



**UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS**  
**Y CONTABLES**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**Tesis**

---

**Administración del Capital de trabajo y la Liquidez de la empresa**

**V&S Electrogama E.I.R.L Cusco, 2017**

---

**Presentado por:**

- Bach. Ivonne Shaila, Buendia Huanca
  - Bach. Angela Carolina, Huancollucho
- Segundo

**Para Optar El Título Profesional De:**

Contador Público.

**Asesor:**

Mgt. Jessica Betsabe Caller Farfan

**Cusco-Perú**

**2019**



### **Presentación.**

Señor Rector de la Universidad Andina del Cusco, Señor Decano de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, de la Universidad Andina del Cusco.

Distinguidos miembros de jurado:

Pongo a su disposición el presente trabajo de investigación intitulado “Administración del Capital de Trabajo y la Liquidez de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L Cusco, 2017”. En cumplimiento a lo dispuesto en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Andina del Cusco aprobado mediante Resolución N°067-CU-2019-UAC y elaborado por las Bachilleres Buendia Huanca Ivonne Shaila y Angela Carolina Huancollucho Segundo. El estudio de las variables de la tesis, Administración de Capital de Trabajo y la Liquidez ha sido realizado en la empresa “V & S Electrogama”, poniendo a prueba los conocimientos adquiridos y las experiencias acumuladas tanto como estudiante y bachiller de la escuela profesional de contabilidad.

Esta tesis tiene el propósito de presentar un aporte de investigación que contribuya en mejorar el nivel de conocimiento y uso de esta importante herramienta en el desarrollo organizacional de la empresa, así como del público en general, esperando sea de su total agrado.

**Atentamente.**

**Bach. Ivonne Shaila Buendia Huanca**

**Bach. Angela Carolina Huancollucho Segundo**



### **Agradecimientos.**

A Dios por iluminar día a día mi camino, por acompañarme siempre, por las oportunidades, y por haberme permitido lograr uno de mis objetivos y hacer posible mi mayor anhelo.

Mi agradecimiento a la Universidad Andina del Cusco, a la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Escuela Profesional de Contabilidad en cuyas aulas me forme profesionalmente, a los docentes que con su experiencia y conocimiento motivaron nuestros ideales.

Al Gerente y Contador de la empresa V&S ELECTROGAMA E.I.R.L que me apoyo incondicionalmente en todo momento.

A los profesores de la Escuela Profesional de Contabilidad, a nuestra asesora de tesis Mgt. Jessica B. Caller Farfan, quien contribuyo en la conclusión de la tesis gracias a sus orientaciones y apoyo incondicional.

**Bach.**

**Ivonne Shaila Buendia Huanca**



### **Agradecimientos.**

En primer lugar, agradecer a la vida por permitirme lograr mis sueños.

A la universidad Andina del Cusco por la oportunidad de estudiar y ser una profesional. A la Empresa “V & S ELECTROGAMA”, por brindarnos confianza, en todos los aspectos.

Mi agradecimiento a la Universidad Andina del Cusco, a la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables. A los docentes de la Universidad Andina del Cusco por sus enseñanzas, consejos y comprensión.

A todas aquellas personas que colaboraron en esta bonita experiencia académica.

**Bach.**

**Angela Carolina Huancollucho Segundo.**



### **Dedicatoria.**

Con profundo amor, cariño y admiración a mi madre Ernestina Huanca quien me han acompañado en cada una de las situaciones que he vivido, por los valores que me inculco durante el trascurso de mi vida, por confiar en mí, dandome la oportunidad de recibir una buena educación, ayudandome a lograr mis objetivos y por su constante apoyo incondicional.

A toda mi familia en especial a mi hermana Susana, Celia, Juan Carlos y mi cuñado Víctor quienes me apoyaron moralmente en todo momento y me motivan a superarme continuamente no solo académicamente, si no en todos los aspectos de la vida.

Con mucho cariño a mis sobrinos: Brenda Nicole y Matheo Adriano quienes me llenan de amor y me regocija saber que tienen un futuro prometedor.

**Bach.**

**Ivonne Shaila Buendia Huanca**



### **Dedicatoria.**

A la vida por permitirme llegar a este momento tan importante de mi formación profesional, a mi familia por el apoyo y confianza otorgado en todo momento.

A mi bella Mayssa Mikela que sin ti no hubiera descubierto lo bella que es la vida, a mi madre Hermelinda Segundo Romero, a mi padre Lucio Huancollucho Surco y hermanos, por todos los valores que me inculcaron. Si hay algo que aprendí de ustedes es que. “nada es fácil, todo lo bueno se consigue con sacrificio” pues gracias a ello es que pude lograr todo aquello que me propuse en la vida.

Con todo mi agradecimiento para todos aquellos que pudieron estar presentes en mi largo camino de investigación.

**Bach.**

**Angela Carolina Huancollucho Segundo.**



**Nombres y apellidos del jurado de la tesis y del asesor.**

**Asesor de Tesis:**

Mgt. Jessica Betsabe Caller Farfan

**Jurados dictaminantes de la tesis:**

Mgt. Fernando Philco Prado

Mgt. Madrid Jimenez de Zavaleta, María del Rosario

**Jurado replicante de la tesis:**

Mgt. Julia Rita Sologuren Carrasco

Mgt. Mireya Montesinos Murillo



## Índice.

Presentación.....	i
Agradecimientos.....	ii
Dedicatoria.....	iv
Nombres y apellidos del jurado de la tesis y del asesor.....	vi
Índice de Tablas.....	xi
Índice de Figuras.....	xiv
Abreviaturas.....	xv
Resumen.....	xvi
Abstract.....	xvii
Capítulo I: Introducción.....	1
1.1. Planteamiento del Problema.....	1
1.1. Formulación del Problema.....	3
1.1.1. Problema General.....	3
1.1.2. Problemas Específicos.....	3
1.2. Objetivos de la Investigación.....	4
1.2.1. Objetivo General.....	4
1.2.2. Objetivo Específico.....	4
1.3. Justificación de la Investigación.....	4
1.3.1. Relevancia social.....	5
1.3.2. Implicancias prácticas.....	5
1.3.3. Valor teórico.....	5
1.3.4. Utilidad metodológica.....	6
1.3.5. Viabilidad o factibilidad.....	6





1.4. Delimitación de la Investigación.....	6
1.4.1. Delimitación Temporal .....	6
1.4.2. Delimitación Espacial .....	6
1.4.3. Delimitación Conceptual.....	7
Capítulo II: Marco Teórico .....	8
2.1. Antecedentes de la investigación .....	8
2.1.1. Antecedentes Internacionales .....	8
2.1.2. Antecedentes Nacionales .....	11
2.1.3. Antecedentes Locales .....	13
2.2. Bases legales .....	15
2.2.1. Ley De Promoción y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa Ley N° 28015 (03/07/2003) .....	15
2.2.2. El capital de trabajo o fondo de maniobra, de acuerdo con la nueva NIC 1 presentación de estados financieros (aprobada por el IASB) .....	16
2.3. Bases teóricas.....	17
2.3.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa.....	17
2.3.2. Origen de la Administración del Capital de trabajo .....	19
2.3.3. Administración del capital de trabajo .....	20
2.3.4. Administración de los Componentes del Capital de Trabajo.....	29
2.3.5. Liquidez .....	62
2.4. Marco conceptual.....	66
2.4.1. Empresa V&S Electrogama E.I.R.L.....	70
2.5. Formulación de hipótesis .....	72
2.5.1. Hipótesis general .....	72
2.5.2. Hipótesis específicas.....	72



2.6. Variables de estudio: .....	72
a) Variables: .....	72
b) Conceptualización de las variables:.....	72
c) Operacionalización de variables.....	74
Capítulo III: Método de Investigación.....	76
3.1. Tipo de investigación .....	76
3.2. Enfoque de investigación.....	76
3.3. Diseño de la investigación .....	76
3.4. Alcance de la investigación .....	77
3.5. Población y muestra de la investigación .....	77
3.5.1. Población.....	77
3.5.2. Muestra .....	77
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	77
3.6.1. Técnicas .....	77
3.6.2. Instrumentos .....	78
3.7. Procesamiento de datos .....	78
Capítulo IV: Resultados de la investigación.....	79
4.1. Análisis general.....	79
4.2. Análisis del Efectivo y Equivalente del Efectivo.....	87
4.3. Análisis de los inventarios .....	90
4.4. Análisis de las Cuentas por cobrar .....	98
4.5. Análisis de las Cuentas por pagar .....	105
4.6. Análisis de la Liquidez. ....	111
Capítulo V: Discusión.....	113



5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos .....	113
5.2. Limitaciones del estudio .....	117
5.3. Comparación crítica con la literaria existente.....	117
Conclusiones .....	119
Recomendaciones .....	121
Referencias Bibliográficas .....	123
Lista de Apéndices. ....	125
Apéndice A. Lista de datos obtenidos. ....	125
Apéndice B. Ficha de análisis documental .....	126
Apéndice C. Ficha de observación .....	127
Apéndice D. Matriz de consistencia .....	128
Apéndice E. Instrumento (Entrevista) .....	130



## Índice de Tablas

Tabla 1	Datos Generales de la Empresa.....	79
Tabla 2	Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera 2016 – 2017.....	80
Tabla 3	Análisis Horizontal del Estado de Resultados 2016 – 2017.....	83
Tabla 4	Estructura del capital de trabajo neto de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	84
Tabla 5	Saldos de los componentes para la administración del capital de trabajo de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	85
Tabla 6	Detalle de las Cuentas por cobrar de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. Año 2017.....	85
Tabla 7	Detalle de las Cuentas por pagar de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	86
Tabla 8	Flujo de caja de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	87
Tabla 9	Flujos de efectivo de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	88
Tabla 10	Cuestionario sobre Políticas de Administración de efectivo.....	89
Tabla 11	Movimiento de almacén de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	90
Tabla 12	Detalle por número y acumulado de compras de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	91
Tabla 13	Movimiento de Luminarias e interruptores (Proveedor N° 1) en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	93
Tabla 14	Movimiento de Cables (Proveedor N° 5) en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	94
Tabla 15	Movimiento de Armados de Puesta a Tierra (Proveedor N° 7) en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	95
Tabla 16:	Cálculo de Rotación de Inventario 2016 -2017.....	96
Tabla 17	Rotación de Días de ventas en el inventario 2016 – 2017.....	96
Tabla 18	Cuestionario sobre Políticas de Administración de Inventarios.....	97
Tabla 19	Ventas de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	98
Tabla 20	Comportamiento de las Ventas de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	99



Tabla 21 Ventas según comprobante de pago en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	100
Tabla 22 Estructura de las Ventas según comprobante de pago en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	101
Tabla 23 Ventas por sector del cliente en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017. ....	102
Tabla 24 Estructura de Ventas según sector del cliente en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	102
Tabla 25 Ventas al contado y crédito de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017...	103
Tabla 26 Cuestionario sobre Políticas de Cuentas por Cobrar.....	104
Tabla 27 Compras de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	105
Tabla 28 Comportamiento de las Compras de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	106
Tabla 29 Compras de acuerdo al destino de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	107
Tabla 30 Estructura de Compras según al destino en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	108
Tabla 31 Compras al contado y crédito de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.....	109
Tabla 32 Cuestionario sobre Políticas de Cuentas por Pagar .....	110
Tabla 33: Cálculo de Liquidez Corriente 2016 – 2017.....	111
Tabla 34: Cálculo de La Razón Rápida (Prueba del Ácido) 2016 – 2017.....	111
Tabla 35: Cálculo del Capital de Trabajo 2016 -2017.....	112





## Índice de Figuras

<i>Figura 1:</i> Necesidades del capital de trabajo en el tiempo. ....	24
<i>Figura 2:</i> Ciclo de Operación contra Ciclo de Efectivo.....	30
<i>Figura 3:</i> Línea de tiempo del ciclo de conversión del efectivo.....	31
<i>Figura 4:</i> Diagrama de Tiempo del Flujo de Efectivo .....	34
<i>Figura 5:</i> Ejemplo de QEP .....	54
<i>Figura 6:</i> Sistema de Justo a Tiempo .....	55



### Abreviaturas

- E.I.R.L: Empresa individual de responsabilidad limitada.
- S.A: Sociedad anónima.
- MYPE: Micro y Pequeña Empresa
- UIT: Unidad impositiva tributaria
- NIC: Normas internacionales de Contabilidad
- IASB: International Accounting Standards Board (Junta de Normas Internacionales de Contabilidad)
- CONASEV: Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores
- EE.FF: Estados Financieros.
- CO: Ciclo Operativo.
- RID: Rotación de inventario en días
- CCD: Rotación de cuentas por cobrar en días
- CPD: cuentas por pagar en días
- RCC: razón de rotación de cuentas por cobrar
- PRM: planeación de requerimiento de materiales
- QEP: Cantidad Económica de Pedido
- CP: cuentas por pagar
- CPD: cuentas por pagar en días





### **Resumen.**

Actualmente en la ciudad del Cusco existen muchas empresas del sector Ferretero – eléctrico dedicadas a la comercialización de materiales eléctricos de alta, media y baja tensión, este es el caso de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L, quien presenta problemas en la administración del capital de trabajo y la liquidez, producto del endeudamiento con entidades financieras y con sus proveedores.

La presente investigación tiene como objetivo principal describir la administración del capital de trabajo y la liquidez de la empresa V&S Electrogama E.I.R.L. Cusco para el periodo 2017. El tipo de investigación es básico porque tiene la finalidad de obtención y recopilación de datos, el diseño de investigación es descriptiva no experimental, el muestreo fue no probabilístico, además que para efectos de mayor análisis de la documentación se utilizó el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, Registro de ventas, Registro de compras, e información obtenida del Contador y Gerente de la empresa.

Se concluye que la administración del capital de trabajo y la liquidez evidencian que el efectivo y equivalentes de efectivo y las existencias son las partidas que presentan saldos significativos que no están aportando a maximizar los resultados, siendo que el efectivo se encuentra depositado en productos financieros que no rentabilizan convirtiéndose en activo financiero ocioso, asimismo las existencias se incrementaron evidenciándose la baja rotación y la especulación con mercaderías que generan gastos de almacenamiento y stock que no aportan a la generación de renta, situación que se podría evitar de contar con políticas que ayuden a la administración del capital de trabajo.

Palabras claves: Capital de trabajo, efectivo y equivalente de efectivo, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, inventario y liquidez.



### Abstract

Currently in the city of Cusco there are many companies in the Hardware - electrical sector dedicated to the commercialization of high, medium and low voltage electrical materials, this is the case of the V&S Electrogama EIRL Company, which presents problems in the administration of the capital of work and liquidity, product of indebtedness with financial institutions and their suppliers.

The purpose of this research is to describe the administration of working capital and liquidity of the company V&S Electrogama E.I.R.L. Cusco for the 2017 period. The research design is descriptive non-experimental and has as population the accounting documentation of the USA. Of the company. The data collection instrument used in the variables: administration of working capital and liquidity was the documentary analysis of the financial statements and the interview as an instrument, which were required for this study.

It is concluded that the administration of working capital is a fundamental tool for the company because it contributes to the decision-making process and the final evaluation of the results, reflected in its periodic Financial Statements.

Keywords: Working capital, cash and cash equivalent, accounts receivable, accounts payable, inventory and liquidity.



## Capítulo I: Introducción

### 1.1. Planteamiento del Problema

El mundo empresarial hoy en día se enfrenta a mayores retos económicos que requiere mejorar el capital de trabajo, obligando a las empresas ser cada vez más competitivas para que puedan continuar con sus actividades en el mercado, es decir contar con una administración integral del capital de trabajo con el fin de generar un nivel de liquidez óptimo. De tal forma que las empresas sin importar su dimensión, deben mejorar sus operaciones y procesos, esto implica que las micro y pequeñas empresas logren desarrollar ventajas competitivas en el corto plazo.

En el Perú existe un gran número de empresas comerciales ferreteras – eléctricas de mayor importancia para el desarrollo de la economía nacional los que se desarrollan sin ninguna dificultad; debido a la gran demanda del mercado de realizar instalaciones eléctricas de alta, media y baja tensión en viviendas, centros comerciales, instituciones educativas y obras etc. Por ende, el rápido crecimiento de las empresas ferreteras-eléctricas en las dos últimas décadas ha desafiado y estimulado que los administradores financieros puedan conseguir un financiamiento apropiado, ya que las ventas que crecen con rapidez suelen ejercer una presión intensa en los inventarios y las cuentas por cobrar, lo cual absorbe los recursos de efectivo de las empresas. Es por ello que la administración del capital de trabajo implica el financiamiento y la administración de los activos corrientes de la empresa.

Por su naturaleza, los activos corrientes cambian todos los días; y se deben tomar decisiones al respecto. Decisiones como, cuantas existencias deben tener en inventario y cómo obtendrán los fondos para pagarlas.



En la ciudad del Cusco el sector ferretero – eléctrico juega un papel muy importante en el mercado laboral, convirtiéndose así en fuente generadora de empleos y de abastecimiento de materiales eléctricos de media y baja tensión.

Sin embargo, un gran número de micro y pequeños empresarios carecen de conocimientos respecto a la administración de capital de trabajo y no cuentan con un modelo estratégico para el desarrollo y crecimiento sostenible a lo largo de su ciclo de vida, por lo que no tienen la oportunidad de realizar una adecuada administración integral del capital de trabajo con el fin de generar una buena liquidez. Por lo expuesto, se comparte el criterio de (Lawrence & Zutter, 2012) quien manifiesta, “Por lo tanto, no debe sorprendernos que la administración del capital de trabajo sea una de las actividades financieras más importantes de los gerentes y que más tiempo consume.

Uno de los principales retos que enfrenta la empresa V&S Electrogama E.I.R.L. es la liquidez debido que al inicio de sus actividades en el año 2015 la empresa principalmente conto con capital de terceros. Durante el periodo 2016 – 2017 la empresa empezó a trabajar con el sector público y privado participando en contrataciones con el Estado y generando mayores ingresos, sin embargo, esta situación hizo que se reflejara un incremento en las cuentas por pagar, en las existencias, cuentas por cobrar y por lo tanto tuvieron que recurrir a entidades financieras.

Por los motivos mencionados, la intención del presente trabajo es mostrar que la administración del capital de trabajo es una herramienta óptima de administración del activo y pasivo corriente que acrecentaran los niveles de liquidez, de la empresa V&S Electrogama



E.I.R.L.; para lograr una administración eficiente, necesaria para gestionar el efectivo y equivalente de efectivo, inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

## **1.1. Formulación del Problema**

### **1.1.1. Problema General**

¿Cuál es la situación de la administración del capital de trabajo y la liquidez en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?

### **1.1.2. Problemas Específicos**

- a) ¿Cómo es la situación de la administración del efectivo y equivalente de efectivo en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?
- b) ¿Cómo es la situación de la administración del inventario en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?
- c) ¿Cómo es la situación de la administración de las cuentas por cobrar de la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?
- d) ¿Cómo es la situación de la administración de las cuentas por pagar en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?
- e) ¿Cómo es la situación de la liquidez en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?



## **1.2. Objetivos de la Investigación**

### **1.2.1. Objetivo General**

Describir la situación de la administración del capital de trabajo y la liquidez en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.

### **1.2.2. Objetivo Específico**

- a) Describir la situación de la administración del efectivo y equivalente de efectivo en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.
- b) Describir la situación de la administración del inventario en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.
- c) Describir la situación de la administración de las cuentas por cobrar de la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.
- d) Describir la situación de la administración de las cuentas por pagar en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.
- e) Describir la situación de la liquidez en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.

## **1.3. Justificación de la Investigación**

La presente investigación se utilizará como guía para que otras empresas del mismo sector pongan énfasis en la importancia de la administración del capital de trabajo y la liquidez para un control eficiente del activo y pasivo corriente de la empresa.

Por lo expuesto se pondrá en conocimiento a los representantes de la empresa V & S Electrogama E.I.R.L la aplicación de esta importante herramienta que es la administración de capital de trabajo el cual generara un incremento en los niveles de liquidez



### **1.3.1. Relevancia social**

El presente trabajo de investigación servirá de guía para la implementación de la herramienta denominada Administración de Capital de Trabajo y la Liquidez en las empresas del sector ferretero – eléctrico y otras empresas de la ciudad de Cusco, y de esta forma lograr la óptima administración del activo y pasivo corriente de la empresa, asimismo serviría como estrategia para superar las deficiencias de la misma, para finalmente servir de precedente a empresas del mismo sector y contribuir en su desarrollo.

### **1.3.2. Implicancias prácticas**

Esta investigación tiene implicancias prácticas relacionadas a la administración del capital de trabajo y la liquidez en relación con las actividades económicas de la empresa. Se realizará una descripción de la situación de los componentes del capital de trabajo a corto plazo (efectivo y equivalente de efectivo, inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar), asimismo se hará un análisis de la liquidez. Los que servirán como instrumentos a ser tomados en cuenta por otras empresas para la toma de decisiones que puedan adoptar para una buena administración del capital de trabajo y la liquidez.

### **1.3.3. Valor teórico**

La información que proporcione el presente trabajo de investigación se utilizara como aporte teórico y como material de consulta para los usuarios de la comunidad Universitaria y público en general, ya que se desarrollarán ampliamente los métodos adecuados para la administración del efectivo y equivalente de efectivo, inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y la liquidez obteniendo como resultado un control efectivo.



#### **1.3.4. Utilidad metodológica**

La utilidad metodológica de esta investigación es descriptiva cuantitativa en cuanto a su tipo, diseño y enfoque el cual dará validez a los instrumentos de recolección de datos en relación a las variables de estudio materia de investigación como es la administración del capital de trabajo y la liquidez de la empresa V&S Electrogama E.I.R.L

#### **1.3.5. Viabilidad o factibilidad**

El trabajo de investigación es viable debido a que tendrá un importante aporte estratégico con relación a la administración de capital de trabajo y la liquidez, el que contribuirá en el desarrollo de la empresa V & S Electrogama E.I.R.L.

El presente trabajo de investigación es viable porque cuenta con los recursos financieros necesarios, para su realización. Así mismo está debidamente presupuestado y cuenta con los recursos humanos como son: los investigadores y asesor de tesis, por otro lado, se tiene acceso a la información que es materia de investigación.

### **1.4. Delimitación de la Investigación**

#### **1.4.1. Delimitación Temporal**

El presente trabajo de investigación se desarrollará teniendo en cuenta la información y actividades económicas realizadas durante el periodo 2017.

#### **1.4.2. Delimitación Espacial**

El trabajo de investigación se realizará en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L que se encuentra ubicada en Av. José A. Sucre Mz. I-11 Urb. Bancopata. En el ámbito





geográfico de la presente investigación se realizará dentro del contexto del Distrito de Santiago, Provincia y Departamento del Cusco.

### **1.4.3. Delimitación Conceptual**

Esta investigación está enmarcada dentro del desarrollo de conceptos y teorías relacionadas a la administración del capital de trabajo y la liquidez de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L.

Académicamente el proyecto se encuentra enmarcado en la contabilidad aplicando conocimientos en diferentes áreas:

- a) Metodología de la investigación.
- b) Administración del capital de trabajo.
- c) Liquidez.



## Capítulo II: Marco Teórico

### 2.1. Antecedentes de la investigación

#### 2.1.1. Antecedentes Internacionales

##### TESIS 1:

“Administración del capital de trabajo de la Empresa Rengifo Transporte Pesado S.A, Ecuador”, hecho por Cevallos Cortéz Valeria Lizeth y Montaguano Bajaña Edison Andres, tesis de la Universidad Central del Ecuador, 2018. Objetivo General: Analizar la administración del capital de trabajo de la empresa Rengifo Transporte Pesado S.A., a través de la información financiera proporcionada de los periodos 2015 al 2017, además el impacto que tendrá en los años 2018, 2019 y 2020. Objetivos Específicos: 1.-Analizar la situación financiera mediante un diagnóstico de los periodos 2015 al 2017 de la empresa Rengifo Transporte Pesado S.A. 2.-Describir el comportamiento de los elementos del capital de trabajo para conocer las variaciones que han tenido.3.- Estudiar el capital de trabajo mediante proyecciones de los flujos de efectivo para los años 2018, 2019 y 2020. Conclusiones: 1.- Después del estudio realizado se concluye que la empresa tiene estabilidad, ya que la administración del capital de trabajo le permite cubrir los pasivos corrientes con sus activos corrientes en los tres años, aunque si se tratará de cubrir las cuentas por pagar con las cuentas por cobrar comerciales solo se lo consigue en los años 2015 y 2016, mientras que en 2017 es necesario hacer uso de caja-banco y las cuentas por cobrar comerciales para cancelar a los proveedores.

2.- En lo referente al comportamiento del capital de trabajo se identifica que la cuenta con mayor movimiento son cuentas por pagar comerciales, porque tiene una estrecha relación



con los socios, es decir, los proveedores también son los socios por lo que se prioriza de manera significativa la cancelación de las deudas. 3.- Según los indicadores financieros se identifica que la empresa es solvente debido a que el valor de los activos corrientes, en conjunto, es mayor al valor total de sus deudas corrientes, pero no cuenta con liquidez para enfrentar un desembolso de dinero inmediato ocasionados por factores externos.

## **TESIS 2:**

“Estrategias para la administración del capital de trabajo en la empresa Editmedios S.A., Ecuador”, hecho por Olga Patricia Castelo Domínguez Ángel Manuel Anchundia Palma, tesis de la Universidad de Guayaquil, para optar por el título de contaduría pública autorizada - 2016. Objetivo General: Elaborar un modelo de estrategias en la administración del capital de trabajo para la gestión financiera de la empresa EDITMEDIOS S.A de la ciudad de Guayaquil. Objetivos Específicos. 1.- Analizar si los informes que se utilizan en la administración del capital de trabajo ayudan al cumplimiento de los objetivos de la empresa EDITMEDIOS S.A. 2.- Establecer Cómo es deberían ser los procedimientos y controles en la administración de la gestión financiera de la empresa EDITMEDIOS S.A. Conclusiones: Después de ser analizadas todas las fuentes documentales obtenidas, permiten concluir que el Capital de Trabajo, es de vital importancia para la empresa, ya que está representado por los recursos que esta necesita para operar normalmente y debe tener una atención especial en su administración con respecto a los demás componentes de la estructura financiera de la empresa EDITMEDIOS S.A., siendo este concepto el principal motor generador de las utilidades de la misma. Toda empresa tiene un propósito que es generar y aumentar con el paso del tiempo los flujos de efectivos con los que cuenta, cuidar



que dicho efectivo sea destinado para sus respectivas funciones, incrementando así su liquidez y rentabilidad. Las cuentas por cobrar representan las ventas de la empresa el cual deben ser muy cautelosos en la administración del crédito y la cobranza, deseando conseguir buenos resultados para la empresa, es decir, brindar la importancia necesaria no confiarse en que las cuentas se cobren solas, por ello es necesario realizar un análisis correspondiente a los solicitantes del crédito, quienes puedan responder ante un compromiso serio y evitar problemas futuros, así como establecer las políticas necesarias que guíen las operaciones crediticias de la empresa. Con respecto a los inventarios es sumamente importante tener el resguardo y mantenimiento de las mismas, así como contar con estadísticas que permitan mejorar su administración, realizando siempre los respectivos controles en el manejo de la entrada y salida de los inventarios.

Las cuentas por pagar representan el financiamiento de la empresa, con relación a las otras fuentes generadoras de recursos. Siempre se debe cuidar la imagen de la empresa ante sus proveedores, para así poder mantener una buena relación, con el fin de obtener descuentos por pronto pago y lo más importante conservar un buen historial crediticio, teniendo un control en realizar los pagos a tiempo.

Con un modelo de estrategias debidamente estructurado, la empresa Editmedios S.A., mejoraría la gestión administrativa de su Capital de Trabajo, logrando los objetivos deseados y que en la toma de decisiones puedan ayudar a establecer y ejercer la planificación y control, mediante las estrategias propuestas fortaleciendo la estructura financiera de la empresa.



### 2.1.2. Antecedentes Nacionales

#### TESIS 1:

“Administración del capital de trabajo y su influencia en la gestión empresarial de la empresa constructora Génesis S.A.C. del distrito de Trujillo, 2014” hecho por Castañeda Aguirre Elvis Anderson, tesis de la Universidad Nacional de Trujillo, 2016, para optar el Título de Contador Público. Objetivo General: Determinar la influencia de la administración del capital de trabajo en la gestión empresarial de la empresa constructora Génesis SAC del distrito de Trujillo, 2014. Objetivos Específicos. 1.- Analizar e interpretar mediante ratios la información reflejada en los estados financieros de la empresa constructora. 2.- Establecer las ventajas de la administración del capital de trabajo de la empresa constructora. 3.- Indicar que la gestión empresarial permite a la empresa disponer de capital de trabajo financiero y bienes de capital necesarios.

Conclusiones. 1.- Al realizar el análisis de razones financieras se puede concluir, que la liquidez corriente de la constructora Génesis SAC, es buena; la liquidez disponible es aceptable, mientras que el capital de trabajo es positivo la empresa está en condiciones de hacer frente a sus obligaciones contraídas para mantener la continuidad operativa. 2.- De acuerdo a los resultados obtenidos, se observa que una de las ventajas de la administración del capital de trabajo es que la empresa se convierte en más confiable para sus inversionistas; es asegurar el flujo de efectivo de la empresa y el mejor control de las cuentas por cobrar y por pagar.



## TESIS 2:

“La administración del capital de trabajo y su influencia en la planificación financiera del sector transporte privado, en la ciudad de Cajamarca en el periodo 2016” hecho por Calderón Mosqueira María Anita, tesis de la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, 2017, para optar al Título Profesional de Contador Público. Objetivo General: Determinar de qué manera la administración de capital de trabajo influye en la planificación financiera de una empresa “A” de transporte privado, en la ciudad de Cajamarca en el periodo 2016. Objetivos Específicos: 1.- Analizar el estado situacional de la administración del capital de trabajo de la empresa “A”. 2.- Evaluar el componente del capital de trabajo de mayor influencia en la planificación financiera de la empresa “A”.

Conclusiones. 1.- La administración de capital de trabajo influye positivamente en la planificación financiera de la empresa “A” de transporte privado, de la ciudad de Cajamarca en el periodo 2016 según información del diagnóstico realizado se determinó que las actividades que se realizaba con los ingresos, se las realizaba si ninguna planificación, es decir, según la necesidad que se presente en el transcurso de su vida empresarial. 2.- La empresa no realiza proyecciones de ningún tipo de frecuencia (semanal, mensual, trimestral, anual), tal como se ha evidenciado que la preocupación se orienta únicamente de las cuentas por cobrar o pagar en el momento, pero sin ninguna planificación, esto es, que se les presente, así como tampoco realizan una proyección de sus gratificaciones, CTS e impuestos.



### 2.1.3. Antecedentes Locales

#### TESIS 1:

“Administración del capital de trabajo en la asociación de panificadores “nuevo amanecer” Abancay- Apurímac, periodo 2016”, hecho por Cachi Puma Yajaira Evelin y Cuba Arenaza Nelida, tesis de la Universidad Andina del Cusco, 2018. Objetivo General: determinar la situación de la administración del capital de trabajo en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay-Apurímac en el periodo 2016. Objetivos Específicos: 1.- Determinar la situación de la administración de los activos circulantes en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay-Apurímac en el periodo 2016. 2.- Determinar la situación de la administración de los pasivos circulantes en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay-Apurímac en el periodo 2016.

Conclusiones: 1.- La situación de la administración del capital de trabajo en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay-Apurímac en el periodo 2016, es ineficiente, ya que no existe un adecuado control en los activos y pasivos circulantes, generando desequilibrios en la liquidez que poseen, lo que les ubica en situaciones de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo; así mismo las empresas panificadoras no cuentan con conocimientos contables y financieros que les facilite el correcto manejo del capital de trabajo, debido al bajo grado de instrucción que ostentan. 2.- Respecto a la administración de los activos circulantes en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer”, se ha demostrado que carecen de un sistema contable eficiente para el control del efectivo, cuentas por cobrar e inventario; así mismo la ausencia



del uso de un ciclo de conversión de efectivo, flujo de caja, políticas de crédito y sistema de control de inventarios afectan directamente a la liquidez y solvencia que poseen las empresas panificadoras, lo que complica el manejo interno del capital de trabajo. 3.- La situación de la administración de los pasivos circulantes en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay-Apurímac en el periodo 2016, es deficiente, pues se ha demostrado que los financiamientos que obtienen en el transcurso del periodo llegan a desarrollarse de manera desordenada, por lo que sufren de vencimientos en los plazos de pagos; así mismo no cuentan con parámetros adecuados para llevar a cabo el financiamiento con sus proveedores, limitándose de esta manera a no poder invertir y acceder a mejores condiciones de crédito.

**TESIS 2:**

“Aplicación del factoring en el financiamiento de recursos para mejorar los niveles de liquidez en la Empresa Artesanal Joyería Venera E.I.R.L en el Distrito de Pisac periodo 2015.” Hecho por Mendoza Tacs, Melisa K’antu, tesis de la Universidad Andina Del Cusco, tesis para optar el título profesional de contador público - 2016. Objetivo General: Determinar la aplicación de factoring en la financiación, para mejorar los niveles de liquidez de la empresa artesanal Joyería Verena E.I.R.L periodo 2015. Objetivos Específicos: 1.- Establecer la forma en la que se aplicó el factoring en el financiamiento de recursos de la empresa artesanal Joyería Verena E.I.R.L periodo 2015. 2.- Definir los niveles liquidez de la empresa artesanal Joyería Verena E.I.R.L periodo 2015.

Conclusión: Los niveles de liquidez de la empresa artesanal se mantienen con un capital de trabajo más estable con el uso de la herramienta financiera del factoring que con





el uso de un crédito diferente; ya que en los resultados obtenidos en las fórmulas de capital de trabajo, razón corriente y prueba acida para en Factoring determinan, el capital de trabajo varia en S/ 2,814.00, en razón corriente y prueba acida en 0.01 nuevos sol supera al realizar comparación a los resultados con un crédito diferente indicando.

## **2.2. Bases legales**

### **2.2.1. Ley De Promoción y Formalización De La Micro Y Pequeña Empresa Ley N° 28015 (03/07/2003)**

#### **Título I: Disposiciones Generales.**

#### **Artículo 2.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o Jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

#### **Artículo 3.- Características de las MYPE**

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- a) El número total de trabajadores:
  - La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
  - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.



b) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

### **2.2.2. El capital de trabajo o fondo de maniobra, de acuerdo con la nueva NIC 1 presentación de estados financieros (aprobada por el IASB)**

Distinción entre partidas corrientes y no corrientes; el párrafo 60 describe que Una entidad presentará sus activos corrientes y no corrientes, así como sus pasivos corrientes y no corrientes, como categorías separadas en su estado de situación financiera, de acuerdo con los párrafos 66 a 76, excepto cuando una presentación basada en el grado de liquidez proporcione una información fiable que sea más relevante. Cuando se aplique esa excepción, una entidad presentará todos los activos y pasivos ordenados atendiendo a su liquidez.

De la misma forma en el párrafo 61 se detalla que Independientemente del método de presentación adoptado, una entidad revelará el importe esperado a recuperar o a cancelar después de los doce meses para cada partida de activo o pasivo que combine importe a recuperar o a cancelar: (a) Dentro de los doce meses siguientes después del periodo sobre el que se informa, (b) después de doce meses tras esa fecha.



Sobre el capital de trabajo o fondo de maniobra, el párrafo 62 establece que cuando una entidad suministre bienes o servicios, dentro de un ciclo de explotación claramente identificable, la clasificación separada de activos y pasivos corrientes y no corrientes, en el estado de situación financiera, proporciona una información útil al distinguir los activos netos que están circulando continuamente como fondo de maniobra, de los utilizados en las operaciones a largo plazo de la entidad. Esta distinción servirá también para destacar tanto los activos que se espera realizar en el transcurso del ciclo normal de la explotación, como los pasivos que se deban liquidar en ese mismo periodo.

## 2.3. Bases teóricas

### 2.3.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa

Según la Ley N° 28015, de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, la mype es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

La ley refiere que la MYPE debe reunir las siguientes características concurrentes:

#### 2.3.1.1. *Características de la MYPE*

##### Número total de trabajadores

- ✓ La microempresa abarca de 1 hasta 10 trabajadores inclusive.
- ✓ La pequeña empresa abarca de 1 hasta 50 trabajadores inclusive

##### Nivel de ventas anuales

- ✓ La microempresa hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).



- ✓ La pequeña empresa parte de un monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 unidades impositivas tributarias (UIT).

**2.3.1.2. Declaración y Pago de Impuestos.**

Según la SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria) La declaración y pago de los impuestos se realizará mensualmente de acuerdo al plazo establecido en los cronogramas mensuales que cada año la SUNAT aprueba, a través de los siguientes medios:

- a. Formulario Virtual N° 621 - IGV - Renta Mensual;
- b. Formulario Virtual Simplificado N° 621 IGV - Renta Mensual;
- c. Declara Fácil
- d. PDT. 621.

**2.3.1.3. Impuestos a pagar.**

- ✓ Impuesto a la Renta.

Pagos a cuenta, se determina conforme a lo siguiente:

INGRESOS NETOS ANUALES	PAGOS A CUENTA
HASTA 300 UIT	1%
> 300 HASTA 1700 UIT	COEFICIENTE O 1.5%

Además, deberá presentar declaración jurada anual para determinar el impuesto a la renta, de acuerdo con tasas progresivas y acumulativas que se aplican a la renta neta:

El Código del Tributo es 3121

Pueden suspender sus pagos a cuenta y/o modificar su coeficiente conforme lo señala el artículo 85° de la Ley del Impuesto a la Renta.



Además, deberá presentar declaración jurada anual para determinar el impuesto a la renta, de acuerdo con tasas progresivas y acumulativas que se aplican a la renta neta:

RENTA NETA ANUAL	TASAS
Hasta 15 UIT	10%
Más de 15 UIT	29.50%

Los sujetos del RMT determinarán la renta neta de acuerdo a las disposiciones del Régimen General contenidas en la Ley del Impuesto a la Renta y sus normas reglamentarias, por lo que tienen gastos deducibles.

✓ Impuesto General a las Ventas

Este impuesto grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere.

Se aplica una tasa de 16% en las operaciones gravadas con el IGV. A esa tasa se añade el 2% del Impuesto de Promoción Municipal (IPM).

$$\text{IGV} = \text{Valor de Venta} \times 18\%$$

$$\text{Valor de Venta} + \text{IGV} = \text{Precio de Venta}$$

### 2.3.2. Origen de la Administración del Capital de trabajo

Desde la antigüedad los pueblos tenían la necesidad de buscar la forma de cómo adquirir cosas que llaman su atención según la historia se realizaba mediante el intercambio de productos. Con el pasar del tiempo, la creación del dinero ha sido el producto de interés mediante el cual las personas buscan obtener recursos para generar utilidades que



proyectadas generen el fortalecimiento del capital con el que trabajan. El origen del Capital de Trabajo se remonta al antiguo mercader yanqui, quien cargaba su carreta con un gran número de baratijas y recorría las plazas para vender sus mercancías, las cuales recibían el nombre de Capital de Trabajo porque eran lo que el mercader realmente vendía (o rotaba) para obtener sus utilidades. (Scott & Eugene F., 2001)

### **2.3.3. Administración del capital de trabajo**

La administración de capital de trabajo es administrar con eficiencia las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar. La meta de la administración del capital de trabajo (o administración financiera a corto plazo) es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo), así como los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas y cuentas por pagar), para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía. (Gitman & Zutter, 2012)

Por otro lado (Scott & Eugene F., 2001) reseñan que implica la administración de los activos (inversiones) y los pasivos circulantes (fuentes de financiamiento), una empresa no puede maximizar su valor a largo plazo a no ser que sobreviva a corto plazo. De hecho, la razón principal por la que fracasan las empresas es que no son capaces de satisfacer las necesidades de capital de trabajo. Por consiguiente, la buena administración del capital de trabajo es un requisito para la supervivencia de la empresa.

#### **2.3.1.4. *Importancia de la administración del capital de trabajo.***

La importancia de una administración eficiente del capital de trabajo es incuestionable, ya que la viabilidad de las operaciones de la empresa depende de la capacidad del gerente



financiero para administrar con eficiencia las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar.

La meta de la administración del capital de trabajo (o administración financiera a corto plazo) es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo), así como los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas y cuentas por pagar), para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía.

Las empresas pueden reducir los costos financieros o aumentar los fondos disponibles para su expansión al disminuir el monto de los fondos comprometidos en el capital de trabajo. Por lo tanto, la administración de capital de trabajo en las empresas es una de las actividades más importantes de los gerentes y que más tiempo consumen. (Gitman & Zutter, 2012)

La administración de capital de trabajo es importante por diferentes razones. Básicamente, el activo circulante de una empresa típica de manufactura representa más del 50 % de su activo total en el caso de una compañía de distribución, significa incluso un porcentaje mayor. Los niveles excesivos de activo circulante pueden contribuir de manera significativa a que una empresa obtenga un rendimiento de su inversión por debajo de lo normal. Sin embargo, las compañías con muy poco activo circulante pueden tener pérdidas y problemas para operar sin contratiempos.

En el caso de las empresas pequeñas, el pasivo circulante es la principal fuente de financiamiento externo. Estas empresas no tienen acceso a mercados de capital a más largo plazo, que no sean los préstamos hipotecarios. Las empresas más grandes de rápido crecimiento también recurren al financiamiento del pasivo circulante. Por lo tanto, los



directores y el personal de los departamentos financieros dedican mucho tiempo al análisis del capital de trabajo.

Su responsabilidad directa es la administración del efectivo, los valores comerciables, las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar, las acumulaciones y otras fuentes de financiamiento a corto plazo; el manejo de los inventarios es la única actividad que se escapa de su campo. Además, las responsabilidades administrativas requieren una supervisión continua y cotidiana.

A diferencia de las decisiones inherente a la estructura del capital y los dividendos, es imposible estudiar el problema, tomar una decisión y dejar a un lado el asunto durante muchos meses, entonces la administración de capital de trabajo es importante debido al tiempo que le deben dedicar los directores financieros. No obstante, es fundamental el efecto de las decisiones sobre el capital de trabajo en el riesgo, rendimiento y precio de las acciones de las empresas. (Van Horne & Wachowicz Jr., 2010)

#### **2.3.1.5. Capital de trabajo.**

##### **2.3.1.5.1. Capital de trabajo.**

(Gitman & Zutter, 2012) Define lo siguiente; los activos corrientes, que generalmente se conocen como capital de trabajo, representan la parte de la inversión que pasa de una forma a otra en la conducción ordinaria del negocio. Esta idea incluye la transición continua del efectivo a los inventarios, a las cuentas por cobrar y, de nuevo al efectivo, los valores negociables se consideran parte del capital de trabajo. Los pasivos corrientes representan el financiamiento a corto plazo de la empresa porque incluyen todas las deudas de la empresa que se vencen (es decir, que deben pagarse) en un año o menos.





#### *2.3.1.5.2. Capital de trabajo neto.*

El capital de trabajo neto es la diferencia entre los activos y pasivos corrientes de la empresa. Las decisiones de inversión de capital generalmente provocan cambios en el capital de trabajo neto de la compañía. Si una empresa adquiere maquinaria nueva para expandir su nivel de operaciones, experimentará un incremento en los niveles de efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar y deudas acumuladas.

Estos incrementos son consecuencia de la necesidad de mayor efectivo para apoyar la expansión de las operaciones, de más cuentas por cobrar e inventarios para apoyar el incremento en las ventas, y de más cuentas por pagar y deudas acumuladas para apoyar el incremento en los desembolsos para satisfacer la demanda creciente del producto.

Como vimos en el capítulo 4, los aumentos de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios son flujos de salida de efectivo, mientras que los incrementos en las cuentas por pagar y deudas acumuladas son flujos de entrada de efectivo. (Gitman & Zutter, 2012)

#### *2.3.1.6. Clasificación del capital de trabajo.*

##### *2.3.1.6.1. El capital de trabajo permanente.*

El capital de trabajo permanente es similar a los activos fijos de la empresa en dos aspectos importantes. Primero, la inversión de dinero es a largo plazo, a pesar de la aparente contradicción de que los activos que financia se llaman “corrientes”. Segundo, para una empresa en crecimiento, el nivel de capital de trabajo permanente necesario aumentará con el tiempo de la misma manera que los activos fijos de una empresa deberán incrementarse con el tiempo. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

### 2.3.1.6.2. *Capital de trabajo temporal.*

Capital de trabajo temporal (variable o estacional), representa la inversión en activo circulante que varía con los requerimientos estacionales. El temporal también está integrado por activo circulante en constante cambio. Sin embargo, debido a la necesidad de que esta parte del activo circulante total de una empresa sea estacional, quizás se desee considerar el financiamiento de este nivel de activo circulante con una fuente cuya naturaleza pueda en si ser estacional o temporal. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

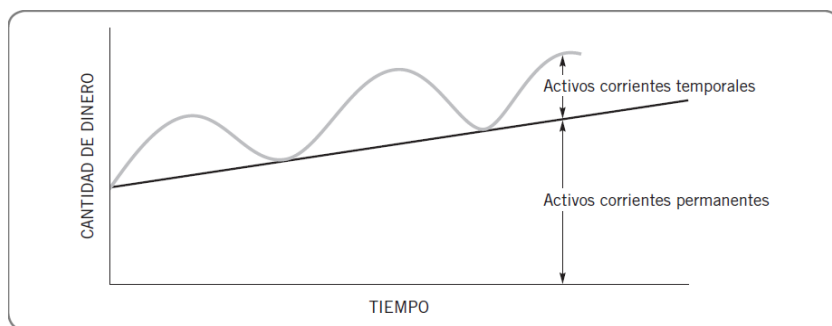


Figura 1: Necesidades del capital de trabajo en el tiempo.

Nota: (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)p. 210

### 2.3.1.7. *Componentes del capital de trabajo.*

#### 2.3.1.7.1. *Activo corriente.*

Está representado por el efectivo y equivalentes de efectivo, inversiones financieras, derechos por recuperar, activos realizables, activos biológicos, activos o corrientes mantenidos para la venta, gastos contratados por anticipado y otros activos, que se mantienen para fines de comercialización (negociación), consumo o servicios por recibir, se espera que su realización se producirá dentro de los doce meses después de la fecha del balance general o en el curso normal del ciclo de operaciones de la empresa. (Apaza Meza, 2009)



1. Efectivo y equivalente de efectivo: Constituyen medios de pagos como dinero en efectivo, cheques, giros, entre otros, así como los depósitos en instituciones financieras. Las que se encuentra disponibles para las operaciones. (Apaza Meza, 2009)
2. Inversiones financieras: Contiene inversiones en instrumentos financieros cuya tenencia responde a la intención de obtener ganancias en el corto plazo (mantenida para negociación), y las que han sido designadas específicamente como disponibles para la venta. Además esta cuenta incluye los instrumentos financieros primarios acordados para su compra futura, cuando son reconocidos en la fecha de contratación del instrumento. (Apaza Meza, 2009)
3. Cuentas por cobrar Comerciales: Agrupa los derechos de cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realiza la empresa en su razón de su objeto de negocio. (Apaza Meza, 2009)
4. Existencias: Agrupa los bienes adquiridos para la empresa para ser destinados a la venta, sin someterlos a proceso de transformación. (Apaza Meza, 2009)

#### 2.3.1.7.2. *Pasivo corriente*

Según (Apaza Meza, 2009), está representado por las cuentas de la 40 a la 49, las que incluyen todas las obligaciones presentes, que resultan de hechos pasados, respecto de las cuales se espera que fluyan recursos económicos que incorporan beneficios económicos, fuera de la empresa. Asimismo, incluye las cuentas del impuesto a la renta y participaciones de los trabajadores diferidos, que se esperan pagar en el futuro.



En concordancia según el manual de preparación de información financiera RGG N<sup>o</sup> 010-2008-EF/94.01.02 CONASEV formas de preparación del estado de situación financiera señala que el pasivo corriente está representado por todas las partidas que representan obligaciones de la empresa cuyo pago o negociación se espera liquidar dentro de los doce meses posteriores a la fecha del balance general, así como las obligaciones en que la empresa no tenga el derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha del balance general.

1. Cuentas por pagar Comerciales: Las cuentas por pagar son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas de negocios. Se derivan de transacciones en las que se adquiere una mercancía, pero no se firma ningún documento formal que estipule la responsabilidad del comprador ante el vendedor. De hecho, el comprador acuerda pagar al proveedor el monto requerido según las condiciones de crédito establecidas normalmente en la factura. (Lawrence J. & Chad J., 2012)
2. Financiamiento a corto plazo: El financiamiento a corto plazo se puede clasificar de acuerdo con el hecho de que la fuente sea espontánea o no. Las cuentas por pagar y los gastos acumulados se clasifican como espontáneos porque surgen de manera natural de las transacciones diarias de la empresa. Su magnitud es principalmente una función del nivel de las operaciones de una compañía. Conforme las operaciones se expanden, estas deudas suelen incrementarse y financiar parte de la acumulación de activos. Aunque todas las fuentes espontáneas de financiamiento se comportan de esta manera, todavía queda cierto



grado de criterio por parte de una compañía para definir la magnitud exacta de este financiamiento. En este capítulo consideraremos los métodos de financiamiento espontáneo y cómo puede usarse este criterio.

Además, examinaremos las fuentes negociadas (o externas) del financiamiento a corto plazo, que consiste en cierto crédito en el mercado de dinero y los préstamos garantizados (o basados en activos) y no garantizados. Ese financiamiento no es espontáneo ni automático. Debe acordarse de manera formal.

### **2.3.1.8. Estrategias del capital de trabajo.**

#### *2.3.1.8.1. Estrategias de inversión del Activo*

(Brigham & Houston, 2005) Nos señala que Las políticas de inversión están asociadas con las decisiones que se toman sobre los niveles de cada uno de los activos circulantes en relación con los niveles de ventas de la empresa, para cada nivel de venta pueden corresponderse diferentes niveles de activo circulante.

- ✓ Estrategia Flexible: Es la que conserva cantidades relativamente grandes de efectivo, de valores realizables y de inventarios; las ventas se estimulan mediante una política crediticia que ofrece financiamiento generoso a clientes y un nivel alto de cuentas por cobrar.
- ✓ Estrategia restrictiva: Esta política de inversión reduce al mínimo el efectivo, los valores, los inventarios y las cuentas por cobrar. El activo circulante presenta mayor rotación, de modo que se saca el máximo provecho a cada dólar invertido.
- ✓ Estrategia moderada: Esta política se encuentra en medio de los dos extremos.



#### 2.3.1.8.2. *Estrategias de Financiamiento del Activo*

Para determinar los importes apropiados de deuda a corto plazos, para financiar los requerimientos permanentes, que son los que necesita la empresa en todo momento (como los del activo fijo), y los temporales, que son los que solo se necesitan en determinados momentos (comprenden la mayoría de los componentes del activo circulante), se utilizan las tres estrategias según la política adoptada por la empresa.

- ✓ Estrategia dinámica (política de riesgo): Combinación financiera de altas utilidades- alto riesgo, donde las necesidades temporales se financian con fondos a corto plazo y las necesidades permanentes se financian con fondos a largo plazo.
- ✓ Estrategia conservadora (política de aversión): Plan financiero de bajas utilidades- bajo riesgo. Todos los requerimientos de fondos, tanto a corto como a largo plazo, se financian con fondos a largo plazo y los préstamos a corto plazo se dejan para emergencias.
- ✓ Estrategia alternativa (política intermedia): Parte de las necesidades de fondos a corto plazo se financian con fondos a largo plazo; este enfoque se sitúa entre el enfoque dinámico y el conservador. (Arias Anaya R. , 2015).
- ✓ (Brigham & Houston, 2005, pág. 617) Señala que las políticas que acabamos de ver se distinguen por su nivel relativo de endeudamiento a corto plazo.



## 2.3.4. Administración de los Componentes del Capital de Trabajo

### 3.3.3.1. Administración del activo corriente.

Las compañías presentan fluctuaciones, cíclicas o de ambos tipos. Por ejemplo, las constructoras alcanzan el nivel máximo en primavera y verano, mientras que las tiendas al detalle en temporada navideña; un patrón similar se observa entre los fabricantes que aportan los insumos a unas y otros. Prácticamente todas las compañías acumulan activo circulante cuando la economía está sólida pero después venden sus existencias y reducen las cuentas por cobrar cuando la economía pierde dinamismo. (Brigham & Houston, 2005, pág. 612)

#### 3.3.3.1.1. Administración del efectivo y equivalente de efectivo

(Van Horne & Wachowicz Jr, 2010) Señala que la administración del efectivo implica el cobro, desembolso e inversión del efectivo en forma eficiente. Una administración eficiente genera una base de pronóstico y control del efectivo.

Por otra parte ( (Block, Hirt, & Danielsen, 2013)) nos señala que en la era global y electrónica del nuevo siglo, la administración del efectivo se ha convertido en una actividad cada vez más elaborada porque ahora los administradores financieros tratan de extraer hasta el último centavo posible de utilidad de sus estrategias de administración del efectivo independientemente de lo que haya aprendido a lo largo de toda su vida respecto de las virtudes del efectivo, el administrador financiero de una compañía trata activamente de mantener este activo al mínimo porque genera utilidades. Cuanto menos efectivo tenga una empresa, tanto mejor será su posición en un sentido general; no obstante, nadie desea ser



sorprendido sin fondos en efectivo cuando se necesitan. Llevar saldos mínimos de efectivo y saber con precisión en que este entra o sale de la compañía mejora su rentabilidad general.

- Ciclo Operativo (CO): Para (Lawrence & Zutter, 2012) se define como el tiempo que transcurre entre el momento en que esta consume materia prima y requiere de mano de obra para el proceso de producción (cuando se empieza a generar el inventario) y el momento en que se efectúa el cobro de efectivo de la venta del producto terminado.

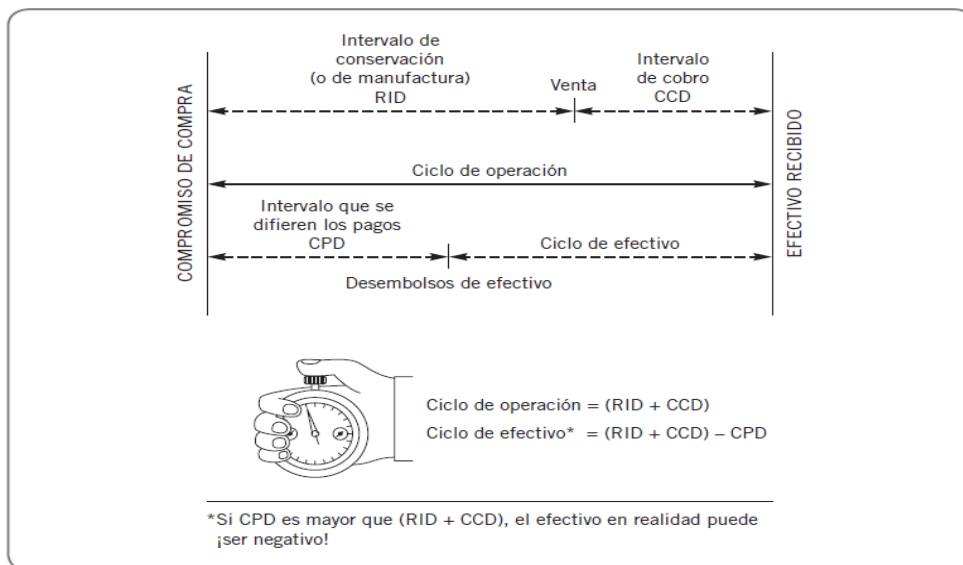


Figura 2: Ciclo de Operación contra Ciclo de Efectivo.  
Nota: (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)p. 146

El ciclo operativo es el periodo que se necesita para adquirir el inventario, venderlo y cobrarlo. Este ciclo tiene dos componentes distintos. La primera parte es el tiempo que transcurre entre la adquisición y la venta del inventario. Este lapso, se llama periodo de inventario. La segunda parte es el tiempo que transcurre para cobrar la venta. Este intervalo se denomina periodo de cuentas por cobrar,





con base en nuestras definiciones, el ciclo operativo es, por supuesto, la suma de los periodos de inventario y cuentas por cobrar: Lo que describe el ciclo operativo es cómo se mueve un producto por las cuentas del activo circulante. El producto comienza como inventario, se convierte en una cuenta por cobrar cuando se vende y, por último, se convierte en efectivo cuando cobramos la venta. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012).

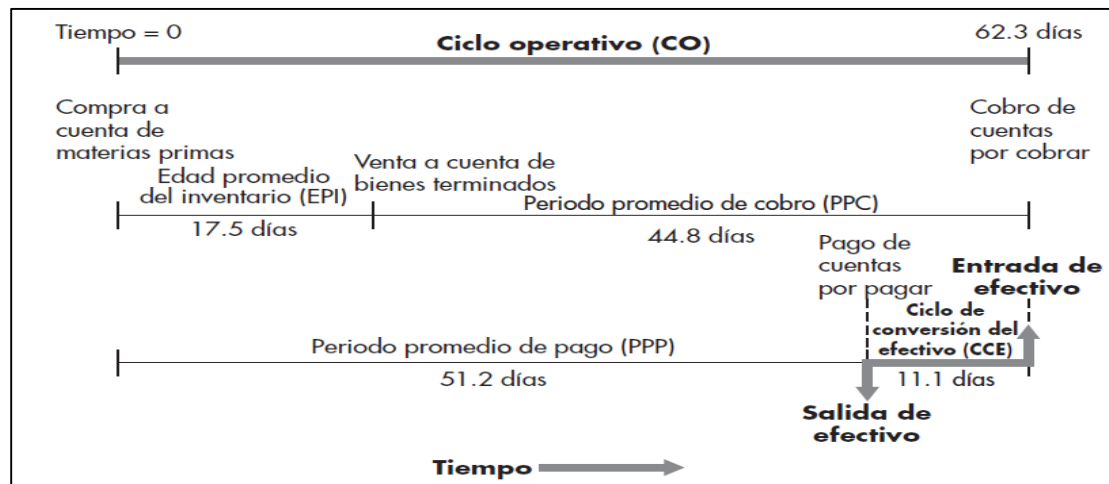


Figura 3: Línea de tiempo del ciclo de conversión del efectivo

Nota: (Lawrence J. & Chad J. , Principios de Administración Financiera, 2012) p. 548

- ✓ **Importancia del ciclo de operación:** La duración del ciclo de operación es un factor importante al determinar las necesidades de activos corrientes. Una empresa con un ciclo de operación muy corto puede operar de manera efectiva con una cantidad relativamente pequeña de activos corrientes, y liquidez corriente y razón de prueba ácida relativamente bajas. Esta empresa tiene una liquidez relativa en un sentido “dinámico”: puede generar un producto, venderlo y cobrar en efectivo por él, todo en un periodo relativamente corto. No tiene que apoyarse en niveles de liquidez “estáticos” altos como los mide la liquidez



corriente o la razón de la prueba ácida. Esto es muy similar a juzgar la “liquidez” de una manguera de jardín. Esta liquidez depende no sólo de la cantidad de agua “estática” en la manguera en cualquier momento, sino también de la velocidad con la que el agua se desplaza a través de ella. El ciclo de operación, al centrarnos en RID y CCD, ofrece una medida resumen de la actividad. Por ejemplo, un ciclo de operación relativamente corto por lo general indica una administración efectiva de las cuentas por cobrar y el inventario. Pero, como se acaba de ver, esta medida también brinda información complementaria sobre la liquidez de una empresa. Por el contrario, un ciclo de operación relativamente largo puede ser una advertencia de cuentas por cobrar y/o inventarios excesivos, y podría reflejarse negativamente en la liquidez de la empresa. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

- ✓ **Calculo del Ciclo Operativo:** El ciclo de operación es el tiempo que transcurre desde el compromiso de efectivo para compras hasta el cobro de las cuentas por cobrar que resultan de la venta de bienes o servicios. Es como si ponemos en marcha un cronómetro cuando compramos las materias primas y lo detenemos cuando recibimos el efectivo después de haber vendido los bienes. El tiempo que indica el cronómetro (casi siempre en días) es el ciclo de Operación de una empresa. Matemáticamente, el ciclo de operación es igual a (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

$$\text{Ciclo Operativo} = \text{Rotación de inventario en días (RID)} + \text{Rotación de cuentas por cobrar en días (CCD)}$$



- Ciclo de Conversión del efectivo: Integra los tres periodos, equivale al tiempo transcurrido entre los gastos de efectivo para pagar los recursos productivos (materiales y mano de obra) y los ingresos de efectivo obtenidos con la venta de productos (el tiempo que transcurre entre el pago de la mano de obra y los materiales y la recaudación de las cuentas por cobrar). El ciclo de conversión de efectivo equivale al tiempo promedio que un dólar permanece ligado al activo circulante.

El ciclo de conversión se calcula mediante los siguientes componentes, periodo de conversión del inventario + periodo de recaudación de las cuentas por cobrar – periodo de posposición de las cuentas por pagar todo esto nos dará un resultado del ciclo de conversión del efectivo.

Los ciclos de Conversión del Efectivo pueden acortarse si se reduce el período de Conversión del Inventario, mediante el procesamiento y la venta más rápida de los productos; si se reduce el período de cobranza de las cuentas por cobrar, mediante el aceleramiento de las cobranzas, o el alargamiento del período de diferimiento de las cuentas por pagar mediante el retraso de sus pagos. En la medida en que puedan tomarse estas acciones sin perjudicar el rendimiento de la administración de las cuentas, deben llevarse a cabo. Por lo tanto, cuando se toman medidas para reducir el período de conversión del inventario, las empresas deben evitar faltantes de inventario que pudieran provocar que los clientes buenos hicieran sus compras a la competencia; cuando se toman medidas para acelerar la cobranza de las cuentas por cobrar, deben tener cuidado de mantener buenas relaciones con sus buenos clientes a crédito



cuando se alarga el período de diferimiento de las cuentas por pagar de una empresa. (Lawrence & Zutter, 2012)

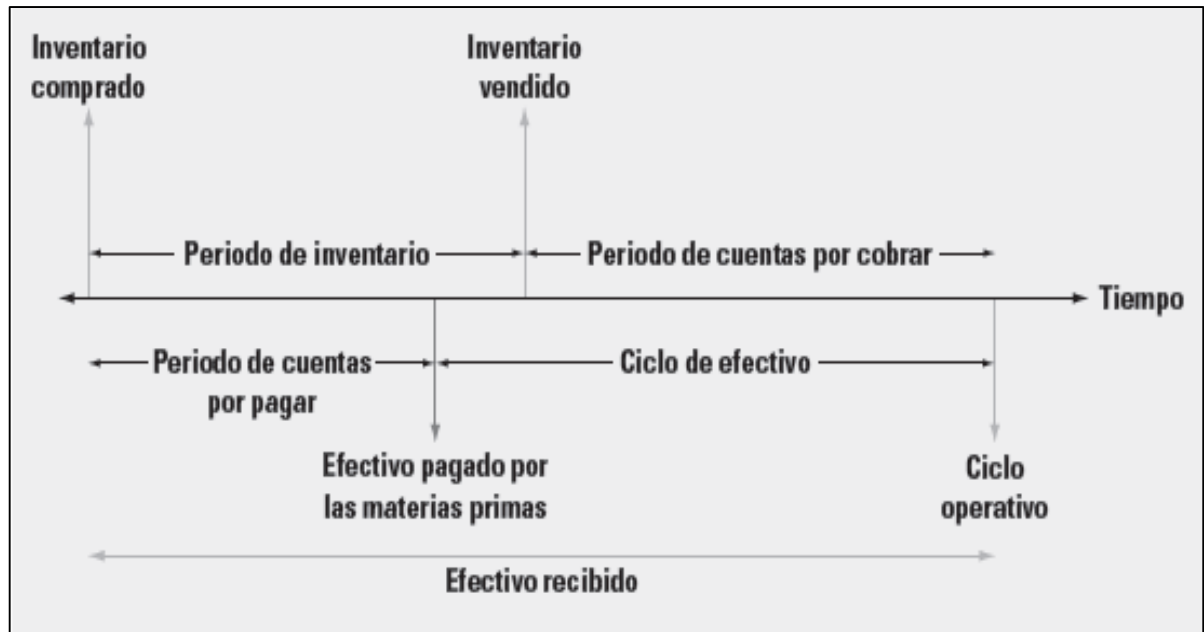


Figura 4: *Diagrama de Tiempo del Flujo de Efectivo*

Nota: Finanzas Corporativas. Ross, Stephen A.; Westerfield, Randolph W.; Jaffe, Jeffrey. Pag. 799.

- ✓ **Calculo del Ciclo de Conversión del Efectivo:** Si queremos medir el tiempo desde el pago en efectivo para compras, hasta el cobro de efectivo por las ventas, es sencillo. Restamos la rotación de cuentas por pagar en días (CPD) del ciclo de operación y obtenemos el ciclo de efectivo de la empresa. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

$$\text{Ciclo de conversión del efectivo} = \text{ciclo de operación (RID + CCD)} - \text{rotación de cuentas por pagar en días (CPD)}$$



- ✓ Estrategias de Administración del Ciclo de Conversión del Efectivo: Algunas empresas establecen metas para el ciclo de conversión del efectivo y luego supervisan y controlan el ciclo real de conversión para obtener el valor deseado. Un ciclo positivo de conversión del efectivo, como fue el caso de IBM en 2008, significa que la empresa debe usar pasivos negociados (como préstamos bancarios) para apoyar sus activos operativos. Los pasivos negociados tienen un costo explícito, de modo que la empresa se beneficia si disminuye al mínimo su uso para apoyar los activos operativos. En pocas palabras, la meta es disminuir al mínimo la duración del ciclo de conversión del efectivo, lo que reduce al mínimo los pasivos negociados. Esta meta se logra por medio de la aplicación de las siguientes estrategias:

1. Hacer una rotación del inventario tan rápido como sea posible, sin desabastos que ocasionen pérdida de ventas.
2. Cobrar las cuentas por cobrar tan rápido como sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas.
3. Controlar los tiempos de envío por correo, procesamiento y compensación, para reducirlos al cobrar a los clientes y aumentarlos al pagar a los proveedores.
4. Pagar las cuentas pendientes lo más lentamente posible, sin perjudicar la clasificación de crédito de la empresa. (Lawrence & Zutter, 2012)



- ✓ Razones Para Mantener Efectivo: John Maynard Keynes, en su obra clásica Teoría general del empleo, el interés y el dinero, identificó tres motivos para mantener liquidez: el motivo especulativo, el motivo precautorio y el motivo de transacción. En seguida los examinamos. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012)
- Motivo Especulativo: Permite aprovechar las oportunidades temporales, como una baja repentina en el precio de la materia prima. El motivo especulativo es la necesidad de contar con efectivo para poder aprovechar, por ejemplo, precios de ganga que pudieran ofrecerse, tasas de interés atractivas y (en el caso de las firmas internacionales) fluctuaciones favorables del tipo de cambio.
- En la mayoría de las empresas, la capacidad de endeudamiento de reserva y los títulos negociables se pueden usar para satisfacer motivos especulativos. Por consiguiente, podría haber un motivo especulativo para mantener liquidez, pero no necesariamente para mantener efectivo por sí mismo. Piénselo así: si tiene una tarjeta de crédito con un límite de crédito muy amplio, sin duda podría aprovechar alguna rebaja poco común que se presentara de pronto aunque no llevara efectivo. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012).
- Motivo Precautorio: El motivo precautorio es la necesidad de contar con una provisión de seguridad que actúe como reserva financiera. Una vez más, es probable que exista un motivo precautorio para mantener liquidez. Sin embargo, dado que el valor de los instrumentos del mercado de dinero es



relativamente cierto y que los instrumentos como los certificados del Tesoro son demasiado líquidos, no existe una necesidad real de mantener cantidades considerables de efectivo para propósitos precautorios. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012)

- Para mantener una reserva y poder cumplir con necesidades de efectivo inesperadas. Cuanto más predecibles son los flujos de entrada y salida de efectivo para una empresa, menos efectivo se necesita tener como medida de precaución. La posibilidad de obtener préstamos con rapidez para satisfacer salidas de efectivo emergentes también reduce la necesidad de este tipo de saldo en efectivo. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)
- Motivo de Transacción: Se necesita dinero para satisfacer el motivo de transacción: la necesidad de tener efectivo a la mano para pagar cuentas. Las necesidades relacionadas con las transacciones provienen de las actividades normales de desembolso y cobranza de la empresa. Los desembolsos de efectivo incluyen el pago de sueldos y salarios, deudas mercantiles, impuestos y dividendos. El efectivo se obtiene con el cobro de las ventas de productos y las enajenaciones de activos, así como de nuevos financiamientos. Los ingresos (cobranza) y egresos (desembolsos) de efectivo no están perfectamente sincronizados, por lo que es necesario mantener cierto nivel de valores en efectivo como protección. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012)



La administración de efectivo incluye la eficiencia en el cobro, los desembolsos y la inversión temporal. El área de finanzas de una compañía suele ser responsable de su sistema de administración de efectivo. Un presupuesto de efectivo, instrumental en el proceso, nos dice cuánto efectivo es probable que tengamos, cuándo es posible que lo tengamos y por cuánto tiempo. De esta forma, sirve como fundamento para el pronóstico y control del efectivo. Además del presupuesto de efectivo, la empresa necesita información sistemática sobre el efectivo al igual que algún tipo de sistema de control. En una empresa grande, la información suele estar computarizada. Es necesario obtener reportes frecuentes, casi siempre diario, sobre los saldos en cada cuenta de banco de la compañía, los desembolsos, el saldo promedio diario y la posición de los valores comerciales, al igual que un reporte detallado de los cambios en esta posición. También es útil tener información anticipada de los cobros y los desembolsos. Toda esta información es esencial para que la empresa administre su efectivo con eficiencia, de manera que pueda disponer de efectivo de forma segura y conveniente, y para tener un ingreso razonable sobre las inversiones de efectivo temporales. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

#### 3.3.3.1.2. *Administración de las cuentas por cobrar*

El segundo componente del ciclo de conversión del efectivo es el periodo promedio de cobro. Este periodo es la duración promedio de tiempo que transcurre desde la venta a crédito hasta que el pago se convierte en fondos útiles para la empresa. El periodo promedio de cobro consta de dos partes. La primera es el tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente envía el pago por correo. La segunda parte es el tiempo que transcurre desde





que el cliente envía el pago hasta que la empresa recibe los fondos correspondientes en su cuenta bancaria. (Lawrence & Zutter, 2012)

Cuando una empresa vende bienes y servicios puede exigir el pago al contado en la fecha de entrega o antes, o extender crédito a sus clientes y permitir cierta demora en el pago. Las siguientes secciones ofrecen una idea de lo que interviene en la decisión de la compañía de conceder o no crédito a sus clientes. Otorgar crédito equivale a realizar una inversión en un cliente, ligada a la venta de un producto o servicio.

¿Por qué las empresas otorgan crédito? No todas lo hacen, pero la práctica es muy común. La razón obvia es que ofrecer crédito es una forma de estimular las ventas. Los costos asociados con el otorgamiento de crédito no son triviales. Primero, existe el riesgo de que el cliente no pague. Segundo, la compañía debe cubrir los costos de tener cuentas por cobrar.

Por consiguiente, la política de crédito requiere un equilibrio entre los beneficios de aumentarlas ventas y los costos de dar crédito.

Desde la perspectiva contable, cuando se otorga crédito se crea una cuenta por cobrar.

Tales cuentas por cobrar incluyen crédito a otras empresas, lo cual se conoce como crédito comercial, y crédito otorgado a consumidores, que se denomina crédito al consumo. Alrededor de una sexta parte de todos los activos de las firmas industriales estadounidenses son cuentas por cobrar que, por supuesto, representan una inversión muy importante de sus recursos financieros. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012)

- ✓ Políticas de crédito y cobranza: Las condiciones económicas, el precio de los productos, la calidad de éstos y las políticas de crédito de la empresa son



importantes factores que influyen sobre su nivel de cuentas por cobrar. Todos ellos, menos el último, están fuera del control del gerente de finanzas. Sin embargo, al igual que sucede con otros activos corrientes, el administrador puede variar el nivel de las cuentas por cobrar equilibrando la rentabilidad y el riesgo. Bajar los estándares de crédito permite estimular una demanda que, a la vez, podría llevar a ventas y ganancias más altas. Pero hay un costo al aceptar cuentas por cobrar adicionales, al igual que un riesgo mayor de pérdidas por deudas incobrables.

Las variables de las políticas que consideramos incluyen la calidad de las cuentas comerciales aceptadas, la duración del periodo de crédito, los descuentos por pronto pago (si los hay) y el programa de cobranza de la empresa. Juntos, estos elementos determinan en gran medida el periodo promedio de cobro y la proporción de ventas a crédito que derivan en pérdidas por deudas incobrables. (Van Horne & Wachowicz Jr., 2010)

- ✓ Componentes de la política de Crédito: Si una compañía decide otorgar crédito a sus clientes, debe establecer procedimientos para hacerlo y luego cobrar. En particular, tomará en cuenta los siguientes componentes de la política de crédito:
  - Términos de venta: Los términos de venta establecen cómo se propone la empresa vender sus bienes y servicios. Una decisión básica es si requerirá efectivo o dará crédito. Si otorga crédito a un cliente, los términos de venta especificarán (quizá de manera implícita) el plazo del crédito, el descuento



por pronto pago y el periodo de descuento, así como el tipo de instrumento de crédito.

- **Análisis de crédito:** Cuando una compañía entrega crédito, determina cuánto esfuerzo debe invertir en tratar de distinguir entre los clientes que pagarán y los que no lo harán. Las empresas usan varios mecanismos y procedimientos para determinar la probabilidad de que los clientes no paguen; en conjunto, se conocen como análisis de crédito.
- **Política de cobranza:** Después de haber concedido el crédito la firma tiene el problema potencial de cobrar el efectivo, para lo cual debe establecer una política de cobranza. En las siguientes secciones examinaremos estos componentes de la política de crédito que, de manera conjunta, componen la decisión de entregar crédito. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012)
- **Estándares de crédito:** La política de crédito puede tener una influencia significativa sobre las ventas. Si nuestros competidores extienden el crédito sin restricciones y nosotros no, nuestra política puede tener un efecto de desaliento en el esfuerzo de marketing de la empresa. El crédito es uno de los muchos factores que influyen en la demanda de un producto. En consecuencia, el grado en el que el crédito logre promover la demanda dependerá de qué otros factores se estén empleando. En teoría, la empresa debe disminuir su estándar de calidad para las cuentas aceptadas siempre y cuando la rentabilidad de las ventas generadas exceda los costos agregados de las cuentas por cobrar. ¿Cómo es son los costos de relajar los estándares



de crédito? Algunos surgen de un departamento de crédito que se expande, el trabajo de oficina implicado en las cuentas de cheques adicionales y de dar servicio a un volumen adicional de cuentas por cobrar.

Una política óptima implicaría el crédito extendido más libremente hasta que la rentabilidad marginal sobre las ventas adicionales sea igual al rendimiento requerido sobre la inversión adicional en cuentas por cobrar necesaria para generar esas ventas. Sin embargo, al aceptar riesgos de créditos dudosos, también aumentamos el riesgo de la empresa, como lo refleja la varianza del flujo de efectivo. Este incremento en el riesgo también se manifiesta en pérdidas adicionales por deudas incobrables. (Van Horne & Wachowicz Jr., 2010)

Las cinco “C” del crédito: Una técnica de uso común para determinar si se otorga un crédito se denomina las cinco “C” del crédito, la cual conforma un marco de referencia para el análisis detallado del crédito. Debido al tiempo y los gastos implicados, este método de selección se usa en solicitudes de crédito de grandes montos de dinero.

Las cinco C son:

- ✓ Características del solicitante: Se refiere al historial del solicitante para cumplir con obligaciones pasadas.
- Capacidad: La capacidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, determinada por medio de un análisis de estados financieros centrado en los flujos de efectivo disponibles para enfrentar las obligaciones de deuda.
- Capital: La deuda del solicitante en relación con su capital patrimonial.



- Colateral: El monto de activos que el solicitante tiene disponible para garantizar el crédito. Cuanto mayor sea el monto de activos disponibles, mayor será la probabilidad de que una compañía recupere sus fondos si el solicitante no cumple con el pago.
- Condiciones: Esto es, las condiciones económicas existentes generales y específicas de la industria y cualquier condición peculiar en torno a una transacción específica.

El análisis por medio de las cinco “C” del crédito no genera una decisión específica de aceptación o rechazo, de modo que su uso requiere de un analista experimentado que se encargue de revisar y aceptar las solicitudes de crédito. La aplicación de este esquema asegura que los clientes de crédito de la empresa pagarán, sin tener que presionarlos, dentro de los términos y plazos establecidos. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

- ✓ Calificación de crédito: La calificación de crédito es un método de selección para el otorgamiento de crédito que se usa comúnmente en las solicitudes de crédito de alto volumen y escaso monto en dólares. La calificación de crédito aplica ponderaciones obtenidas estadísticamente a los puntajes de las características financieras y crediticias clave de un solicitante de crédito, para predecir si pagará a tiempo el crédito solicitado. En pocas palabras, el procedimiento genera una calificación que mide la fortaleza crediticia general del solicitante, y esa calificación se usa para tomar la decisión de aceptación o rechazo del otorgamiento del crédito al solicitante. Las numerosas operaciones de tarjetas de



crédito, como las de bancos, empresas petroleras y tiendas departamentales, son las que usan con mayor frecuencia la calificación de crédito. La finalidad de esta calificación es tomar decisiones de crédito bien informadas, con rapidez y de manera económica, reconociendo que el costo de una sola decisión con base en una calificación errónea es pequeño. No obstante, si aumentan las deudas incobrables por decisiones basadas en una calificación, entonces deberá reevaluarse el sistema de calificación. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

✓ Términos de crédito:

- Periodo de Crédito: El periodo del crédito es el plazo básico al que se otorga el crédito. Este periodo varía mucho entre las diferentes industrias, pero casi siempre es de 30 a 120 días. Si se ofrece un descuento por pronto pago, el periodo del crédito tiene dos componentes: el periodo neto del crédito y el periodo del descuento por pronto pago.

-El periodo neto del crédito es el plazo que tiene el cliente para pagar.

-El periodo del descuento por pronto pago es el tiempo durante el cual se puede aprovechar el descuento.

Por ejemplo, con 2y10, 30 días netos, el periodo neto del crédito es de 30 días y el periodo del descuento por pronto pago es de 10 días. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012)

- Descuento por pronto Pago: Como hemos visto, con frecuencia los descuentos por pronto pago forman parte de los términos de venta. La práctica de otorgar descuentos por compras al contado en Estados Unidos



data de la Guerra Civil y es muy común en la actualidad. Una razón por la que se ofrecen estos descuentos es para acelerar el reembolso de las cuentas por cobrar. Esto tendrá el efecto de reducir el monto del crédito que se ofrece y la empresa tiene que equilibrar esta posible ventaja con el costo del descuento.

Tenga en cuenta que cuando se ofrece un descuento por pronto pago el crédito es, en esencia, gratuito durante el periodo de descuento. El comprador paga el crédito sólo después de que el periodo de descuento llega a su fin. Con 30 días neto, un comprador racional pagará en menos de 10 días para aprovechar al máximo el crédito gratis, o pagará dentro de 30 días para hacer uso del dinero durante el mayor tiempo posible a cambio de renunciar al descuento. Al renunciar al descuento, el comprador obtiene efectivamente  $30 - 10 = 20$  días de crédito.

Otra razón para ofrecer descuentos por pronto pago es que éstos son una forma de cobrar precios más altos a los clientes que pagan a crédito. En este sentido, los descuentos por pronto pago son una forma conveniente de cobrar por el crédito otorgado a los clientes. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012)

- Políticas de cobranza: La política de cobranza es el último elemento de la política de crédito. Consiste en supervisar las cuentas por cobrar para detectar problemas y obtener el pago de las cuentas vencidas.



- Supervisión de cuentas por cobrar: Para llevar el control de los pagos de los clientes, casi todas las firmas supervisan las cuentas pendientes de pago. En primer lugar, la empresa normalmente lleva el control de su periodo promedio de cobranza (PPC) a través del tiempo. Si una compañía se dedica a un negocio estacional, el PPC fluctuará durante el año; no obstante, los aumentos inesperados en el PPC son causa de preocupación porque implican que los clientes se tardan más en pagar o algún porcentaje de las cuentas por cobrar tiene retrasos muy serios.
- Trabajo de cobranza: En general, las empresas llevan a cabo la siguiente secuencia de procedimientos con los clientes morosos:
  - Envían una carta de aviso de morosidad para informar al cliente del estado de atraso de la cuenta.
  - Efectúan una llamada telefónica al cliente.
  - Contratan una agencia de cobranza.
  - Emprenden acciones legales contra el cliente.

En ocasiones, una compañía podría negarse a otorgar crédito adicional a los clientes hasta que éstos regularicen sus pagos. Esto podría suscitar irritación en un cliente normalmente bueno, lo que podría generar un conflicto de intereses entre el departamento de cobranzas y el de ventas.

En el que podría ser el peor caso, el cliente se declara en quiebra. Cuando esto ocurre, la empresa que otorgó el crédito es sólo otro acreedor sin garantía. La empresa sólo puede esperar o vender su cuenta por cobrar. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012)





- ✓ Técnicas comunes de cobro: Se emplean varias técnicas de cobro, que van desde el envío de cartas hasta emprender acciones legales. A medida que una cuenta sigue incurriendo en mora, el esfuerzo de cobro se vuelve más personal e intenso.
  - Cartas: Después de cierto número de días, la empresa envía una carta formal y cortés, recordando al cliente la cuenta vencida. Si la cuenta no se paga en cierto periodo después de que se envió la carta, se manda una segunda carta en un tono más exigente.
  - Llamadas telefónicas: Si las cartas no tienen éxito, se puede realizar una llamada telefónica al cliente para solicitar el pago inmediato. Si este tiene una excusa razonable, es posible efectuar arreglos para extender el periodo de pago. Se puede recurrir a una llamada por parte del abogado del vendedor.
  - Visitas personales: Esta técnica es más común a nivel de crédito de consumo, pero también la emplean eficazmente los proveedores industriales. Enviar a un vendedor local o a una persona de cobranzas para confrontar al cliente suele ser eficaz. El pago puede realizarse en el sitio.
  - Agencias de cobro: La compañía remite las cuentas incobrables a una agencia de cobro o a un abogado de cobranzas. Los honorarios por este servicio, en general, son bastante altos; la empresa podría recibir menos de 50 céntimos por dólar de las cuentas cobradas de esta manera.
  - Acción legal: La acción legal es el paso más severo y una alternativa para una agencia de cobro. La acción legal directa no solo es costosa, sino que



puede llevar al deudor a la quiebra sin que esto garantice la recepción final del monto vencido.

- ✓ Razones de actividad: Las razones de actividad, también conocidas como razones de eficiencia o de rotación, miden qué tan efectiva es la forma en que la empresa utiliza sus activos. Como se verá, algunos aspectos del análisis de actividad están muy relacionados con el análisis de liquidez. En esta sección, centraremos la atención más que nada en qué tan efectiva es la forma en que la empresa maneja dos grupos de bienes específicos (cuentas por cobrar e inventarios) y sus activos totales en general. Al calcular las razones de actividad usaremos niveles de activos al final del año tomados del balance general. Sin embargo, un promedio mensual, trimestral o de inicio y final del año de los niveles de activos con frecuencia se usa con estas razones de estados de pérdidas y ganancias/balance general. El uso de una cifra de balance general promedio es un intento por hacer corresponder el flujo de los estados de pérdidas y ganancias con la cifra de las acciones del balance general más representativa del periodo completo, no sólo el final del año. Cuentas por cobrar. La razón de rotación de cuentas por cobrar (RCC) proporciona un panorama de la calidad de las cuentas por cobrar de la empresa y qué tan exitosa es en sus cobros. Esta razón se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre las ventas netas a crédito anuales. Esta razón nos dice el número de veces que las cuentas por cobrar se han convertido en efectivo durante el año. A una conversión más alta corresponderá un tiempo más corto entre la venta típica y la recaudación de efectivo. (Lawrence & Zutter, 2012)



- ✓ Cálculo de rotación de cuentas por cobrar: La razón de rotación de cuentas por cobrar (RCC) proporciona un panorama de la calidad de las cuentas por cobrar de la empresa y qué tan exitosa es en sus cobros. Esta razón se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre las ventas netas a crédito anuales: (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010).

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{ventas netas a crédito anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Esta razón nos dice el número de veces que las cuentas por cobrar se han convertido en efectivo durante el año. A una conversión más alta corresponderá un tiempo más corto entre la venta típica y la recaudación de efectivo.

Periodo promedio de cobro: Es el número promedio de días que las ventas a crédito están pendientes de pago. El periodo promedio de cobro tiene dos componentes: 1. el tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente envía el pago por correo y 2. El tiempo para recibir, procesar y cobrar el pago una vez que el cliente lo envía. La fórmula para calcular el periodo promedio de cobro es. (Lawrence & Zutter, 2012)

Este resultado nos dice el número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación antes de ser cobradas. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Días del año}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$



#### 3.3.3.1.3. *Administración del inventario*

Los inventarios forman el vínculo entre la producción y la venta de un producto. Una compañía manufacturera debe mantener cierta cantidad de inventario, conocida como trabajo en proceso, durante la producción. Aunque en sentido estricto no son necesarios otros tipos de inventarios de productos en tránsito, materias primas y productos terminados, éstos dan cierta flexibilidad a la empresa.

El inventario en tránsito el que está entre las diferentes etapas de producción o almacenaje permite una programación de la producción y la utilización de los recursos de manera eficiente. Sin este tipo de inventario, cada etapa de producción tendría que esperar la terminación en la etapa anterior para completar una unidad. La posibilidad de retrasos y tiempos ociosos da a la empresa la razón para mantener un inventario en tránsito.

Las ventajas del incremento en inventarios, resaltadas a menudo, son varias. La empresa puede hacer ahorros en producción y compras, así como satisfacer los pedidos con mayor rapidez. En resumen, se dice que la empresa es más flexible. Las desventajas obvias son el costo total de mantener el inventario, que incluyen los costos de almacenamiento y manejo, y el rendimiento requerido sobre el capital invertido en el inventario.

Una desventaja adicional es el peligro de obsolescencia. No obstante, los gerentes de ventas y de producción con frecuencia se inclinan hacia inventarios relativamente grandes, en virtud de los beneficios que éstos representan. Más aún, el gerente de compras con frecuencia obtiene descuentos por cantidad en pedidos grandes, con lo que se vuelve proclive a mantener un alto nivel de inventarios. Corresponde al gerente de finanzas amortiguar la tentación por tener



grandes inventarios. Esto se hace forzando la consideración del costo de los fondos necesarios para mantener inventarios, así como de los costos de manejo y almacenamiento.

En años recientes, ha surgido un apoyo adicional para el cuestionamiento del gerente de finanzas sobre la existencia de inventarios grandes; el argumento surge de la comprensión del sistema de control de inventarios de inspiración japonesa llamado justo a tiempo, o JIT (por las siglas de just-time), que rompe con la sabiduría convencional de mantener niveles altos de existencias como amortiguador contra la incertidumbre. El objetivo básico del sistema JIT es producir (o recibir) el artículo requerido en el momento preciso en que se necesita, es decir, “justo a tiempo”. Así, los inventarios de todos tipos se reducen a un mínimo (en algunos casos a cero).

Las reducciones en los costos por mantener el inventario son uno de los resultados más evidentes del sistema JIT. Sin embargo, los resultados adicionales que se espera obtener incluyen mejoras en la productividad y en la calidad del producto, así como flexibilidad. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

Por otro lado (Arias Anaya R. M., Analisis e Interpretacion de los Estados Financieros, 2015), afirma que el inventario es considerado como una inversión en el activo circulante que trae aparejado costos y pérdida de oportunidades, motivo por el cual la determinación del nivel adecuado es importante para toda administración., dicho nivel permitirá que el costo de la inversión sea el mínimo requerido para la operación del negocio.



- ✓ Técnicas de Control del Inventario: Según (Lawrence & Zutter, 2012) Existen diferentes técnicas para administrar con eficiencia el inventario de la compañía se menciona brevemente cuatro de ellas.
- El Sistema ABC: El Sistema ABC; Una empresa que decide usar esta técnica clasifica su inventario en tres grupos: A, B, C. El grupo A incluye artículos que requieren la mayor inversión en dólares. Por lo general, este grupo está integrado por el 20 % de los artículos en inventario de la compañía, pero representa el 80% de su inversión en inventario. El grupo B está integrado por artículos con la siguiente inversión más grande e inventario. El grupo C incluye un gran número de artículos que requieren una inversión relativamente pequeña.

El grupo de inventarios de cada artículo determina el nivel de supervisión del artículo. Los artículos del grupo A reciben la supervisión más intensa, debido a la enorme inversión en dólares. Comúnmente, se mantiene un registro de los artículos del grupo A en un sistema de inventario perpetuo que permite la verificación diaria del nivel de inventario de cada artículo. Los artículos del grupo B, por lo regular, se controlan a través de verificaciones periódicas, quizás semanales, de sus niveles.

Los artículos del grupo C se supervisan con técnicas sencillas, como el control de inventario de dos contenedores. En el control de inventarios de dos contenedores, el artículo se almacena en dos contenedores. A medida que se utiliza tal artículo, se retira del primer contenedor, en tanto que se



utiliza el inventario del segundo contenedor. El segundo contenedor se usa hasta que este vacía, y así sucesivamente.

La gran inversión en dólares en el grupo A y B sugiere la necesidad de un mejor método de administración de inventarios que el sistema ABC. (Lawrence & Zutter, 2012)

- El modelo de la Cantidad Económica de Pedido CEP: Una de las técnicas más comunes para determinar el tamaño óptimo de un pedido de artículos de inventario es el modelo de la cantidad económica de pedido (CEP). Este modelo supone que los costos relevantes del inventario se dividen en costos de pedido y costo de mantenimiento de existencias. (El modelo excluye el costo real del artículo en inventario). Cada uno de ellos tiene ciertos componentes y características clave.
  - los costos de pedido incluyen los costos administrativos fijos de colocación y recepción de pedidos: el costo de elaborar una orden de compra, procesar el papeleo resultante, recibir un pedido y verificarlo contra la factura. Los costos de pedido se establecen en dólares por pedido.
  - Los costos de mantenimiento de existencias son los costos variables por unidad de un artículo que se conserva en inventario durante un periodo específico. Los costos del seguro, los costos de directorio y obsolescencia, y el costo de oportunidad o costo financiero de tener fondos invertidos en el inventario. Estos costos establecen en dólares por unidad de periodo.



Los costos de pedido disminuyen conforme aumenta el tamaño del pedido. Sin embargo, los costos de mantenimiento de existencias se incrementan cuando aumenta el volumen del pedido. El modelo CEP analiza el equilibrio entre costos de pedido y los costos de mantenimiento de existencias para determinar la cantidad de pedido que disminuye al mínimo el costo total del inventario. (Lawrence & Zutter, 2012)

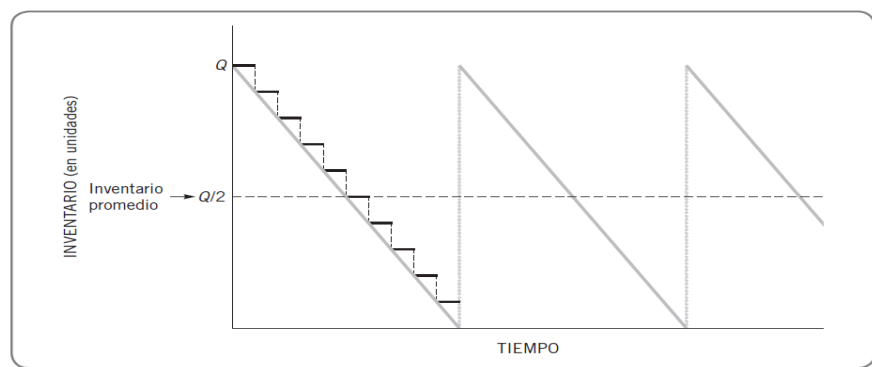


Figura 5: Ejemplo de QEP

Nota: (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)p. 266

- Sistema Justo a Tiempo (SJT): El sistema justo a tiempo (JTI, por las siglas de just-in-time) se usa para disminuir al mínimo la inversión en inventario. Se basa en la premisa de que los materiales deben llegar justo en el momento en que se requieren para la producción. De manera ideal, la empresa tendría solamente inventario de trabajo en proceso. Como su objetivo es disminuir al mínimo la inversión en inventario, un sistema JIT no utiliza ningún inventario de seguridad (o, si acaso, muy poco). Debe existir una gran coordinación entre los empleados de la empresa, sus proveedores y las compañías transportadoras para garantizar que los insumos lleguen a tiempo. (Gitman & Zutter, 2012)





## Lo que se necesita para que funcione el sistema "justo a tiempo"

(Según el vicepresidente de General Motors Corp., Robert B. Stone, quien coordina la implantación de los sistemas "justo a tiempo" en GM).

### 1. Concentración geográfica

Racordos relativamente cortos de las plantas del vendedor a las del cliente —menos de un día— son necesarios si la operación de producción del cliente (proceso de uso) ha de obtener las partes que requiere "justo a tiempo". Toyota en Japón, por ejemplo, tiene casi todos sus proveedores localizados a menos de 60 millas de sus plantas.



### 3. Red de proveedores manejable

Un número mínimo de proveedores —y contratos a largo plazo con ellos— ayuda a que los sistemas "justo a tiempo" funcionen. Muchos fabricantes de autos en Japón tienen menos de 250 proveedores de partes. En contraste, General Motors tiene cerca de 3,500 proveedores sólo para las operaciones de ensamblaje.



### 2. Calidad confiable

El proceso de uso siempre debe tener la seguridad de que recibe sólo partes aceptables de sus proveedores. El concepto japonés es que cada operación debe var a la siguiente como su cliente final. Los esfuerzos de calidad están dirigidos a controlar el proceso de producción, no a la inspección para encontrar los defectos.



### 4. Sistema de transporte controlado

La clave para esto son las líneas de tránsito confiables y cortas entre proveedoras y usuarios. Las compañías japonesas de autos usan sólo camiones (propios o con contrato exclusivo) para el envío de partes. Las entregas de cada proveedor se realizan varias veces al día en los tiempos programados.



### 5. Flexibilidad de manufactura

En la fábrica, el proceso de abastecimiento debe ser capaz de reaccionar con rapidez para producir las partes que necesita el proceso de uso. La clave es la capacidad de cambiar herramientas con rapidez. En Japón, por ejemplo, las líneas automatizadas de prensa se pueden cambiar en menos de 6 minutos.



### 6. Tamaños pequeños de lotes

La mayoría de las compañías japonesas que usan sistemas "justo a tiempo" requieren tamaños de lote menores del 10% que se utiliza en el día. La idea es lograr un tamaño de lote de una pieza para que cada vez que se produzca un vehículo, también se produzca una unidad de cada parte del vehículo.



### 7. Recepción y manejo eficientes de materiales

Casi todas las compañías japonesas, por ejemplo, han eliminado las operaciones de recepción formal. Lados completos de las plantas actúan como áreas de recepción y las partes se entregan tan cerca como se puede de los puntos de uso. Se utilizan camiones especialmente diseñados para eliminar la necesidad de plataformas de descarga.



### 8. Fuerte compromiso de la administración

El sistema "justo a tiempo" es para toda la planta. La administración debe poner a la disposición los recursos de la empresa para asegurar que el sistema funcione, y debe ser firme en los periodos de conversión al sistema "justo a tiempo" cuando las cosas se pongan difíciles o se prolonguen.

Figura 6: Sistema de Justo a Tiempo  
Nota: (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010) p. 272



- Sistema de planeación de requerimiento de materiales (PRM): Se usa para determinar que materiales ordenar y cuando ordenarlos. El PRM aplica conceptos del modelo CEP para determinar cuánto material debe solicitarse. Con el apoyo de una computadora, el RPM simula catálogo de materiales de cada producto, el estado del inventario y el proceso de manufactura. El catálogo de materiales es simplemente una lista de todas las partes y los materiales que intervienen en la fabricación del producto terminado. Para un plan de producción específico, la computadora simula. (Gitman & Zutter, 2012)
- ✓ Índices de actividad: Los índices de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros. Existen varios índices para la medición de la actividad de las cuentas corrientes más importantes, las cuales incluyen inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. También se puede evaluar la eficiencia con la cual se usa el total de activos.
- ✓ Cálculo de la razón de inventarios: Para ayudar a determinar qué tan efectiva es la empresa al administrar el inventario (y también para obtener una indicación de la liquidez del inventario), calculamos la razón de rotación de inventario (RI): (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010).



$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$$

La razón de rotación de inventario nos dice cuántas veces el inventario se convierte en cuentas por cobrar a través de las ventas durante el año. Esta razón, como las otras, debe juzgarse en relación con las razones del pasado y el futuro esperado de la empresa y en relación con las razones de empresas similares, o el promedio de la industria o ambos.

En general, cuanto más alta sea la rotación de inventario, más eficiente será su manejo, y más “fresco” y líquido será ese inventario. Sin embargo, algunas veces una rotación alta del inventario indica una existencia precaria. Por lo tanto, en realidad puede ser un síntoma de que hay un nivel de inventario muy bajo y con frecuencia se incurre en faltantes. Una rotación de inventario relativamente baja muchas veces es señal de un movimiento lento o de artículos obsoletos en el inventario.

Los artículos obsoletos pueden requerir registros que, a la vez, tienden a negar el tratamiento de al menos una parte del inventario como un activo líquido. Como la razón de rotación del inventario es una medida algo burda, queremos investigar más cualquier ineficiencia que se perciba en su manejo.

Por eso, es útil calcular la rotación de las categorías importantes del inventario para ver si hay desequilibrios que puedan indicar una inversión excesiva en componentes específicos. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)



Si se sabe que el inventario se renueva en un número de veces durante el año, se puede calcular de inmediato cuánto tiempo se requirió en promedio para realizar la rotación. El resultado se denomina días de ventas en el inventario. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012).

$$\text{Días de ventas en el inventario} = \frac{365 \text{ Días}}{\text{Rotación del Inventario}}$$

Este periodo indica que, en términos generales el inventario dura días en promedio antes de que se venda.

### 3.3.3.2. *Administración del pasivo corriente*

#### 3.3.3.2.1. *Administración de las cuentas por pagar (crédito comercial)*

Las cuentas por pagar son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas de negocios. Se derivan de transacciones en las que se adquiere una mercancía, pero no se firma ningún documento formal que estipule la responsabilidad del comprador ante el vendedor. De hecho, el comprador acuerda pagar al proveedor el monto requerido según las condiciones de crédito establecidas normalmente en la factura. (Gitman & Zutter, 2012).

- ✓ Las deudas comerciales: Son una forma de financiamiento a corto plazo común en casi todos los negocios. De hecho, de manera colectiva, son la fuente más importante de financiamiento para las empresas. En una economía avanzada, la mayoría de los compradores no tienen que pagar por los bienes a la entrega, sino que el pago se difiere por un periodo. Durante ese periodo, el vendedor de bienes



extiende el crédito al comprador. Puesto que los proveedores son menos estrictos para extender el crédito que las instituciones financieras, las compañías en especial las pequeñas se apoyan fuertemente en el crédito comercial.

De los tres tipos de crédito comercial cuentas abiertas, letras o pagarés y aceptaciones comerciales el acuerdo de cuenta abierta es, sin duda, el más común. Con este arreglo, el vendedor envía los bienes al comprador y una factura que especifica los bienes enviados, la cantidad que debe y los términos de la venta. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

(Brigham & Houston, 2005, pág. 617) Señala que las compañías compran a crédito a otras. Registrando la deuda como cuenta por pagar. Estas llamadas también crédito comercial, son las categorías más extensas de la deuda a corto plazo, ya que representan aproximadamente el 40% del pasivo circulante en la empresa común no financiera. El porcentaje es un poco mayor en las empresas pequeñas. Como no reúnen los requisitos para financiarse otras fuentes, recurren sobre todo al crédito comercial.

- ✓ Crédito comercial como medio de financiamiento: El crédito comercial es una fuente de fondos para el comprador porque no tiene que pagar por los bienes sino hasta después de recibirlos. Si la empresa paga automáticamente sus facturas cierto número de días después de la fecha de la facturación, el crédito comercial se convierte en una fuente espontánea (o integrada) de financiamiento que varía con el ciclo de producción. Conforme la empresa aumenta su producción y las compras correspondientes, las cuentas por pagar aumentan y proveen parte de los



fondos necesarios para financiar el incremento en la producción. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

- Ventajas del crédito comercial: La empresa debe sopesar las ventajas del crédito comercial frente a factores como el costo de dejar pasar un posible descuento por pago en efectivo, la penalización por pagos tardíos, el costo de oportunidad asociado con un deterioro posible en la reputación de crédito y el posible incremento en el precio de venta que imponga el vendedor al comprador.

Las cuentas por pagar para la mayoría de las empresas representan una forma continua de crédito. No hay necesidad de hacer un arreglo formal de financiamiento: ya está ahí. Conforme se pagan las cuentas y se hacen nuevas compras a crédito, las nuevas cuentas por cobrar sustituyen a las anteriores y la cantidad de financiamiento con crédito comercial fluctúa de acuerdo con esto.

Si la empresa ahora acepta los descuentos por pago en efectivo, tendrá disponible crédito adicional si no paga las cuentas por pagar existentes antes del final del periodo neto. No hay necesidad de negociar con el proveedor; la decisión corresponde por completo a la empresa. Al demorar las cuentas por pagar, la empresa encontrará que es necesario, después de cierto tiempo de retraso, negociar con el proveedor.

En casi todos los demás tipos de financiamiento a corto plazo, es necesario negociar formalmente con el prestamista sobre los términos del



préstamo. El prestamista puede imponer restricciones a la empresa y buscar una posición segura. Es posible establecer restricciones con el crédito comercial, pero no son probables. Con otras fuentes de financiamiento a corto plazo habrá un tiempo que transcurre entre el reconocimiento de la necesidad de fondos y el momento en que la empresa recibe el préstamo. El crédito comercial es un medio más flexible de financiamiento. La empresa no tiene que firmar una letra, poner un colateral o ajustarse a un programa de pagos estricto en una nota por escrito. Un proveedor ve un pago ocasionalmente retrasado con ojos menos críticos que un banquero o un prestamista. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

- ✓ Actividad de cuentas por pagar: En ocasiones, una empresa desea estudiar su propia capacidad de pago oportuno a los proveedores o el de algún potencial cliente candidato a crédito. En esos casos, es deseable obtener la antigüedad de cuentas por pagar, muy parecida a la que se acaba de ilustrar para las cuentas por cobrar. Este método de análisis combinado con el menos exacto de la razón de rotación de cuentas por pagar (CP) (compras a crédito anuales divididas entre las cuentas pagaderas) nos permite analizar las cuentas por pagar casi de la misma manera que analizamos las cuentas por cobrar. Además, podemos calcular la rotación de cuentas por pagar en días (CPD) o el periodo promedio de pago como.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{cuentas por pagar} \times \text{Días en el año}}{\text{Compras al crédito anuales}}$$

$$\text{Rotación de periodo promedio de pago} = \frac{\text{Días en el año}}{\text{Rotación de Cuentas por pagar}}$$



Donde las cuentas por pagar son el saldo final (o quizás el promedio) por pagar del año, y las compras a crédito anuales son las compras externas durante el año. Esta cifra indica la antigüedad promedio de las cuentas por pagar de la compañía. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

### **2.3.5. Liquidez**

La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. Desde luego, es deseable que una compañía pueda pagar sus cuentas, de modo que es muy importante tener suficiente liquidez para las operaciones diarias. Sin embargo, los activos líquidos, como el efectivo mantenido en bancos y valores negociables, no tienen una tasa particularmente alta de rendimiento, de manera que los accionistas no querrán que la empresa haga una sobreinversión en liquidez. Las empresas tienen que equilibrar la necesidad de seguridad que proporciona la liquidez contra los bajos rendimientos que los activos líquidos generan para los inversionistas. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido). (Lawrence & Zutter, 2012)

#### **3.3.4.1. Razones de liquidez**

Las razones de liquidez se usan para medir la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Comparan las obligaciones a corto plazo con los recursos disponibles a corto plazo (o actuales) para cumplir con esas obligaciones. A partir





de estas razones se puede obtener un panorama de la solvencia de efectivo actual de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente en caso de adversidad. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

En concordancia con su nombre, las razones de solvencia a corto plazo, como grupo, tienen la finalidad de proporcionar información sobre la liquidez de una empresa, por lo que algunas veces se denominan medidas de liquidez. El punto de interés principal es la capacidad de la empresa para pagar sus cuentas en el corto plazo sin presiones excesivas.

En consecuencia, estas razones se centran en el activo circulante y el pasivo circulante. Por motivos obvios, las razones de liquidez son en particular interesantes para los acreedores a corto plazo. Debido a que los administradores financieros constantemente trabajan con los bancos y otros prestamistas a corto plazo, es esencial comprender estas razones. Una ventaja de examinar el activo y el pasivo circulante es que sus valores en libros y sus valores de mercado podrían ser similares. Con frecuencia (aunque no siempre), estos activos y pasivos no duran lo suficiente como para que los dos se aparten en serio.

Por otra parte, al igual que cualquier otro tipo de activos que casi son efectivo, el activo y el pasivo circulante pueden cambiar con gran rapidez y, por lo tanto, los montos actuales podrían no ser una guía confiable para el futuro. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012).

#### 3.3.4.1.1. *Liquidez Corriente.*

Indica el grado de cobertura que tiene los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor vencimiento o mayor exigibilidad. Se calcula dividiendo los activos corrientes entre las deudas de corto plazo, cuanto más elevado sea el coeficiente alcanzado,

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$



mayor será la capacidad de la empresa para satisfacer las deudas que vencen a corto plazo. (Florez Soria , 2017).

La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores, incluyendo el tamaño de la organización, su acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, como líneas de crédito bancario, y la volatilidad de su negocio. Por ejemplo, una tienda de comestibles cuyos ingresos son relativamente predecibles tal vez no necesite tanta liquidez como una empresa de manufactura que enfrenta cambios repentinos e inesperados en la demanda de sus productos. Cuanto más predecibles son los flujos de efectivo de una empresa, más baja es la liquidez corriente aceptable. (Lawrence & Zutter, 2012).

#### 3.3.4.1.2. *Razón Rápida (Prueba del Ácido).*

La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente se debe a dos factores primordiales: 1. muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo; y 2. el inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuando las compañías enfrentan la más apremiante necesidad de liquidez, es decir, cuando el negocio anda mal, es precisamente el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta. (Lawrence & Zutter, 2012).



Representa una medida más directa de la solvencia financiera de corto plazo de la empresa, a tomar en consideración los niveles de liquidez de los componentes del activo circulante.

Se calcula como la relación entre los activos corrientes de mayor grado de convertibilidad en efectivo y las obligaciones de corto plazo. (Florez Soria , 2017).

$$\text{Razón Rápida (Prueba del Ácido)} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Esta razón sirve como complemento de la liquidez corriente al analizar la liquidez. Es la misma que la liquidez corriente, excepto que excluye los inventarios que se supone la porción menos líquida de los activos corrientes del numerador. La razón se concentra principalmente en los activos corrientes más líquidos efectivos, valores de corto plazo y cuentas por cobrar en relación con las obligaciones actuales. Así, esta razón ofrece una medida más precisa de la liquidez que la liquidez corriente. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010).

#### 3.3.4.1.3. *Capital de trabajo.*

Está dado por el Activo Corriente menos el Pasivo Corriente. Nos da a conocer con qué porcentaje podemos cubrir nuestras deudas y que parte del Activo nos queda. Se le considera como el fondo de maniobra ya que existe una mayor capacidad de acción si se tiene un mayor Capital de Trabajo. (Florez Soria , 2017)

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$



## 2.4. Marco conceptual

### a) Activo Corriente:

Está representado por el efectivo y equivalentes de efectivo, inversiones financieras, derechos por recuperar, activos realizables, activos biológicos, activos o corrientes mantenidos para la venta, gastos contratados por anticipado y otros activos, que se mantienen para fines de comercialización (negociación), consumo o servicios por recibir, se espera que su realización se producirá dentro de los doce meses después de la fecha del balance general o en el curso normal del ciclo de operaciones de la empresa.

(Apaza Meza, 2009)

### b) Activo Circulante:

Activo que por lo general se hará líquido en un periodo inferior a un año. (Brealey, Myers, & Allen, 2010).

### c) Activos Líquidos:

Activo que puede ser convertido en efectivo fácilmente y a bajo costo, sobre todo el efectivo y los títulos a corto plazo. (Brealey, Myers, & Allen, 2010).

### d) Administración de capital de trabajo:

La administración de capital de trabajo es administrar con eficiencia las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar. La meta de la administración del capital de trabajo (o administración financiera a corto plazo) es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo), así como los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas y cuentas por



pagar), para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía. (Lawrence & Zutter, 2012).

**e) Capital de Trabajo:**

Se refiere al activo circulante y el capital de trabajo neto es el activo circulante menos el pasivo circulante. La política de capital de trabajo indica las decisiones relacionadas con el activo circulante y con su financiamiento. (Brigham & Houston, 2005, pág. 600).

**f) Capital de trabajo neto:**

Es la diferencia entre los activos y pasivos corrientes de la empresa. Las decisiones de inversión de capital generalmente provocan cambios en el capital de trabajo neto de la compañía. Si una empresa adquiere maquinaria nueva para expandir su nivel de operaciones, experimentará un incremento en los niveles de efectivo, cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar y deudas acumuladas. (Lawrence & Zutter, 2012).

**g) Capital de trabajo permanente:**

Son dos aspectos los que lo determina. Primero, la inversión de dinero es a largo plazo, a pesar de la aparente contradicción de que los activos que financia se llaman “corrientes”. Segundo, para una empresa en crecimiento, el nivel de capital de trabajo permanente necesario aumentará con el tiempo de la misma manera que los activos fijos de una empresa deberán incrementarse con el tiempo. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010).

**h) Capital de trabajo temporal:**

El capital de trabajo temporal (variable o estacional), representa la inversión en activo circulante que varía con los requerimientos estacionales. El temporal también está integrado por activo circulante en constante cambio. Sin embargo, debido a la necesidad de que esta



parte del activo circulante total de una empresa sea estacional, quizás se desee considerar el financiamiento de este nivel de activo circulante con una fuente cuya naturaleza pueda en si ser estacional o temporal. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010).

**i) Ciclo de conversión del efectivo:**

Es el tiempo que transcurre entre los gastos de efectivo para pagar los recursos productivos (materiales y mano de obra), y los ingresos en efectivo por la venta de productos (es decir, el tiempo que transcurre entre pagar la mano de obra y los materiales y recaudar las cuentas por cobrar. (Brigham & Houston, 2005)

**j) Ciclo operativo:**

Es el tiempo que transcurre entre el momento en que esta consume materia prima y requiere de mano de obra para el proceso de producción (cuando se empieza a generar el inventario) y el momento en que se efectúa el cobro de efectivo de la venta del producto terminado. (Gitman & Zutter, 2012)

**k) Cuentas por Cobrar:**

Agrupar los derechos de cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realiza la empresa en su razón de su objeto de negocio. (Apaza Meza, 2009)

**l) Cuentas por pagar:**

Las cuentas por pagar son la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas de negocios. Se derivan de transacciones en las que se adquiere una mercancía, pero no se firma ningún documento formal que estipule la responsabilidad del comprador ante el vendedor. De hecho, el comprador acuerda pagar al proveedor el monto requerido según las condiciones de crédito establecidas normalmente en la factura. Aquí



analizaremos las cuentas por pagar desde el punto de vista del comprador. (Gitman & Zutter, 2012)

**m) Efectivo y equivalente de efectivo:**

Constituyen medios de pagos como dinero en efectivo, cheques, giros, entre otros, así como los depósitos en instituciones financieras. Las que se encuentra disponibles para las operaciones. (Apaza Meza, 2009)

**n) Existencias:**

Agrupar los bienes adquiridos para la empresa para ser destinados a la venta, sin someterlos a proceso de transformación. (Apaza Meza, 2009)

**o) Pasivo Corriente:**

Está representado por las cuentas de la 40 a la 49, las que incluyen todas las obligaciones presentes, que resultan de hechos pasados, respecto de las cuales se espera que fluyan recursos económicos que incorporan beneficios económicos, fuera de la empresa. Asimismo, incluye las cuentas del impuesto a la renta y participaciones de los trabajadores diferidos, que se esperan pagar en el futuro. (Apaza Meza, 2009)

**p) Razón Financiera:**

Un índice que relaciona dos números contables y se obtiene dividiendo uno entre el otro. (Van Horne & Wachowicz Jr, 2010)

**q) Riesgo:**

En esencia, riesgo es una medida de la incertidumbre en torno al rendimiento que ganará una inversión. Las inversiones cuyos rendimientos son más inciertos se consideran generalmente más riesgosas. Más formalmente, los términos riesgo e incertidumbre se usan



indistintamente para referirse al grado de variación de los rendimientos relacionados con un activo específico. (Gitman & Zutter, 2012)

#### **2.4.1. Empresa V&S Electrogama E.I.R.L**

##### **2.4.1.1. *Reseña Histórica***

La empresa V&S Electrogama E.I.R.L. es una empresa Cusqueña de fundadores jóvenes Profesionales y emprendedores, que inició sus actividades en junio de 2015 con domicilio fiscal en urbanización Bancopata Avenida José Antonio de Sucre I – 9, la empresa actualmente cuenta con 05 trabajadores de los cuales dos se encuentran en el área administrativa y dos en el área de ventas, esta empresa está dedicada principalmente a la venta de materiales eléctricos, artículos de iluminación, ferretería y tubería eléctrica, conductores eléctricos de alta, media y baja tensión y con un amplio stock de productos eléctricos, que representan marcas de prestigio nacional e internacional como General Electric, Bticino, Indeco, Ceper, Centelsa, Satra, Novalamps, Belcom, Opalux, Tecno Lite, Elster, 3M, Sica, Stronger; estas marcas respaldan el compromiso de V&S Electrogama de ofrecer productos de la más alta calidad y originales, interesada en satisfacer las exigencias de los clientes a través del cumplimiento de metas y el mejoramiento continuo de políticas comerciales.

##### **Visión**

"Ser referente nacional y posicionarnos en el mercado local y regional como la empresa líder en el mercado con un nivel de competencia nacional en la distribución de materiales eléctricos y en todos los segmentos que ofrecemos, además brindando soluciones integrales y desarrollando ingeniería eléctrica acorde con los avances tecnológicos y





ejecutando proyectos de electrificación, con la innovación y calidad de nuestros productos y servicios con profesionales y técnicos altamente competitivos".

### **Misión**

"Nuestra principal misión como una empresa seria y competitiva, nos preocupamos en satisfacer las necesidades de nuestros clientes iluminando hogares, centros de trabajo, vías públicas, abasteciendo en forma oportuna y eficiente sólo con productos originales y de calidad con una duración garantizada, ajustados a las necesidades y los parámetros ecológicos y económicos en beneficio del menor consumo y mayor servicio de los usuarios"

<b>Datos</b>	<b>Denominación</b>
Razón Social:	V & S Electrogama E.I.R.L.
N° de RUC:	20600407903
Dirección	Av. José A. Sucre Mza. I-11 Urb. Bancopata
Tiempo de Funcionamiento	04 Años
Régimen Tributario	MYPE TRIBUTARIO
Sistema de Emisión de Comprobante:	Manual / Computarizado
Sistema de Contabilidad:	Manual / Computarizado
Actividad(es) Económica	Venta al por menor de materiales eléctricos de alta y baja tensión.
CIIU	4759 - 3510

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia



## 2.5. Formulación de hipótesis

### 2.5.1. Hipótesis general

El presente trabajo de investigación no presenta hipótesis.

### 2.5.2. Hipótesis específicas

El presente trabajo no presenta hipótesis debido a que es una investigación descriptiva.

## 2.6. Variables de estudio:

### a) Variables:

- Administración del capital de trabajo
- Liquidez

### b) Conceptualización de las variables:

Administración del Capital de Trabajo: La administración de capital de trabajo es administrar con eficiencia las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar. La meta de la administración del capital de trabajo (o administración financiera a corto plazo) es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo), así como los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas y cuentas por pagar), para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía. (Gitman & Zutter, 2012)

Liquidez: La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas



razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. (Gitman & Zutter, 2012)



c) Operacionalización de variables.

Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Cuadros
<p><b>Administración de capital de trabajo</b> (Scott &amp; Eugene F., 2001) reseñan que implica la administración de los activos (inversiones) y los pasivos circulantes (fuentes de financiamiento), una empresa no puede maximizar su valor a largo plazo a no ser que sobreviva a corto plazo.</p>	<p><b>Administración de capital de trabajo</b> La meta de la administración del capital de trabajo (o administración financiera a corto plazo) es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa, así como los pasivos corrientes, para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía. (Lawrence &amp; Zutter, 2012)</p>	1. Administración del Activo Corriente.	Administración del Efectivo	Flujos de Caja Mensual Manual Cobranzas
			Administración Cuentas por Cobrar	Registro de Ventas Mensual Ventas al Contado Ventas al Crédito Ventas al Estado Ventas a Privados Políticas de Ventas
			Administración de los Inventarios	QEP Frecuencia Entradas Frecuencia Salidas Stock Políticas Inventarios
		2. Administración del Pasivo Corriente.	Administración Cuentas por Pagar	Registro de Compras Mensual Compras al Contado Compras al Crédito Políticas de Compras



---

**Liquidez.**

La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus cuentas. Debido a que un precursor común de los problemas financieros y la bancarrota es una liquidez baja o decreciente, estas razones dan señales tempranas de problemas de flujo de efectivo y fracasos empresariales inminentes. (Lawrence & Zutter, 2012)

**Liquidez.**

Las empresas tienen que equilibrar la necesidad de seguridad que proporciona la liquidez contra los bajos rendimientos que los activos líquidos generan para los inversionistas. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida (prueba del ácido). (Lawrence & Zutter, 2012)

**1. Ratios de Liquidez**

- a) Liquidez Corriente
- b) Razón Rápida (Prueba de Acido)
- c) Capital de Trabajo



## Capítulo III: Método de Investigación

### 3.1. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación es de tipo básico, cuya finalidad es la obtención y recopilación de información para ir construyendo una base de conocimientos que se va agregando a la información previa existente. La investigación aplicada, por su parte, tiene como objetivo resolver un determinado problema o planteamiento específico que se encuentra en la realidad tomando en cuenta la empresa V & S Electrogama E.I.R.L; para lo cual se utilizara información recopilada durante el periodo de estudio del 2017.

### 3.2. Enfoque de investigación

El estudio de investigación tiene un enfoque Cuantitativo debido a que se utilizó la recolección y análisis de datos, instrumentos que tienen medición numérica, así como el uso de la estadística. (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014)

### 3.3. Diseño de la investigación

El diseño de la siguiente investigación es de tipo no experimental, según el criterio de (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014) quien menciona que “no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza.

El tipo de investigación de diseño no experimental es transaccional o transversal que recolecta datos en un solo momento y en un tiempo único, de tal forma que su propósito es describir la administración de capital de trabajo y la liquidez de la empresa V&S Electrogama E.I.R.L.



### **3.4. Alcance de la investigación**

La presente investigación tiene un alcance descriptivo, es decir únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre la administración del capital de trabajo y la liquidez de la empresa V & S Electrogama EIRL

### **3.5. Población y muestra de la investigación**

#### **3.5.1. Población**

La población está constituida por la documentación contable, los EE. FF, el Gerente y Contador de la empresa V & S Electrogama E.I.R.L, del periodo 2017.

#### **3.5.2. Muestra**

El presente trabajo de investigación tiene un muestreo no probabilístico ya que no se recurrirá a la utilización de una fórmula estadística para su determinación, además que para efectos de mayor análisis de la documentación, vamos a utilizar lo siguiente: Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, Registro de ventas, Registro de compras, e información obtenida del Contador y Gerente de la empresa V&S Electrogama del periodo 2017; el que será utilizado para describir el comportamiento de la administración del capital de trabajo y la liquidez.

### **3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.6.1. Técnicas**

Para el presente estudio se utilizarán las técnicas:

- a) Análisis documental
- b) Entrevista



### **3.6.2. Instrumentos**

Para el presente estudio dentro de la técnica de análisis documental se utilizó los siguientes instrumentos: Ficha de recolección de datos obtenidos, ficha de análisis documental y ficha de observación (Anexo 1 ,2 y 3).

Para el presente estudio dentro de la técnica de entrevista se utilizó los siguientes instrumentos: Lista de preguntas dirigidas al contador y gerente de la empresa (Anexo 5).

### **3.7. Procesamiento de datos**

Los datos recogidos durante el trabajo de campo han sido procesados en hojas de cálculo de Microsoft Excel, con la finalidad de elaborar los respectivos cuadros y posteriormente analizar la información.





## Capítulo IV: Resultados de la investigación

### 4.1. Análisis general

Tabla 1.

*Datos Generales de la Empresa*

Datos	Denominación
Razón Social:	V & S Electrogama E.I.R.L.
N° de RUC:	20600407903
Dirección	Av. José A. Sucre Mza. I-11 Urb. Bancopata
Tiempo de Funcionamiento	04 Años
Régimen Tributario	MYPE TRIBUTARIO
Sistema de Emisión de Comprobante:	Manual / Computarizado
Sistema de Contabilidad:	Manual / Computarizado
Actividad(es) Económica	Venta al por menor de materiales eléctricos de alta y baja tensión.
CIIU	4759 - 3510

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

### **Análisis e interpretación:**

La tabla 1 nos muestra que la empresa Electrogama E.I.R.L. inicio sus operaciones hace cuatro años, lo que ha permitido obtener experiencia en el giro del negocio, trayendo como consecuencia proyectarse en su consolidación en el mercado por lo que requiere tecnificar su gestión sobre todo en la administración del capital de trabajo, el cual le permitirá maximizar sus resultados.



Tabla 2:

Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera 2016 - 2017

<u>Activo</u> <u>Activo Corriente</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>Análisis Horizontal</u>	
			<u>Variación</u> <u>Absoluta</u>	<u>Variación</u> <u>Relativa</u>
Caja y Bancos	252,186	240,279	11,907	5%
Cts por Cobrar Comerc. a Terceros	13,384	54,405	(41,021)	(75%)
Cts por Cobrar Divers. a Terceros	9,161	9,447	(286)	(3%)
Existencias	335,180	281,149	54,031	19%
suministros diversos	-	161	-	-
Activo Diferido	-	19,870	-	-
Otras Ctas. del Activo Cte. (Cred. Fiscal)	-	2,098	-	-
<b><u>Total Activo Corriente</u></b>	<b>609,911</b>	<b>607,410</b>	<b>2,501</b>	<b>0%</b>
<b>Activo No Corriente</b>				
Inm. Maquinaria y equipo	10,986	10,986	-	0%
Deprec. Amortiz. y Agotam. Acumulado	(5,188)	(2,887)	(2,301)	80%
<b><u>Total Activo No Corriente</u></b>	<b>5,798</b>	<b>8,099</b>	<b>(2,301)</b>	<b>(28%)</b>
<b><u>Total Activo</u></b>	<b>615,709</b>	<b>615,509</b>	<b>200</b>	<b>0%</b>
<b>Pasivo Y Patrimonio Neto</b>				
<b>Pasivo Corriente</b>				
Cuentas por pagar comerciales a Terceros	19,019	100,363	(81,345)	(81%)
Tributos y aport. al Sist. de pens. y de Salud por Pagar	5,628	-	5,628	
Benefcs. Sociales de los Trabajadores por pagar	5,445	2,620	2,825	108%



Obligaciones Financieras	282,259	243,426	38,833	16%
Cuentas por pagar Diversas a Terceros	148	-	148	0%
Cuentas por pagar a Acc. Direct. Y Gerentes	105,000	105,000	-	0%
<b><u>Total Pasivo Corriente</u></b>	<b>417,499</b>	<b>451,410</b>	<b>(33,911)</b>	<b>(8%)</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>				
<b><u>Total Pasivo No Corriente</u></b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>
<b><u>Total Pasivo</u></b>	<b>417,499</b>	<b>451,410</b>	<b>(33,911)</b>	<b>(8%)</b>
<b>Patrimonio Neto</b>				
Capital Social	71,370	71,370	-	0%
Resultados Acumulados	92,729	31,775	60,954	192%
Utilidad del Ejercicio	34,110	60,954	(26,844)	(44%)
<b>Total Patrimonio</b>	<b>198,209</b>	<b>164,099</b>	<b>34,110</b>	<b>21%</b>
<b>Total Pasivo Y Patrimonio</b>	<b>615,708</b>	<b>615,509</b>	<b>199</b>	<b>0%</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L  
Elaboración: Propia.



### **Interpretación:**

La tabla 2 nos muestra las variaciones al cierre del ejercicio 2017 con respecto al ejercicio 2016 en el que se puede apreciar que el efectivo y equivalentes de efectivo se incrementó en 5% que equivale a S/ 11,907.00 el cual le permite cumplir con sus obligaciones a corto plazo; las cuentas por cobrar disminuyeron en 75% que equivale a S/ 41,021.00 el cual representa una baja dentro de la estructura del activo corriente, además no se cuenta con políticas de ventas que permita evaluar su gestión de cobranzas, Las existencias se incrementaron en 19% que equivale a S/ 54,031.00, el cual nos indica la falta de políticas de gestión de los inventarios y el incremento de los stock mínimos. Las cuentas por pagar disminuyeron en 81% que equivale a S/ 81,345.00 el cual, por la falta de políticas de cuentas por pagar, no permite evaluar el financiamiento con proveedores. Como consecuencia de la falta de una adecuada administración del capital de trabajo el resultado del ejercicio disminuyó en 44% que equivale a S/ 26,844.00.



Tabla 3:

Análisis Horizontal del Estado de Resultados 2016 - 2017

Estado de Resultados Empresa V&S Electrogama E.I.R.L	Análisis Horizontal			
	2017	2016	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ventas Netas o Ingresos	442,910	733,259	(290,350)	(40%)
(-) Costo de Ventas	207,819	505,890	(298,070)	(59%)
<b>Resultado Bruto</b>	<b>235,090</b>	<b>227,369</b>	<b>7,721</b>	<b>3%</b>
(-) Gastos de Venta	80,327	66,566	13,761	21%
(-) Gastos de Administración	120,491	99,849	20,642	21%
<b>Resultado de Operación</b>	<b>34,272</b>	<b>60,954</b>	<b>(26,683)</b>	<b>(44%)</b>
(-) Gastos Financieros	163	-	163	
<b>Resultado Antes del Impuesto</b>	<b>34,110</b>	<b>60,954</b>	<b>(26,845)</b>	<b>(44%)</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L

Elaboración: Propia

Nota: Para efectos del presente estudio se está considerando los resultados antes del impuesto a la renta.



**Interpretación:** La tabla 3 nos muestra las variaciones al ejercicio 2017 con respecto al ejercicio 2016, el cual se aprecia que las ventas disminuyeron en 40% equivalente a S/ 290,350.00, mientras que los gastos de venta y gastos de administración se incrementaron en 21% haciendo que el resultado de operación disminuya en 44% equivalente a S/ 26,683.00 evidenciando la falta de una adecuada administración del capital de trabajo, considerando los saldos bajos de cuentas por cobrar y cuentas por pagar y el incremento de las existencias, evidencia la falta de gestión de ventas que le permita generar ingresos que mejoren su resultado de operación; asimismo la empresa registra obligaciones financieras el cual no se evidencia en las provisiones por gastos financieros, lo que constituiría una contingencia que reduciría el resultado del ejercicio.

Tabla 4

*Estructura del capital de trabajo neto de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

Partidas	Total	%
Activo corriente	609,910.73	100.00
Pasivo corriente	417,499.00	68.45
Capital de trabajo neto	192,411.73	31.55

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 4 nos muestra que para el ejercicio 2017 la empresa tenía un fondo de maniobra de 31.55%, el cual permite a la empresa gestionar sus operaciones sin riesgos mayores, sin embargo; se evidencia que cuenta con activos que no están siendo utilizados, lo que significa que no están contribuyendo a la generación de resultados.



Tabla 5

*Saldos de los componentes para la administración del capital de trabajo de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

<b>Partidas</b>	<b>Activo Corriente</b>	<b>Pasivo Corriente</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo	252,186.02	
Cuentas por cobrar comerciales	13,383.50	
Existencias	335,179.61	
Cuentas por pagar comerciales		19,167.45

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L

Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 5 nos muestra que las existencias es la partida más significativa de los componentes para la administración del capital de trabajo, siendo que esta se incrementó con respecto al ejercicio 2016, lo que evidencia la falta de gestión de inventarios; asimismo el efectivo y equivalentes de efectivo representan un importe significativo con respecto a sus pasivos totales.

Tabla 6

*Detalle de las Cuentas por cobrar de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

<b>Anotación en el Registro de Ventas</b>			
<b><u>Detalle</u></b>	<b><u>Noviembre</u></b>	<b><u>Diciembre</u></b>	<b><u>Total</u></b>
Cliente A		2,073.50	2,073.50
Cliente B	4,390.00		4,390.00
Cliente C		6,920.00	6,920.00
<b>Total de Cuentas por cobrar comerciales</b>	<b>4,390.00</b>	<b>8,993.50</b>	<b>13,383.50</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L

Elaboración: Propia.

**Interpretación:** La tabla 6 nos muestra que la empresa no tiene cuentas por cobrar al crédito con importes significativos considerando el total de sus ventas anuales, lo que evidencia las



ventas al contado como consecuencia de falta de políticas para ventas al crédito, el cual permitiría rotar las existencias; el mayor importe corresponde al cliente 3 que representa un 51.71% de los saldos de cuentas por cobrar al 2017.

Tabla 7

*Detalle de las Cuentas por pagar de la Empresa V&S Electrogamma E.I.R.L. año 2017.*

Detalle	Anotación en el Registro de Compras		
	Noviembre	Diciembre	Total
Proveedor A	12,181.52		12,181.52
Proveedor B	2,082.30		2,082.30
Proveedor C		1,510.44	1,510.44
Proveedor D		1,731.62	1,731.62
Proveedor E		274.91	274.91
Proveedor F		1,167.66	1,167.66
Proveedor G		15.00	15.00
Proveedor H		204.00	204.00
<b>Total de Cuentas por pagar comerciales</b>	<b>14,263.82</b>	<b>4,903.63</b>	<b>19,167.45</b>

Nota: V&S Electrogamma E.I.R.L

Elaboración: Propia

### Interpretación:

La tabla 7 nos muestra que la empresa no tiene cuentas por pagar que signifiquen un riesgo considerando el nivel de liquidez con el que cuenta, por lo que se evidencia la falta de políticas de cuentas por pagar en la administración del capital de trabajo; el mayor importe corresponde al proveedor 1 el cual representa el 63.56% de los saldos de cuentas por pagar al cierre del ejercicio 2017.





## 4.2. Análisis del Efectivo y Equivalente del Efectivo

Tabla 8

Flujo de caja de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.

Rubros	2016	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Saldos iniciales	240,279	240,279	261,076	227,502	192,246	171,831	135,304	182,520	170,890	225,576	220,378	266,510	245,205	240,279
Ctas por cobrar ejercicio 2017		33,059	28,627	33,352	50,327	27,920	73,617	20,555	84,901	14,795	66,509	19,618	55,970	509,250
Ctas por cobrar ejercicio 2016		25,425	-	28,980	-	-	-	-	-	-	-	-	-	54,405
<b>Total Ingresos</b>		<b>58,484</b>	<b>28,627</b>	<b>62,332</b>	<b>50,327</b>	<b>27,920</b>	<b>73,617</b>	<b>20,555</b>	<b>84,901</b>	<b>14,795</b>	<b>66,509</b>	<b>19,618</b>	<b>55,970</b>	<b>563,655</b>
Ctas por pagar ejercicio 2017		1,222	14,396	41,960	60,016	53,457	15,807	18,131	20,119	9,904	10,748	31,126	32,480	309,367
Ctas por pagar ejercicio 2016		26,937	37,073	36,353	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,363
Cargas de personal		3,489	4,360	4,360	4,360	4,360	4,360	7,210	3,906	3,489	3,489	3,489	5,589	52,460
Gastos de Adm. - Alquileres		4,739	4,739	4,739	4,739	4,739	4,739	4,739	4,739	4,739	4,739	4,739	4,454	56,577
Pago impuestos y otros		1,300	1,633	10,176	1,628	1,892	1,496	2,105	1,451	1,861	1,402	1,569	6,467	32,980
<b>Total Egresos</b>		<b>37,687</b>	<b>62,201</b>	<b>97,587</b>	<b>70,743</b>	<b>64,447</b>	<b>26,401</b>	<b>32,185</b>	<b>30,215</b>	<b>19,992</b>	<b>20,378</b>	<b>40,923</b>	<b>48,989</b>	<b>551,748</b>
Saldos finales	240,279	261,076	227,502	192,246	171,831	135,304	182,520	170,890	225,576	220,378	266,510	245,205	252,186	252,186

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia



### Interpretación:

La tabla 8 nos muestra que la empresa mantiene niveles de liquidez sin mayores variaciones con respecto al ejercicio anterior, sin embargo, no se está rentabilizando, pues se mantienen en cuentas corrientes por la falta de políticas en el manejo del efectivo, los niveles de liquidez son elevados con relación a otras partidas, siendo que debería buscarse rentabilizar con otros productos financieros. Las partidas significativas son los ingresos por cuentas por cobrar frente a las salidas por cuentas por pagar del ejercicio 2017, las cuentas por pagar frente a las cuentas por cobrar del ejercicio 2016 representaron una salida de efectivo para el ejercicio 2017, estos factores deberían de considerarse en las políticas de administración del efectivo.

Tabla 9

*Flujos de efectivo de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

Mes	Ingresos	Egresos	Flujos Netos
Enero	58,483.67	37,686.73	20,796.94
Febrero	28,626.60	62,200.90	-33,574.30
Marzo	62,331.94	97,587.32	-35,255.38
Abril	50,327.09	70,742.71	-20,415.62
Mayo	27,920.40	64,447.13	-36,526.73
Junio	73,617.35	26,401.16	47,216.19
Julio	20,554.84	32,184.99	-11,630.15
Agosto	84,900.90	30,215.05	54,685.85
Setiembre	14,794.60	19,992.18	-5,197.58
Octubre	66,508.88	20,377.51	46,131.37
Noviembre	19,618.39	40,922.60	-21,304.21
Diciembre	55,970.10	48,989.46	6,980.64
<b>Total</b>	<b>563,654.76</b>	<b>551,747.74</b>	<b>11,907.02</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia:



### Interpretación:

La tabla 9 nos muestra que la empresa por falta de políticas en la administración del efectivo, está generando flujos negativos de caja mensual lo que evidencia la falta de políticas en la administración del capital de trabajo que armonice el efectivo con las cuentas por cobrar y cuentas por pagar. El flujo de caja negativas de los primeros meses corresponde a tener que afrontar salidas que corresponden al ejercicio 2016, que son factores a considerar en las políticas de administración del efectivo, los siguientes meses se aprecia un comportamiento irregular, que no es apreciado por la gerencia por tener saldos iniciales significativos de caja.

Tabla 10

Cuestionario sobre Políticas de Administración de efectivo

Políticas de Administración de efectivo	Respuesta
Prevé las entradas y salidas de efectivo que va a tener en el mes	No prevé
Sus clientes le pagan sin utilizar efectivo	Algunas veces
Realiza programación para pago a proveedores	Ocasionalmente
Tiene una política formal para mantener saldos mínimos de caja	No lo tiene establecido
Los pagos a proveedores se realizan, sin utilizar efectivo	No, frecuentemente se usa efectivo
Elabora presupuestos	Si, anualmente
El excedente de liquidez se invierte en productos que generen mayor interés que el convencional	No lo invierten

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L  
Elaboración: Propia

### Interpretación:

De acuerdo a la tabla 10 y la entrevista realizada se puede evidenciar que no se realiza una administración del efectivo toda vez que el desarrollo de las actividades de la empresa es de forma empírica considerando el día a día sin ninguna planificación, la gerencia no advierte la administración del efectivo porque sus saldos iniciales le permite un amplio margen en el fondo



de maniobra sin embargo la liquidez significativa es un activo que no está generando ingresos financieros pues se mantienen en productos financieros de baja y/o nula rentabilidad.

### 4.3. Análisis de los inventarios

Tabla 11

*Movimiento de almacén de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

	Ejercicio 2017			
	Inicial	Ingresos	Salidas	Total
Saldo 2016	281,149.00			281,149.00
Enero		6,327.79	5,022.10	1,305.69
Febrero		23,752.33	18,851.23	4,901.10
Marzo		33,700.45	26,746.64	6,953.81
Abril		50,768.37	40,292.73	10,475.64
Mayo		24,418.87	19,380.24	5,038.63
Junio		15,807.82	12,546.01	3,261.81
Julio		16,043.83	12,733.32	3,310.51
Agosto		15,136.53	12,013.23	3,123.30
Setiembre		4,524.29	3,590.74	933.55
Octubre		16,761.77	13,303.12	3,458.65
Noviembre		33,693.88	26,741.42	6,952.46
Diciembre		20,914.11	16,598.65	4,315.46
<b>Total</b>	<b>281,149.00</b>	<b>261,850.04</b>	<b>207,819.43</b>	<b>335,179.61</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

### Interpretación:

La tabla 11 nos muestra que los inventarios se incrementaron con respecto al ejercicio anterior, lo que evidencia la falta de políticas de manejo de inventarios, el cual contemple los stocks mínimos y máximos, el incremento muestra la baja rotación de las existencias, asimismo la gerencia no considera factores como la temporalidad, ciclo de rotación de las existencias etc.



Para realizar sus compras, por lo que se puede observar niveles de stock que generan gastos de mantenimiento y almacenamiento para la empresa.

Tabla 12

*Detalle por número y acumulado de compras de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

<b>Razón Social</b>	<b>N° Ope.</b>	<b>Total</b>
Proveedor 1	8	29,143.67
Proveedor 2	7	24,207.15
Proveedor 3	13	20,441.12
Proveedor 4	6	20,232.13
Proveedor 5	5	16,209.45
Proveedor 6	6	13,775.87
Proveedor 7	6	13,627.12
Proveedor 8	5	11,556.02
Proveedor 9	6	10,843.60
Proveedor 10	4	10,658.51
Proveedor 11	2	8,973.45
Proveedor 12	8	8,232.11
Proveedor 13	5	7,778.00
Proveedor 14	1	5,822.03
Proveedor 15	3	4,772.67
Proveedor 16	5	4,625.33
Proveedor 17	3	4,302.54
Proveedor 18	6	4,134.51
Proveedor 19	5	4,132.84
Proveedor 20	8	4,060.92
Proveedor 21	8	2,761.65
Proveedor 22	2	2,705.34
Proveedor 23	7	2,485.67
Proveedor 24	2	2,391.97
Proveedor 25	4	2,233.05
Proveedor 26	1	2,132.36
Proveedor 27	3	2,033.90
Proveedor 28	10	1,855.51



Proveedor 29	1	1,711.86
Proveedor 30	2	1,681.00
Proveedor 31	1	1,636.64
Proveedor 32	4	1,623.41
Proveedor 33	1	1,560.81
Proveedor 34	1	1,487.29
Proveedor 35	6	1,199.15
Proveedor 36	1	1,056.92
Proveedor 37	1	964.62
Proveedor 38	1	620.00
Proveedor 39	2	540.68
Proveedor 39	1	483.05
Proveedor 40	1	472.23
Proveedor 41	1	194.92
Proveedor 42	2	154.24
Proveedor 43	2	111.86
Proveedor 44	1	68.64
Proveedor 45	1	67.80
Proveedor 46	1	45.76
Proveedor 47	2	40.68
<b>Totales</b>	<b>182</b>	<b>261,850.02</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 12 nos muestra las compras en frecuencia e importe a los proveedores, el cual por la falta de políticas de compras se podría gestionar descuentos y bonificaciones a si como financiamiento con proveedores, el proveedor A representa el 11.13% con 08 compras al año, el proveedor B representa el 9.24% con 07 compras al año, lo que significa que la empresa no tiene dependencia de sus proveedores, el cual es una oportunidad para gestionar plazos, descuentos, ofertas y otros.



Tabla 13

*Movimiento de Luminarias e interruptores (Proveedor N° 1) en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

Mes	Inicial	Ejercicio 2017		
		Ingresos	Salidas	Total
Saldo 2016	12,475.30			12,475.30
Enero		3,847.25	1,458.48	2,388.77
Febrero				-
Marzo		2,589.25	987.25	1,602.00
Abril		4,238.48	1,022.36	3,216.12
Mayo		3,884.03	1,056.98	2,827.05
Junio				-
Julio		3,042.79	2,489.36	553.43
Agosto				-
Setiembre		3,587.21	979.22	2,607.99
Octubre				-
Noviembre		4,897.84	1,232.11	3,665.73
Diciembre		3,056.82	2,078.66	978.16
<b>Total</b>	<b>12,475.30</b>	<b>29,143.67</b>	<b>11,304.42</b>	<b>30,314.55</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 13 nos muestra un ejemplo del movimiento de inventarios en un producto representativo, el cual evidencia la falta de planificación para compras y ventas ya que se compra mercaderías cuando se tiene el stock necesario, lo que trae como consecuencia el incremento de inventarios al cierre del ejercicio, incrementado los costos de almacenamiento y falta de rotación.



Tabla 14

*Movimiento de Cables (Proveedor N° 5) en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

<b>Ejercicio 2017</b>				
<b>Mes</b>	<b>Inicial</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Salidas</b>	<b>Total</b>
Saldo 2016	2,568.87			2,568.87
Enero		4,896.47	1,458.25	3,438.22
Febrero				-
Marzo				-
Abril		2,005.69	987.54	1,018.15
Mayo		5,897.23	1,589.74	4,307.49
Junio				-
Julio			658.39	-658.39
Agosto		1,320.81	478.65	842.16
Setiembre				-
Octubre				-
Noviembre		2,089.25	478.25	1,611.00
Diciembre				-
<b>Total</b>	<b>2,568.87</b>	<b>16,209.45</b>	<b>5,650.82</b>	<b>13,127.50</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L

Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 14 nos muestra un ejemplo del movimiento de inventarios en un producto representativo, el cual evidencia la falta de planificación para compras y ventas ya que se compra mercaderías cuando se tiene el stock necesario, lo que trae como consecuencia el incremento de inventarios al cierre del ejercicio, incrementado los costos de almacenamiento y falta de rotación.





Tabla 15

*Movimiento de Armados de Puesta a Tierra (Proveedor N° 7) en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

<b>Ejercicio 2017</b>				
<b>Mes</b>	<b>Inicial</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Salidas</b>	<b>Total</b>
Saldo 2016	3,589.00			3,589.00
Enero		1,478.59	559.25	919.34
Febrero				-
Marzo		3,030.14	1,095.25	1,934.89
Abril				-
Mayo				-
Junio		3,096.19	985.24	2,110.95
Julio		1,524.15	659.24	864.91
Agosto		2,622.81	847.14	1,775.67
Setiembre				-
Octubre		1,875.24	784.58	1,090.66
Noviembre				-
Diciembre				-
<b>Total</b>	<b>3,589.00</b>	<b>13,627.12</b>	<b>4,930.70</b>	<b>12,285.42</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 15 nos muestra un ejemplo del movimiento de inventarios en un producto representativo, el cual evidencia la falta de planificación para compras y ventas ya que se compra mercaderías cuando se tiene el stock necesario, lo que trae como consecuencia el incremento de inventarios al cierre del ejercicio, incrementado los costos de almacenamiento y falta de rotación.



Tabla 16:

*Cálculo de Rotación de Inventario 2016 -2017*

<b>Rotación de Inventarios</b>	<b>Periodo 2016</b>	<b>Resultado</b>	<b>Periodo 2017</b>	<b>Resultado</b>
Costo de los bienes vendidos	505,890	<b>1.79</b>	207,819	<b>0.62</b>
Inventario	281,149		335,180	

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L  
Elaboración: Propia

Tabla 17

*Rotación de Días de ventas en el inventario 2016 - 2017*

<b>Rotación de Días de ventas en el inventario</b>	<b>Periodo 2016</b>	<b>Resultado</b>	<b>Periodo 2017</b>	<b>Resultado</b>
	365	<b>203 Días</b>	365	<b>589 Días</b>
Rotación de Inventario	1.7994		0.62	

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De la tabla 16 y 17 podemos observar que la falta de una adecuada política de inventarios armonizados con las políticas de ventas y políticas de compras, evidencian que los inventarios se incrementen con mercaderías de baja y nula rotación, el costo de ventas disminuye porque las ventas disminuyen y la empresa realiza compras de mercaderías incrementando los inventarios sobre las mercaderías que no tienen rotación tal como se aprecia en las tablas ( 2, 3 y 16), lo que trae como consecuencia que los indicadores de rotación de inventarios se ubican en 0.62 para el ejercicio 2017 frente a 1.79 del ejercicio 2016, el cual incrementa los días de ventas en el inventario a 589 días para el ejercicio 2017 frente a los días de ventas en el inventario de 203 días para el ejercicio 2016, es decir que se tiene mercaderías compradas en el ejercicio 2016 que no se venden hasta el ejercicio 2017.



Tabla 18

*Cuestionario sobre Políticas de Administración de Inventarios*

<b>Políticas de Administración de Inventarios</b>	<b>Respuesta</b>
Realiza programación de compras de mercaderías	No lo realiza
Realiza valuación de los Stock	No valúa el stock
Tiene políticas para saldos mínimos	No cuenta con políticas de saldos
Utiliza un sistema contable para el control de inventarios	Sí, pero el sistema es poco eficiente
Realiza controles físicos	Si, solo anual
Conoce el tiempo que permanece una mercadería en almacén	Si lo saben

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L

Elaboración: Propia

### **Interpretación:**

La tabla 18 nos muestra que la empresa realiza una gestión de inventarios en forma empírica, asimismo no cuenta con políticas para la gestión de los inventarios lo que conlleva al incremento de los inventarios sin considerar los periodos de rotación y las ventas en temporalidad y la programación de sus compras, asimismo la empresa no es dependiente de sus proveedores, oportunidad que no es aprovechada para negociar precios, financiamientos, descuentos y otros.



#### 4.4. Análisis de las Cuentas por cobrar

Tabla 19

*Ventas de la Empresa V&S Electrogamma E.I.R.L. año 2017.*

Mes	Base Imponible	IGV	Total
Enero	33,282.90	5,990.92	39,273.82
Febrero	48,136.61	8,664.59	56,801.20
Marzo	32,778.55	5,900.14	38,678.69
Abril	59,224.31	10,660.38	69,884.69
Mayo	19,648.31	3,536.69	23,185.00
Junio	80,538.18	14,496.87	95,035.05
Julio	15,120.20	2,721.64	17,841.84
Agosto	56,128.72	10,103.17	66,231.89
Setiembre	10,206.86	1,837.24	12,044.10
Octubre	26,911.43	4,844.06	31,755.49
Noviembre	36,613.47	6,590.42	43,203.89
Diciembre	24,320.00	4,377.60	28,697.60
<b>Total</b>	<b>442,909.54</b>	<b>79,723.72</b>	<b>522,633.26</b>

Nota: V&S Electrogamma E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 19 nos muestra las ventas en importes realizadas en el ejercicio 2017 por S/ 522,633.26 (incluye IGV) siendo los meses significativos junio con S/ 95,035.05, abril con S/ 69,884.69, agosto con 66,231.89 y febrero con S/ 56,801.20, la empresa no evalúa el comportamiento mensual, el cual debería de ser comparado con ejercicios anteriores a fin de considerar factores como contratación de vendedores y otros a fin de rotar más las existencias.



Tabla 20

*Comportamiento de las Ventas de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

Mes	Total	%
Enero	39,273.82	7.51
Febrero	56,801.20	10.87
Marzo	38,678.69	7.40
Abril	69,884.69	13.37
Mayo	23,185.00	4.44
Junio	95,035.05	18.18
Julio	17,841.84	3.41
Agosto	66,231.89	12.67
Setiembre	12,044.10	2.30
Octubre	31,755.49	6.08
Noviembre	43,203.89	8.27
Diciembre	28,697.60	5.49
<b>Total</b>	<b>522,633.26</b>	<b>100.00</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.

Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 20 nos muestra las ventas en porcentajes realizadas en el ejercicio 2017, siendo los meses significativos junio que representa el 18.18%, abril el 13.37%, agosto el 12.67% y febrero el 10.87%, los meses más bajos fueron Julio que representa el 3.41% y Setiembre con 2.30%, el comportamiento indica la dependencia de los clientes, ya que la empresa no cuenta con políticas de ventas que permitan un acercamiento por parte de la empresa hacia el cliente.



Tabla 21

*Ventas según comprobante de pago en la Empresa V&S Electrogamma E.I.R.L. año 2017.*

Mes	Factura	Boleta Venta	Total
Enero	24,792.15	14,481.67	39,273.82
Febrero	36,446.70	20,354.50	56,801.20
Marzo	24,029.30	14,649.39	38,678.69
Abril	54,784.19	15,100.50	69,884.69
Mayo	13,512.40	9,672.60	23,185.00
Junio	81,129.00	13,906.05	95,035.05
Julio	9,865.90	7,975.94	17,841.84
Agosto	56,958.59	9,273.30	66,231.89
Setiembre	5,862.90	6,181.20	12,044.10
Octubre	25,228.69	6,526.80	31,755.49
Noviembre	35,858.70	7,345.19	43,203.89
Diciembre	18,450.30	10,247.30	28,697.60
<b>Total</b>	<b>386,918.82</b>	<b>135,714.44</b>	<b>522,633.26</b>

Nota: V&S Electrogamma E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 21 nos muestra las ventas según comprobante de pago realizadas en el ejercicio 2017, es decir si sus clientes son personas naturales y/o jurídicas que utilizan las compras como costo y/o gasto y clientes que son consumidores finales; siendo sus clientes personas jurídicas y naturales que solicitaron factura significo un ingresos de S/ 386,918.82 mientras que sus clientes consumidores finales que solicitan boleta de venta generaron ingresos S/ 135,714.44; además nos muestra que los meses de julio y setiembre las ventas a consumidores finales ha sido similar a los consumidores que utilizan sus compras como costo y gasto.



Tabla 22

*Estructura de las Ventas según comprobante de pago en la Empresa V&S Electrogamma E.I.R.L. año 2017.*

<b>C/P</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Factura	386,918.82	74.03
Boleta de Venta	135,714.44	25.97
<b>Total</b>	<b>522,633.26</b>	<b>100.00</b>

Nota: V&S Electrogamma E.I.R.L

Elaboración: Propia

### **Interpretación:**

La tabla 22 nos muestra las ventas según comprobante de pago realizadas en el ejercicio 2017, siendo que el 74.03% de sus clientes son personas jurídicas y naturales que solicitan factura para efectos de costo y gastos, mientras que el 25.97% de sus clientes son consumidores finales que solicitan boleta de venta, asimismo podemos observar la dependencia de las ventas con factura el cual es un factor importante a considerar en las políticas de ventas, que le permitiría manejar precios, ventas al crédito y otros.



Tabla 23

*Ventas por sector del cliente en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

Sector Cliente	Estado	Privados	Total
Enero	4,867.45	34,406.37	39,273.82
Febrero	1,146.00	55,655.20	56,801.20
Marzo	11,792.90	26,885.79	38,678.69
Abril	1,710.00	68,174.69	69,884.69
Mayo	336.50	22,848.50	23,185.00
Junio	32,482.50	62,552.55	95,035.05
Julio	610.00	17,231.84	17,841.84
Agosto	35,657.69	30,574.20	66,231.89
Setiembre	79.00	11,965.10	12,044.10
Octubre	1,695.70	30,059.79	31,755.49
Noviembre	22,693.00	20,510.89	43,203.89
Diciembre	431.50	28,266.10	28,697.60
<b>Total</b>	<b>113,502.24</b>	<b>409,131.02</b>	<b>522,633.26</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.

Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 23 nos muestra que la empresa vendió al estado S/ 113,502.24 y a sus clientes privados vendió un importe de S/ 409,131.02, asimismo observamos la alta dependencia de clientes del sector privado, sin embargo, de producirse una distorsión en el mercado la empresa se vería afectada, por lo que incrementar la atención al sector público le permitiría sostenimiento en el tiempo.

Tabla 24

*Estructura de Ventas según sector del cliente en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

Sector Cliente	Total	%
Estado	113,502.24	21.72
Privados	409,131.02	78.28
<b>Total</b>	<b>522,633.26</b>	<b>100.00</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.

Elaboración: Propia





**Interpretación:** La tabla 24 nos muestra que el 78.28% de sus ventas a clientes privados, mientras que el 21.72% de sus ventas es al estado, asimismo podemos observar el riesgo de focalizarse en el sector privado descuidando al sector público, ya que este último es un cliente potencial que le permitiría la sostenibilidad y crecimiento de la empresa en un mediano plazo.

Tabla 25

*Ventas al contado y crédito de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

Mes	Contado	% Contado	Crédito	% Crédito	Total
Enero	33,058.67	84.17	6,215.15	15.83	39,273.82
Febrero	28,626.60	50.40	28,174.60	49.60	56,801.20
Marzo	27,136.79	70.16	11,541.90	29.84	38,678.69
Abril	22,152.49	31.70	47,732.20	68.30	69,884.69
Mayo	16,378.50	70.64	6,806.50	29.36	23,185.00
Junio	25,885.15	27.24	69,149.90	72.76	95,035.05
Julio	13,748.34	77.06	4,093.50	22.94	17,841.84
Agosto	15,751.00	23.78	50,480.89	76.22	66,231.89
Setiembre	10,701.10	88.85	1,343.00	11.15	12,044.10
Octubre	16,027.99	50.47	15,727.50	49.53	31,755.49
Noviembre	18,275.39	42.30	24,928.50	57.70	43,203.89
Diciembre	14,853.10	51.76	13,844.50	48.24	28,697.60
<b>Total</b>	<b>242,595.12</b>	<b>46.42</b>	<b>280,038.14</b>	<b>53.58</b>	<b>522,633.26</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 25 nos muestra que el 46.42% de sus ventas es al contado y el 53.58% es al crédito y de acuerdo a la tabla anterior sus principales clientes es el sector privado, lo que evidenciaría que sus cuentas por cobrar son de niveles bajos mientras que su venta al crédito se comparte entre el sector público y privado.



Tabla 26

*Cuestionario sobre Políticas de Cuentas por Cobrar*

<b>Políticas de Cuentas por Cobrar</b>	<b>Respuesta</b>
Cuenta con políticas y/o procedimientos formales (escritos) para la venta al crédito	No cuenta con políticas formales
Evalúa el historial financiero y crediticio de sus clientes	No evalúa
Otorga descuentos por pronto pago	No tiene descuentos
Realiza operaciones de factoring	No lo hace
Realiza comunicaciones anticipando al vencimiento de la factura.	No se comunica
Cobra intereses por las ventas al crédito	Si cobra intereses
Cuenta con manual de procedimientos cobranza y provisión de incobrabilidad.	No cuenta con ningún manual

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L

Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 26 nos muestra que, de la entrevista realizada a los representantes de la empresa, no se cuenta con políticas de cuentas por cobrar lo que desprende que las ventas se realizan de acuerdo a las relaciones del momento, asimismo manifiesta el cobro de intereses por ventas al crédito sin embargo la contabilidad no registra ingresos por ese concepto.



#### 4.5. Análisis de las Cuentas por pagar

Tabla 27

*Compras de la Empresa V&S Electrogamma E.I.R.L. año 2017.*

Mes	Base Imponible	IGV	No Gravad.	Total
Enero	7,172.57	1,291.06	2.82	8,466.45
Febrero	26,274.42	4,729.39	0.34	31,004.15
Marzo	35,230.87	6,341.56	2.72	41,575.15
Abril	52,594.13	9,466.94	2.67	62,063.74
Mayo	25,577.02	4,603.87	-	30,180.89
Junio	17,599.05	3,167.83	-9.26	20,757.62
Julio	17,030.77	3,065.54	2.81	20,099.12
Agosto	16,729.97	3,011.39	2.71	19,744.07
Setiembre	5,222.71	940.09	2.65	6,165.45
Octubre	17,720.42	3,189.67	0.16	20,910.25
Noviembre	34,449.14	6,200.85	0.05	40,650.04
Diciembre	22,735.69	4,092.42	88.83	26,916.94
<b>Total</b>	<b>278,336.76</b>	<b>50,100.61</b>	<b>96.50</b>	<b>328,533.87</b>

Nota: V&S Electrogamma E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 27 nos muestra las compras en importes realizadas en el ejercicio 2017, siendo los meses significativos abril con S/ 62,063.74, marzo con S/ 41,575.15 y noviembre con S/ 40,650.04, asimismo los meses con compras de importes bajos son enero con S/ 8,466.45 y setiembre con S/ 6,165.45, la empresa debería comparar el comportamiento con el periodo 2016, a fin de determinar factores para sus políticas de compras.



Tabla 28

*Comportamiento de las Compras de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

Mes	Total	%
Enero	8,466.45	2.58
Febrero	31,004.15	9.44
Marzo	41,575.15	12.65
Abril	62,063.74	18.89
Mayo	30,180.89	9.19
Junio	20,757.62	6.32
Julio	20,099.12	6.12
Agosto	19,744.07	6.01
Setiembre	6,165.45	1.88
Octubre	20,910.25	6.36
Noviembre	40,650.04	12.37
Diciembre	26,916.94	8.19
<b>Total</b>	<b>328,533.87</b>	<b>100.00</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 28 nos muestra las compras en porcentajes realizadas en el ejercicio 2017, siendo los meses significativos abril que representa el 18.89%, marzo representa el 12.65% y noviembre el 12.37%, asimismo los meses con compras bajas son enero que representa el 2.58% y septiembre con el 1.88%, lo que evidencia la falta de planificación considerando los otros meses del año.



Tabla 29

*Compras de acuerdo al destino de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

<b>Mes</b>	<b>Mercaderías</b>	<b>Servicios</b>	<b>Total</b>
Enero	7,466.79	999.66	8,466.45
Febrero	28,027.74	2,976.41	31,004.15
Marzo	39,766.54	1,808.61	41,575.15
Abril	59,906.68	2,157.06	62,063.74
Mayo	28,814.27	1,366.62	30,180.89
Junio	18,653.22	2,104.40	20,757.62
Julio	18,931.72	1,167.40	20,099.12
Agosto	17,861.10	1,882.97	19,744.07
Setiembre	5,338.67	826.78	6,165.45
Octubre	19,778.89	1,131.36	20,910.25
Noviembre	39,758.77	891.26	40,650.03
Diciembre	24,678.65	2,238.30	26,916.95
<b>Total</b>	<b>308,983.04</b>	<b>19,550.83</b>	<b>328,533.87</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 29 nos muestra que la empresa ha comprado mercaderías por S/ 308,983.04 durante el ejercicio 2017 lo que incrementado los saldos de inventarios y solo S/ 19,550.83 corresponde a prestación de servicios, se puede apreciar que la empresa todos los meses compra existencias, estos deber ser analizados para encontrar factores que le permitan administrar sus inventarios y no especular con existencias de baja o nula rotación.



Tabla 30

*Estructura de Compras según al destino en la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

<b>Destino</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
Mercaderías	308,983.04	94.05
Servicios	19,550.83	5.95
<b>Total</b>	<b>328,533.87</b>	<b>100.00</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L.  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 30 nos muestra que en el ejercicio 2017 las compras de la empresa el 94.05% corresponde a mercaderías y solo el 5.95% corresponde a prestación de servicios, es decir que el año el destino de las compras es para las existencias y de acuerdo a tablas anteriores no se evidencia el uso de políticas en cuanto a compras en función a temporalidad, stock mínimos y máximos, costos de almacenamiento, gastos administrativos en control de inventarios y otros.



Tabla 31

*Compras al contado y crédito de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L. año 2017.*

Mes	Contado	% Contado	Crédito	% Crédito	Total
Enero	1,222.08	14.43	7,244.37	85.57	8,466.45
Febrero	7,151.97	23.07	23,852.18	76.93	31,004.15
Marzo	18,108.10	43.56	23,467.05	56.44	41,575.15
Abril	36,549.16	58.89	25,514.58	41.11	62,063.74
Mayo	27,942.05	92.58	2,238.84	7.42	30,180.89
Junio	13,567.82	65.36	7,189.80	34.64	20,757.62
Julio	10,941.69	54.44	9,157.43	45.56	20,099.12
Agosto	10,961.66	55.52	8,782.41	44.48	19,744.07
Setiembre	1,121.52	18.19	5,043.93	81.81	6,165.45
Octubre	5,704.33	27.28	15,205.92	72.72	20,910.25
Noviembre	15,920.43	39.16	24,729.61	60.84	40,650.04
Diciembre	22,013.31	81.78	4,903.63	18.22	26,916.94
<b>Total</b>	<b>171,204.12</b>	<b>52.11</b>	<b>157,329.75</b>	<b>47.89</b>	<b>328,533.87</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L

Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 31 nos muestra que la empresa ha comprado al contado el 52.11% y el 47.89% ha comprado al crédito, el cual nos indica que no tiene políticas de cuentas por pagar que le permita negociar precios, bonificaciones, descuentos y otros conceptos, los meses de enero, febrero, octubre y noviembre son los meses que se compró al crédito por encima de las compras al contado, mientras que abril, mayo y diciembre son los meses que se compró al contado por encima de las compras al crédito.



Tabla 32

*Cuestionario sobre Políticas de Cuentas por Pagar*

<b>Políticas de Cuentas por Pagar</b>	<b>Respuesta</b>
Cuenta con políticas y/o procedimientos formales (escritos) para la compra al crédito	No tiene políticas formales
Solicita descuentos por pago anticipado	No solicita
Sus proveedores le otorgan plazos mayores a 60 días	Si, ocasionalmente
Paga intereses por las compras al crédito	Sí, siempre

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L

Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 32 nos muestra la entrevista realizada a los representantes de la empresa en la que se puede apreciar la falta de políticas de cuentas por pagar que le permita negociar descuentos, bonificaciones y otros, sin embargo, si realiza pago de intereses por compras al crédito, el cual se puede evidenciar en la información contable.





#### 4.6. Análisis de la Liquidez.

Tabla 33:

*Cálculo de Liquidez Corriente 2016 – 2017.*

Liquidez Corriente	Periodo 2016	Resultado	Periodo 2017	Resultado
Activo Corriente	S/ 607,410.00	<b>1.35</b>	S/ 609,911.00	<b>1.46</b>
Pasivo Corriente	S/ 451,410.00		S/ 417,499.00	

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 33 nos muestra los indicadores de la disponibilidad de efectivo de la empresa para atender las obligaciones existentes en el corto plazo. Para el ejercicio 2017 se tiene 1.46 frente al 1.35 del ejercicio 2016, debido según la tabla 2 al incremento del efectivo en 5% equivalente a S/ 11,908.00, las existencias en 19% equivalente a S/ 54,031.00, disminución de las cuentas por cobrar en 75% equivalente a S/ 41,021.00, disminución de cuentas por pagar en 81% equivalente a S/ 81,345.00. De acuerdo al análisis del efectivo tabla 8 y el saldo de efectivo con que cuenta le permite a la empresa hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Tabla 34:

*Cálculo de La Razón Rápida (Prueba del Ácido) 2016 – 2017*

Razón Rápida ( Prueba del Ácido)	Periodo 2016	Periodo 2017
Activo Corriente - Existencias	S/ 607,410.00 – S/ 281,149.00	S/ 609,911.00 – S/ 335,180.00
Pasivo Corriente	S/ 451,410.00	S/ 417,499.00
	<b>0.72</b>	<b>0.66</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L  
Elaboración: Propia



**Interpretación:** Este es el indicador que mide la capacidad que tiene una empresa para pagar sus obligaciones en el corto plazo, calculando a través del activo corriente menos el inventario dividido por el pasivo corriente. Se puede observar que para el periodo 2016 que por cada sol que debe la empresa V&S Electrogama E.I.R.L, para el año 2016 dispone de 0.72 céntimos y para el 2017 es de 0.66 céntimos para hacer frente a sus obligaciones, es decir que no está en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus existencias, debido a que se presenta una rotación de inventarios muy lenta.

Tabla 35:

*Cálculo del Capital de Trabajo 2016 -2017*

Capital de Trabajo	Periodo 2016	Periodo 2017
Activo Corriente – Pasivo Corriente	S/ 607,410.00 – S/ 451,410.00	S/ 609,911.00 – S/ 417,499.00
	<b>S/ 156,000.00</b>	<b>S/ 192,412.00</b>

Nota: V&S Electrogama E.I.R.L  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** La tabla 35 nos muestra que el capital de trabajo se incrementó en S/ 36,412.00 en el ejercicio 2017 frente al ejercicio 2016 de S/ 156,000.00 a S/ 192,412.00, sin embargo de acuerdo al análisis según tabla 33 y tabla 34 los inventarios es la partida más significativa que demuestra el incremento del capital de trabajo, sin embargo según la tabla 16 el incremento de inventarios para el ejercicio 2017 en S/ 54,031.00 con respecto al ejercicio 2016 son sobre los saldos de mercaderías que no tienen rotación por casi 02 años, lo que indicaría que el capital de trabajo presenta un indicador que la empresa debe evaluar antes de tomar decisiones.



## Capítulo V: Discusión

### 5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos

- a. El objetivo general de la investigación es describir cual es la situación de la administración del capital de trabajo y la liquidez en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017. Para lograr el objetivo de la investigación se empleó la técnica de entrevista, al gerente y contador de la empresa, así como también la revisión de documentos y estados financieros para el respectivo análisis.

De acuerdo a los resultados obtenidos se tiene que la empresa para el año 2017 tiene un capital de trabajo neto de 31.55% (tabla 4), las partidas significativas son la administración del efectivo y equivalentes de efectivo, existencias, cuentas por cobrar y cuentas por pagar; el efectivo y equivalentes de efectivo se incrementó en 5% por S/ 11,908.00 (tabla 2) el cual inicio el ejercicio 2017 con un saldo de S/ 240,279.00, importe significativo para un flujo acumulados de efectivo en ingresos de S/ 563,654.76 y un flujo de efectivo de salidas por S/ 551,747.74 (tabla 8); las existencias se incrementaron en 19% por S/ 54,031.00 (tabla 2) importe significativo considerando que se inició con un saldo de S/ 281,149.00 y se realizaron ingresos de existencias al almacén por S/ 261,850.04 y salidas de almacén por S/ 207,819.43 (tabla 11), lo que evidencia que se tiene mercaderías de baja y/o nula rotación estimándose el 589 días (tabla 17), es decir que se tiene mercaderías compradas en el ejercicio 2016 que no se venden hasta el ejercicio 2017; la administración de las cuentas por cobrar se tiene que no cuenta con políticas para la venta al crédito (tabla 26) no hay diferencia significativa entre las ventas al contado que representa el 46.42% y ventas al crédito que representa el 53.58% (tabla



- 25) y la administración de las cuentas por pagar, se evidencia la falta de políticas (tabla 32) y no existe dependencia de los proveedores (tabla 12)
- b. Respecto a describir la situación de la administración del efectivo y equivalentes de efectivo en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L. Cusco para el periodo 2017, según la (tabla 08) se tiene que la empresa inicia el ejercicio con saldo significativos por S/ 240,279.00, según el flujo de efectivo por ingresos para el ejercicio 2017 por S/ 563,654.76 y el flujo de efectivo por salidas para el ejercicio 2017 por S/ 551,747.74, lo que evidencia que un activo financiero que no está siendo utilizado para generar rentabilidad, asimismo según la (tabla 10) la empresa no tiene Políticas para administración de efectivo que armonicen esta partida con las cuentas por cobrar y cuentas por pagar, lo que genera según la (tabla 09), que los flujos mensuales netos sean negativos para 07 meses del año, asimismo la administración se realiza en forma empírica sin considerar las previsiones de entrada y salida de efectivo, programaciones de pagos e inversión liquidez excedente en productos financieros que optimicen y generen mayor rentabilidad (tabla 10), los resultados de la administración del efectivo muestran según la (tabla 33) que el índice de liquidez corriente sea de 1.46 para el ejercicio 2017 y de la razón acida según la (tabla 34) sea de 0.66 para el ejercicio 2017.
- c. Respecto a describir la situación de la administración del inventario en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L. Cusco para el periodo 2017, según la (tabla 18) los inventarios se incrementaron con respecto al ejercicio anterior, no se considera políticas que contemple los Stock mínimos y máximos, factores de temporalidad, rotación de existencias, entre otros; según la (tabla 10) la empresa no tiene dependencia de los proveedores, sin



embargo no aprovecha la oportunidad para gestionar plazos, descuentos, ofertas, etc.; Según las tablas 12, tabla 13 y tabla 14 la empresa no realiza planificación, no considera la temporalidad ni los índices de rotación para compra de mercaderías, evidenciándose que realiza compras aun cuando cuenta con el stock necesario, lo que lleva a incrementar los inventarios a fin de año además de incurrir en costos de almacenamiento por falta de rotación el cual según la tabla 17 el índice es de 589 días, habiendo mercaderías que no se venden por casi dos años.

- d. Respecto a describir la situación de la administración de las cuentas por cobrar en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L. Cusco para el periodo 2017, según la (tabla 19 y tabla 20) en el ejercicio se realizó ventas por S/ 522,633.26, siendo el mes de junio el de mayor venta por S/ 95,035.05 que representa el 18.18% y setiembre el de menor venta por S/ 12,044.10 que representa el 2.30% mostrando un comportamiento irregular de las ventas; según la tabla 21 y tabla 22 las ventas con factura ascienden a S/ 386,918.82 que representa el 74.03% frente a las ventas con Boleta de venta por S/ 135,714.44 que representa el 25.97% lo que nos indica que los clientes utilizan sus compra para efectos de costo y gasto; según la (tabla 23 y tabla 24) sus principales clientes es el sector privado que representa el 78.28% con un importe de S/ 409,131.02 frente al cliente Estatal que representa el 21.72% con un importe de S/ 113,502.24 el cual nos indica que la empresa no está aprovechando el sector público como un potencial cliente; según la (tabla 25) las ventas al contado representan el 46.42% con un importe de S/ 242,595.12 y las ventas al crédito representan el 53.58% con un importe de S/ 280,038.14, el cual indica que no



está utilizando la oportunidad de posicionarse al incrementar sus ventas a falta de políticas que le permitan armonizar con las existencias en almacén.

- e. Respecto a describir la situación de la administración de las cuentas por pagar en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L. Cusco para el periodo 2017, según la tabla 28 la empresa no cuenta con políticas formales que le permita evaluar su comportamiento, tal es así que en el mes de abril las compras fueron por S/ 62,063.74 que representa el 18.89% sobre el total anual y en el mes de setiembre las compras fueron por S/ 6,165.45 que representa el 1.88%; Según la tablas (29 y 30) las compras de mercaderías es por S/ 308,983.04 que representa el 94.05% del total anual; según la (tabla 31) las compras al contado son por S/ 171,204.12 que representa el 52.11% y las compras al crédito son por S/ 157,329.75 que representa el 47.89%, lo que evidencia la falta de políticas que permita negociar precios, bonificaciones, descuentos y otros conceptos, existiendo meses en lo que se compró al contado por encima de las compras al crédito; lo que nos indica que por falta de política la empresa no está financiándose con los proveedores.
- f. Respecto a describir la situación de la liquidez en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L. Cusco para el periodo 2017, según la tabla 33 el ratio de liquidez para el año 2017 es de 1.46 el cual se incrementó en comparación al año 2016 que estaba en 1.35, producto del incremento de los saldos del efectivo y equivalentes de efectivo; según la tabla 34 la prueba acida para el año 2017 muestra 0.66 indicador menor al año 2016 que estaba en 0.72 como resultado del incremento de los inventarios.



## **5.2. Limitaciones del estudio**

Las limitaciones que se presentaron durante el cumplimiento de la investigación ocurrieron durante la recopilación de los datos; para la entrevista y análisis documental, debido a la disposición de tiempo del contador y gerente de la empresa. Sin embargo, se buscó alternativas para la obtención de documentación por medio del personal de confianza que labora en la empresa, de tal modo que se hizo posible recabar toda la información necesaria para una buena investigación. Para el presente estudio los encargados de la empresa nos proporcionaron el estado de resultados sin embargo no está considerado el impuesto a la renta para los análisis respectivos.

## **5.3. Comparación crítica con la literaria existente.**

Calderón Mosqueira María Anita, en su tesis “La administración del capital de trabajo y su influencia en la planificación financiera del sector transporte privado, en la ciudad de Cajamarca en el periodo 2016” llegaron a la conclusión que, la empresa no realiza proyecciones de ningún tipo de frecuencia (semanal, mensual, trimestral, anual), tal como se ha evidenciado que la preocupación se orienta únicamente de las cuentas por cobrar o pagar en el momento, pero sin ninguna planificación; sin embargo haciendo una comparación con la tesis “Administración del capital de trabajo y la liquidez de la empresa V &S Electrogama E.I.R.L Cusco, 2016”, se llegó a la conclusión que se evidencia que el efectivo y equivalentes de efectivo y las existencias son las partidas que presentan saldos significativos que no están aportando a maximizar los resultados, ya que el efectivo se encuentra depositado en productos financieros que no rentabilizan convirtiéndose en activo financiero ocioso.



Yajaira Evelin Cachi Puma y Nelida Cuba Arenaza en su tesis “Administración del capital de trabajo en la Asociación de panificadores “Nuevo Amanecer” Abancay-Apurímac, periodo 2016.” dentro de sus conclusiones indica que la situación de la administración del capital de trabajo en las empresas panificadoras de la Asociación “Nuevo Amanecer” de Abancay-Apurímac en el periodo 2016, es ineficiente, ya que no existe un adecuado control en los activos y pasivos circulantes, generando desequilibrios en la liquidez que poseen, lo que les ubica en situaciones de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo; así mismo las empresas panificadoras no cuentan con conocimientos contables y financieros que les facilite el correcto manejo del capital de trabajo, debido al bajo grado de instrucción que ostentan, en comparación con esta tesis la empresa V &S Electrogama E.I.R.L se concluyó que la empresa posee una liquidez poco favorable para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, lo que refleja que la empresa no tienen dinero en efectivo para afrontar imprevistos de corto plazo.





## Conclusiones

De acuerdo a los resultados obtenidos se concluye lo siguiente.

1. De la descripción de la situación de la administración del capital de trabajo y la liquidez se evidencia que el efectivo y equivalentes de efectivo y las existencias son las partidas que presentan saldos significativos que no están aportando a maximizar los resultados, siendo que el efectivo se encuentra depositado en productos financieros que no rentabilizan convirtiéndose en activo financiero ocioso, asimismo las existencias se incrementaron evidenciándose la baja rotación y la especulación con mercaderías que generan gastos de almacenamiento y stock que no aportan a la generación de renta, situación que se podría evitar de contar con políticas que ayuden a la administración del capital de trabajo.
2. De la descripción de la situación de la administración del efectivo y equivalentes de efectivo se tiene año 2017 comenzó con un saldo inicial significativo, terminando el año con un incremento del 5%, asimismo durante el año 2017 se generaron flujos netos de efectivo mensuales negativos, lo que nos indica la falta de administración del efectivo que integre la administración de las otros componentes del capital de trabajo, situación que podría solucionarse de contar con políticas al respecto.
3. De la descripción de la situación de la administración del inventario, se tiene que los inventarios se incrementaron con respecto al ejercicio anterior y que por falta de políticas no se contempla stock mínimos y máximos, factores de temporalidad, rotación de existencias además que el índice de días de rotación es superior a un año provocando saldos especulativos de inventarios realizando compras cuando no son necesarios los cuales generan costos de almacenamiento y existencia que no aportan a la generación de renta.



4. De la descripción de la situación de la administración de las cuentas por cobrar, los saldos al 2017 no representan riesgos significativos, ya que representa el 2.56% del total anual en razón a que sus principales clientes son del sector privado y las ventas al crédito son en el mismo promedio que las ventas al contado, el cual de contar con políticas al respecto se presenta ante la oportunidad de incrementar las ventas al sector público con un margen de ventas al contado, el cual le permitiría reducir su niveles de inventarios.
5. De la descripción de la situación de la administración de las cuentas por pagar, se tiene que los saldos del ejercicio 2017 no representan riesgo significativo siendo que es el 5.83% del total de las compras anuales, además de contar con la liquidez suficiente para afrontar dichas obligaciones, sin embargo no cuenta con políticas que le permitan evaluar su comportamiento, realizar planificación y programar pagos a proveedores, asimismo existen meses que las compras fueron el 18.89% del total anual y meses que las compras fueron el 1.88% del total anual, asimismo no tiene dependencia de proveedores situación que no es aprovechada para negocias precios, bonificaciones, descuentos, financiamientos y otros por falta de políticas al respecto.
6. De la descripción de la situación de la liquidez se tiene que los indicadores muestran para el año 2017 se encuentra en 1.46 el cual se incrementó con respecto al año 2016 que encontraba en 1.35, sin embargo, para la prueba acida el indicador muestra 0.66 el cual es menor al del año 2016 que se encontraba en 0.72 como resultado del incremento de los inventarios, podemos concluir que la empresa posee una liquidez poco favorable para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, lo que refleja que la empresa no tienen dinero en efectivo para afrontar imprevistos de corto plazo.



## Recomendaciones

1. La empresa V & S ELECTROGAMA E.I.R.L. debe centrar su atención financiera en la administración del efectivo y equivalentes de efectivo y de las existencias mediante el uso de políticas que integren las otras partidas del capital de trabajo, asimismo deberá fortalecer la administración de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar con el uso de políticas de administración de capital de trabajo claras.
2. La empresa V & S ELECTROGAMA E.I.R.L. en cuanto a la administración del efectivo y equivalente de efectivo debe tomar decisiones en cuanto a los excedentes de efectivo mediante el uso de productos financiero como inversiones, compra de bonos entre otros los que generen mayor rentabilidad, asimismo elaborar políticas de administración de efectivo y equivalente de efectivo que integren a los demás componentes de la administración del capital de trabajo evitando los flujos netos de efectivo mensuales.
3. La empresa V & S ELECTROGAMA E.I.R.L. en cuanto a la administración del inventario debe elaborar políticas de ventas y procedimientos que le permitan medir la temporalidad, los días de rotación, stock mínimos y máximos, realizando compras programadas y no especular con los inventarios los cuales podrían quedar en la obsolescencia, además de generar gastos de almacenamiento y recursos inactivos.
4. La empresa V & S ELECTROGAMA E.I.R.L. en cuanto a la administración de las cuentas por cobrar debe fortalecer mediante la aplicación de políticas de crédito y procedimientos que le permitan incrementar sus ventas al sector público y el uso de las



ventas al crédito que le permitan negociar plazos a fin de reducir los saldos de inventarios y dar mayor rotación que los actuales.

5. La empresa V & S ELECTROGAMA E.I.R.L. en cuanto a la administración de las cuentas por pagar al no ser dependiente de los proveedores debe fortalecer mediante la aplicación de políticas sobre la administración de las cuentas por pagar que le permitan negociar plazos, financiamientos, ofertas, descuentos, bonificaciones, realizar programaciones de compras, entre otros.
6. La empresa V & S ELECTROGAMA E.I.R.L. en cuanto a la liquidez debe reducir sus niveles de inventarios excedentes y programar pagos mensuales de sus obligaciones financieras a fin de ir controlando el riesgo ante terceros, asimismo establecer procedimientos respecto a los flujos negativos que se presentan en el periodo 2017.



## Referencias Bibliográficas

1. Apaza Meza, M. (2009). *Elaboracion e Interpretacion de los nuevos EE.FF. segun NIFF y PCGE*. Lima: Grupo Acropolis S.A.C.
2. Arias Anaya, R. (2015). *Análisis e Interpretación de los Estados Financieros*. Mexico D.F.: Trillas S.A.de C.V.
3. B.C.R. (2010).
4. Block, S. B., Hirt, G. A., & Danielsen, B. R. (2013). *Fundamentos de Administracion Financiera*. Mexico D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
5. Brealey, R., Myers, S. C., & Allen, F. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. Mexico: Punta Santa Fe.
6. Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2005). *Fundamentos de Administracion Financiera* (10a. ed. ed.). Mexico: Internacional Thomson Learning S.A. de C.V.
7. Dominguez, P. (2010). *Manual de Analisis Financiero*.
8. Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L., & Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Editorial CEPAL.
9. Flores, J. (2004). *Mypes Administracion y Gestio*. Lima: Centro de Especializacion en Contabilidad y Finanzas E.I.R.L.
10. Florez Soria , J. (2017). *Contabilidad Gerencial*. Grafica Santo Domingo.
11. Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Adminiostracion Financiera*. Mexico: Pearson Educacion S.A. de C.V.



12. Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación Científica Sexta Edición*. Mexico: Mc Graw Hill.
13. Jaramillo, M., & Valdivia, N. (2007). *Las Políticas para el Financiamiento de las PYMES en el Perú*. Lima: Editorial CEPAL.
14. multibank. (s.f.). Obtenido de <https://www.multibank.com.co>
15. Otega, A. (2010). *Introducción a las Finanzas*. Mexico D.F.: S.A de C.V.
16. Perdomo, A. (2008). *Planeación Financiera*. Mexico D.F.: ECAFSA.
17. Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2012). *Finanzas Corporativas*. Mexico, D.F.: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
18. Rubio, P. (2010). *Manual de Análisis Financiero*.
19. S.B.S. (s.f.).
20. Scott, B., & Eugene F., B. (2001). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V., Corporativa Santa Fe.
21. Van Horne, J., & Wachowicz Jr., J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: Pearson Educación de Mexico, S.A. de C.V.



## Lista de Apéndices.

### Apéndice A. Lista de datos obtenidos.

LISTA DE DATOS OBTENIDOS			
<b>EMPRESA:</b> V&S Electrogama E.I.R.L.			
<b>FECHA:</b> 24-08-2018			
DOCUMENTOS	SÍ	NO	
<b>Efectivo y equivalente de efectivo</b>			
Estados financieros	x		
* Estado de Situación Financiera	x		
* Estado de Resultados	x		
<b>Cuentas por cobrar</b>			
Cuadro de Ventas contado	X		
Cuadro de ventas crédito	x		
Políticas de crédito			X
<b>Inventario</b>			
Sistema de control de inventarios	x		
*Lista de Productos con más rotación por año	X		
*Lista de productos con menos rotación en el año	X		
<b>Cuentas por pagar</b>			
Registro de cuentas por pagar comerciales	x		
Registro de proveedores	x		



## Apéndice B. Ficha de análisis documental

### FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

**EMPRESA:** V&S Electrogama E.I.R.L.

**FECHA:** 24-08-2018

DOCUMENTOS	SE REVISÓ	
	SÍ	NO
Estados financieros	x	
* Estado de Situación Financiera	x	
* Estado de Resultados	x	
* Estado de Flujo de Efectivo		x
Nota a los EE.FF		x
Registró de cuentas por cobrar		X
Registro de clientes	x	
Políticas de crédito		X
Sistema de control de inventarios	x	
*Lista de Productos con más rotación por año	x	
*Lista de productos con menos rotación en el año	x	
Registro de cuentas por pagar comerciales		X
Registro de proveedores		X
Cronograma de créditos		X





### Apéndice C. Ficha de observación

---

#### FICHA DE OBSERVACIÓN

---

**EMPRESA:** V&S ELECTROGAMA E.I.R.L.

**FECHA:** 24-08-2018

DOCUMENTOS	TIENE	
	SÍ	NO
Estados financieros	x	
* Estado de Situación Financiera	x	
* Estado de Resultados	x	
* Estado de Flujo de Efectivo		x
Nota a los EE.FF		x
Registró de cuentas por cobrar		X
Registro de clientes	x	
Políticas de crédito		X
* Periodo de crédito		x
* Descuentos		x
* Política de cobranza		x
Sistema de control de inventarios	x	
*Lista de Productos con más rotación por año		x
*Lista de productos con menos rotación en el año		x
Registro de cuentas por pagar comerciales		X
Registro de proveedores		X

---



**Apéndice D. Matriz de consistencia**

**“Administración Del Capital De Trabajo Y La Liquidez De La Empresa V&S Electrogama E.I.R.L Cusco, 2017”**

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	METODOLOGIA
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cuál es la situación de la administración del capital de trabajo y la liquidez en la empresa V &amp; S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Describir la situación de la administración del capital de trabajo y la liquidez en la empresa V &amp; S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.</p>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>El presente trabajo de investigación no presenta hipótesis.</p>	<p><b>Variable 1.</b></p> <p>- Administración del capital de trabajo.</p> <p><b>Dimensiones.</b></p> <p>- Administración del activo corriente. - Administración del pasivo corriente.</p> <p><b>Indicadores.</b></p> <p>- Administración del efectivo. - Administración de cuentas por cobrar. - Inventarios. - Administración de cuentas por pagar.</p> <p><b>Variable 2.</b></p> <p>- Liquidez</p>	<p>Tipo de investigación. - Básico</p> <p>Enfoque de investigación. - Cuantitativo</p> <p>Diseño de la investigación. - No experimental</p> <p>Alcance de la investigación. - Descriptivo</p> <p><b>Población.</b></p> <p>- Documentación contable y EEEF de la empresa V&amp;S Electrogama E.I.R.L. y 02 responsables de la empresa.</p> <p><b>Muestra.</b></p> <p>- No probabilístico se utilizará la documentación contable y EEEF de la empresa V&amp;S Electrogama E.I.R.L. Contador y Gerente.</p>
<p><b>Problemas Específicos</b></p> <p>a. ¿Cómo es la situación de la administración del efectivo y equivalente de efectivo en la empresa V &amp; S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?</p> <p>b. ¿Cómo es la situación de la administración del inventario en la empresa V &amp; S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?</p> <p>c. ¿Cómo es la situación de la administración de las cuentas por cobrar de la empresa V &amp; S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?</p>	<p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>a. Describir la situación de la administración del efectivo y equivalente de efectivo en la empresa V &amp; S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.</p> <p>b. Describir la situación de la administración del inventario en la empresa V &amp; S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.</p> <p>c. Describir la situación de la administración de las cuentas</p>	<p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>El presente trabajo no presenta hipótesis debido a que es una investigación descriptiva.</p>		



---

d. ¿Cómo es la situación de la administración de las cuentas por pagar en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?	por cobrar de la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.	<b><u>Dimensiones.</u></b> Ratios de liquidez.	Técnicas de Recolección de Datos. - Análisis documental - Entrevista.
e. ¿Cómo es la situación de la liquidez en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017?	d. Describir la situación de la administración de las cuentas por pagar en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.		<b><u>Indicadores.</u></b> - liquidez
	e. Describir la situación de la liquidez en la empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco para el periodo 2017.	Corriente - Liquidez Acida	- Cuestionario.  Procesamiento y Análisis de Datos - Programa Excel.

---



## Apéndice E. Instrumento (Entrevista)

### “Administración del Capital de Trabajo y la Liquidez de la Empresa V&S Electrogama E.I.R.L Cusco, 2017”

#### 1. Entrevista Dirigida Al Gerente General De La Empresa V&S Electrogama E.I.R.L

El presente instrumento tiene como finalidad recabar información para la realización del estudio titulado “*Administración Del Capital De Trabajo Y La Liquidez De La Empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco, 2017*”.

Al respecto solicitamos a usted, que con relación a las preguntas que a continuación le presentamos, se sirva a responder en términos claros, ya que será de mucha importancia para la investigación que se vienen realizando, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

**EMPRESA:** *V & S Electrogama E.I.R.L*

**DIRIGIDO A:** *Susana Buendia Huanca*

**CARGO:** *GERENTE*

1. La empresa V&S Electrogama E.I.R.L, ¿alguna vez ha tenido algún problema de liquidez? ¿Qué estrategias utilizaron para mejorar la situación?

El gerente general de la empresa indico que si tuvo problemas de liquidez por lo tanto recurrió al crédito con terceros (familiares, cambistas entre otros), no utilizaron ninguna estrategia ya que lo único que buscaron fue cumplir con sus obligaciones financieras.

2. ¿Cuál fue la causa del problema de liquidez en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L?

El gerente general de la empresa indica que las ventas para el año 2017 bajaron y no hubo mucha rotación de las existencias lo que le conllevó a incrementar sus deudas financieras.



3. ¿En la empresa V&S Electrogama E.I.R.L se evalúa mensualmente la liquidez para poder hacer frente a sus obligaciones?

El gerente general de la empresa indica que no se hace ningún tipo de evaluación mensual respecto a la liquidez.

4. La empresa V&S Electrogama E.I.R.L, ¿manejan alguna política con respecto al efectivo y equivalente de efectivo?

El gerente general de la empresa indica que no tiene establecido ninguna política.

5. ¿Verifica la disponibilidad de efectivo, para contraer nuevas deudas en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L?

El gerente general de la empresa indica que si hace una verificación rápida que le permite asumir nuevas obligaciones.

6. ¿La empresa V&S Electrogama E.I.R.L maneja políticas en relación a las cuentas por cobrar?

El gerente general de la empresa indica que no tiene establecido políticas formales de cuentas por cobrar, más que solo verbales.

7. ¿La empresa V&S Electrogama E.I.R.L cuenta con políticas con relación a las ventas?

El gerente general de la empresa indica que no tiene establecido políticas de ventas.

8. ¿Cuáles son los productos de mayor y menor rotación en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L? ¿Con que frecuencia se efectúan las compras de dichos productos?

El gerente general de la empresa indica que entre los productos de mayor rotación se encuentran las luminarias e interruptores, armados de puesta a tierra, , termomagneticos, cables de todos los calibres; y entre los productos de menor rotación están las lámparas



en candelabros, lámparas de escritorio, tuberías, accesorios en PVC, etc, el gerente no tiene una frecuencia de compras ya que indica que las compras se hacen en cantidad cuando hay procesos ganados para cumplir con los requerimientos, y cuando se tiene facilidades de pagos de los proveedores.

9. ¿Qué acciones se toma en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L con respecto a los productos que no tienen mucha rotación?

El gerente general de la empresa indica que por el momento no se está tomando ningún tipo de acciones.

10. ¿Existen políticas en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L en relación a las cuentas por pagar?

El gerente general de la empresa indica que no tiene establecido políticas de cuentas por pagar.

11. ¿Qué deudas se prioriza al momento de generar pagos en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L?

El gerente general de la empresa indica que prioriza las dudas con los proveedores ya que la mayoría se paga mediante letras.

**¡Gracias por su colaboración!**

**Ivonne Shaila - Angela Carolina**



## 2. Entrevista Dirigida Al Contador De La Empresa V&S Electrogama E.I.R.L

El presente instrumento tiene como finalidad recabar información para la realización del estudio titulado “*Administración Del Capital De Trabajo Y La Liquidez De La Empresa V & S Electrogama E.I.R.L Cusco, 2017*”.

Al respecto solicitamos a usted, que con relación a las preguntas que a continuación le presentamos, se sirva a responder en términos *claros*, ya que será de mucha importancia para la investigación que se vienen realizando, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

**EMPRESA:** *V & S Electrogama E.I.R.L*

**DIRIGIDO A:** *Victor Quispe Serna*

**CARGO:** *CONTADOR*

1. ¿Existen políticas en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L para Administrar el Capital de Trabajo?

El contador de la empresa menciona que no tienen políticas para administrar el capital de trabajo.

2. ¿Cómo se lleva el registro de las entradas y salidas de dinero en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L?

El contador de la empresa menciona que se lleva un control mediante arqueos de caja.

3. ¿Con qué frecuencia se efectúan arqueos de caja en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L?

El contador de la empresa menciona que los arqueos de caja se realizan a diario.

4. ¿Satisface la capacidad de pago de los clientes potenciales para cubrir con las obligaciones en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L?



El contador de la empresa menciona que cuando los pagos son a tiempo se cubren algunas obligaciones por pagar.

5. ¿La empresa V&S Electrogama E.I.R.L lleva el control de inventario bajo sistema o manualmente?

El contador de la empresa menciona que se lleva un control de inventarios bajo un software denominado ticnova.

6. ¿Qué tipo de documentación se utiliza al momento del ingreso o salida de las existencias en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L?

7. ¿Qué facilidades otorgan los proveedores para efectuar pagos en la empresa V&S Electrogama E.I.R.L?

El contador de la empresa menciona que algunos proveedores les dan letras en cartera para que puedan efectuar los pagos.

8. ¿Los pagos a los proveedores se hace de acuerdo a las políticas de la empresa o se tiene alguna preferencia?

El contador de la empresa menciona que no existen preferencias más que obligaciones ya algunas son más exigentes que otras.

9. ¿V&S Electrogama E.I.R.L tiene obligaciones financieras a corto o largo plazo?

El contador de la empresa menciona que tiene obligaciones de las índoles.

**¡Gracias por su colaboración!**

**Ivonne Shaila - Angela Carolina**