener en cuenta que esta ecuación enmascara una serie de simplificaciones y atajos: esta simple expresión es útil para ilustrar que el saldo de inventario de una empresa es una función directa del costo de las mercancías en inventario y el número de días en que las mercancías se mantienen el inventario. Esta aplicación me diga que uno de estos factores aumenta, los FNO también aumentan. Al igual que en el caso de las cuentas por cobrar, uno que el costo diario de las mercancías mantenidas en inventario está en función de volumen de ventas y del costo de o producción de cada bien en cuestión. Así, podemos decir:

$$\text{Inventario} = f(\text{Volumen de ventas, costo de bienes, días de inventario})$$

c) Participaciones en efectivo

Se hace efectivo son similares al inventario en qué, para “mantener la empresa en marcha”, la administración necesita asegurarse de que la empresa tiene cierto nivel en efectivo disponible para satisfacer requerimientos de efectivo que surgen durante las operaciones normales.

Debido a que la necesidad de dinero en efectivo suele asociarse con el nivel de actividad de la empresa ciclo de efectivo, es probable que diferentes empresas establezcan diferentes niveles de tendencia de efectivo. En términos generales, tendencias de efectivo en función del nivel de actividad de la empresa, la eficiencia administrativa y la estructura de producción y costo. Más formalmente:

$$\text{Cash Holding} \propto f(\text{Nivel de actividad, eficiencia, producción, estructura de costo})$$

Liquidez

Pg. Web. GERENCIE .COM; La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Del análisis de estas razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos.

La liquidez en la empresa

La liquidez en la empresa requiere una atención especial en las épocas en las que el crédito bancario es escaso. El análisis financiero proporciona fórmulas sencillas para medir el grado de liquidez de la empresa, que siempre habrá de guardar una estrecha relación con su cifra de deudas a corto plazo. La razón de “liquidez inmediata”, calculado como Tesorería / Pasivo Circulante es una medida sencilla de poner en relación el efectivo de la empresa con las deudas cuyo pago habrá de acometer a lo largo del siguiente año. Por otra parte, el “fondo de maniobra” es una medida de la liquidez general de la empresa, que pone en relación todos los activos líquidos de ésta (no solamente la tesorería, sino también los créditos concedidos a clientes y las mercancías) con las deudas que ha de pagar en el próximo año.

Ratios de liquidez:

Aguilar tesis (2012), La liquidez es un término que se refiere a la solvencia de la posición financiera medible por la capacidad de una empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo, estos ratios evalúan la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir la liquidez mide la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo y por ende determina el dinero en efectivo de que se dispone, para cancelar las deudas. Felicitan examinar la situación financiera de la compañía frente a otras, en este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo.

El análisis de liquidez de una empresa es especialmente importante para los acreedores; ya que si una compañía tiene una posición de liquidez deficiente, puede generar un riesgo de crédito, y quizá producir incapacidad de efectuar pagos importantes y periódicos de interés.

Por lo tanto, las razones de liquidez se caracterizan por ser de naturaleza estática al final del año. Si bien resultan muy útiles para los inversionistas y acreedores dado que permite evaluar el cumplimiento de las obligaciones de la empresa, ello no quita que también sea importante para la administración examinar los futuros

flujos de caja.

Análisis de la liquidez

La liquidez es la capacidad de pago que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones en un momento dado. Se puede decir también que es la capacidad que tiene la empresa para convertir los activos en dinero.

Fondos	Punto de vista contable: es capital neto de trabajo, ósea activo corriente – pasivo corriente
	Punto de vista financiero. Es sinónimos de efectivo, caja.

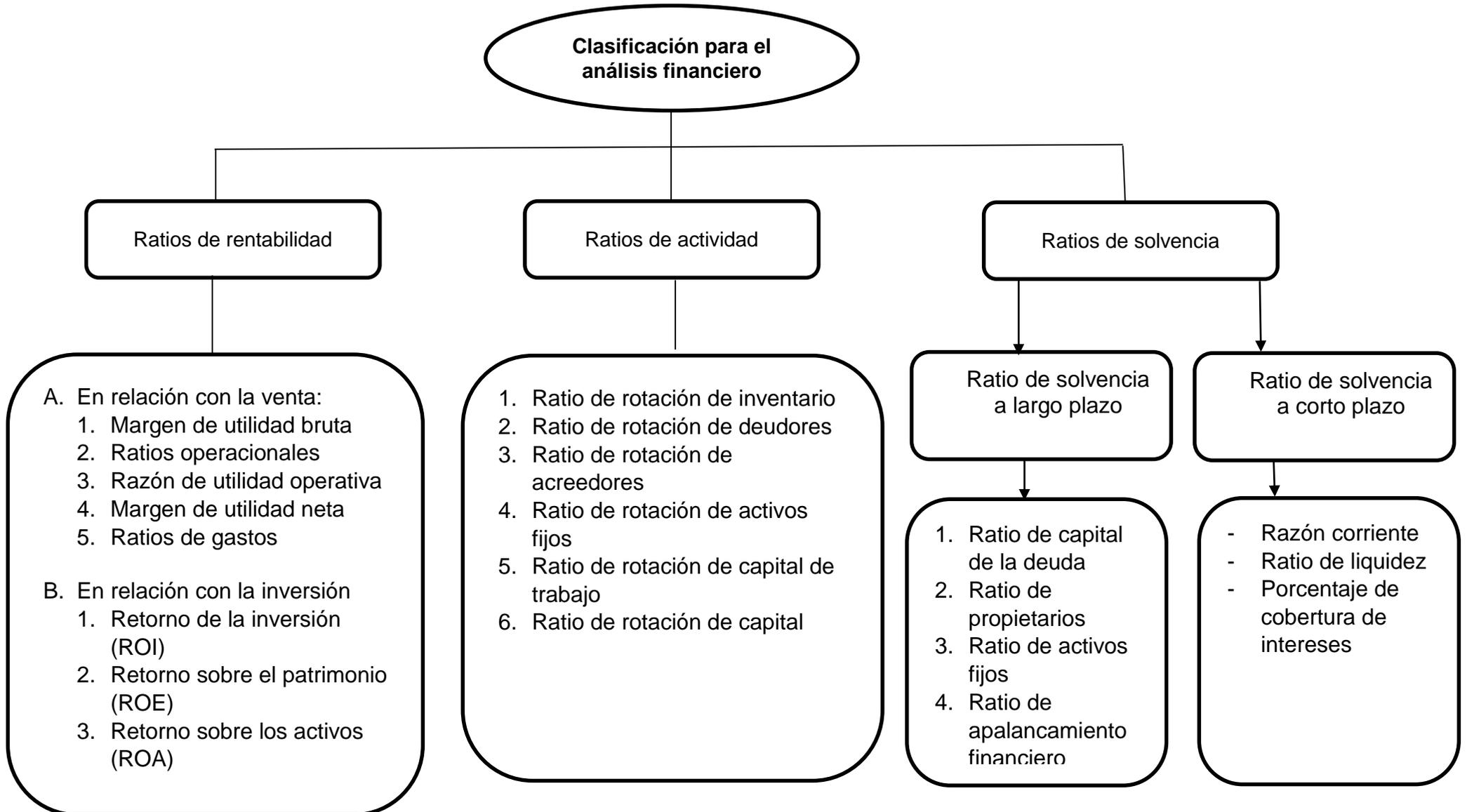
El administrador financiero tiene un doble objetivo que consiste en elevar al máximo el valor actual de la riqueza de la empresa, procurando a la vez que se disponga del efectivo eficiente para pagar los compromisos a tiempo y a la vez distribuir los recursos en la forma más provechosa posible

Estos dos objetivos son	Rentabilidad: Máximo rendimiento sobre inversión
	Liquidez: Capacidad de pago de obligaciones a corto plazo.

La rentabilidad y la liquidez son el dilema del administrador financiero, puesto que estos dos conceptos tienen relaciones abiertamente opuestas al menos a corto plazo, porque la satisfacción de una de ellas se logra mediante el detrimento de la otra.

Un análisis financiero de liquidez informa sobre la capacidad de la empresa para mantener un flujo de efectivo positivo, además de satisfacer las deudas actuales. Al igual que la solvencia de una empresa, la liquidez de una empresa de negocios también es acusada por su Estado de Situación Financiera.

Clasificación de Ratios:



Qué son las ratios de liquidez

son rápidos que miden la actividad en su empresa para cumplir sus obligaciones de deuda a corto plazo. Estas con él si sientes miden la capacidad de una empresa para pagar sus pasivos a corto plazo cuando vencen.

Las ratios de liquidez son resultado de dividir de efectivo y otros activos líquidos por los préstamos a corto plazo y pasivos correspondientes. Muestran el número de veces que las obligaciones de una deuda corto plazo están cubiertas por efectivo y los activos líquidos. Si el valor Es mayor que 1, significa que las obligaciones a corto plazo están totalmente cubiertas.

Generalmente, cuando más altos son los índices de liquidez, mayor es el margen de seguridad que la compañía posee para cumplir sus pasivos corrientes. Razones de liquidez superiores a 1, indican una empresa está en buena salud financiera y es menos probable que caiga en dificultades financieras.

Los ejemplos más comunes de razones de liquidez incluyen relación de corrientes razón de prueba de ácido (también conocida como relación rápida) coeficiente de caja y relación de capital de trabajo. Diferentes activos son considerados relevantes diferentes analistas. Algunos analistas consideran sólo que el efectivo y equivalentes de efectivo con motivos relevantes, porque son más probables de ser utilizados para cumplir con los pasivos a corto plazo en una emergencia. Algunos analistas consideran a los deudores y cuentas por cobrar con motivos relevantes, además el efectivo y equivalentes de efectivo. El valor del inventario también se considera activo relevante para los cálculos de razones de liquidez por algunos analistas.

El concepto de ciclo de efectivo También es importante para una mejor comprensión de las razones de liquidez. El dinero circula continuamente por las operaciones de una empresa. El dinero en efectivo de una empresa suele estar vinculado con los productos terminados, materias primas y los deudores comerciales. No es hasta que el inventario se venden las facturas de venta planteadas y los deudores hacen los pagos reciben efectivo.

El efectivo amarrado en el ciclo de efectivo se conoce como capital de trabajo y las Razones de liquidez tratan medir el saldo entre activos corrientes y pasivos corrientes.

Una empresa debe poseer la capacidad de liberar efectivo del ciclo de efectivo para cumplir con sus obligaciones financieras cuando los acreedores buscan el pago. En otras palabras, una empresa debe tener la capacidad activos a corto plazo en efectivo. Las razones de liquidez tratan de medir esta capacidad de una empresa.

Debemos recordar Que una ratio significa razón, Relación o proposición. Los rateros se obtienen normalmente a partir de los datos de los estados financieros de la empresa.

Liquidez A lo mejor es la corriente

La liquidez corriente es la relación de liquidez y eficiencia que mide la capacidad de una empresa para pagar sus pasivos a corto plazo con sus activos corrientes. La liquidez corriente es una medida importante de la liquidez Debido a que los pasivos a corto plazo son debidos dentro del próximo año.

Esto significa que una empresa tiene cantidad limitada de tiempo con el fin de recaudar los fondos para pagar estos pasivos. Los activos corrientes como el efectivo los equivalentes de efectivo y los valores negociables pueden convertirse fácilmente en efectivo a corto plazo. Esto significa que en las empresas con mayores montos de activos

corrientes podrán pagar más fácilmente los pasivos corrientes cuando llegan a su vencimiento sin tener que vender activos de generación de ingresos a largo plazo.

- **Formula**

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

La liquidez corriente se calcula dividiendo el activo corriente por el pasivo corriente. Esta relación indica en formato numérico en lugar del formato decimal.

Los PCGA requieren que las compañías separen activos y pasivos corrientes de largo plazo en el estado de situación financiera general. Esta dirección permite a los inversores alrededor calcular importantes ratios, proporción actual. En los estados financieros de Estados Unidos, las cuentas corrientes siempre se informan antes de las cuentas a largo plazo.

Análisis

la liquidez corriente ayuda a los inversores y los acreedores a entender la liquidez de una empresa y la facilidad con que esa compañía será capaz de pagar sus pasivos corrientes. Esta relación expresa la deuda actual de una empresa en términos de activos corrientes. Por lo tanto, una proporción actual de 4 significaría que la compañía tiene 4 veces más activos corrientes que pasivos corrientes.

Una proporción de corriente más alta siempre más favorable que la relación de corrientes más baja, porque muestra que la compañía puede hacer más fácilmente los pagos actuales de la deuda.

si una empresa tiene que vender activos fijos para pagar sus pasivos corrientes, esto generalmente significa que la compañía no está haciendo lo suficiente de las operaciones Para apoyar a las actividades. Otras palabras, las empresas están perdiendo dinero. A veces esto es el resultado de las colecciones pobres de cuentas por cobrar.

la liquidez corriente también ahorra luz sobre la carga de la deuda global de la empresa. Sin empresa está ponderadas con una deuda, flujo de efectivo para sufrir.

Coefficiente de Efectivo

La relación de caja o cobertura de efectivo es una relación de liquidez que mide la capacidad de una empresa para pagar sus pasivos corrientes con solo efectivo y equivalentes de efectivo. La relación de caja es mucho más restrictiva que la razón actual o relación rápida, ya que no se pueden usar otros activos corrientes para pagar la deuda actual, solo en efectivo.

Esta es la razón por la cual muchos acreedores miran la relación de caja. Ellos quieren ver si una empresa mantiene saldos de efectivo adecuados para pagar todas sus deudas actuales a medida que vienen debidos. A los acreedores también les gusta el hecho de que el inventario y las cuentas por cobrar se quedan fuera de la ecuación debido a que no se garantiza que ambas cuentas estén disponibles para el servicio de la deuda. El inventario podría tardarse meses o años en venderse y las cuentas por cobrar podrían tardar semanas en cobrar. Se garantiza que el dinero en efectivo esté disponible para los acreedores.

- **Fórmula**

El coeficiente de cobertura en efectivo se calcula sumando efectivo y equivalente de

efectivo y dividiendo por el total de pasivos corrientes de una empresa.

$$\text{Coeficiente de efectivo} = \frac{\text{Efectivo} + \text{Equivalente de efectivo}}{\text{Total de pasivos corrientes}}$$

La mayoría de las compañías listan el efectivo y los equivalentes de efectivo juntos en su Estado de Situación Financiera, pero algunas compañías los enumeran por separado. Los equivalentes de efectivo son inversiones y otros activos que pueden convertirse en efectivo dentro de 90 días. Estos activos están tan cerca del efectivo que PCGA los considera equivalentes.

Los pasivos corrientes siempre se muestran por separado del pasivo a largo plazo en la cara del Estado de Situación Financiera.

Análisis

La relación de caja muestra como una empresa puede pagar sus pasivos corrientes con solo efectivo y equivalentes de efectivo. Esta relación muestra el efectivo y sus equivalentes como un porcentaje del pasivo corriente.

Una proporción de 1 significa que la empresa tiene la misma cantidad de efectivo y equivalentes que tienen deuda actual. En otras palabras, para pagar su deuda actual, la compañía tendría que usar todo su efectivo y sus equivalentes. Una relación superior a 1 significa que todos sus pasivos corrientes pueden pagarse con efectivo y equivalentes. Una proporción por debajo de 1 significa que la empresa necesita algo más que sus reservas de efectivo para pagar su deuda actual.

Al igual que con la mayoría de las ratios de liquidez, una mayor cobertura de efectivo significa que la compañía es más líquida y puede financiar más fácilmente sus deudas. Los acreedores están particularmente interesados en esta proporción porque quieren asegurarse de que sus préstamos serán reembolsados. Cualquier ratio superior a 1 se considera una buena medida de liquidez.

Ratio prueba ácida

La relación rápida o cociente de la prueba ácida es una razón de la liquidez que mide la capacidad de una compañía de pagar sus pasivos actuales cuando vienen debido con solamente activos rápidos. Los activos rápidos son activos actuales que se pueden convertir en efectivo dentro de los 90 días o a corto plazo. El efectivo, los equivalentes en efectivo, las inversiones a corto plazo o los valores negociables, y las cuentas corrientes por cobrar se consideran activos rápidos.

Las inversiones a corto plazo o valores negociables incluyen valores negociables y valores disponibles para la venta que pueden convertirse fácilmente en efectivo dentro de los próximos 90 días. Los valores negociables se negocian en un mercado abierto con un precio conocido y compradores disponibles. Cualquier acción en la Bolsa de Valores de Nueva York se consideraría una garantía negociable porque fácilmente se pueden vender a cualquier inversor cuando el mercado está abierto.

El ratio rápido se llama a menudo la proporción de la prueba del ácido, en referencia al uso histórico del ácido para probar los metales para el oro por los mineros tempranos. Si el metal pasaba la prueba ácida, era oro puro. Si el metal falla la prueba de ácido por corrosión del ácido, era un metal base y de ningún valor.

La prueba ácida de las finanzas muestra lo bien que una empresa puede convertir rápidamente sus activos en efectivo para pagar sus pasivos corrientes. También muestra el nivel de activos rápidos al pasivo corriente.

Formula

La relación rápida se calcula sumando el efectivo, los equivalentes de efectivo, las inversiones a corto plazo y los créditos corrientes juntos, dividiéndolos luego por el pasivo corriente.

Ratio rápido	
Ratio rápido = corrientes	$\frac{\text{Efectivo} + \text{Equivalente de efectivo} + \text{Inversiones a CP} + \text{Créditos}}{\text{Pasivos corrientes}}$

A veces los Estados Financieros de la empresa, no dan un desglose de activos rápidos en el Estado de Situación Financiera. En este caso, puede calcular la relación rápida incluso si algunos de los totales de activos rápidos son desconocidos. Simplemente resta el inventario y cualquier activo prepago actual del total del activo actual para el numerador. Aquí un ejemplo:

Ratio rápido	
Ratio rápido = anticipado	$\frac{\text{Total activo corrientes} - \text{Inventario} - \text{Gastos pagados por}}{\text{Pasivos corrientes}}$

Ratio de capital de trabajo

El ratio de capital de trabajo, también denominado liquidez corriente, es una relación de liquidez que mide la capacidad de una empresa para pagar sus pasivos corrientes con activos corrientes. El ratio de capital de trabajo es importante para los acreedores porque muestra la liquidez de la empresa.

Los pasivos corrientes se pagan mejor con activos corrientes como efectivo, equivalentes de efectivo y valores negociables, ya que estos activos pueden convertirse en efectivo mucho más rápido que los activos fijos. Cuanto más rápido los activos se pueden convertir en dinero en efectivo, más probable es que la empresa tendrá el dinero en efectivo a tiempo para pagar sus deudas.

La razón por la que esta relación se denomina razón de capital de trabajo proviene del cálculo del capital de trabajo. Cuando los activos corrientes exceden los pasivos corrientes, la empresa tiene capital suficiente para llevar a cabo sus operaciones diarias. En otras palabras, tiene suficiente capital para trabajar. El ratio de capital circulante transforma el cálculo del capital de trabajo en una comparación entre activos corrientes y pasivos corrientes.

Formula

El ratio de capital circulante se calcula dividiendo el activo circulante por el pasivo corriente.

Ratio de capital de trabajo

$$\text{Ratio capital de trabajo} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Ambas cuentas corrientes se presentan separadamente de sus respectivas cuentas a largo plazo en el Estado de Situación Financiera general. Esta presentación ofrece a los inversores y acreedores más información para analizar sobre la empresa. Los activos y pasivos corrientes siempre se indican primero en los Estados Financieros y luego se siguen los activos y pasivos a largo plazo.

Este cálculo le da una comprensión de la empresa que porcentaje de los activos actuales de una empresa son de sus pasivos corrientes.

Análisis

Dado que el coeficiente de capital circulante mide el activo circulante como un porcentaje del pasivo corriente, solo tendría sentido que una proporción más alta sea más favorable. Un ratio de capital de trabajo de 1 indica que los activos corrientes son iguales a los pasivos corrientes. Un cociente de 1 se considera generalmente la tierra intermedia. No es arriesgado, pero tampoco es muy seguro. Esto significa que la empresa tendría que vender todos sus activos corrientes para pagar sus pasivos corrientes.

Una proporción inferior a 1 es considerada arriesgada por los acreedores e inversionistas porque muestra que la empresa no está funcionando eficientemente y no puede cubrir su deuda actual correctamente. Una proporción inferior a 1 es siempre una mala cosa y se refiere a menudo como capital de trabajo negativo.

Por otra parte, una proporción superior a 1 muestra a personas ajenas que la empresa puede pagar todos sus pasivos corrientes y aún tienen activos circulantes o capital de trabajo positivo.

Coefficiente de cobertura de flujo de efectivo

El coeficiente de cobertura de flujo de efectivo es una relación de liquidez que mide la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones con sus flujos de efectivos operativos. En otras palabras, este cálculo muestra la facilidad con que el flujo de caja de una empresa puede pagar sus deudas o gastos corrientes.

El ratio de cobertura de flujo de efectivo muestra la cantidad de dinero que una compañía tiene disponible para cumplir con las obligaciones actuales. Se refleja como un múltiplo que ilustra cuantas veces sobre las ganancias pueden cubrir las obligaciones actuales como alquiler, intereses sobre billetes a corto plazo y dividendos preferidos. Esencialmente, muestra la liquidez actual.

a). Definición del coeficiente de cobertura de flujo de efectivo

esta medición ofrece a los inversionistas, acreedores y otras partes interesadas una visión general de la eficiencia operativa de la compañía.

Las empresas con grandes proporciones de flujo de efectivo se llaman a menudo “vacas de efectivo”, con cantidades aparentemente interminables de dinero en efectivo para hacer lo que quieran.

Para las personas, una alta relación de flujo de caja es como tener un buen amortiguador en una cuenta de cheques para ahorrar después de todos los gastos de vida mensual que se han cubierto. En los negocios un coeficiente de cobertura de flujo de caja adecuado equivale a una red de seguridad si los ciclos de negocio van lento.

Los bancos miran de cerca esta relación para determinar el riesgo de reembolso al emitir un préstamo a un negocio. Esto es similar a las prácticas de préstamos de consumo donde el prestamista quiere que el prestamos permanezca bajo un cierto umbral de deuda - ingreso.

Veamos como calcular la relación de flujo de efectivo para un negocio

Hay algunas maneras diferentes de calcular las formula de la relación d cobertura de flujo de efectivo, dependiendo de qué cantidad de flujos de efectivo debe incluirse. Una medida general de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas utiliza los flujos de efectivo operativos y se puede calcular de la siguiente manera:

Ratio de cobertura de flujo de caja
$\text{Cobertura de flujo de caja} = \frac{\text{Flujo de efectivo operativo}}{\text{Deuda total}}$

Otra forma de calcular el coeficiente de cobertura de flujo de efectivo es agregar en la depresión y amortización a las utilidades antes de intereses e impuestos (EIBT) primero.

Ratio de cobertura de flujo de caja
$\text{Cobertura de flujo de caja} = \frac{(\text{EBIT} + \text{Depresión} + \text{Amortización})}{\text{Deuda total}}$

Análisis

El coeficiente de cobertura de flujo de efectivo hace un buen trabajo de ilustrar que, si una desaceleración temporal en los ingresos golpeó a la empresa, las obligaciones actuales todavía se cumplen y el negocio podría hacer a través de tales baches en la carretera, aunque solo por un corto tiempo. Al igual que con otros cálculos financieros, algunas industrias operan con montos de deuda más altos o más bajo, lo que afecta a esta proporción.

En el escenario anterior, el banco querría volver a ejecutar el cálculo con el presunto nuevo monto del préstamo para ver como los flujos de efectivo de la compañía podrían manejar la carga agregada. Demasiado de una disminución en la proporción de cobertura con la nueva deuda señalaría un mayor riesgo de pagos atrasado o incluso incumplimiento.

Uso práctico explicación: Precauciones y limitaciones

El préstamo no es el único momento en que la cobertura del flujo de efectivo se vuelve importante. Los inversores también quieren saber cuánto dinero en efectivo una empresa ha dejado después de pagar las deudas. Después de todo, los accionistas comunes son los últimos en la línea de liquidación, por lo que tienden a obtener antes cuando la mayor parte del dinero de la empresa va a pagar a los deudores en lugar de elevar el valor de la empresa.

Los accionistas también pueden evaluar la posibilidad de pagos de dividendos en efectivo utilizando el coeficiente de cobertura del flujo de efectivo. Si una empresa está operando con una alta relación de cobertura, puede decidir distribuir parte del dinero extra a los accionistas en un pago de dividendos.

Usando esto junto con otros cálculos financieros, como el retorno sobre las utilidades retenidas, los inversionistas pueden tener una mejor idea de lo que la compañía está usando las ganancias que genera. En última instancia si la proporción de cobertura de flujo de efectivo es alta, la empresa es probablemente una buena inversión, ya sea que vea el retorno de los dividendos o el crecimiento de los ingresos.

Ciclo de conversión de efectivo

El ciclo de conversión de efectivo es un cálculo del flujo de efectivo que intenta medir el tiempo que tarda una empresa en convertir su inversión en inventario y otros recursos en efectivo. En otras palabras, el cálculo del ciclo de conversión de efectivo mide la cantidad de dinero en efectivo acumulada en el inventario antes de que inventario se venda y el efectivo se recoja de los clientes.

El ciclo de efectivo tiene tres partes distintas. La primera parte del ciclo representa el nivel de inventario actual y cuánto tardará la empresa en vender este inventario. Esta etapa se calcula utilizando el cálculo de los días de inventario pendiente.

La segunda etapa del ciclo de efectivo representa las ventas actuales y la cantidad de tiempo que toma para recoger el efectivo de estas ventas. Esto se calcula usando el cálculo de días de ventas pendientes.

La tercera etapa del ciclo de efectivo representa las deudas pendientes. En otras palabras, esto representa cuánto una empresa debe a sus proveedores actuales de inventario y las compras de bienes y cuándo la empresa tendrá que pagar a sus proveedores. Esto se calcula utilizando los días de pago de los saldos pendientes de cálculo.

Fórmula

El ciclo de conversión de efectivo se calcula sumando el periodo de conversión de inventario más periodo de cobranza de las cuentas por pagar restando el periodo en que se difieren las cuentas por pagar.

Ciclo de conversión de efectivo

Ciclo de conversión de efectivo = Periodo de conversión de inventario + Periodo de cobranza de las cuentas por pagar – Periodo en que se difieren las cuentas por pagar

$$CCE = PCI - PCP + PCC$$

CCE = Ciclo de conversión de efectivo

PCI = Periodo de conversión de efectivo

PCC = Periodo de cobranza de las cuentas por pagar

PCP = Periodo en que se difieren las cuentas por pagar

Los tres cálculos más pequeños deberán realizarse antes de que se pueda calcular el ciclo de conversión de efectivo.

Ciclo de conversión de efectivo

$$\text{Ciclo de conversión de efectivo} = \frac{\text{PCI} + \text{PCP} - \text{PCC}}{\left(\frac{\text{Inventario} \times \text{C por cobrar}}{\text{C Ventas}} \times \frac{\text{C por cobrar}}{\text{Ventas netas crédito}} \right) \times 365}$$

Análisis

El ciclo de conversión de efectivo mide cuántos días se tarda una empresa en recibir dinero en efectivo de un cliente desde su desembolso de efectivo inicial para el inventario. Por ejemplo, un minorista típico compra el inventario a crédito de sus vendedores. Cuando se compra el inventario, se establece un pago, pero el efectivo no se paga realmente durante algún tiempo.

El pago se paga dentro de los 30 días y el inventario se comercializa a los clientes y finalmente se vende a un cliente a cuenta. El cliente entonces paga el inventario dentro de los 30 días de haberlo comprado.

El ciclo de efectivo mide la cantidad de días entre pagar al vendedor por el inventario y cuando el minorista realmente recibe el dinero del cliente.

Al igual que con la mayoría de los cálculos de flujo de efectivo, los cálculos más pequeños o más cortos son casi siempre buenos. Un ciclo de conversión pequeño significa que el dinero de una empresa está atado en inventario por menos tiempo.

En otras palabras, una empresa está atado en inventario por menos tiempo.

En otras palabras, una empresa con un ciclo de conversión pequeño puede comprar inventario, venderlo y recibir dinero de los clientes en menos tiempo.

De esta manera, el ciclo de conversión de efectivo puede considerarse como un cálculo de la eficiencia de ventas. Muestra cuán rápida y eficientemente una empresa puede comprar, vender y cobrar en su inventario.

Índice de liquidez

El índice de liquidez calcula los días necesarios para convertir las cuentas por cobrar y los inventarios de una empresa en efectivo. El índice se utiliza para estimar la capacidad de una empresa para generar el efectivo necesario para cumplir con el pasivo corriente.

Se debe seguir los siguientes pasos para calcular el índice de liquidez:

1. Multiplicar el saldo final de cuentas por cobrar por el periodo medio de cobro.
2. Multiplicar el saldo final del inventario por el periodo de liquidación promedio del inventario. Esto incluye el promedio de días para vender el inventario y para cobrar los créditos resultantes.
3. Resumir los dos primeros elementos y dividir por el total de todas las cuentas por cobrar y el inventario.

Fórmula

$$\frac{(\text{Deudores comerciales} \times \text{Días para liquidar}) + (\text{Inventario} \times \text{Días para liquidar})}{(\text{Deudores comerciales} + \text{Inventario})}$$

La información sobre los días de liquidación en la fórmula se basa en promedios históricos, que pueden no traducir bien a los créditos y a los inventarios actualmente disponibles. Los flujos de caja reales pueden variar sustancialmente en torno a los promedios indicados por la fórmula.

Determinantes de las necesidades financieras para la operación (fondo de maniobra)

Con el fin de entender correctamente la mecánica y las implicaciones del capital de

trabajo de una empresa, debemos tener en cuenta las necesidades financieras de una empresa para la operación, o FM. Los FM de una empresa son el nivel de inversión operacional necesario para que la compañía opere su negocio. Esta inversión puede ser financiada con capital de trabajo o deuda financiera de corto plazo. Debido a que el capital de trabajo de una empresa y los FM están interconectados, el uso de solo uno de ellos en aislamiento usualmente llevara al gerente extraviado. De hecho, las decisiones relativas a la mezcla de capital de trabajo y de deuda financiera a corto plazo figuran entre las importantes decisiones estratégicas o de largo plazo de la empresa.

El exceso de inversión operacional de una empresa, que es el capital financiero restante necesario para sostener el funcionamiento de la empresa después de tener en cuenta sus pasivos operacionales a corto plazo, se conoce como sus necesidades financieras de operación (FM). Este post discute brevemente algunos de los principales factores que influyen en los FM.

Formalmente, los FM se definen como: activo corriente menos pasivos de operación a corto plazo. Esta definición implica que cualquier aumento en los activos corrientes o disminución en los pasivos operativos a corto plazo producirá el efecto contrario. Los activos corrientes consisten principalmente en cuentas por cobrar de clientes, inventarios y tenencias de efectivo, mientras que los pasivos operativos a corto plazo consisten en créditos de proveedores, empleados y la autoridad tributaria. Por lo tanto, está claro que los FM están estrechamente relacionados con el nivel de actividad de la empresa.

b) Cuentas por cobrar

Las empresas a menudo permiten a los clientes un número determinado de días para pagar sus facturas. El uso de dichos créditos genera “cuentas por cobrar”, más conocidas como “cuentas por cobrar”. Más específicamente, los bienes o servicios entregados a clientes a crédito aumentaran el saldo de cuentas por cobrar y los pagos recibidos posteriormente de los clientes disminuían este saldo. Por lo tanto, los créditos comerciales muestran el saldo de la cuenta corriente que los clientes tienen con la empresa en la fecha del Estado de Situación Financiera.

En promedio, el saldo de la cuenta corriente de un cliente determinado se obtiene multiplicando el volumen diario de ventas a ese cliente multiplicado por el número de días que el cliente puede tomar para pagar la factura. Si extendemos este análisis a toda la empresa, el total de cuentas por cobrar es igual a las ventas diarias promedio de la empresa, es decir, ventas anuales totales / 360 veces el periodo medio de cobro que la firma establece entre los clientes. Mas formalmente:

$$\text{Cuentas por cobrar} = \text{Ventas diarias} \times \text{Periodo de cobro}$$

Esta ecuación muestra que las cuentas por cobrar de una empresa están directamente relacionadas con el nivel de ventas de la empresa y el número de días que la empresa permite a sus clientes tomar para pagar sus facturas, esto implica que:

- A medida que la empresa crece en términos de ventas, ya sea debido al crecimiento sostenido o al crecimiento estacional, los FM aumentaran, y

- A medida que la empresa aumente el periodo de cobro ofrecido a sus clientes los FM aumentaran nuevamente

Antes de seguir adelante, notamos que las ventas diarias son una función del volumen de ventas y el precio. Por lo tanto, podemos decir que:

$$\text{Cuentas por cobrar} = f(\text{volumen de ventas, precio de venta, días de crédito a clientes})$$

Inventario

El inventario de una empresa es la inversión necesaria que la empresa necesita para asegurar el funcionamiento normal del negocio y un cierto nivel de servicio al cliente. Algunas empresas, debido a su estructura operativa o comercial, necesitan hacer una gran inversión en inventario, mientras que otras pueden operar con un menor nivel de inventario.

Por lo general, podemos dividir el inventario de una empresa en materia primas y productos terminados. Cuando una empresa compra una unidad de una determinada entrada, esta se registra en el inventario al precio de compra, mientras que cuando produce una unidad de un producto dado y la almacena, este artículo se registra en inventario de acuerdo con su costo de bienes vendidos. Las empresas suelen definir un número óptimo de días para mantener cada tipo de bien en su inventario.

Por lo tanto, el nivel del inventario de una empresa en cualquier momento refleja el valor total de los bienes mantenidos por la empresa, medido por el costo apropiado de la mercancía. En promedio, el Estado de Situación Financiera de inventario de una empresa se puede calcular de la siguiente manera:

$$\text{Inventario} = \text{Costo diario de bienes} \times \text{Días en inventario}$$

Es importante tener en cuenta que esta ecuación enmascara una serie de simplificaciones y atajos: esta simple expresión es útil para ilustrar que el saldo de inventario de una empresa es una función directa del costo de las mercancías en inventario y el número de días en que las mercancías se mantienen el inventario. Esta aplicación me diga que uno de estos factores aumenta, los FNO también aumentan. Al igual que en el caso de las cuentas por cobrar, uno que el costo diario de las mercancías mantenidas en inventario está en función de volumen de ventas y del costo de o producción de cada bien en cuestión. Así, podemos decir:

$$\text{Inventario} = f(\text{Volumen de ventas, costo de bienes, días de inventario})$$

Participaciones en efectivo

Se hace efectivo son similares al inventario en qué, para “mantener la empresa en marcha”, la administración necesita asegurarse de que la empresa tiene cierto nivel en efectivo disponible para satisfacer requerimientos de efectivo que surgen durante las operaciones normales.

Debido a que la necesidad de dinero en efectivo suele asociarse con el nivel de actividad de la empresa ciclo de efectivo, es probable que diferentes empresas establezcan diferentes niveles de tendencia de efectivo. En términos generales, tendencias de efectivo en función del nivel de actividad de la empresa, la eficiencia

administrativa y la estructura de producción y costo. Más formalmente:

Cash Holding 0 f (Nivel de actividad, eficiencia, producción, estructura de costo)
--

Cuentas por pagar

Anteriormente en esta sección, caracterizamos las cuentas por cobrar de los clientes; el crédito comercial de los proveedores funciona de manera analógica. Los proveedores venden sus productos a la empresa y permiten a cierta cantidad de tiempo antes que el pago se deba. Así, las cuentas por favor aumentan en cada vez que la empresa recibe nuevo envío de mercancías y disminuye cada vez que hace el pago correspondiente.

En promedio, el saldo de la cuenta de un proveedor se obtiene multiplicando el volumen diario de compras de este proveedor por el número de días que el proveedor permite antes de que venga el pago. Si extendemos este análisis a todas las empresas podemos definir las cuentas por pagar como este análisis de toda la empresa podemos definir las cuentas por pagar como las compras diarias de promedios de la empresa, más el número de promedio de días de crédito. Más formalmente:

$\text{Cuentas por pagar} = \text{Compra diaria} \times \text{días crédito de proveedores}$

Obviamente, las compras son impulsadas por las ventas. Los determinantes del crédito comercial de los proveedores son, por lo tanto, el volumen de ventas, el precio de las materias primas y los días de crédito.

$\text{Cuentas por pagar} = f(\text{unidades compradas, precio de los bienes, días de crédito})$
--

Cómo mencionamos, el crédito de los empleados y la autoridad tributaria se suman a los recursos espontáneos de una empresa, reduciendo las necesidades financieras de operación. En resumen, cualquier aumento en los créditos, inventarios o tendencias de efectivo o cualquier disminución en el crédito de los proveedores, empleados autoridad fiscal aumenta FM (y viceversa). Sin embargo, vale la pena señalar la mayoría de estos determinantes no están siempre bajo el control de la empresa. Por ejemplo, si viene empresa podría fijar un nivel objetivo de crecimiento de las ventas, en realidad, crecimiento de la empresa dependerá de los factores como el nivel de crecimiento de la economía, el grado de competencia en el mercado y el nivel de publicidad en la industria.

De manera similar, la capacidad de influir en los términos de crédito comercial con los clientes y proveedores tienen calorías con el tiempo según la dinámica del entorno competitivo y la empresa goza de una fuerte posición de poder en el mercado (Es decir, si la empresa está entre los pocos proveedores de un cliente o entre los pocos clientes de un proveedor lado, en cuyo caso sería más fácil para la gerencia obtener terminó de crédito comerciales favorables que disminuyan los FM de la empresa).

No podemos exagerar la importancia del vínculo entre la posición competitiva de una empresa y su capacidad para afectar en el nivel de los FM a la dinámica de gestión del capital de trabajo. En particular, los niveles asumidos por los gerentes de los FM suelen

ser excesivamente optimistas. El resultado es que las herramientas simples, como el análisis de Porter sobre las cinco fuerzas competitivas, pueden ayudar a prevenir tales errores.

Determinantes del capital de un trabajo (una breve descripción)

En contraste con los FM, una empresa establece estratégicamente su nivel de capital de trabajo. Para mantener el nivel deseado, la firma necesitará ajustar su estructura de capital a largo tiempo. Obsérvese que la imposición sobre el capital de trabajo implica una operación con respecto a la financiación de la empresa: ¿Cuánto de los activos actuales de la empresa debe financiar la empresa como capital a largo plazo? Una gran parte de la actividad diaria de un tesorero en la rentabilidad futura de una empresa se ve afectada por esta decisión.

Una empresa aumenta (disminuye) su capital de trabajo cuando aumenta (disminuye) su nivel de capital o deuda a largo plazo o disminuye (aumenta) su nivel de activos fijos. Por lo tanto, es crucial notar que las decisiones sobre activos fijos y deudas a largo plazo y equidad son decisiones sobre cómo establecer el nivel adecuado de capital de trabajo. En consecuencia, el capital de trabajo no debe considerarse simplemente una decisión a corto plazo, ni debe ser revisado o determinado únicamente a corto plazo operación.

5.5. HIPÓTESIS

La Morosidad en Cuentas por Cobrar atrasaría el cumplimiento oportuno de las obligaciones de la Empresa Jaguar SAC, periodo 2018.

5.6. OBJETIVOS

5.6.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar el efecto de la Morosidad en las Cuentas por Cobrar; y su Incidencia en las Obligaciones de Jaguar SAC. Periodo -2018.

5.6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar el efecto de la Morosidad de las cuentas por cobrar de la Empresa Jaguar SAC, periodo 2018.
- Determinar el cumplimiento de las obligaciones corrientes de la Empresa Jaguar SAC, periodo 2018.
- Determinar la Incidencia de las Cuentas por Cobrar en la Empresa Jaguar SAC, periodo 2018.

6. METODOLOGÍA DEL TRABAJO

6.1. TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACION

6.1.1 TIPO

Ya que se describe las características o atributos de las variables de estudio. (Hernández Sampieri) 2015

6.1.2. DISEÑO

Fue no experimental de corte transversal, ya que se realizó la investigación sin manipular deliberadamente las variables de estudio. (Hernández Sampieri)

6.2. Población y Muestra

6.2.1. Población

La población fue la empresa Jaguar S.A.C como muestra se tomó las áreas de gerencia general, contabilidad, créditos y cobranza con un total de 6 trabajadores, quienes constituye las unidades de análisis y como técnica se utilizó la entrevista y como instrumento la guía de entrevista.

6.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

6.3.1. TÉCNICAS

La técnica utilizada fue la entrevista; la cual permitió recolectar la información directamente de Las variables, cuentas por cobrar y a través de una serie de preguntas que se realizó al personal que trabaja en las áreas de los trabajadores, de las áreas de Gerencia general, contabilidad, crédito y cobranzas.

6.3.2. Instrumento

El instrumento que se utilizó fue la guía de entrevista; el mismo que se aplicó a los trabajadores de las áreas de Gerencia general, contabilidad, crédito y cobranzas.

7. RESULTADOS

7.1. Tabla N° 01: Condiciones de venta

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
AL CONTADO	1	16.67
AL CREDITO	5	83.33
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: El 83.33 % de los entrevistados indican que la modalidad de ventas de la empresa es al crédito.

7.2. Tabla N° 02: Bajo que condiciones se da la venta.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
FACTURAS POR COBRAR	4	66.67
LETRAS POR COBRAR	2	3.33
TOTALES	6	100.00

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Cuatro de los entrevistados concuerdan que las ventas al crédito se dan bajo la modalidad de facturas por cobrar.

7.3. Tabla N° 03 Los tiempos en la venta al credito

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
30 DIAS A MÂS	2	33.33
45 DIAS A MÂS	4	66.67
60 DIAS A MÂS	0	0
75 DIAS A MÂS	0	0
90 DIAS A MÂS	0	0
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Los 66.67 de los entrevistados indican que los plazos otorgados en las ventas son de 45 días a más.

7.4. Tabla N° 04: Presenta las cuentas por cobrar morosidad

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	4	66.67
NO	2	33.33
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: De los 6 entrevistados 4 indican que existen morosidad en las cuentas por cobrar.

7.5. Tabla N° 05: Porcentaje de las ventas mensuales son al crédito.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
0 al 25%	1	25
26 % al 50%	4	75
51 % al 75%	1	0
76 % al 100%	0	0
TOTALES	8	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Cuatro de los entrevistados concuerdan que las ventas mensuales que son al crédito están en el rango de 26 % y 50 % del total de ventas.

7.6. Tabla N° 06: Otorgamiento de descuentos a los clientes por pronto pago.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	6	100%
NO	0	0
TOTALES	6	100%

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: El 100% de los entrevistados consideran que si se otorga descuentos a los clientes por pronto pago.

7.7. Tabla N°07: Intereses por retraso en los pagos.

ALTERNATIVAS	CANTIDADES	PORCENTAJES
1% Mensual	0	0
3% Mensual	1	16.67
5% Mensual	5	83.33
10% Mensual	0	0
TOTALES	6	100

Fuente: *Elaboración Propia*

Interpretación: Cinco de los entrevistados consideran que el porcentaje de interés que se aplica a los clientes por incumplimiento de pago es del 5%.

7.8. Tabla N° 08: Se aplica informe semanal de los clientes morosos.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	3	50
NO	3	50
TOTALES	6	100

Fuente: *Elaboración Propia*

Interpretación: El 50% de los entrevistados indican que se realiza un reporte semanal de los clientes morosos.

7.9.

Tabla N° 09: Existe un procedimiento de cobranza en la empresa.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	2	33.33
NO	4	66.67
TOTALES	6	100.00

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: 4 de los entrevistados concuerdan que no existe un procedimiento de cobranza en la empresa.

7.10. **Tabla N° 10: Se cuenta con una política de cobranza.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	1	16.67
NO	5	83.33
TOTALES	6	100.00

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Cinco de los entrevistados consideran que no existe una política de cobranza en la empresa.

7.11. Tabla N° 11: El personal de cobranza está calificado para realizar dicha actividad.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	4	33.33
NO	2	66.67
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Cuatro de los entrevistados concuerdan que el personal de cobranza está calificado para realizar dicha actividad.

7.12. Tabla N° 12: Se cuenta con una política para brindar un crédito a un cliente.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	4	33.33
NO	2	66.67
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: 4 de los entrevistados concuerdan que la empresa posee una política para brindar un crédito a un cliente.

7.13. Tabla N° 13: Factor Tiempo para analizar y otorgar un crédito.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJES
24 HORAS	0	0
3 DIAS	6	100
1 SEMANA	0	0
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Todos los entrevistados consideran que el tiempo que requiere la empresa para otorgar un crédito es de 3 días.

7.14. Tabla N° 14: Se utiliza sobregiros bancarios.

ALTERNATIVAS	CANTIDADES	PORCENTAJES
SI	6	100
NO	0	0
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Todos los entrevistados indican que si se utiliza el sobregiro bancario.

7.15. Tabla N° 15: Se cuenta con la liquidez para afrontar las obligaciones.

ALTERNATIVAS	CANTIDADES	PORCENTAJES
SI	0	0
NO	6	100
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: La totalidad de los entrevistados concuerdan que la empresa no cuenta con una liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones.

7.16. Tabla N° 16: La falta de liquidez complica cumplir con sus obligaciones tributarias.

ALTERNATIVAS	CANTIDADES	PORCENTAJES
SI	6	100
NO	0	0
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Los seis entrevistados consideran que la falta de liquidez perjudica a la empresa en cumplir con sus obligaciones tributarias.

7.17. Tabla N° 17: La liquidez de la empresa es la adecuada para cumplir con los sueldos de los trabajadores.

ALTERNATIVAS	CANTIDADES	PORCENTAJES
SI	0	0
NO	6	100
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Todos los entrevistados concuerdan que la liquidez que posee la empresa no es la adecuada para cumplir con el pago de los sueldos de los trabajadores.

7.18. Tabla N° 18: Las compras al crédito genera intereses por los proveedores.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	4	66.67
NO	2	33.33
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Cuatro de los entrevistados indican que los proveedores le cobran intereses por sus ventas al crédito.

7.19. Tabla N° 19: La empresa utiliza el financiamiento bancario para cubrir sus obligaciones corrientes.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	4	66.67
NO	2	33.33
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Cuatro de los entrevistados concuerdan que la empresa utiliza el financiamiento bancario para cubrir sus obligaciones corrientes.

7.20. Tabla N° 20: Los pagos a las entidades financieras se hacen oportunamente.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	4	66.67
NO	2	33.33
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Cuatro de los entrevistados indican que los pagos a las entidades financieras se hacen oportunamente.

7.21.

Tabla N° 21: El costo financiero por créditos a entidades bancarias.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
MUY ALTO	0	0
ALTO	1	16.67
MEDIANO	5	83.33
BAJO	0	0
MUY BAJO	0	0
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Cinco de los entrevistados concuerdan que el costo financiero por créditos a entidades bancarias es mediano.

7.22. **Tabla N° 22: La empresa está protegida con fondos suficientes ante eventualidades económicas.**

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	1	16.67
NO	5	83.33
TOTALES	6	100.00

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Cinco de los entrevistados indican que la empresa no está protegida con fondos suficientes ante eventualidades económicas.

7.23. Tabla N° 23: En la empresa hubo un incremento de ventas en el último de periodo

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	4	66.67
NO	2	33.33
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Cuatro de los entrevistados consideran que en la empresa si hubo un incremento de las ventas en el ultimo.

7.24. Tabla N° 24: Los porcentaje de los ingresos representa los gastos de la empresa.

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
0 al 25%	0	0
26 al 50%	2	33.33
51 al 75%	4	66.67
76 al 100%	0	0
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Cuatro de los entrevistados indican que los gastos representan los porcentajes de 51% al 75 % de los ingresos de la empresa.

7.25.

Tabla N° 25: La empresa es rentable o no rentable al 31.12.2018

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
RENTABLE	5	83.33
NO RENTABLE	1	16.67
TOTALES	6	100.00

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: 5 de los entrevistados indican que los gastos representan los porcentajes de 51% al 75 % de los ingresos de la empresa.

7.26. Tabla N° 26: Los resultados del ejercicio económico del año 2018

ALTERNATIVAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
UTILIDAD	6	100
PERDIDA	0	0
TOTALES	6	100

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: Todos los entrevistados indican que hubo utilidad en el ejercicio económico del año 2018.

8. ANALISIS Y DISCUSION

- Según la tabla N° 04 sobre la morosidad en las cuentas por cobrar, cuatro de los entrevistados indican que existen morosidad en las cuentas por cobrar.

Uceda (2014) indica que las políticas de ventas al crédito influyen en la morosidad de los clientes y que la morosidad, es a consecuencia del incumplimiento de los requisitos normados en las tres políticas de créditos establecidas por la empresa.

Después de contrastar nuestros resultados con las opiniones de Uceda, podemos decir que, efectivamente la empresa tiene morosidad en las cuentas por cobrar debido a la deficiente evaluación de los clientes en el otorgamiento de líneas de crédito, situación que ha conllevado a que los clientes, no cumplan con el pago de sus créditos oportunamente.

- Según la tabla N°15 indica que la empresa no tiene liquidez para cubrir sus obligaciones corrientes.

Chuquizuta (2017) señala que, si no se efectúa adecuadamente el Sistema de Control Interno encontraremos que nuestras cuentas no serán cobradas (saldadas) en la fecha de vencimiento determinada; lo cual afectará a la liquidez que presenta la empresa; pero, si se realizara un seguimiento cumpliendo con los parámetros establecidos por el Sistema de Control Interno, obtendríamos mejores resultados. La empresa cobraría de manera oportuna y en periodos de tiempo razonable el dinero invertido y esto ayudaría a mantener la liquidez.

Después de contrastar nuestros resultados con las opiniones de Chuquizuta, podemos decir que, las morosidades de las cuentas por cobrar afectan negativamente la liquidez y rentabilidad de la empresa ya que esta mora originara que la empresa recurra en la búsqueda de recursos financieros.

- Según la tabla N° 16 menciona que la falta de liquidez impide cumplir con las obligaciones tributarias.

Avelino (2017) señala que, se ha demostrado mediante diferentes indicadores financieros que la inadecuada administración de las Cuentas por Cobrar, generan un impacto en la liquidez de la empresa.

- Según la tabla N° 26 sobre el resultado obtenido el año 2018 con respecto a la rentabilidad, la totalidad de los entrevistados indican que el resultado que se obtuvo el año 2018 fue de 100%.

Loyola (2016) precisa que, la Agropecuaria Chimú S.R.L. carece de una política de cobranza consistente, pues, aunque el plazo establecido para el pago de los clientes se sitúa entre 15 y 30 días, la realidad indica que los clientes demoran en cancelar su deuda mucho más tiempo del acordado inicialmente. Lo cual a mayor tiempo transcurrido conlleva a que se provisione estas cuentas como de cobranza dudosa, las que a su vez en el tiempo pueden convertirse en incobrables generando de esta manera un menor índice de rentabilidad para la empresa.

Después de contrastar nuestro resultado con las opiniones de Loyola, podemos decir que, la empresa no aplica políticas crediticias eficientes que aseguren los resultados de cobro por lo cual se generen cuentas de cobranza dudosa y de esta manera se obtenga una menor rentabilidad para la empresa.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

1. La entidad posee su estado de situación financiera cuentas por cobrar consideradas incobrables al 31 de diciembre del 2018 por la suma de S/ 10,550.00 soles.
2. Se tiene un alto grado de morosidad en las cuentas por cobrar de acuerdo a la tabla n° 4 con un 66.67 % que es ocasionada por el otorgamiento de créditos a los clientes debido a la falta de políticas de crédito y cobranzas de la empresa Jaguar SAC
3. La liquidez de la empresa al 31/12/2018 es insuficiente para afrontar las obligaciones corrientes que tiene la Jaguar S.A.C., por lo que utiliza sobregiros bancarios ya que la totalidad de los entrevistados concuerdan que la empresa no cuenta con una liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones corrientes.
4. La rentabilidad de la empresa Jaguar S.A.C., al 31/12/2018 es baja, de acuerdo a la tabla n° 25, ya que es un (83.33%), de los entrevistados indican que existen morosidad en las cuentas por cobrar.

9.2 RECOMENDACIONES

1. Capacitar sobre el manejo de las políticas de crédito y cobranzas aprobadas, a todo el personal de la empresa, así como, su difusión a los clientes.
2. La empresa debe hacer un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento de los clientes, en el cumplimiento de sus obligaciones con otras empresas y a la situación financiera del cliente, para que dicha información nos asegure el cumplimiento de sus pagos.
3. La entidad deberá evaluar periódicamente los niveles de cobranzas y morosidad de los clientes y aplicar políticas de crédito con la finalidad de disminuir los niveles de morosidad y por ende, evitar futuros estados de falta de liquidez e insolvencia.
4. Se recomienda a la empresa Jaguar S.A.C., que el área de cobranza esté orientada y capacitada en reducir los plazos de cobro y establecer condiciones de pago según el perfil de los clientes, ofrecer beneficios quienes pagan en término de descuentos, regalos u otros incentivos para que el cliente pague anticipadamente, por lo que ya no sería necesario buscar financiamiento externo de esta manera mejorar su rentabilidad y liquidez.

10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

a.- Libros

Besley, B. (2005). Fundamentos de Administración Financiera . Santa Fe - Colombia: Cengage Editores S.A. .

Zamora, I. (2011). Rentabilidad Y Ventaja Comparativa: Un Análisis De Los Sistemas De Producción De Guayaba En El Estado De Michoacán. México.

b.- Tesis

Crisologo, L. (2016). Propuesta de un manual de políticas y procedimientos de cuentas por cobrar en el área de créditos y cobranzas para mejorar la liquidez de la Empresa Carrocerías & Estructuras Metálicas Flores S.A.C. En El Milagro, Huanchaco, Periodo 2014-2015. Huanchaco - Trujillo.

Ibañez, C. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadora de agroquímicos en el Distrito de Trujillo. Trujillo - Perú.

Pérez, H. (2015). Evaluación del proceso de crédito y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori E.I.R.L. durante el año 2013. Tarapoto.

Pinedo, V. (2013). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. Lima - Perú.

Pinillos , G. (2014). Diseño e implementación de un sistema de control interno de las cuentas por cobrar comerciales de la Clínica Santa Clara S.A. del Distrito Trujillo - año 2013. Trujillo - Perú.

Pisco, E. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una Universidad Particular, Lima, Período 2010-2015. Lima - Perú.

Ramírez, M. (2017). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Adecar CIA. LTDA. . Guayaquil - Ecuador.

Suarez , I. (2017). Cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la Empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015. Pimentel.

Ticona, A. (2016). Incidencia de la morosidad en la cartera de clientes de Electro Puno S.A.A. y su efecto en la liquidez y rentabilidad en el año 2014-2015. Puno - Perú .

Uceda , L. (2014). Las políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad de los clientes de la Empresa Import Export Yomar E.I.R.L. en la ciudad de Lima periodo 2013. Trujillo - Perú.

Vásquez, L.(2016). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la Empresa Consermet S.A.C., Distrito De Huanchaco, año 2016. Trujillo - Peru.

Vera, K. . (2017). Incidencia del sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la empresa comercial mantilla S.A.C. ubicada en el Distrito de Los Olivos. Los Olivos - Lima.

Vera., G. (2013). Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa hierros san Félix ca, periodo 2011. Guayana.

Vergaray, K. (2010). Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del Distrito De Ate. Lima - Perú.

c.- Webs

Neil, K. (2015). Fundamentos de las cuentas por cobrar. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/fundamentos-de-las-cuentas-por-cobrar-7445.html>

Torres R. & Figueredo F. & Torres, R. (2011). La administración de las cuentas por cobrar y su efecto en la eficiencia económica de la Empresa de Materiales de la Construcción. Las Tunas. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2011/rftp.htm>

11.

MATRIZ DE CONCEPTUALIZACIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**“Morosidad en Cuentas por Cobrar; e Incidencia en las Obligaciones de Jaguar SAC. Periodo -2018”**

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
INDEPENDIENTE: Morosidad de las Cuentas por Cobrar.	Cuentas por Cobrar: Paseo (2010) Esta cuenta está compuesta por subcuentas que representan los derechos de cobro a los clientes provenientes de las ventas de bienes y/o servicios que realizan	Es el atraso por el incumplimiento de las cuentas por cobrar derivadas de las ventas al crédito.	Pagos temporales	De 30 a 60 días	1. La modalidad de ventas de la empresa es:
				De 60 a 90 días	2. Las ventas al crédito se dan bajo la modalidad de:
				De 90 días a mas	3. Los plazos otorgados en las ventas son:
					4. Existen morosidad en las cuentas por cobrar.
				5. ¿Qué porcentaje de las ventas mensuales son al crédito?	
				6. ¿Se les otorga descuentos a los clientes por pronto pago?	

	las empresas.		Cobros por incumplimiento de pago	Intereses por cobrar	7. ¿Cuánto es el porcentaje de intereses que se aplica a los clientes por incumplimiento de pago?
					8. ¿Se realiza un reporte semanal de los clientes morosos?
					9. ¿Por la morosidad del cliente se le emite una nota de débito por intereses?
			Políticas	Cobranzas	10. ¿Existe en la empresa una política de cobranza?
					11. ¿El personal de cobranza está calificado para realizar dicha actividad?
				Créditos	12. ¿Posee la empresa con una política para brindar un crédito a un cliente?
					13. ¿Qué tiempo requiere la empresa para analizar y decidir el otorgamiento o denegación del crédito?
DEPENDIENTE: Liquidez	Liquidez: Economipedia (2015) Capacidad que tiene una persona, una empresa o una entidad bancaria para hacer frente a sus obligaciones	Capacidad de pago que tiene la empresa	Obligaciones Corrientes	sobregiro bancario	14. ¿La empresa utiliza sobregiros bancarios?
				Obligaciones corrientes	15. ¿La empresa cuenta con la liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones corrientes?
				Remuneraciones	16. ¿La liquidez que posee la empresa es la adecuada para cumplir con el pago de los sueldos de los trabajadores?
				Tributos	17. Considera Ud. ¿Qué la falta de liquidez le perjudica cumplir con sus obligaciones tributarias?

	financieras.				
Rentabilidad	<p><u>Rentabilidad:</u> RAE (2015) Es aquellos que es rentable, es decir que genera renta (provecho, utilidad, ganancia o beneficio). Financiero, por su parte, es lo que asocia a las finanzas.</p>	Utilidad proveniente de las actividades propias del giro del negocio	Rendimientos	Utilidad Perdida	<p>18. ¿Sus proveedores le cobran intereses por sus ventas al crédito?</p> <p>19. ¿La empresa utiliza el financiamiento bancario para cubrir sus obligaciones corrientes?</p> <p>20. ¿Los pagos a las entidades financieras se hacen oportunamente?</p> <p>21. ¿El costo financiero por créditos a entidades bancarias es?</p> <p>22. ¿La empresa está protegida con fondos suficientes ante eventualidades económicas?</p> <p>23. ¿Considera Ud. Que hubo un incremento de ventas en el último de periodo?</p> <p>24. ¿Qué porcentaje de los ingresos representa los gastos de la empresa?</p> <p>25. ¿Considera que la empresa es?</p> <p>26. ¿Los resultados del ejercicio económico 2018 fue?</p>

“Morosidad en Cuentas por Cobrar; e Incidencia en las Obligaciones de Jaguar SAC. Periodo -2018”

INSTRUCCIONES: Sírvase responder con objetividad y transparencia los siguientes ítems.

DATOS GENERALES:

CARGO: _____

EDAD: _____

SEXO: _____

1. Morosidad de las cuentas por cobrar

1. La modalidad de ventas de la empresa es:

- a) Contado
- b) Al crédito

2. Las ventas al crédito se dan bajo la modalidad de:

- a) Facturas por cobrar
- b) Letras por cobrar

3. Los plazos otorgados en las ventas son:

- a) 30 días a más
- b) 45 días a más
- c) 60 días a más
- d) 75 días a más
- e) 90 días a más

4. Existen morosidad en las cuentas por cobrar.

SI

NO

5. ¿Qué porcentaje de las ventas mensuales son al crédito?

- a) 0 al 25%
- b) 26 al 50%
- c) 51 al 75%
- d) 76 al 100%

6. ¿Se les otorga descuentos a los clientes por pronto pago?

SI NO

7. ¿Cuánto es el porcentaje de intereses que se aplica a los clientes por incumplimiento de pago?

- a) 1%
- b) 3%
- c) 5%
- d) 10%
- e) Más del 10 %

8. ¿Se realiza un reporte semanal de los clientes morosos?

SI NO

9. ¿Por la morosidad del cliente se le emite una nota de débito por intereses?

SI NO

10. ¿Existe en la empresa una política de cobranza?

SI NO

11. ¿El personal de cobranza está calificado para realizar dicha actividad?

SI NO

12. ¿Posee la empresa una política para brindar un crédito a un cliente?

SI NO

13. ¿Qué tiempo requiere la empresa para analizar y decidir el otorgamiento o denegación del crédito?

- a) 24 horas
- b) días
- c) semana

2. Liquidez

14. ¿La empresa utiliza sobregiros bancarios?

SI NO

15. ¿La empresa cuenta con la liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones corrientes?

SI NO

16. Considera Ud. ¿Qué la falta de liquidez le perjudica cumplir con sus obligaciones tributarias?

SI NO

17. ¿La liquidez que posee la empresa es la adecuada para cumplir con el pago de los sueldos de los trabajadores?

SI NO

3. Rentabilidad

18. ¿Sus proveedores le cobran intereses por sus ventas al crédito?

SI NO

19. ¿La empresa utiliza el financiamiento bancario para cubrir sus obligaciones corrientes?

SI NO

20. ¿Los pagos a las entidades financieras se hacen oportunamente?

SI NO

21. ¿El costo financiero por créditos a entidades bancarias es?

- a) Muy alto
- b) Alto
- c) Mediano
- d) Bajo
- e) Muy bajo

22. ¿La empresa está protegida con fondos suficientes ante eventualidades económicas?

SI NO

23. ¿Considera Ud. ¿Que hubo un incremento de ventas en el último de periodo?

SI NO

24. ¿Qué porcentaje de los ingresos representa los gastos de la empresa?

- a) 0 a 25 %
- b) 26 a 50%
- c) 51 a 75%
- d) 76 a 100%

25. ¿Considera que la empresa es?

- a) Rentable
- b) No es rentable

26. ¿Los resultados del ejercicio económico 2018 fue?

- a) Utilidad ()
- b) Perdida ()