



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

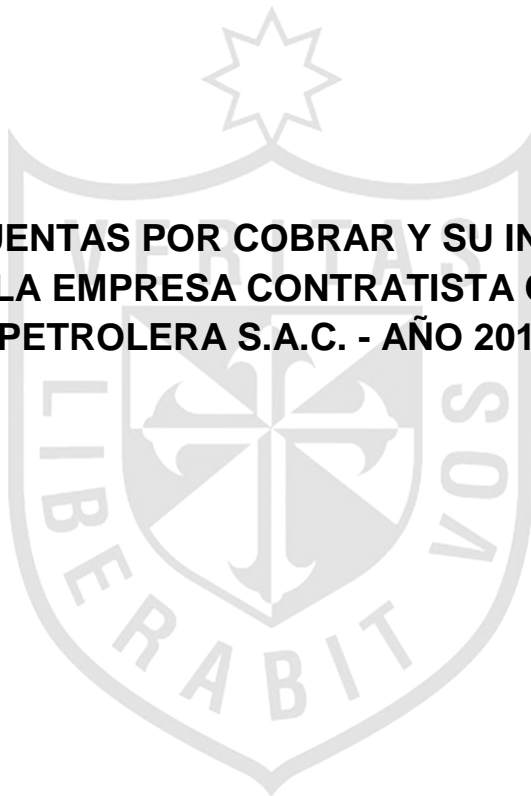
**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONTRATISTA CORPORACIÓN
PETROLERA S.A.C. - AÑO 2012**

**PRESENTADA POR
VICTOR HUMBERTO AGUILAR PINEDO**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIMA-PERÚ

2013



**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONTRATISTA CORPORACIÓN
PETROLERA S.A.C. - AÑO 2012**

EL AUTOR HA PERMITIDO LA PUBLICACIÓN DE SU TESIS
EN ESTE REPOSITORIO.
ESTA OBRA DEBE SER CITADA.



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRÉS

SISTEMA DE
BIBLIOTECAS

Dedicatoria

A Dios, por darme la oportunidad de realizar mis anhelos; a mi adorada madre Silvia Pinedo Mendoza, por haberme formado con un espíritu positivo de buenos valores, y a toda mi familia por su apoyo y comprensión, sin los cuales hubiera sido imposible culminar mis estudios tan exitosamente.



Agradecimiento

A mi Alma Mater, Universidad de San Martín de Porres, por haberme acogido desde el inicio de la carrera en el mundo del saber. A todas las autoridades, por permitirme mejorar el nivel académico como profesional y a los señores catedráticos, por sus enseñanzas y orientaciones, en este difícil camino hacia el éxito.

A los gerentes de las áreas de administración, finanzas y contabilidad de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C., por haberme permitido realizar la investigación en su perímetro empresarial.

TABLA DE CONTENIDO

Portada	i
Dedicatoria	iii
Agradecimientos	iv
ÍNDICE	v
RESUMEN (español/inglés)	vii

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

	pág.
1.1 Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2 Formulación del problema.....	3
1.3 Objetivos de la investigación.....	3
1.4 Justificación de la investigación.....	4
1.5 Limitaciones.....	4
1.6 Viabilidad del estudio.....	4

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación.....	5
2.2 Bases teóricas.....	6
2.3 Términos técnicos.....	50
2.4 Formulación de hipótesis.....	52
2.5 Operacionalización de variables.....	53

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1	Diseño metodológico.....	54
3.1.1	Tipo de investigación.....	54
3.1.2	Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis.....	54
3.2	Población y muestra.....	55
3.3	Técnicas de recolección de datos.....	57
3.3.1	Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos.....	57
3.3.2	Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.....	57
3.4	Técnicas para el procesamiento y análisis de la información.....	57
3.5	Aspectos éticos.....	58

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1	Encuesta.....	59
4.2	Contrastación de hipótesis.....	69
4.3	Caso práctico.....	77

CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1	Discusión.....	92
5.2	Conclusiones.....	93
5.3	Recomendaciones.....	94

FUENTES DE INFORMACIÓN

ANEXOS

RESUMEN

Para esta investigación se hizo uso de factores importantes, como la utilización de la metodología de la investigación científica, el empleo de conceptualizaciones, definiciones y otros. Con respecto a la parte metodológica, fundamentalmente se empleó la investigación científica, la misma que sirvió para desarrollar todos los aspectos importantes de la tesis, desde el planteamiento del problema hasta la contrastación de las hipótesis.

Asimismo la recopilación de la información del marco teórico, el aporte brindado por los especialistas relacionados con cada una de las variables, el mismo que clarifica el tema en referencia, así como también amplía el panorama de estudio con el aporte de los mismos; respaldado con el empleo de las citas bibliográficas que dan validez a la investigación. En suma, en lo concerniente al trabajo de campo, se encontró que la técnica e instrumento empleado, facilitó el desarrollo del estudio, finalizando esta parte con la contrastación de las hipótesis.

Por consiguiente, los objetivos planteados en la investigación han sido alcanzados a plenitud, como también los datos encontrados facilitaron el logro de los mismos. Así mismo merece destacar que para el desarrollo de la investigación, el esquema planteado en cada uno de los capítulos, hizo didáctica la presentación del trabajo, como también se alcanzó los objetivos de esta investigación.

SUMMARY

For this investigation one uses important factors, as the utilization of the methodology of the scientific investigation, the employment of conceptualizations, definitions and others. With regard to the methodological part, fundamentally there was used the scientific investigation, the same one that served to develop all the important aspects of the thesis, from the approach of the problem up to the contrastación of the hypothesis.

Likewise the summary of the information of the theoretical frame, the contribution offered to the specialists related with each of the variables, the same one that clarifies the topic in reference, as well as also wide the panorama of study with the contribution of the same ones; endorsed with the employment of the bibliographical appointments that give validity to the investigation. In sum, in the relating thing to the fieldwork, one found that the technology and used instrument, it facilitated the development of the study, finishing this part with the contrastación of the hypotheses.

Consequently, the lenses raised in the investigation have been reached to fullness, since also the information found in the investigation facilitated the achievement of the same ones. Likewise it deserves to emphasize that for the development of the investigation, the scheme raised in each of the chapters, made the presentation of the investigation didactic, since also there were reached the aims of this research.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En la actualidad las empresas emprenden grandes búsquedas de herramientas que permitan mejorar el desarrollo de sus actividades, todo ello en respuesta a los continuos cambios que se producen en el entorno y que las obligan a tomar medidas que permitan mantener el negocio en marcha, satisfaciendo las necesidades de su cartera de clientes y generando altos niveles de rentabilidad.

En este sentido, las ventas o la prestación de servicios a crédito se han convertido en los últimos años en un medio de ingreso fuerte para muchas organizaciones, dentro de las cuales se encuentra la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

Por otro lado esta modalidad será efectiva en la medida que esté debidamente programada y establecida la fecha de vencimiento de la factura, documento mismo que representa el compromiso que los clientes poseen con la empresa que le prestó el servicio, es decir, es necesario que las organizaciones tengan correctamente estipuladas las pautas y condiciones bajo las cuales se está ofreciendo esta modalidad de pago, de lo contrario es difícil conocer si las cuentas por cobrar se están haciendo efectivas en períodos de tiempo razonables.

Asimismo, fue necesario determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incidió en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C., para tal efecto se analizaron los temas de: políticas de crédito, uso del factoring y políticas de cobranza, considerando que las cuentas por cobrar son los créditos que una organización otorga a sus clientes en la venta de bienes o servicios, estos activos corrientes constituyen importantes inversiones para la mayor parte de ellas, además de representar proporciones considerables de los activos totales, por tal razón, es de vital importancia que las empresas mejoren sus sistemas de cobros de una forma más oportuna, puesto que la demora excesiva de ellos afecta la liquidez.

En este sentido, las organizaciones deben tener un adecuado manejo de liquidez que garantice el éxito y posicionamiento en el mercado; no obstante cuando se presentan crisis económicas esos dos conceptos se contraponen, convirtiéndose en un dilema para el responsable de las finanzas quien deberá direccionar las políticas financieras con el fin de superar las dificultades presentadas. Los problemas financieros de liquidez se deben solucionar en un corto plazo porque la ausencia de capital de trabajo neto, el incumplimiento en el pago a los proveedores, acreedores, empleados, entidades financieras, administraciones de impuestos, entre otros, obstaculizan la operación y el normal funcionamiento de la empresa, además imposibilita la obtención de recursos (créditos) que faciliten mejorar la liquidez, debido a que nadie presta dinero al que no tiene capacidad de pago.

La determinación de la liquidez es parte integral de las proyecciones financieras y presupuestales de cualquier negocio, puesto que sin el conocimiento cierto de la capacidad de la empresa para generar un determinado flujo de efectivo, es imposible hacer cualquier proyección, o de iniciar cualquier proyecto futuro y en esas condiciones sería arriesgado e irresponsable asumir compromisos sin la certeza de poder cumplirlos.

De igual manera, las ventas al crédito presentan beneficios pero también provocan riesgos, por ello, se debe considerar la aplicación de una política efectiva de la administración del crédito. La eficacia de las políticas de crédito de una empresa puede ejercer un impacto significativo en su desempeño general, y para que una empresa esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes debe: establecer políticas de crédito y cobranza, y evaluar a cada solicitante de crédito en particular.

En este sentido las operaciones de hidrocarburos son mucho más ágiles y rápidas que los trámites y políticas que tienen las operadoras petroleras, donde los procedimientos internos de estas, muchas veces impiden que sea dinámico el procedimiento de facturación de los servicios ejecutados.

Por otro lado, la operadora petrolera al momento de realizar su presupuesto anual no incluye partidas presupuestales para contingencias o casos de fuerza mayor, por lo que se convierte en regla general **excederse de su presupuesto**, ocasionando la realización de servicios adicionales estas influyen negativamente en su gestión y que por la burocracia administrativa origina la demora en su aprobación y facturación.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema principal

¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.?

1.2.2. Problemas secundarios

- a) ¿En qué sentido las políticas de crédito inciden en el riesgo de liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.?
- b) ¿De qué manera la política de cobranza incide al fondo de maniobra de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.?
- c) ¿En qué medida el uso del factoring incide en el riesgo financiero de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

1.3.2. Objetivos específicos

- a) Determinar si las políticas de crédito inciden en el riesgo de liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.
- b) Determinar si la política de cobranza incide en el fondo de maniobra de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

- c) Determinar si el uso de factoring incide en el riesgo financiero de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

1.4. Justificación de la investigación

La justificación de la investigación se encontró en que se puso en evidencia las fallas comunes de la gestión de cuentas por cobrar, y se introdujo propuestas de políticas de crédito que ayudaron a mejorar significativamente la administración de las cuentas por cobrar de las empresas contratistas de hidrocarburos, buscando solucionar los problemas frecuentes y contribuyendo al aumento de los resultados financieros de las entidades económicas del país.

1.5. Limitaciones

Durante el desarrollo de la investigación no hubo ningún tipo de dificultad por cuanto el tema es de actualidad y el investigador tuvo acceso a la obtención de información.

1.6. Viabilidad del estudio

El presente estudio no tuvo dificultades debido a que se contó con recursos humanos, financieros y materiales necesarios. En cada uno de los aspectos mencionados se tuvo el aporte desinteresado de la empresa en estudio y fue de gran utilidad porque evidenció los puntos críticos de la administración de las cuentas por cobrar.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Uno de los estudios revisados fue el de **Noriega Castro, Jamie Verónica (2011)** titulado: “Administración de cuentas por cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala” cuyo planteamiento del problema fue establecer procedimientos y políticas de crédito para la administración financiera de cuentas por cobrar en empresas que se dedican a la industria maquiladora de prendas de vestir.

Del análisis efectuado, se concluyó que la tasa de rendimiento sobre la inversión para el año 2009 fue del 21.67%, y el aporte de las ventas al crédito a este rendimiento fue del 15.78%; dato significativo que demuestra que las cuentas por cobrar merecen especial atención. También se concluyó, a través de un estudio de escenarios factibles donde se calculan rubros importantes para optimizar la gestión administrativa de cuentas por cobrar; que es necesario aplicar políticas, procedimientos y períodos de crédito adecuados al giro del negocio, que proyecte beneficios económicos a las empresas; además de aplicar medidas de control y seguimiento a dichas políticas conforme las necesidades y evolución del negocio. Se describen además, herramientas de análisis de cartera con el fin de que los mismos contribuyan a administrar la cartera de clientes, de forma clara, sencilla, responsable y eficiente.

Al finalizar, se presenta como resultado de esta investigación, una propuesta de procedimientos y políticas expresados en conclusiones y recomendaciones para el perfeccionamiento de la gestión administrativa de cuentas por cobrar.

Manrique Anaya, J. (2012). El factoring y su impacto en la gestión financiera de la mediana empresa en la actividad comercial en el Departamento de Lima. Es un tema relacionado con la operatividad, las condiciones que deben prevalecer para la ejecución de este contrato, aspectos importantes como es el caso del análisis del bien o servicio prestado por el cliente, el estudio del mercado y de sus

posibilidades de éxito, la revisión del estado de situación económica y financiera de la empresa, y el estudio de la solvencia de los clientes del futuro contratante.

El objetivo principal de la tesis fue demostrar si el factoring impacta en la gestión financiera de la mediana empresa en la actividad comercial en el Departamento de Lima. Es una investigación aplicada, su diseño corresponde a una investigación no-experimental, transeccional, de tipo descriptivo, correlacional. La unidad de análisis corresponde a los trabajadores de la mediana empresa en la actividad comercial; llegando a la conclusión de que la mediana empresa en la actividad comercial no usa el Factoring como herramienta para optimizar la gestión financiera, recomendando se impulse el uso del factoring mediante la elaboración de un marco legal que permita que las facturas puedan ser endosadas como títulos valores, a fin de que los proveedores tengan la opción de vender a los bancos sus papeles sin que deban esperar la aprobación de la empresa pagadora. Asimismo, recomienda que los bancos difundan esta forma de financiamiento como los “spots publicitarios” que se ven hoy en día para otros tipos de financiamiento que representan un porcentaje importante de colocaciones en el sistema financiero.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Gestión de cuentas por cobrar

Concepto de administración

La administración es una rama de la dirección que abarca la inspección, operación y control en una empresa, y por medio de ella, se analizan y resuelven problemas (**Kohler, p.164**)

No existe una definición precisa de administración de cuentas por cobrar, pero puede describirse como la gestión de las cuentas que representan el crédito que conceden las empresas a sus clientes. Esta gestión debe tener como objetivo coordinar eficientemente el crédito otorgado a los clientes con el fin de alcanzarlos objetivos financieros con la mayor productividad posible.

El crédito es un incentivo eficaz para las ventas, ya sea por los límites que se aprueban a los clientes, como por la mayor extensión de los plazos de pago. Sin embargo, cuando se concede un margen de crédito excesivo o cuando los plazos se prolongan demasiado, es mayor el riesgo de la incobrabilidad, por lo cual es preciso que la política de crédito se ajuste a la capacidad financiera de la empresa.

Concepto de cuentas por cobrar

Representan el total del crédito otorgado por una empresa a sus clientes. Estas cuentas representan derechos exigibles originados por ventas, que luego pueden hacerse efectivos.

El crédito representa para la empresa que lo otorga, un medio de dinero a futuro porque origina el cobro de sus cuentas en un periodo posterior a su venta.

Clasificación de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar deben clasificarse como activos corrientes y presentarse en el ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.

Atendiendo a su origen las cuentas por cobrar pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Cuentas por cobrar comerciales. Éstas se clasifican en la cuenta de clientes y tienen su origen en el curso normal de la venta de un producto o servicio.
- Cuentas por cobrar diversas. Están a cargo de otros deudores y proceden de otras fuentes diferentes a las ventas. Éstas se originan por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad tales como préstamos a empleados o accionistas.

Objetivo de las cuentas por cobrar

Consiste en registrar todas las operaciones originadas por deudas de los clientes, a través de facturas, letras, pagarés u otros documentos por cobrar provenientes de las operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios, por lo tanto, la

empresa debe registrar de una manera adecuada todos los movimientos referidos a estos documentos, ya que constituyen parte de su activo, y sobre todo debe controlar que estos no pierdan su formalidad para convertirse en dinero.

Políticas de cuentas por cobrar

Coopers y Lybrand (2002) consideran “las políticas como criterios que posee la administración y que son la base para el establecimiento del control”, se entienden como políticas, los criterios generales que tienen por objeto orientar las acciones que se llevarán a cabo para el cumplimiento de objetivos específicos.

Por ende, las políticas de las cuentas por cobrar, son las directrices que fija la organización orientadas a controlar los aspectos referentes al crédito que se otorga a los clientes en la venta de bienes o en la prestación de un servicio, con la finalidad de garantizar el cobro de los mismos en el momento establecido. Existen varias políticas que deben emplearse para el manejo efectivo de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito, las políticas de administración y las políticas de cobranzas. A continuación se explican cada una de ellas.

Administración de cuentas por cobrar

La administración de las cuentas por cobrar se inicia con la decisión de si se debe o no conceder crédito. Al determinar una política óptima de crédito que se ajuste a las necesidades de la empresa, los administradores deben considerar diversas variables controlables que pueden utilizar para alterar el nivel de las cuentas por cobrar, entre ellas, los procedimientos de crédito y cobranza.

Los procedimientos de crédito se refieren a los criterios que utiliza una compañía para seleccionar a los solicitantes de crédito, para determinar a cuáles de sus clientes conceder crédito y el monto.

Si la administración conoce los costos y beneficios del otorgamiento de crédito, puede entonces aplicar dos políticas de cuentas por cobrar muy comunes, que son:

- Venta al crédito a “n” cantidad de días. Esta política concede al cliente “n” días como máximo para pagar sus obligaciones. Cada empresa es libre de establecer el plazo de crédito que más le convenga.
- Descuento por pronto pago. Esta política concede un porcentaje de descuento sobre el monto total de la venta, al cliente que cancele sus obligaciones en un plazo menor de días.

Resumiendo, podemos decir que las cuentas por cobrar consisten en el crédito que una compañía otorga a sus clientes en la venta de bienes o servicios. Éstos activos corrientes constituyen importantes inversiones para la mayor parte de las compañías, además de representar proporciones considerables de los activos totales de las empresas de diversos ramos industriales; sobre todo en aquellas que participan en el comercial mayoreo.

Las ventas al crédito presentan beneficios pero también provocan riesgos, por ello, se debe considerar la aplicación de una política efectiva de la administración del crédito. La eficacia de las políticas de crédito de una compañía puede ejercer un impacto significativo en su desempeño general, y para que una compañía esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes debe: establecer políticas de crédito y cobranza, y evaluar a cada solicitante de crédito en particular.

El establecimiento de una política óptima de crédito exige que la empresa examine y trate de medir los costos y los rendimientos marginales asociados con distintas políticas. Por ejemplo, una extensión de crédito posiblemente estimule las ventas y genere aumentos en las utilidades (suponiendo que se mantienen constantes otros factores como precios, costos de producción y otros gastos); pero, también puede aumentar los niveles de inventarios; y el control de nuevas cuentas de crédito y cobranza también tienen como resultado costos adicionales.

Los procedimientos de cobranza son los métodos que una compañía utiliza para intentar el cobro de cuentas vencidas. Los métodos de uso más común son: envío de cartas, llamadas telefónicas, empleo de agencias de cobro, y acciones legales.

A medida que los negocios crecen se vuelven más complicados y exigentes, así también la gestión del crédito; y si la gerencia no administra bien las cuentas por cobrar y el crédito, los deudores pueden llegar a controlar el futuro de una empresa.

Políticas de crédito

Según **Gitman (2003)**, “son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder”. Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

Igualmente, **Ettinger (2000)**, manifiesta que son “el soporte que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos otorgados”. Un gerente que concede créditos de manera muy liberal ocasiona pérdidas excesivas a la organización.

Con base en lo anterior, es evidente la importancia que reviste el establecimiento de políticas de crédito en todas las empresas, puesto que representan las pautas que regirán las condiciones sobre las cuales se otorgarán créditos a los clientes, para con ello lograr un control más eficiente sobre aquellos que cumplen puntualmente con las obligaciones contraídas.

En consecuencia, debido a la relevancia de este aspecto, el mismo será considerado en esta investigación como elemento clave para su desarrollo.

Estas se refieren a la determinación de la selección del crédito, los estándares o procedimientos del crédito y las condiciones del crédito. Con el objetivo de llevar un adecuado control de la cuenta por cobrar en una empresa, es necesario implementar políticas de crédito y cobro que optimicen el capital de trabajo invertido.

Por lo tanto toda organización que vende servicios o productos en el mercado, ya sea doméstico o internacional, debería contar con una política de crédito. Si bien los controles internos en un proceso como ventas y cuentas por cobrar, normalmente existen, ya sea de manera formal o no, la elaboración de una sólida política de crédito puede ayudar a las organizaciones a entender mejor cómo trabajan, cómo recaudan, y qué problemas podrían existir que les impida disponer de un mejor cash flow. Esta política de crédito de toda organización debe ser un documento de carácter orientativo para asegurar que todas las actividades que en su conjunto constituyan el ciclo de cobranzas, y que comprende desde la recepción de la orden del cliente hasta el depósito bancario de la cobranza, son llevadas a cabo de la manera más eficiente de modo tal de reducir el plazo del ciclo de cobranza a lo más bajo posible y asimismo apoyar los objetivos de cash flow de la compañía.

Entendamos que el cash flow de la empresa tiene un beneficio cuando se lo maneja de manera eficiente, y a que me refiero con esto, sencillamente a que cuando la empresa debe salir a pedir prestado al mercado, además de incurrir en horas hombre muchas veces ocultas o que no son visibles, incurre en trabajo o carga administrativa adicional al tener que cumplir con requisitos de entidades financieras, y por último, abonar un costo por el uso de estos recursos.

Estos costos, los financieros de las entidades que son visibles, y los ocultos de las organizaciones, no tan visibles (horas hombre, carga de trabajo administrativo adicional, etc.), muchas veces pueden ser reducidos o incluso eliminados, con una mejor u óptima gestión y seguimiento del crédito que la compañía otorga a sus clientes.

Comencemos por entender cuál debiera ser el propósito de una política de crédito. El propósito de la política de crédito es apoyar el negocio, minimizar el riesgo de créditos incobrables y mejorar la planificación del cash flow, como mencionáramos en el párrafo anterior.

La compañía, con o sin conocimiento otorga a sus clientes la posibilidad de abonar las ventas a plazo. Esto es, los días que transcurren desde la emisión de la perfección de la venta y por ende emisión de la factura correspondiente hasta el efectivo cobro de la misma. Los días de crédito actuales de una compañía en el mercado, dependiendo de su tamaño, nombre, segmento donde opera, y características de su clientela podrían llegar, supongamos, a 120 días. Esto puede parecer una barbaridad aunque también es muy real para muchas empresas hoy. También es muy real que esto trae aparejado un costo financiero implícito, que es el costo del capital que la compañía de hecho cede, ya que de necesitarlo, debería pagar por ello.

Entendiendo que esto conlleva ahora un costo para la organización, la política de crédito debe considerar esto y formular objetivos de reducción en el tiempo, de los días de crédito en el mercado. Entonces, uno de los enunciados de dicha política podría ser: “Los días de crédito deben ser reducidos de 1200 días (al final del año 2007) a menos de 60 días (al final de 2008), por medio de un proceso de crédito y cobranza más efectivo. Las facturas impagas deben mantenerse al mínimo posible, y la morosidad mayor a 60 días debe eliminarse.

¿Cómo se podría lograr esto?

Comencemos entendiendo que la demora en el pago de los clientes a la compañía podría obedecer a diversos factores, entre ellos, su conducta crediticia y solvencia, lo cual podría la compañía anticipar mediante una evaluación previa. Por lo tanto, otro de los enunciados en una política de crédito podría ser: “Debe realizarse una evaluación crediticia de todos los nuevos clientes antes de efectuar cualquier venta”.

Existen diversas formas para obtener información sobre un cliente, y muchas organizaciones, como son los bancos, hacen de esto una rutina, ya que gran parte del negocio pasa por prestar, y para ello necesitan información que les permita evaluar a sus clientes potenciales.

La información necesaria para evaluar a un cliente puede obtenerse por intermedio de:

- Una entidad de calificación de riesgos crediticios, pública o privada,
- Los estados financieros del cliente, si estuvieran disponibles (para evaluar la solidez, rentabilidad, liquidez, capital, etc.),
- Otras fuentes como son el conocimiento previo sobre el cliente, reputación, condiciones del mercado, segmento de negocios donde opera, etc.

Debe prestarse especial atención a los nuevos clientes o clientes que comiencen sus nuevos emprendimientos. La casa matriz puede ser calificada crediticiamente si el nuevo cliente es parte de un grupo.

Todos los clientes deben contar con una calificación de riesgo. A los fines de la elaboración e implementación de una política de crédito, es necesario calificar los clientes de acuerdo a la capacidad de pago y comportamiento posible y para ello la calificación podría ser evaluada y decidida por el gerente de finanzas de la compañía. La información que se evalúa y decisión a la que se arriba debe encontrarse documentada.

Asignación de límite de crédito

Todos los clientes deben contar con un límite de crédito el cual debe ser revisado y actualizado, en un escenario ideal, por lo menos una vez al año. El límite de crédito para un cliente determinado no debería ser fijo ni estático en el tiempo, ya que se encuentra sujeto a cambio en cualquier momento sobre la base de las condiciones del mercado y el negocio del cliente, además de la experiencia que demuestre en el historial de pagos a la compañía. El límite “normal” podría por

ejemplo establecerse sobre la base de un importe fijo o como rotación estimada anual de las ventas a ese cliente.

Debe establecerse un límite de crédito para todos los clientes nuevos, antes de efectuarse cualquier venta. Si el nuevo cliente ha superado la evaluación de crédito mencionada en el párrafo anterior, entonces el límite 'normal' de crédito para ese cliente puede aplicarse.

Si por el contrario el nuevo cliente no puede demostrar una condición financiera sólida o aceptable, entonces debe considerarse el pago por anticipado de sus compras. Una buena práctica podría ser ingresar el límite de crédito por cliente en el sistema que utilice la compañía y/o en la base que muchas organizaciones denominan el "Maestro de Clientes", de modo tal que el sistema pueda alertar cuando las órdenes tomadas por el cliente superen el total del límite de crédito (exigible + no exigible).

Evaluación del límite de crédito

El límite del crédito existente podría ser revisado al menos una vez al año por el gerente de finanzas, en forma conjunta con el ejecutivo de cuenta del cliente, y el responsable de atención al cliente. El resultado y conclusión arribados en la revisión deben estar documentados, de modo tal de generar información formal que pueda luego ser utilizada y aprovechada por la organización para la toma de decisiones, y respaldar las decisiones de la gerencia. La revisión debe consistir al menos en la verificación de crédito, seguimiento de los días de crédito del cliente, y conducta de pago durante los últimos 12 meses y/o cualquier razón para pagos fuera de término.

Aprobaciones antes de superar el límite de crédito

No es conveniente superar el límite de crédito sin previa autorización de la gerencia. La compañía debe establecer un procedimiento que defina quién tiene la autoridad para aprobar aquellas ventas que excedan el límite de crédito y cómo deben administrarse las excepciones en las operaciones diarias. Si se superase el límite, no deberían efectuarse más envíos a los clientes identificados que excedan

dicho límite de crédito hasta tanto se reciba el pago o se revise antes el límite de crédito.

Clientes con aprobación de ventas en suspenso

La compañía debe mantener registros que a los fines prácticos de este artículo podríamos denominar 'Stopped Customer', detallando aquellos clientes con envíos suspendidos por haberse excedido del límite de crédito, sin justificación. Si las ventas anteriores a estos clientes fueran cobradas por una empresa de cobranzas, entonces el cliente debe igual ser incluido en la lista 'Stopped Customer', ya que su conducta debe servir de señal para anticipar futuros problemas. Dicha lista debe resultarle útil a la organización y por lo tanto debe ser distribuida regularmente a las áreas de atención al cliente, ejecutivos de cuenta, gerentes de unidades de negocios, y controllers, en cada oportunidad que se actualice.

Términos de pago

El plazo de pago otorgado al cliente debe mantenerse lo más bajo posible, preferentemente 30 días de la fecha de factura.

La compañía debe contar con una rutina para contactar y tratar a los clientes morosos. Dicha rutina debe estar documentada, y debería incluir:

- Cuándo / cómo detener los envíos,
- Cartas de cobranza / recordatorios (enviados a los clientes de manera regular),
- Cargos por intereses, de ser aplicable,
- Contactos personales,
- Involucramiento de ejecutivos de cuenta y atención al cliente,
- Acciones legales

A los fines de una buena política de crédito, la venta no debería considerarse concluida hasta tanto el pago del cliente se encuentre cobrado y/o bancarizado.

Si ocurren pérdidas por créditos mal otorgados, las siguientes preguntas deben entonces responderse:

- ¿Cuál fue el motivo de la pérdida?
- ¿Se podría haber reducido o evitado la pérdida actuando de manera diferente?
- ¿Qué hemos aprendido de la pérdida del crédito?
- ¿Qué se podría hacer para evitar que vuelva a suceder?

Facturación

Con el fin de evitar pérdida de tiempo de crédito, la facturación debe realizarse diariamente.

Las unidades de servicio deben prestar especial atención al tema para evitar pérdida del cash flow.

Cuentas incobrables

La unidad debe especificar y formalizar un listado de sus cuentas incobrables, conteniendo un detalle de las facturas incobrables o con altas probabilidades de incobrabilidad. La definición debe ser acorde con la perspectiva u objetivo de minimizar y controlar los riesgos financieros.

Medición de cuentas vencidas

La unidad debe tener una rutina para medir las cuentas vencidas como mínimo con una periodicidad mensual. Cada unidad debe tener una persona dedicada a la tarea o responsable de generar un listado/registro que muestre el total de facturas vencidas a una fecha determinada. La lista debe contener detalles de información como código asignado al cliente o identificación del mismo, número de factura, monto, fecha de vencimiento, etc., y ordenarse preferentemente en intervalos de vencimiento, como ser: 0-15 días, 15-30 días, etc.

La información sobre facturas vencidas debe ser distribuida a los responsables de atención al cliente y ejecutivos de cuentas. Es bueno aquí agregar lo útil que resulta definir roles y responsabilidades en la organización y por lo tanto, estas personas deben explicar dichas facturas e informar nuevamente a finanzas, si fuera el caso y que existieran razones internas de justificación, como ser: artículo

incorrecto enviado, precio incorrecto, cantidad incorrecta, domicilio incorrecto, condiciones incorrectas etc., que pudiera causar la demora en el pago. Las calificaciones de riesgo crediticio pueden encontrarse en agencias como Dun & Bradstreet o pueden ser definidas por la compañía.

Días de crédito

La composición de los días totales de crédito consiste de dos partes:

Plazo de crédito acordado

Mide el plazo de crédito que la compañía otorga a los clientes. Esto puede variar de un país a otro y de un mercado a otro, aunque también depende de la habilidad de negociar las condiciones en un contrato que la organización estime convenientes o razonables.

Días de crédito vencido

Cuando existen créditos impagos, el acuerdo no ha sido respetado. Puede haber diversas razones para esto, aunque a menudo puede deberse a rutinas internas de la compañía, que por ende, causan que el cliente no pague en término.

En resumen: El plazo de crédito acordado mide la eficiencia al acordar los términos de crédito. Los créditos vencidos miden la eficiencia en hacer cumplir los términos de crédito acordados.

Ideas para trabajar en un área de créditos y cobranzas

A continuación se enumeran ejemplos de actividades y reportes de utilidad para controlar y entender los motivos o situaciones que afectan a un área de créditos y cobranzas, a saber:

- Asegúrese de contar con una política crediticia,
- Entrene a los vendedores para que comprendan la importancia del capital de trabajo,
- Asegúrese que las facturas sean claras y fáciles de entender,
- Utilice cartas de cobranza / recordatorios. Idealmente debe ser una sola comunicación y enviarse en forma automática tan pronto como sea posible,

- No otorgue descuentos en efectivo por pronto pago.
- Asegúrese que la información en el maestro de clientes o sistema que utilice la organización encuentra actualizada con respecto a: Precio, términos de crédito, costo de envío (si el cliente debe abonarlos o no).

Datos del cliente.

- Reduzca y estandarice el número o variantes de los términos de pago,
- Asegúrese que todas las notas de crédito otorgadas son ingresadas al sistema de modo tal de reducir el efecto en las cuentas por cobrar de la compañía y por ende, el costo del capital.
- Genere una "lista" y asegúrese que los créditos por facturas vencidas y días de crédito son discutidos en las reuniones de ventas y de la gerencia,
- Implemente pagos electrónicos de clientes,
- Implemente pagos por débito directo de clientes,
- Construya un vínculo con el departamento de cuentas por pagar de los clientes (el vendedor debería preguntar por una persona de contacto),
- Construya una base de datos para las notas de crédito que muestre las razones para el crédito. Las facturas impagas normalmente están relacionadas con argumentos atribuibles a la propia factura y la compañía debería estar en condiciones de monitorear y conocer esto y con qué frecuencia ocurre, de manera de poder resolver el problema.
- Si se aplican descuentos en efectivo, asegúrese que se deducen los montos correctos de las facturas.
- Asegúrese que las cuentas por cobrar de los clientes son parte de la estrategia del bonus para la fuerza de ventas – "una venta no es tal hasta tanto se haya recibido el pago del cliente".
- Si el cliente cuenta con un bonus por volumen – relacione el bonus con el historial de pagos.

Reportes

Revise los números y asegúrese que estos están expuestos con el mayor grado de detalle posible. Los siguientes reportes pueden deben ser utilizados o discutidos: "Lo que no se mide no se administra"

- Días de crédito por unidad/división/canal de ventas/mayores clientes/vendedor.
- Días de crédito acordados (Calcular los días de crédito con y sin facturas vencidas de modo de poder visualizar la situación real y los días de crédito acordados. Muestre qué tan bajo podrían ser los días de crédito si todos los clientes pagaran en término.
- Facturas vencidas por unidad/división/canal de ventas /mayores clientes/vendedor.
- Facturas vencidas clasificadas por períodos de tiempo (monto y porcentaje del total de cuentas por cobrar).

También es recomendable llevar estadísticas de pagos por cliente. Por ejemplo, ¿cómo y cuándo nos paga el cliente? Esta información es útil para el área de ventas, cuando deban renegociar o negociar nuevos contratos.

Todo lo desarrollado en el presente es el contenido mínimo o recomendable que podría abarcar una política de crédito de una organización. Lo más visible de esto es el enorme valor agregado que genera a la salud financiera y fortaleza de la organización en el tiempo, este documento formal que debiera ser visto como un aliado de la organización, para mejorar y ser más eficiente, y no meramente como imposición para cumplir.

La política de cobranza

Para **Gitman (2003)**, "son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento".

De la misma manera, **Levy (2009)**, plantea que se refieren a "los procedimientos que la empresa sigue con la finalidad de recuperar la cartera vigente y vencida". Es fundamental diseñarlas considerando las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes que posee la organización, así como sus objetivos y políticas.

Por su parte **Brachfield (2005)**, señala que "las políticas de cobranza sirven para consolidar criterios, evitar arbitrariedades, al momento de reclamos, simplificar los trámites de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de gestionar los impagados".

De acuerdo con las ideas expuestas, los tres autores coinciden en mencionar que las políticas de cobranza rigen los procedimientos que la empresa emprende para efectuar el cobro de las cuentas por cobrar cuando estas han llegado a su vencimiento. Sin embargo, Gitman (2003), va más allá y considerando lo planteado, señala que existen varias alternativas que las empresas pueden emplear para antes de declarar la incobrabilidad de sus cuentas, algunas de esas alternativas son simples pero otras poseen un grado más alto de complejidad y de tiempo para que puedan verse los resultados.

En tal sentido, las políticas de cobranza revisten significativa importancia, por ello se tomarán en cuenta para el desarrollo de la investigación, puesto que aportan conocimientos claves sobre la variable cuentas por cobrar que se está estudiando, siendo los señalamientos hechos por Gitman (2003), los que mejor se adaptan a la investigación.

Se refiere a los procedimientos que la empresa usa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas.

Un proceso de cobranza incluye el envío de notificaciones de cobro, llamadas telefónicas, facturación, cobros a través de una agencia externa o incluso demandas.

La operación básica de cobranza abarca todas las operaciones que comprenden desde el momento en que se detecta que un crédito está en condiciones de ser cobrado, hasta que los valores resultantes de la cobranza son ingresados y contabilizados en la empresa.

La incobrabilidad en las cuentas por cobrar da indicios de que los procedimientos en la concesión del crédito no son los adecuados, lo cual dificulta realizar la operación de cobranza, lo que trae como consecuencia falta de oportunidad para la empresa de poder cubrir sus compromisos (créditos), con sus proveedores, así como incrementar la estimación para cuentas incobrables, la falta de efectivo para poder cubrir sus necesidades de operación y puede representar el cierre de operaciones, derivado de la ineficiencia en la administración de las cuentas por cobrar.

Procedimientos o estándares de crédito

La determinación de los procedimientos o estándares de crédito adecuados para una empresa, se basan prácticamente en la comparación de costos marginales (implícitos al implementar una nueva política de crédito), con las utilidades marginales provenientes del aumento en ventas. Los costos marginales incluyen costos de producción, de ventas, y de crédito.

Estos costos de crédito incluyen:

- Pérdidas por incumplimiento de pago.
- Costos de cobranzas.
- Costos asociados por la introducción de cuentas nuevas.

Por lo tanto las políticas de cobro de la empresa son los procedimientos que ésta sigue para cobrar sus cuentas una vez vencidas. La efectividad de las políticas de cobro de la empresa se puede evaluar parcialmente examinando el nivel de estimación de cuentas incobrables. Una efectiva labor de cobranza está relacionada con una efectiva política de créditos por lo que se minimizan los gastos de cobro por cuentas difíciles o de dudosa recuperación. Una política de cobranza debe basarse en su recuperación sin afectar la permanencia del cliente. La empresa debe tener cuidado de no ser demasiado agresiva en su gestión de cobros.

Los diferentes procedimientos de cobro que aplique una empresa están determinados por su política general de cobranza. Cuando se realiza una venta a

crédito, concediendo un plazo razonable para su pago, es con la esperanza de que el cliente pague sus cuentas en los términos convenidos para asegurar así el margen de beneficio previsto en la operación. En materia de política de cobranza se pueden distinguir tres tipos, las cuales son; políticas restrictivas, políticas liberales y políticas racionales.

Políticas restrictivas.

Caracterizadas por la concesión de créditos en períodos sumamente cortos, normas de crédito estrictas y una política de cobranza agresiva. Esta política contribuye a reducir al mínimo las pérdidas en cuentas de cobro dudoso y la inversión movilización de fondos en las cuentas por cobrar. Pero a su vez este tipo de políticas pueden traer como consecuencia la reducción de las ventas y los márgenes de utilidad, la inversión es más baja que las que se pudieran tener con niveles más elevados de ventas, utilidades y cuentas por cobrar.

Políticas liberales.

Como oposición a las políticas restrictivas, las políticas liberales tienden a ser generosas, otorgan créditos considerando la competencia, no presionan energicamente en el proceso de cobro y son menos exigentes en condiciones y establecimientos de períodos para el pago de las cuentas. Este tipo de política trae como consecuencia un aumento de las cuentas y efectos por cobrar así como también en las pérdidas en cuentas incobrables. En consecuencia, este tipo de política no estimula aumentos compensadores en las ventas y utilidades.

Políticas racionales.

Estas políticas son aquellas que deben aplicarse de tal manera que se logre producir un flujo normal de crédito y de cobranzas; se implementan con el propósito de que se cumpla el objetivo de la administración de cuentas por cobrar y de la gerencia financiera en general. Este objetivo consiste en maximizar el rendimiento sobre la inversión de la empresa.

Se conceden los créditos a plazos razonables según las características de los clientes y los gastos de cobranzas se aplican tomando en consideración los cobros a efectuarse obteniendo un margen de beneficio razonable.

Cobranza efectiva

Una excelente gestión de cobranza se basa en aspecto como:

a) Actitud frente a la gestión que realiza y la empresa que representa.

Una actitud positiva no solo frente al trabajo sino también frente a la organización y/o actividad que represente.

b) Organización Interna hacia el trabajo

Es la importancia de prepararse para una gestión, como el conocimiento de su empresa, de la industria en la que se desarrolla y su capacidad de trabajar organizadamente potencializa la posibilidad de hacer efectiva una cuenta por cobrar.

c) Percepción del cliente

Este concepto influye en la morosidad de una cuenta y es una herramienta para mejorar la gestión, en la medida que el cliente pueda percibir que la organización monitorea las cuentas, y que existe una política de crédito definida y respetada por sus trabajadores.

d) Comunicación como herramienta de persuasión en tu gestión de cobros.

Una buena comunicación y utilizar un canal apropiado de vínculo con el cliente. Es ayudar al cliente a superar situaciones difíciles. El gestor de cobros es el que puede convertirse en un apoyo para el cliente con dos objetivos. El primero de ellos, salvar la relación comercial sin caer en el detrimento de los intereses de la empresa. El segundo es recuperar la totalidad de los montos.

e) El seguimiento y evaluación permanente de las acciones y reacciones sobre las cuentas que gestiona.

Es hacer conciencia de la importancia de medir y evaluar sobre cada una de las acciones reconociendo que la efectividad radica en el análisis permanente de las acciones versus las reacciones que estas producen.

Formas y mecanismos de pago

Los medios de pago son la herramienta que las empresas adoptan para transferir valor monetario producto de una transacción comercial a fin de lograr el pago por algún bien y/o servicio. Las empresas comerciales deben ofrecer más de un sistema de pago con el fin de ampliar las posibilidades de recuperación de cartera.

Los medios de pago genéricos pueden ser:

El cheque

Un documento contable de valor en el que la persona que es autorizada para extraer dinero de una cuenta (por ejemplo, el titular), extiende a otra persona una autorización para retirar una determinada cantidad de dinero de su cuenta la cual se expresa en el documento, prescindiendo de la presencia del titular de la cuenta bancaria.

Transferencia bancaria

Modo de mover dinero de una cuenta bancaria a otra. Es una manera de traspasar fondos entre cuentas bancarias sin sacar físicamente el dinero

Tarjeta de crédito

Es emitida por un banco o entidad financiera que autoriza a la persona a cuyo favor es emitida, utilizarla como medio de pago en los negocios adheridos al sistema, mediante su firma y la exhibición de la tarjeta. Es otra modalidad de financiación, por lo tanto, el usuario supone asumir la obligación de devolver el importe dispuesto y de pagar los intereses, comisiones bancarias y gastos pactados.

Pago de facturas por medios electrónicos

Algunas ventajas del pago electrónico es reducir el riesgo y ofrecer mejores servicios a sus clientes, incrementar la eficiencia operativa y reducir los costos de transacción. Los medios de pago electrónicos por su flexibilidad, confiabilidad y conveniencia, le ha dado una nueva dimensión al uso de algunos medios de pago tradicionales.

Negociación en proceso de cobranza

El gestor o negociador de cobranzas debe personalizar cada gestión en función a las características del deudor. Una primera diferenciación viene dada por la personería jurídica del deudor, puesto que no es lo mismo reclamar el pago a una persona particular por deudas personales, que a una empresa que sea sociedad comercial.

En cada caso el procedimiento ha de ser diferente, puesto que no es lo mismo tratar directamente con el propio deudor cuando es una persona física y que puede tomar por sí mismo y sobre la marcha las decisiones que afectan el pago de su deuda, que con el empleado de una sociedad que deberá consultar con varios niveles de responsabilidad antes de dar alguna respuesta.

Por lo tanto existen muchos factores relativos a las peculiaridades de cada deudor que hay que tener en cuenta antes de iniciar el proceso de reclamación.

Los diferentes tipos de deudores

Uno de los aspectos que hay que tener en cuenta en el reclamo de deudas es el perfil del deudor, puesto que no todos los deudores son iguales ni se les puede tratar de forma indiscriminada. Cada deudor requiere un tratamiento diferenciado para conseguir la recuperación de la deuda, y es misión del responsable de cobros de averiguar haciendo de “investigador de morosos” cuál es la tipología del deudor para decidir la estrategia de recobro más idónea a utilizar.

Las cinco preguntas clave para analizar a un deudor

De entrada, para hacer un análisis del deudor y averiguar su tipología, simplemente hay que plantearse 5 preguntas clave:

- ¿Quiere pagar el deudor?
- ¿Puede pagar el deudor?
- ¿Sabe el deudor que tiene que pagar?
- ¿Es de buena fe el deudor?
- ¿Tiene el deudor una razón objetiva para no pagar?

Del resultado de este análisis el gestor de cobros puede averiguar, por ejemplo, si el deudor está motivado en los siguientes aspectos:

- Existe un problema de calidad en el producto o servicio al cliente o por culpa de un error del propio proveedor que ha ocasionado un problema comercial (razón objetiva para no pagar).
- Hay un problema ocasionado por algún intermediario en la relación comercial con el cliente y que ha cometido un fallo de servicio que provoca la retención del pago por parte del cliente (razón objetiva para no pagar).
- El deudor tiene liquidez pero de momento no tiene intención de pagar ya que tiene otras prioridades o pretende financiarse a costa del proveedor (morosidad intencional).
- El deudor no tiene actualmente liquidez y tampoco intención de hacer el pago ya que se trata de un cliente insolvente en origen (morosidad en origen e intencional).
- El deudor no tiene actualmente liquidez para abonar la factura pero tiene voluntad de hacer el pago en cuanto tenga disponible para poder hacerlo (morosidad fortuita y transitoria).

- El deudor compró con la intención de no abonar la factura o solo pagarla si se ve coaccionado por la justicia (morosidad intencional y profesional).
- El deudor tiene una mala organización interna pero tesorería suficiente para hacer el pago (morosidad por incompetencia)

Los morosos intencionales; que pueden pagar pero no quieren, son los de mala fe, ya que podrían pagar puesto que tienen suficiente liquidez pero no quieren hacerlo: son los caraduras que pretenden ganar dinero a costa de los proveedores. Se dividen en dos subtipos:

- Los que acaban pagando la deuda (tarde pero al final pagan). A este grupo pertenecen todos los morosos intencionales, que retienen el pago algunos días para beneficiarse de una financiación gratuita a costa del proveedor.
- Los morosos profesionales que no pagan nunca (a menos que se les obligue ejerciendo una coerción suficiente).
- Los deudores fortuitos, que quieren pagar pero no pueden En esta clase de deudores están incluidos todos los que son de buena fe pero no pueden saldar la deuda ya que no tienen liquidez. Estos morosos pagarían si tuvieran medios para hacerlo. Los deudores que están en esta categoría acaban pagando la deuda si se les concede el tiempo suficiente y se les otorgan facilidades para reintegrar la cantidad adeudada.
- Los deudores incompetentes y/o desorganizados que pueden pagar pero no saben lo que tienen que pagar, son los que pueden pagar y no tienen mala voluntad, pero no saben lo que tienen que pagar ya que su administración es un desastre: son los desorganizados, los incompetentes y los despistados.
- Los deudores negligentes: Son los que no quieren saber lo que deben, no se preocupan por la buena gestión de su negocio aunque sean conscientes de ello.

- Los deudores circunstanciales, que pueden pagar pero no lo hacen porque hay un litigio, son los que han bloqueado el pago voluntariamente porque hay una incidencia en los productos o servicios suministrados, pero son de buena fe, y pagarán la deuda si el proveedor les soluciona el litigio.

El ejecutivo de cobranza

El ejecutivo de cobranza debe tener en cuenta:

1. El éxito de su departamento depende de que logre una cobranza puntual. No debe permitir que se retrasen los clientes. Esta es la clave para que el porcentaje de eficiencia de la cobranza sea alto. Cuanto más tiempo pase en la cobranza, mayor será la probabilidad de que se vuelva incobrable.
2. Debe desarrollar habilidades especiales para cobrar las cuentas vencidas sin perder al cliente.
3. No debe aplicar tratamientos generales. Cada cliente es un caso especial que requiere estudios de la técnica que debe aplicarse en el momento adecuado.

Sus cualidades deben ser similares al ejecutivo del crédito, porque lo más recomendado es que la misma persona quien se responsabilice de la cobranza, debe tener conocimientos de los créditos otorgados por la empresa. El cobrador debe tener un conocimiento completo de las técnicas de cobranza y saber cómo y cuándo aplicarla. El cobrador debe poseer las siguientes cualidades:

- Honestidad
- Responsabilidad
- Integridad
- Creatividad
- Iniciativa
- Paciencia entre otros.

La cobranza puntual es vital para el éxito de cualquier negocio que vende a crédito, es por ello la importancia de la persona que ejerce esa función.

Depende del cobrador que las utilidades de la empresa retornen al capital para que la empresa obtenga sus ganancias.

El éxito de la cobranza depende del cobrador al desarrollar sistemas para el cobro de las mismas. Un sistema efectivo que incluya procedimientos de seguimiento rutinario de la mayoría de las cuentas en gestión.

Funciones y responsabilidades

- a) Elaborar los programas mensuales de trabajo y vigilar que se cumpla las metas.
- b) Elaborar el presupuesto mensual de cobranza, con base en el presupuesto de ingresos y de acuerdo con las políticas de plazo de la empresa.
- c) Cumplir con el objetivo departamental y de la empresa dentro de las políticas señaladas por la dirección.
- d) Establecer las políticas de cobranza, de acuerdo con la Gerencia General.
- e) Llevar el control de sus actividades.
- f) Diseñar formularios y reportes.
- g) Supervisar los procedimientos de cobro.
- h) Llevar el control del grupo de riesgo alto.

A continuación se detalla los ratios más importantes que son materia de esta investigación:

Ratios de gestión o eficiencia.-

Los índices de gestión permiten evaluar los efectos de las decisiones y de las políticas seguidas por la empresa en la utilización de sus recursos respecto a cobros, pagos, inventarios y activos. Estos índices evalúan el nivel de actividad y la eficacia con la cual ésta ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo de rotaciones de determinadas partidas del balance durante el año, de la estructura de las inversiones y del peso relativo de los diversos componentes del gasto sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas.

Por otro lado mide el impacto de los costos y gastos financieros sobre las ganancias generadas en un período dado, con el propósito de evaluar la capacidad de la empresa para generar rendimientos suficientes que permitan cubrir esta clase de gastos. Entre ellos podemos destacar a continuación:

Rotación de cartera.- Es el indicador de eficiencia que muestra la forma cómo se está recuperando la cartera, de acuerdo con las políticas de crédito de la empresa, se expresa en veces

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ingresos Operacionales (Ventas) a crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar promedio}}$$

Se puede partir del período promedio de cobro, entendido como la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar, calculada de la siguiente manera:

$$\text{Período Promedio de Cobro} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Cartera}}$$

El período promedio de cobro es significativo solo en relación con condiciones de crédito de la empresa, pudiendo expresarse también:

$$\text{Días de Cartera} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}{\text{Ingresos Operacionales (Ventas) a Crédito}} \times 360$$

Rotación de cuentas por pagar.- La rotación de cuentas por pagar expresa la forma cómo se está manejando el crédito con los proveedores.

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras a Crédito}}{\text{Cuentas por Pagar Promedio}}$$

Al igual como con las existencias, esta rotación se puede convertir con facilidad en una duración promedio (o días) de pago de la cuenta por pagar, es decir, la cantidad promedio de tiempo que se requiere para liquidar la obligación, que se obtiene como sigue:

$$\text{Período Promedio de Pago} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de CXP}}$$

Otra forma de expresar lo anterior es de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\text{Días de Pago CXP} = \frac{\text{Cuentas por Pagar Promedio}}{\text{Compras a Crédito}} \times 360$$

La dificultad para calcular esta razón tiene su origen en la necesidad de conocer las compras anuales (un valor que no aparecen en los estados financieros publicados).

Es una aproximación a las compras, en general sería sumar al costo de ventas las existencias finales y restar las existencias iniciales. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje determinado del costo de los productos vendidos.

Esta cifra es significativa solo en relación con las condiciones del crédito promedio concedidas a la empresa. Es importante mencionar que los prestamistas y los proveedores potenciales de crédito comercial se interesan sobre todo en el ratio período promedio de pago porque les permite conocer los patrones de pago de facturas de la empresa.

Factoring

Max Arias Schreiber Pezet (1999), señala que el contrato de facturación es un contrato financiero y de colaboración complejo, pues en él concurren tanto un arrendamiento de servicios como una comisión de cobro, una asunción de créditos y una asunción pro-nuptio.

Los autores Bianchi y Sussfeld (1970), consideran que el contrato de facturación es un acuerdo preliminar, por el cual el cliente se obliga a ofertar al factor los créditos que surjan de su actividad empresarial. Si la oferta es aceptada por la empresa de facturación, se concluye en cada caso, un negocio de cesión de tales créditos. Según los autores mencionados, existen dos momentos, el contrato de facturación como obligación de ofertar, y la posterior cesión de cada crédito.

En opinión de **Sidney Alex Bravo Melgar (1970)**, el factoring es un contrato sui generis, con caracteres estructurales y funcionales propios, que son diferentes a los otros tipos de contratos. En tal sentido, el factoring es un contrato financiero, puesto que a través de este contrato el cliente puede obtener recursos líquidos inmediatos y es un contrato de servicios, ya que del factoring se derivan actividades complementarias a la financiación, que pueden ser necesarias para racionalizar a la empresa o modernizar la merced a la realidad actual.

En síntesis podemos decir que, dentro de las herramientas del control de cuentas a cobrar, el factoring es una de las vías para adelantar el mecanismo de cobro en la empresa sin tener que optar por fórmulas como el descuento comercial. El factoring como tal es un servicio financiero que tiene varias particularidades importantes; tanto en el mecanismo de anticipo de crédito como en las hipotéticas consecuencias de impago que se pueden generar en este producto.

El factoring es una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera normalmente. Los créditos que son parte de cesión, están instrumentados en operaciones corrientes de la empresa, normalmente del flujo de venta de sus productos o servicios a terceros. En el caso

de ventas a plazo, se genera un crédito a favor de la empresa apoyado en la operación comercial que es susceptible de ser transferido a un tercero.

El factoring como tal presenta una serie de servicios, que pueden ser los siguientes:

- Asumir el riesgo crediticio, que se denomina factoring sin recurso. En este caso, si el cedido (empresa que tiene que pagar al cedente) incurre en impago, el riesgo de la operación lo asume la entidad financiera.
- Asumir el riesgo de cambio, si la factura es en moneda extranjera.
- Realizar la gestión de cobro y no hacerse cargo del riesgo de impago; que se conoce como factoring con recurso. En este caso, si el cedente impaga la operación, el cedente es quién corre con el agujero patrimonial.
- Realizar el cobro efectivo del crédito
- Asesoramiento financiero y comercial de los deudores.

La operación usual de factoring contempla el anticipo parcial o total del crédito cedido a la entidad financiera y salvo deudores de primera calidad y con muy buena calificación crediticia, las entidades financieras realizan factoring con recurso, factoring que no recoge el riesgo de impago en la entidad financiera.

Dentro del grupo de ventajas que puede presentar el factoring, tenemos que mirar más allá del propio anticipo de crédito dado que sus ventajas reales se encuentran en el resto de servicios asociados.

Fundamentalmente, tenemos el soporte que nos da la entidad financiera en la clasificación del crédito del cliente y la externalización de las labores administrativas de cobro.

Tener una información precisa sobre la solvencia de un cliente al que le estamos vendiendo a crédito, es fundamental hoy día, dado que no basta con vender mucho, sino cobrar absolutamente todo lo que se vende.

Respecto a las tareas externalizadoras de cobro, depende mucho del volumen de gestiones a realizar en cada una de nuestras facturas y en la fluidez comercial que tengamos entre nuestros clientes; sin olvidar claro, que el factoring sin recurso que traspasa todo el riesgo de la operación es idóneo para garantizar una morosidad muy baja en la empresa.

Dentro de los inconvenientes del factoring nos encontramos con el alto coste financiero que puede presentar la operación comparando con otros métodos para la financiación del circulante, la negativa por parte de la entidad financiera a anticipar determinados créditos de algunos clientes y el bloqueo contractual que puede imponer nuestro cliente a la cesión de créditos; punto muy usual en algunos contratos mercantiles.

2.2.2. Liquidez



Según **Bernstein (1999)** la liquidez es la facilidad, velocidad y el grado de merma para convertir los activos circulantes en tesorería, y la escasez de ésta la considera uno de los principales síntomas de dificultades financieras. En principio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o bien, como la capacidad de convertir los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que se conoce como tesorería.

Esto quiere decir que fundamentalmente la liquidez es la capacidad de convertir activos en tesorería para hacer funcionar a la empresa. A su vez la tesorería es considerada el componente más líquido con respecto a todos los demás activos, pues proporciona la mayor flexibilidad de elección a la empresa para decisiones de inversión o financiación. También este componente representa el inicio y el final del ciclo de explotación y su conversión va dirigida a todo tipo de activos, como por ejemplo: las existencias que se convierten en cuentas por cobrar mediante el proceso de ventas.

Por lo tanto la liquidez es una propiedad que mide si un activo es más realizable con certidumbre en el corto plazo sin incurrir en una pérdida. De acuerdo con

Hicks, esta definición de liquidez involucra dos propiedades para el activo: el ser comerciable y el poder serlo sin pérdida en el corto plazo, es decir que el valor actual del activo guarde una relación estable con su valor para el largo plazo, de no mediar nueva información sobre los flujos.

Al respecto, el británico **Northern Rock (1995)**, dice: “Eso significa que no tienen dinero para pagar”. Todo parte de una confusión bastante habitual entre problemas de liquidez y problemas de solvencia. “Una empresa no es solvente cuando sus activos no son suficientes para respaldar sus pasivos. Es decir, que ni vendiendo todo lo que tiene podría pagar sus deudas. Un problema de liquidez no es lo mismo, simplemente es un problema de pagos y cobros a corto plazo. Llevado a lo sencillo, no tiene dinero contante y sonante para hacer frente a los pagos a corto plazo”.

Gurusblog (1998), dice al respecto: “Entiendo que este no es un factor que nos indicaría una falta de solvencia de las entidades que solicitan esta liquidez a corto a un banco. Otro tema es si empieza a cundir el pánico entre sus clientes y estos empiezan a retirar masivamente sus depósitos.... sin lugar a dudas esto puede tumbar al banco más solvente”.

La liquidez es el grado en el cual un activo, valor o propiedad puede ser comprado o vendido en el mercado sin afectar su precio: “La liquidez se caracteriza por un alto nivel de actividad comercial, y se refiere a la habilidad de convertir un activo en efectivo rápidamente. Se conoce también como comerciabilidad”.

Es importante mencionar que los bonos a largo plazo, bajo esta condición, reditúan más que los bonos a corto plazo por dos razones:

1. En un mundo de incertidumbre, los inversionistas generalmente preferirán mantener valores a corto plazo, ya que son más líquidos en el sentido de que pueden ser convertidos en efectivo con menos peligro de pérdida del principal.
2. Los prestatarios reaccionan exactamente en forma opuesta a la de los inversionistas (los prestatarios de los negocios generalmente prefieren las

deudas a largo plazo porque las deudas a corto plazo sujetan a la empresa al peligro de tener que reembolsar la deuda bajo condiciones adversas).

Ratios de liquidez

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

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

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

Principales ratios de liquidez:

Liquidez general.- Relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza, es decir, indica el grado de cobertura que tienen los activos de mayor liquidez sobre las obligaciones de menor vencimiento o mayor exigibilidad. Se le conoce también como razón circulante, liquidez corriente.

Una razón de liquidez general mayor a uno indica que parte de los activos circulantes de la empresa están siendo financiados con capitales de largo plazo. Por lo tanto cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de satisfacer las deudas de corto plazo. Sin embargo, la presencia de índices de liquidez demasiados altos también puede indicar una ineficiencia en la gestión de los activos corrientes y pasivos corrientes de la empresa, causada entre otros, por un exceso de inversión que afecta a la rentabilidad del negocio.

Es importante mencionar que los índices de liquidez deben interpretarse en relación con el tipo de negocio y las condiciones económicas generales. En las empresas con flujo de fondos provenientes de operaciones relativamente estables, es aceptable una razón de liquidez más baja que en aquellas empresas que tienen flujos de fondos con mayor incertidumbre. Por esto, una razón circulante menor que uno no necesariamente refleja un alto nivel de riesgo, sino que podría indicar una buena administración financiera.

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

Prueba ácida.- Representa la suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo mediante sus activos de inmediata realización, es decir, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo.

Por lo tanto este índice es mucho más exigente en el análisis de liquidez, ya que se descartan del índice los activos de más difícil realización y se obtiene un coeficiente que compara el activo corriente deduciendo los inventarios y los gastos pagados por anticipado, con el pasivo corriente. A este coeficiente se le denomina prueba ácida, por lo tanto es una medida más directa de la liquidez que la liquidez general, puesto que esta descarta los bienes de cambio del activo corriente y los gastos pagados por anticipado por constituir los activos menos realizables y los más sujetos a pérdida en caso de liquidación del negocio.

Esta prueba normalmente resulta menor a uno, lo que no debe interpretarse como que no hay capacidad para cumplir con los compromisos a corto plazo, porque se supone que las existencias serán vendidas y cobradas en los próximos meses. En el Perú, esta razón suele estar en el nivel de 0.50 a 0.70, pero también hay casos extremos como el de las empresas de generación eléctrica que muestran un índice alto superior a 1.30 y la industria azucarera, donde la prueba ácida puede llegar a 0.18.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Cte.} - \text{Existencias} - \text{Gtos. Pag. Antipado}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Prueba defensiva.- Es un índice que pretende ser más exigente y desea medir la capacidad efectiva de pago de las empresas en relación con su pasivo corriente en el muy corto plazo, se considera únicamente a los activos mantenidos en caja y bancos y valores negociables o aquellos de realización inmediata; no tomando en cuenta la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de las demás cuentas del activo corriente a esta se la denomina prueba defensiva, por lo tanto este índice refiere el período durante el cual la empresa puede apelar con sus activos muy líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta, la realización de existencias o a la cobranza de cuentas pendientes. A este índice se le conoce también como razón de pago inmediato. Normalmente,

La prueba defensiva suele ubicarse dentro del rango de 0.10 a 0.20 del pasivo corriente.

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos} + \text{Valores Negociables}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Capital de trabajo.- Por otro lado, también resulta útil considerar en el análisis de los ratios de liquidez, el cálculo del capital del trabajo para la empresa. Si bien

este dato no constituye en el sentido estricto un índice financiero, su inclusión resulta sumamente útil para el presente análisis.

El capital de trabajo se define como la diferencia entre el valor del activo corriente menos el valor del pasivo corriente, por lo que está definido en una unidad monetaria, lo que no permite efectuar una comparación significativa entre empresas de diferente tamaño. Conceptualmente, el capital de trabajo se refiere a que nivel de activos y pasivos relacionados con las actividades a corto plazo del negocio. La determinación de los niveles apropiados de capitales de trabajo, o sea, de los activos corrientes y pasivos corrientes, por lo tanto involucra decisiones fundamentales respecto a la liquidez de la empresa y a la composición de los vencimientos de sus pasivos, decisiones muy relacionadas con la rentabilidad y el riesgo de la empresa.

Este indicador es muy utilizado por las instituciones financieras para evaluar la concesión de créditos a sus clientes. Inclusive, se suele establecer una cláusula sobre montos mínimos de capital de trabajo para proteger la posición corriente de la empresa y por lo tanto, su capacidad para cancelar los préstamos obtenidos.

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

Riesgo de liquidez.

Se define como riesgo de liquidez la contingencia de que la entidad incurra en pérdidas excesivas por la enajenación de activos a descuentos inusuales y significativos, con el fin de disponer rápidamente de los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones contractuales. Por lo anterior, la gestión del riesgo de liquidez contempla el análisis integral de la estructura de activos, pasivos y posiciones fuera de balance, estimando y controlando los eventuales cambios que ocasionen pérdidas en los estados financieros.

El riesgo de liquidez implica determinar el impacto en los resultados operacionales y en el patrimonio cuando la institución no se encuentra en

capacidad de cumplir con sus obligaciones con los activos líquidos que posee al momento, obligándose a incurrir en pérdidas para liquidar activos.

El riesgo de liquidez revela la falta de capacidad de la operativa para reconocer cambios en el entorno que puedan modificar sus fuentes habituales de captación o los cambios en las condiciones de mercado que afectan la capacidad de liquidar activos de manera oportuna procurando la menor pérdida.

Una primera definición corta sería la incapacidad para una organización de disponer de los fondos necesarios para hacer frente a sus obligaciones tanto en el corto plazo como en el mediano/largo plazo. Esta definición tiene la ventaja de reflejar fácilmente la idea de que se trate de una incapacidad en un momento dado, lo que no quiere decir que esa empresa sea insolvente, es decir que tenga un capital insuficiente para hacer frente a sus compromisos.

Lo que sucede es que la empresa en un momento dado “esta ilíquida” o corre el riesgo de estarlo, aunque sea rentable, y tenga relativamente pocas deudas. Por ello se oye muchas veces decir: “es un problema de liquidez temporal, la empresa está sólida”. El problema es que si esto dura demasiado, igual una empresa puede quebrar, entonces la diferencia con la insolvencia es poco obvia.

Muchas veces, a esta definición se le añade la idea de costo adicional y de pérdidas. No necesariamente la empresa se encontrará en situación de no disponer de los fondos necesarios, pero los tendrá por ejemplo pagando tasas de interés mucho elevadas, o teniendo que vender activos a precios inferiores a su costo, es decir que tendrá sobrecostos o pérdidas por ello. Tenemos entonces que el riesgo de liquidez, no necesariamente significa quedarse sin fondos, sino perder dinero para evitar encontrarse en esa situación.

A partir de estas situaciones, se pondría decir que el riesgo de liquidez puede presentarse de dos maneras:

- Por el lado de los activos: al no disponer de activos financieros líquidos, es decir que puedan realizarse o cederse fácilmente a un precio normal en caso

de necesidad; ello no incluye a los activos de largo plazo esenciales para la organización, que por definición no deberían cederse, salvo situaciones extremas.

- Por el lado de los pasivos: al tener vencimientos de deudas y otros compromisos que son excesivamente de corto plazo; y/o no disponer de suficientes fuentes de financiamiento o tener dificultades de acceso al financiamiento; esto pone a una organización constantemente bajo presión de encontrar fondos para funcionar en el día a día y hacer frente a sus obligaciones.

No es difícil de entender que en realidad, rara vez uno de estos dos tipos de riesgo de liquidez se presenta solo. En realidad es necesario analizarlos en conjunto. Por ello se suele usar la expresión de “riesgo estructural de balance”, que incluye tanto el activo como el pasivo, y del cual el riesgo de liquidez es un componente esencial.

Finalmente, en el marco de riesgo de liquidez se suele también distinguir, aunque en realidad no estén completamente separados, entre:

- El riesgo de tesorería, más ligado al corto plazo, que se analiza primero observando a detalle el flujo de caja actual y previsional, antes de operaciones de financiación, para tener una visión fina de los excedentes y brechas.
- El riesgo de financiamiento, y de refinación; que es el de no poder renovar/reemplazar financiamientos existentes y el de no poder encontrar nuevos financiamientos en caso de necesidad la llamada “pérdida de acceso a las fuentes de financiamiento”. Hay autores que tratan de éste último cómo de un riesgo específico y separado, sobre todo al analizar la estructura de pasivos de mediano y largo plazo.

También algunos consideran el exceso de liquidez como un factor de riesgo de liquidez, por el mayor riesgo de mal uso de estos recursos, o por la facilidad con la que puede irse, que puede llevar a que estos fondos no estén disponibles

cuando más se los necesite. Podría considerarse como una alerta de un riesgo de liquidez mucho mayor en un futuro cercano.

¿Quiénes están expuestos al riesgo de liquidez?

Este riesgo no afecta únicamente a los bancos, aunque a veces se tenga tendencia a pensarlo:

- Cualquier persona o familia está expuesta a este riesgo, por el solo hecho de tener gastos que no cuadran exactamente con la fecha de percepción de ingresos; un error común es olvidar ciertos gastos fuertes, que sin ser inmediatos, son previsibles (la regularización anual del impuesto a la renta, por ejemplo).
- Las empresas del sector real, de varias maneras: a través del ciclo de los componentes del capital de trabajo (todas conocen los inconvenientes de ser pagadas por los clientes mucho más lentamente de lo que tienen que pagar a los proveedores, o el de tener a veces inventarios excesivos respecto de las ventas), así como por la composición de sus activos financieros y la deudas, que pueden ser excesivamente de corto plazo respecto de las necesidades reales.
- Los inversionistas institucionales no bancarios: se olvidan muchas veces que los fondos de inversión de todo tipo pueden ser objeto de verdades “corridas, a través de “solicitudes de rescate” por otra parte de los inversores, que no siempre pueden atender a causa del tipo de inversiones que hicieron; también pueden conocer ese problema empresas de seguros, si tiene que hacer frente a grandes obligaciones súbitas (un gran siniestro, por ejemplo, obligaciones bruscas de depositar mayor “colateral” por derivados, como le pasó al gigante AIG), cuando sus reservas están invertidas en activos poco líquidos y los mercados crediticios están deprimidos. Organismos previsionales, sobretodo públicos, pueden tener un riesgo estructural de liquidez, si sus obligaciones están mal financiadas.

- Los mismos Estados, por tener demasiada deuda de corto plazo respecto de sus activos líquidos, de las reservas de su banco central, e incluso respecto de su capacidad de generación de recursos fiscales, o sencillamente porque el perfil de su deuda está mal equilibrado, con vencimientos demasiado grandes en ciertos años porque pueden perder acceso a los mercados financieros (algo que varios países europeos están sufriendo ahora); en realidad los estados deberían vigilar también el perfil de la deuda corporativa privada y la del sector financiero, para no tener sorpresas como Corea del Sur e Indonesia en 1997/1998.
- Y por supuesto las entidades financieras de todo tipo, pues por naturaleza intermedian fondos que reciben del público y los prestan a sus clientes, a menudo a plazos más largos (“riesgo de transformación”). Incluso, al crecer, terminan muchas veces dependiendo cada vez más de deudas en el mercado nacional e internacional para financiar sus préstamos. Y hay bancos que prácticamente, aparte de su capital, solo se financian con deuda (los bancos de inversión como Lehman Brothers, por ejemplo, o entidades no autorizadas a captar depósitos del público, como en el Perú las Edpymes). El riesgo de liquidez es inherente a la actividad de las entidades financieras, siendo las “corridas de depósitos” su manifestación más extrema.

El riesgo de liquidez nunca debe ser analizado aisladamente. La interacción de este riesgo con los otros riesgos es en realidad muy fuerte:

- En primer lugar, con los diferentes tipos de riesgo de mercado: el riesgo de liquidez puede traducirse en la necesidad de financiarse a tasas de interés mucho más altas, lo que a su vez puede agravar el riesgo cambiario, como ya lo vimos, puede disminuir el valor de los activos comerciales y financieros de una entidad o aumentar el de sus pasivos, generándole problemas de liquidez, los instrumentos de inversión (que pueden incluir a los commodities) pueden perder valor y volverse súbitamente ilíquidos.

- Luego con el riesgo de crédito: las acreencias pueden volverse incobrables, las inversiones perder mucho valor o volverse invendibles por el deterioro en la percepción del riesgo crediticio de los emisores; entonces se genera un riesgo de liquidez: y a su vez, el que lo sufre ve deteriorarse la calidad de su propio riesgo crediticio, con bajas de notas de los clasificadores y pérdida de acceso al financiamiento, en un círculo vicioso; esta relación suele ser la más olvidada.
- También con el riesgo operacional: un problema serio con el sistema informatizado de cobranzas y/o la mala organización de éstas puede crear riesgo de liquidez; un evento externo significativo (incendio, catástrofe natural), que genera interrupción de las operaciones igualmente.
- Y hasta con el riesgo reputacional: problemas temporales de liquidez pueden afectar la reputación de la empresa (impresión de mala gestión) y dificultar aún más el acceso a los mercados financieros; un evento reputacional serio puede tener ese efecto (reticencia a prestarle a una empresa con mala reputación o a suscribir sus nuevos bonos o acciones).

Gestión del riesgo de liquidez

Para controlar el riesgo de liquidez, se establecen tres categorías: liquidez de los instrumentos, liquidez del mercado y liquidez de los portafolios. En la primera, se analiza la liquidez del subyacente en operaciones que se realicen en el mercado de valores, el indicador de liquidez de los instrumentos está dado por el volumen de negociación del instrumento en particular, y la participación del mismo dentro del total negociado para cada especie. En la segunda, se analiza la liquidez del mercado dentro del que se negocia cada producto y en la última, se coordinan los flujos de caja según la porción variable y estable, con el fin de determinar estrategias de inversión de acuerdo con los requerimientos de liquidez.

Algunos aspectos a considerar para gestionar el riesgo de liquidez son los siguientes:

- Elaboración de un plan de actuación por parte de la Alta Dirección en el que se determinan las medidas a tomar ante una falta repentina de liquidez en los mercados o ante una cancelación anticipada de los contratos de sus clientes.
- Manteniendo de líneas de financiación abiertas no utilizadas.
- Establecimiento de una adecuada diversificación tanto en plazos como en fuentes de fondeo.
- Establecimiento de un límite máximo sobre el total de las posiciones abiertas.

Ratio de cobertura del servicio de deuda

Definición y regla de cálculo

Número de veces que se cubre el servicio de la deuda con los recursos internos disponibles. Se calcula como los recursos internos disponibles dividido por el servicio de la deuda. Los recursos internos disponibles se calculan como: utilidad neta depreciación más gastos financieros (intereses y corrección monetaria) más diferencia en el capital de trabajo más diferencia en otros activos y pasivos. El servicio de deuda se calcula como la amortización del capital más los intereses de la deuda financiera de largo plazo.

Objetivo del indicador: Asegurar el pago de la deuda.

Fondo de maniobra.

El fondo de maniobra es la cuantía en la que los fondos permanentes de la empresa superan a los activos fijos. Se consideran fondos permanentes la suma del capital, las reservas y la financiación a largo plazo.

El fondo de maniobra crece, por tanto, cuando lo hacen el capital, las reservas o la financiación a largo, o también cuando se reduce el importe de los activos fijos.

Para que su estructura financiera sea sana, las empresas han de tener un fondo de maniobra positivo; es decir, han de financiar sus activos fijos con fondos

propios (capital o reservas) o con financiación a largo plazo (hipotecas a 10 años, por ejemplo).

Se supone que la inversión en activos fijos, como mobiliario, naves industriales, maquinaria o utensilios, requiere de un período largo de maduración, y su compra debe ser financiada con el capital de la empresa o con crédito a un plazo suficientemente largo como para poder amortizarlo con los beneficios que produzcan dichos activos. A plazo de maduración a plazo largo, financiación a igual plazo.

Si la empresa financia sus activos fijos con deuda a corto (a un año, por ejemplo), cuando ésta venza, los activos no habrán producido suficiente beneficio para pagarla. El resultado será una crisis de liquidez. Cuando ello ocurre es porque el fondo de maniobra es negativo. Porque la empresa no tiene suficientes fondos permanentes. Porque no tiene capital o reservas o beneficios suficientes, o porque no ha conseguido la necesaria financiación a largo plazo. Por otro lado, si los fondos permanentes superan en mucho el valor de los activos fijos, ¿qué pasa? El exceso de los fondos permanentes sobre el activo fijo determina, el importe del fondo de maniobra. Dicho fondo de maniobra sirve para financiar el capital de trabajo que necesita la empresa para sus operaciones.

El fondo de maniobra, por tanto, también puede ser definido como los fondos permanentes que le sobran a la empresa una vez ha financiado los activos fijos.

El exceso de fondo de maniobra respecto a las necesidades de capital de trabajo se queda en la tesorería de la empresa. Es lo que se llama el disponible.

Cuando ese exceso se hace estructural, fijo, lo lógico es que se pague a los accionistas en forma de dividendos, o de devolución de capital.

Riesgo financiero

Se refiere a la posibilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización. Este concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la probabilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. De hecho cabe la posibilidad de que los inversionistas realicen apuestas financieras en contra del mercado, movimientos de estos en una u otra dirección, donde se puede generar tanto ganancia como pérdidas para inversionistas, deudores o entidades financieras en función de la estrategia de inversión. Por lo tanto, el riesgo financiero hace referencia a la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debido a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras.

Es importante mencionar que la gestión de riesgo financiero envuelve actividades que de una forma u otra realiza cualquier empresa bien dirigida, ya que:

- La alta dirección decida en qué negocio se desea estar y con qué estrategia financiera.
- En los procesos presupuestarios se estimen los beneficios previstos.
- Los directivos de las unidades de negocios tomen sus decisiones teniendo en cuenta las posibilidades de éxito y los costos de un fracaso.
- Los resultados de estas gestiones se miden a posterior por el departamento de contabilidad, comparando con lo presupuestado, analizando las diferencias y calculando la rentabilidad sobre el capital contable para cada unidad de negocio.
- Los auditores internos y externos verificarán el valor de las operaciones realizadas, controlando así el desempeño financiero de los gestores.

Por lo general, el riesgo financiero aparece al comprar, vender bienes o servicios con pago diferido y cuyos precios estén fijados en moneda extranjera. Al solicitar préstamos cancelables en moneda extranjera. Comprar activos expresados en moneda extranjera, etc.

Estos riesgos se clasifican en:

Riesgo de mercado. Es la pérdida potencial en el valor de los activos financieros debido a movimientos adversos en los factores que determinan su precio. Por lo tanto, este riesgo está asociado a las fluctuaciones de los mercados financieros tales como acciones, deuda, derivados, etc. También incluye el riesgo de liquidez, que se da cuando la compra o venta de un activo, para poder ser ejecutada, exige una reducción significativa en el precio (por ejemplo un inmueble presenta un riesgo de iliquidez muy superior al que pueda presentar un título de renta variable cotizada). En la que se distinguen las siguientes:

- Riesgo de cambio, es la consecuencia de volatilidad del mercado de divisas. Es el fenómeno que implica en que un agente económico coloque parte de sus activos en una moneda o instrumento financiero denominado en moneda diferente de la cual utiliza este agente como base para sus operaciones cotidianas.
- Riesgo de tipo de interés, es la consecuencia de volatilidad de los tipos de interés. Es el que se mide por la duración del título, cuanto más grande sea la vida del título, más aumenta este riesgo. La duración que es la técnica más antigua de las muchas que se utilizan para la gestión de riesgos de tipo de interés.

Riesgo de crédito. Es la posible pérdida que asume un agente económico como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales que incumbe a las contrapartes con las que se relaciona. Este concepto se relaciona habitualmente con las instituciones financieras, bancos pero también afecta a las empresas y organismos de otros sectores. Por lo tanto, es el riesgo de incurrir en pérdidas debido a que una contrapartida no atienda las obligaciones de pago expuestas en su contrato. Ejemplos incluyen tanto el tomador de un préstamo que incumple los pagos pendientes del mismo, como un emisor de un bono de renta fija que no hace frente a los pagos de interés y/o capital.

Riesgo de contingente. Es la incertidumbre acerca de si puede ocurrir algún evento imprevisible que puede producir una pérdida. Por lo tanto el riesgo contingente solo puede producir pérdidas, nunca ganancias. Este tipo de riesgos generalmente está asociado a accidentes (tecnológicos) o de gestión (ser víctima de estafas o fraudes), pero también pueden tener que ver con contingencias climáticas, cataclismos naturales o conflictos sociopolíticos (una guerra). El riesgo contingente existe cuando la posibilidad de pérdida está presente, pero la magnitud de la posible pérdida, es desconocida.

Riesgo operativo. Son aquellos eventos predecibles, que hacen parte de la operación de negocio, que al llegar a materializarse, disminuyen el patrimonio de la organización. Por tratarse de eventos que se encuentran generados en la operación de la organización, son responsabilidad de la administración de la misma, es decir de la alta gerencia. Es la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, originadas por fallas o insuficiencias de procesos, personas, sistemas internos, tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos.

A continuación se detalla las principales fuentes de riesgos operativos:

- Procesos internos, es la posibilidad de pérdidas financieras relacionadas con el diseño inapropiado de los procesos críticos, o con políticas y procedimientos inadecuados o inexistentes que puedan tener como consecuencia el desarrollo deficiente de las operaciones y servicios o la suspensión de los mismos. En tal sentido, podrán considerarse entre otros, los riesgos asociados a las fallas en los modelos utilizados, los errores en las transacciones.

- Personas, es la posibilidad de pérdidas financieras asociadas con negligencia, error humano, sabotaje, fraude, robo, paralizaciones, apropiación de información sensible, lavado de dinero, inapropiadas relaciones interpersonales y ambiente laboral desfavorable, falta de especificaciones claras en los términos de contratación del personal, entre otros factores. Se puede también incluir pérdidas asociadas con insuficiencia de personal o personal con destrezas inadecuadas, entrenamiento y capacitación inadecuada y/o prácticas débiles de contratación.

- Tecnología de la Información, es la posibilidad de pérdidas financieras derivadas del uso de inadecuados sistemas de información y tecnologías relacionadas, que pueden afectar el desarrollo de las operaciones y servicios que realiza la institución al atentar contra la confidencialidad, integridad, disponibilidad y oportunidad de la información.

Riesgo de spread. Aunque los tipos de interés no sufran variaciones y el emisor no incumpla sus pagos, las condiciones de la entidad emisora en su actividad habitual pueden verse perjudicadas respecto al momento de la emisión. En este caso la prima de riesgo o spread de esta inversión aumentará, reduciendo el valor de mercado del activo.

2.3. Términos técnicos

Spread.- Es la diferencia entre los precios de compra y de venta entre mercados de divisas o de mercancías. También se utiliza para denominar al diferencial porcentual que se adiciona a la tasa de interés por brindar un servicio bancario financiero. Constituye en sí una comisión en términos monetarios.

Política de Créditos.- Es la que determina si procede o no la concesión de un crédito, así como el monto de este.

Gestión Financiera.- Es una fase de la administración general que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa.

Operaciones de descuento.- En ellas se transfieren uno o varios títulos valores, generalmente facturas, letras de cambio, recibiendo como contraprestación el adelanto del importe de dichos títulos.

Factoring sin recurso.- Es cuando la empresa del factoring asume el riesgo de insolvencia del deudor.

Factoring con recurso.- Es cuando el vendedor asume el riesgo de insolvencia del deudor.

Necesidad fondo de maniobra (NOF).- Son los recursos que se necesitan para financiar las partidas de corto plazo.

Análisis de liquidez.- Mide la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo.

Fondo de maniobra real (FMR).- Está representado por la diferencia entre los activos corrientes menos pasivos corrientes sin importar si están relacionados con el negocio.

Fondo de maniobra necesario (FMN).- Es la diferencia entre los activos corrientes menos los pasivos corrientes pero los considerados operativos o aquellos determinados de acuerdo a las necesidades cíclicas del negocio.

Actividad de hidrocarburos.- Es la operación relacionada con la exploración, explotación, procesamiento, almacenamiento, transporte, comercialización y distribución de hidrocarburos.

Administrador de contrato.- Es la persona designada por la operadora petrolera para centralizar y ejercer todas y cada una de las atribuciones de su representada con relación al contrato.

Empresa contratista.- Dirige y controla la ejecución de los servicios que realice, ya sea por sí mismo o por medio de subcontratistas, siendo este responsable de su realización en el tiempo y forma convenidos de acuerdo a contrato.

Empresa petrolera.- Es la persona jurídica cuyo objeto social comprende la realización de actividades de exploración y explotación de hidrocarburos.

Fuerza mayor.- Es la ocurrencia de cualquier acto o evento más allá de la previsibilidad y el control razonable de las partes, tales como: incendios, huracanes, desórdenes públicos, huelgas, siempre y cuando dichos eventos no sean atribuibles a actos u omisiones de las partes.

Servicios adicionales.- Son servicios de carácter temporal, no contemplados en las bases técnicas ni previstos en sus respectivas tarifas, relacionados al rubro de los servicios que son realizados en las operaciones de hidrocarburos.

Orden de trabajo.- Es el documento emitido por la empresa petrolera en el cual solicita y especifica los trabajos requeridos.

Gastos reembolsables.- Es el gasto incurrido por el contratista, autorizado previamente por la operadora petrolera y que guarda relación con el servicio ofrecido, dicho gasto se materializa a través del desembolso de dinero, que la operadora petrolera reembolsará.

2.4. Formulación de hipótesis

2.4.1. Hipótesis principal

La gestión de las cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

2.4.2. Hipótesis secundarias

- a) La no existencia de políticas de crédito incide en la operatividad y riesgo de liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.
- b) La política de cobranza incide favorablemente en el fondo de maniobra de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.
- c) El uso del factoring incide significativamente en el riesgo financiero de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

2.5. Operacionalización de variables

2.5.1 Variable independiente

X: **Gestión de cuentas por cobrar**

Definición conceptual	Moyer, MaGuigan, Kretlow (2000). Las cuentas por cobrar se definen como el crédito que una compañía otorga a sus clientes en la venta de bienes o servicios.	
	INDICADORES	ÍNDICES
Definición operacional	1. Políticas de crédito	1.1 Evaluación del crédito
		1.2 Análisis de riesgo
		1.3 Fuentes de financiamiento
	2. Políticas de cobranza	2.1 Tipos de política de cobranza
		2.2 Medios de cobranza
		2.3 Nivel de morosidad
	3. Factoring	3.1 Tipos de factoring
		3.2 Costo financiero
		3.3 Títulos valores
Escala valorativa	Ordinal	
	De razón	

2.5.2 Variable dependiente

X: **Liquidez de la empresa**

Definición conceptual	Gregory Mankin N. (2012). La liquidez es la facilidad con la cual un activo se puede convertir al medio de cambio en la economía. Es la cualidad del activo, por el cual es posible su transformación inmediata en dinero, efectivo, esto es, en dinero líquido, monedas y billetes que gozan de una liquidez absoluta.	
	INDICADORES	ÍNDICES
Definición operacional	1. Riesgo de liquidez	1.1 Ratio de cobertura
		1.2 Gestión para evitar el riesgo de liquidez
		1.3 Método valorización riesgo de liquidez
	2. Fondo de maniobra	2.1 Enfoques fondo de maniobra
		2.2 Uso del fondo de maniobra
		2.3 Calculo fondo de maniobra
	3. Riesgo financiero	3.1 Tipos de riesgos financieros
		3.2 Calificación de riesgos financieros
		3.3 Gastos financieros
Escala Valorativa	Ordinal	
	De razón	

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico

Diseño no experimental, transeccional.

3.1.1 Tipo de investigación

De acuerdo a la naturaleza del estudio, reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada una investigación aplicada.

3.1.2 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se utilizará la prueba estadística Chi Cuadrado, que se aplica en variables de tipo cualitativo o nominal, teniendo en cuenta los siguientes pasos o procedimientos:

- Formular la hipótesis nula H_0
- Formular la hipótesis alternante H_a
- Establecer el nivel de significación (α) que es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, el rango de variación del nivel de significación es $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la Tabla Chi-Cuadrado que determina el punto crítico (χ_t^2), el valor de la distribución es χ_c^2 $(k-1), (r-1)$ gl. se ubica en la Tabla Chi-Cuadrado; si χ_c^2 es $\geq \chi_t^2$ se rechazará la hipótesis nula.
- Calcular la prueba estadística:

$$\chi_c^2 = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

Donde:

o_i = Valor observado en las encuestas

e_i = Valor esperado, obtenido teniendo como base el valor observado χ_c^2

χ_c^2 = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra

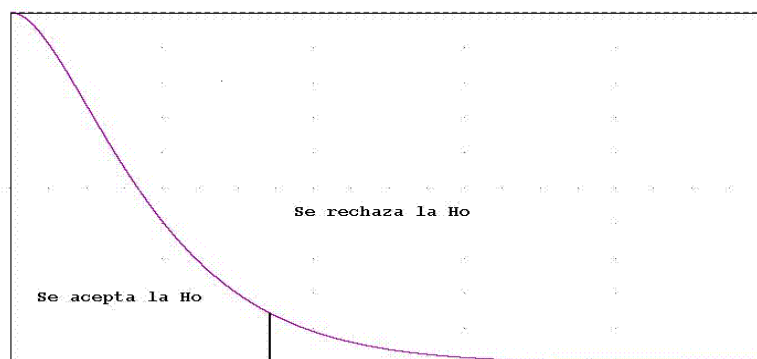
χ_t^2 = Valor del estadístico obtenido en la Tabla Chi-Cuadrado.

K = filas, r = columnas, gl = grados de libertad

a) Toma de decisiones

Para la toma de decisiones se debe tener en cuenta el resultado de la prueba estadística χ^2_c y el valor de significación (α)

Se debe comparar los valores de la prueba con los valores de la tabla.



Punto crítico

3.2. Población y muestra

3.2.1 Población (N)

La población estará representada por la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. Las unidades de análisis estarán conformadas por 63 sujetos de las áreas administración, finanzas y contabilidad.

Cuadro de distribución de la población

Áreas	Población (N)
Administración	34
Finanzas	14
Contabilidad	15
Total	63

3.2.2. Muestra (n).

La muestra estará representada por la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. Las unidades de análisis estarán conformadas por 50 sujetos de las áreas administración, finanzas y contabilidad a los cuales se les aplicará un cuestionario

que constituirá el instrumento de recolección de datos, el cual constará de 18 ítems.

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizó la fórmula para variables cualitativas o pruebas no paramétricas, siendo la siguiente:

$$n = \frac{z^2(p)(q)N}{\mathcal{E}^2(N-1) + z^2(p)(q)}$$

Siendo:

z: Es el valor asociado a un nivel de confianza, ubicado en la Tabla Normal Estándar, cuyo rango de variación esta entre (90% ≤ confianza ≤ 99%)
Para una probabilidad del 90% de confianza; el valor asociado a la tabla normal estándar de $z = 1.64$

p: Proporción de profesionales varones que trabajan en las áreas de administración, finanzas y contabilidad; para el presente estudio representa un valor de ($p = 0.6$), es decir el 60% son hombres

q: Proporción de profesionales mujeres varones que trabajan en las áreas de administración, finanzas y contabilidad; para el presente estudio representa un valor de ($q = 0.4$), es decir el 40% son mujeres.

ε: Es el máximo error permisible que existe en todo trabajo de investigación el rango de variación del margen de errores es: ($1\% \leq \varepsilon \leq 10\%$).

Para el presente trabajo se considera un error del 5% ($\varepsilon = 0.05$)

n: Tamaño óptimo de la muestra.

Reemplazando valores tenemos:

$$n = \frac{[(1.64)^2 (0.6 * 0.4) (63)]}{[(0.05 * 0.05) (62) + (1.64)^2 (0.6 * 0.4)]}$$

$$n = \frac{40}{0.80}$$

$n = 50$ que es la muestra ideal.

Con la muestra indica se debe obtener el factor de distribución muestral

(fdm) = $\frac{n}{N} = \frac{50}{63} = 0.79$, con la finalidad de obtener la distribución de la muestra

por áreas de trabajo, de la siguiente manera:

Cuadro de distribución de la muestra (n)

Áreas	Población (N)	Muestra (n)
Administración	34	27
Finanzas	14	11
Contabilidad	15	12
Total	63	50

3.3. Técnicas de recolección de datos

3.3.1. Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

Los métodos de investigación que se emplearon en el proceso de investigación son: El método deductivo porque parte de una premisa general para obtener las conclusiones de un caso particular. Pone el énfasis en la teoría, modelos teóricos, la explicación y abstracción antes de recoger datos empíricos, asimismo, el método estadístico, de análisis – síntesis, entre otros, que conforme con el desarrollo de la investigación se den indistintamente.

Con respecto a las técnicas de investigación, se aplicó la encuesta, caracterizada por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos, la información se obtuvo mediante el cuestionario como instrumento de investigación.

3.3.2. Comprobación de validez y confiabilidad de instrumentos.

La validez del referido instrumento fue otorgada por 05 expertos en el área, quienes evaluaron la pertinencia de las preguntas que lo conformaban. Asimismo, para comprobar su confiabilidad, se aplicó una encuesta piloto a 10 sujetos contemplados al azar, en los que se pudo comprobar la calidad de la información y la posibilidad de obtener resultados óptimos.

3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Se utilizó la estadística descriptiva como técnica para el análisis de datos, diseñando tablas de frecuencias absolutas y porcentuales para mostrar las respuestas de los sujetos haciendo uso del programa estadístico SPSS (Statistical

Package for Social Sciences), Versión 22, del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95% mediante la prueba estadística no paramétrica Chi-Cuadrado.

Asimismo para el análisis de los resultados se utilizó las tablas e indicadores obtenidos del Software SPSS mediante la prueba no paramétrica Chi- Cuadrado.

3.5. Aspectos éticos

En la elaboración de la tesis, se dio cumplimiento a la Ética Profesional, desde el punto de vista especulativo con principios fundamentales de moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional, enmarcadas en el Código de Ética de los miembros de los Colegios de Contadores Públicos del país, dando observancia obligatoria a los siguientes principios fundamentales:

- Integridad.
- Objetividad.
- Competencia profesional y debido cuidado.
- Confidencialidad.
- Comportamiento profesional

En general, la elaboración del proyecto se llevó a cabo prevaleciendo los valores éticos, como proceso integral, organizado, coherente, secuencial, y racional en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito de encontrar la verdad o falsedad de conjeturas y coadyuvar al desarrollo de la ciencia contable.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Resultados de la encuesta

1. ¿Qué criterios tiene en consideración su empresa al evaluar el otorgamiento de créditos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Solvencia	3	6,0	6,0
	Monto	4	8,0	14,0
	Centrales de riesgo	5	10,0	24,0
	Historial crediticio	18	36,0	60,0
	Garantías	20	40,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0

Análisis e interpretación:

Corporación Petrolera SAC, dentro de su política de crédito pone mucho énfasis en la evaluación de otorgamientos de créditos, el mismo se demostró en el reporte donde se tuvo que 40% de los encuestados, consideró como criterio la evaluación las garantías, el 36% consideró el historial de crédito, un 10% de los encuestados tuvo como criterio las Centrales de riesgo, otro grupo conformado por el 8% eligió el monto de crédito, finalmente el 6% hizo referencia a la solvencia como criterio de evaluación. Corporación Petrolera SAC, ha diseñado un sistema de gestión en el que evalúa el otorgamiento de créditos a sus clientes, siguiendo los parámetros señalado en el presente reporte.

2. ¿Cuál es la frecuencia de la recuperación de las cuentas por cobrar a sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Media	22	44,0	44,0
	Baja	28	56,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0

Análisis e interpretación:

Referente a las frecuencias de la recuperación de las cuentas por cobrar, al observar el cuadro se tuvo que 56% de los encuestados señaló que es baja, mientras que 44% manifestó que era media. En el último análisis que realizó Corporación Petrolera SAC, referente al ratio período de cobro por día, la empresa cobra cada 106 días y paga sus obligaciones cada 78 días, demostrándose que existe un retraso de 28 días en la rotación de las cuentas por cobrar. Con lo cual se sustentó que la recuperación de cuentas por cobrar sea lento en Corporación Petrolera SAC.

3. ¿Qué tipos de fuente de financiamiento utiliza la empresa contratista corporación petrolera para conceder créditos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Capital propio	18	36,0	36,0	36,0
Válidos Capital ajeno	32	64,0	64,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Referente al tipo de financiamiento que utilizó la empresa contratista, se tuvo que el 64% manifestó que eran con capital ajeno, mientras que el 36% precisó que era con capital propio. Efectivamente la principal fuente de financiación que utilizó Corporación Petrolera SAC, para la adquisición de activos fijos fue mediante Leasing el mismo que correspondió el 47 % del total de pasivos no corriente para el año 2012.

4. ¿Qué tipo de política de cobranza aplica la Empresa Contratista Corporación Petrolera SAC?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Políticas liberales	4	8,0	8,0	8,0
Políticas de cobro	46	92,0	92,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

El cuadro nos indicó que el 92% de los encuestados indicaron que la empresa aplica políticas de cobro, y solo el 8% de los encuestados manifestó que su empresa utiliza políticas liberales. Corporación Petrolera SAC, diseñó un sistema de gestión empresarial en el que se propuso tener políticas de cobranza más agresivas, y evitar de esta forma problemas de liquidez.

5. ¿Cuáles son los medios de pagos para cobranza que ha implementado la empresa contratista corporación petrolera para sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Bancos	45	90,0	90,0	90,0
Financieras	5	10,0	10,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Al observar el cuadro de resultados se tuvo que el 90% de los encuestados manifestó que el banco es el medio implementado por la empresa, mientras que el 10% indicó que eran otras entidades financieras. La gran mayoría de clientes

de Corporación Petrolera SAC, utilizan como medio de pago a través de los diferentes bancos que existen en el sistema financiero peruano.

6. ¿Cuál es el nivel de morosidad que ha tenido su empresa en el período de estudio en relación a sus ventas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo	15	30,0	30,0	30,0
Válidos Medio	35	70,0	70,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Referente al nivel de morosidad de la empresa, el cuadro mostró que el 70% de los encuestados la califican como morosidad media, mientras que el 30% de los encuestados indicaron que es baja. Se demostró que existe un retraso de 28 días en la rotación de las cuentas por cobrar. Con lo cual se sustenta que el nivel de morosidad de la empresa fue media por lo que la recuperación de cuentas por cobrar será lenta.

7. ¿Qué tipo de factoring aplica su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Con garantía o con recurso	48	96,0	96,0	96,0
Válidos Doméstico	2	4,0	4,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Referente al tipo de factoring que aplicaron las empresas se tuvo que el 96% de los encuestados manifestó que eran con garantía o con recurso, mientras que el

4% señaló que era de tipo doméstico. El sistema financiero obligó a Corporación Petrolera SAC a trabajar con este tipo de modalidad de factoring, haciendo de esta, una operación más segura y confiable en la transacción de sus actividades.

8. ¿Cuál es el costo financiero del factoring (valor nominal cedido) que la empresa contratista Corporación Petrolera SAC, viene asumiendo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Más del 2% y menos del 3%	4	8,0	8,0	8,0
Válidos Más del 3%	46	92,0	92,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

En relación al costo financiero del factoring que la empresa asumió, se tuvo que el 92% de los encuestados indicaron que fue más del 3%, mientras que el 8% de los encuestados indicaron que el costo estuvo entre el 2% y el 3%. Corporación Petrolera SAC, por su nivel de operaciones y los importes elevados que maneja con factoring asumió un costo financiero mayor del 3 %.

9. ¿Qué títulos valores intervienen en la operación de factoring que coadyuve en la liquidez de empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Factura negociable	45	90,0	90,0	90,0
Válidos Factura conformada	5	10,0	10,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Corporación Petrolera SAC, generalmente en las operaciones de factoring que manejó, utilizó facturas negociables, ya que estas son más conocidas y comunes en el mercado financiero, en el presente reporte se observó que el 90% de los encuestados manifestaron que era la factura negociable, mientras que el 10% indicaron que era la factura conformada.

10. ¿Qué resultado obtuvo su empresa con respecto al ratio de cobertura de servicios de la deuda?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Menor o igual a 1	44	88,0	88,0	88,0
Válidos Mayor a 1	6	12,0	12,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Apreciando el presente reporte se concluyó que el 88% de los encuestados señaló que el ratio de cobertura es menor o igual a 1, mientras que el 12% de los encuestados señaló que este indicador era mayor a 1. Este indicador en Corporación Petrolera SAC, hace referencia un porcentaje menor a 1% de créditos morosos estuvieron cubiertos por el mismo banco.

11. ¿Qué aspectos ha considerado la empresa para gestionar el riesgo de liquidez?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Diversificación de plazos y fuentes de fondeo.	5	10,0	10,0	10,0

	Plan de actuación de la alta dirección.	20	40,0	40,0	50,0
	Mantenimiento de líneas de financiación abiertas y no utilizadas.	25	50,0	50,0	100,0
	Total.	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

En relación a los aspectos considerados para gestionar el riesgo de liquidez se tiene que 50% de los encuestados indicó que el Mantenimiento de líneas de financiación abiertas y no utilizadas, mientras que 40% señaló que el Plan de actuación de la alta dirección, como un aspecto importante, finalmente el 10% de los encuestados indicó que la Diversificación de plazos y fuentes de fondeo es el aspecto más importante.

12. ¿Qué métodos de valorización del riesgo de liquidez aplica su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Medición estática	5	10,0	10,0
	Medición dinámica	45	90,0	100,0
	Total	50	100,0	

Análisis e interpretación:

Sobre el tema de valorización de riesgo de liquidez, se tuvo que el 90% consideró a la medición dinámica como el método que aplicó la empresa, finalmente el 10% precisó que la medición estática es el método que utilizó su empresa. En Corporación Petrolera SAC, el riesgo de liquidez fue muy delicado por tener un capital negativo considerable para el año 2012, lo que llevó a tener el método de medición dinámica en la valorización de riesgo de liquidez.

13. ¿Cuál de los enfoques utiliza la empresa contratista Corporación Petrolera SAC en el fondo de maniobra?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Enfoque circulante	4	8,0	8,0	8,0
Ambos	46	92,0	92,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Referente a los enfoques sobre el fondo de maniobra que utilizó la empresa, se tuvo que el 92% de los encuestados utilizó el enfoque fijo y el enfoque circulante, y el 8% de los encuestados indicó que utilizó solo el enfoque circulante.

14. ¿La empresa contratista Corporación Petrolera SAC, hace uso del fondo de maniobra para financiar las necesidades operativas de corto plazo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Si	46	92,0	92,0	92,0
A veces	4	8,0	8,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Referente a la pregunta mencionada se tuvo que el 92% de los encuestados señalan que si la utilizaron, mientras que el 8% de los encuestados indicó que a veces lo utilizan.

15. ¿La empresa contratista Corporación Petrolera SAC, cómo calcula el fondo de maniobra?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Activo corriente	45	90,0	90,0	90,0
Activo no corriente	5	10,0	10,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Referente a la pregunta de cómo calcula el fondo de maniobra, el cuadro mostró que el 90% de los encuestados manifestaron que mediante el activo corriente, mientras que el 10 de las personas encuestadas lo hicieron por el activo no corriente.

16. ¿A qué tipo de riesgo financiero se enfrenta la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Riesgo operativo	5	10,0	10,0	10,0
Riesgo de crédito	10	20,0	20,0	30,0
Riesgo de liquidez	35	70,0	70,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Con respecto a qué tipo de riesgo financiero enfrentó la empresa se tuvo que el 70% de los encuestados señaló que fue al riesgo de liquidez, un 20% manifestó que era al riesgo crediticio y solo el 10% de los encuestados indicó que se enfrentó al riesgo crediticio.

17. ¿Cómo califica, el riesgo financiero en su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Medio	5	10,0	10,0	10,0
Alto	45	90,0	90,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Sobre la calificación del riesgo financiero de la empresa, el 90% de las personas encuestadas señaló que lo calificaban como alto y un 10% lo calificó como medio, no se tuvo resultados de personas que califiquen a la empresa con riesgo financiero bajo.

Este aspecto se debió fundamentalmente a que la empresa contratista Corporación Petrolera SAC, cumplió con brindar oportunamente el servicio, pero una vez realizado, vino el problema de la cobranza, ya que por razones de procedimientos se retrasó significativamente el pago, lo que trajo consigo muchos problemas a la empresa, especialmente el de las obligaciones con sus trabajadores y también con sus proveedores.

18. ¿Son sus gastos financieros generados por el retraso en las cobranzas trasladados a su cliente de alguna manera (indirecta o directa)?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si, se incluye en la partida de presupuesto	42	84,0	84,0	84,0
No	8	16,0	16,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Análisis e interpretación:

Sobre los gastos financieros que se generaron por el retraso en las cobranzas, el 84% de los profesionales encuestados indicó que éstos son incluidos en la partida de Presupuesto de la empresa, y el 16% restante indicó que no son incluidos.

Este aspecto es muy importante para que la empresa contratista Corporación Petrolera SAC, haga las provisiones necesarias de fondos para contar con la liquidez necesaria para cubrir planillas y gastos operativos, y de esta manera poder cumplir con las diversas obligaciones.

4.2 Resultados de la contrastación de las hipótesis

Para contrastar las hipótesis se usó la prueba Chi-Cuadrado, teniendo en cuenta los pasos o procedimientos siguientes:

4.2.1. Primera hipótesis

La no existencia de políticas de crédito incide la operatividad y el riesgo de liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

a. Hipótesis nula (H_0).

La no existencia de políticas de crédito **NO incide en** la operatividad y el riesgo de liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

b. Hipótesis alternante (H_1).

La no existencia de políticas de crédito **SI** incide la operatividad y el riesgo de liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

c. Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico es $\chi^2_{(4) gl.} = 9.49$

c. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$\chi_c^2 = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i} = 14.259$$

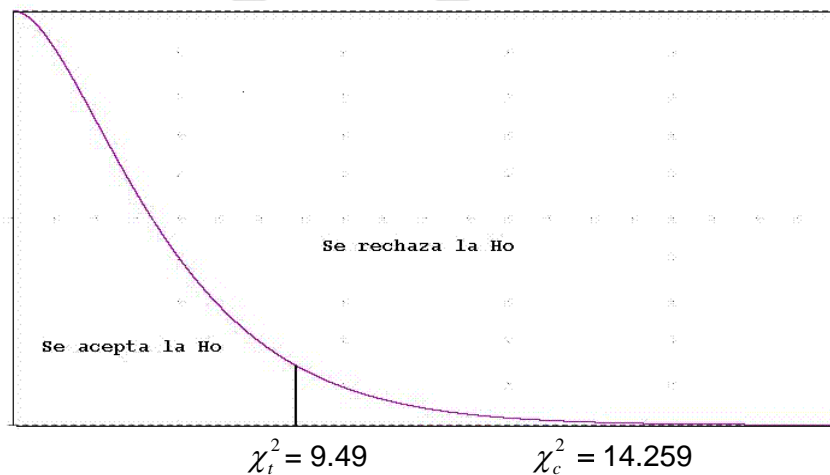
Donde:

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

χ_c^2 = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de Contingencia N° 01.

e. Toma de decisiones



Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que la no existencia de políticas de crédito inciden en la operatividad y el riesgo de liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C., lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 22, para lo cual se adjunta las evidencias consistente en la tabla de contingencia y el resultado de la prueba estadística de Chi- Cuadrado.

Tabla de contingencia N° 01

1. ¿Qué criterios tiene en consideración su empresa al evaluar el otorgamiento de créditos? * Versus*12. ¿Qué métodos de valorización del riesgo de liquidez a aplica su empresa?

Variable		12. ¿Qué métodos de valorización del riesgo de liquidez a aplica su empresa?		
		Medición estática	Medición dinámica	Total
1. ¿Qué criterios tiene en consideración su empresa al evaluar el otorgamiento de créditos?	Solvencia	2	1	3
	Garantías	3	17	20
	Monto	0	4	4
	Historial crediticio	0	18	18
	Centrales de riesgo	0	5	5
	Total	5	45	50

Prueba Estadística de Chi-Cuadrado

Estadístico	Valor de la prueba	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,259 ^a	4	,007
Razón de verosimilitudes	11,781	4	,019
Asociación lineal por lineal	6,652	1	,010
N° de casos válidos	50		

4.2.2. Segunda hipótesis

La política de cobranza incide favorablemente en el fondo de maniobra de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

a. Hipótesis nula (H_0)

La política de cobranza **NO** incide favorablemente en el fondo de maniobra de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

b. Hipótesis alternante (H_1)

La política de cobranza **SI** incide favorablemente en el fondo de maniobra de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

c. Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico es $\chi^2_{(1) gl.} = 3.84$

d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$\chi_c^2 = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i} = 39,130$$

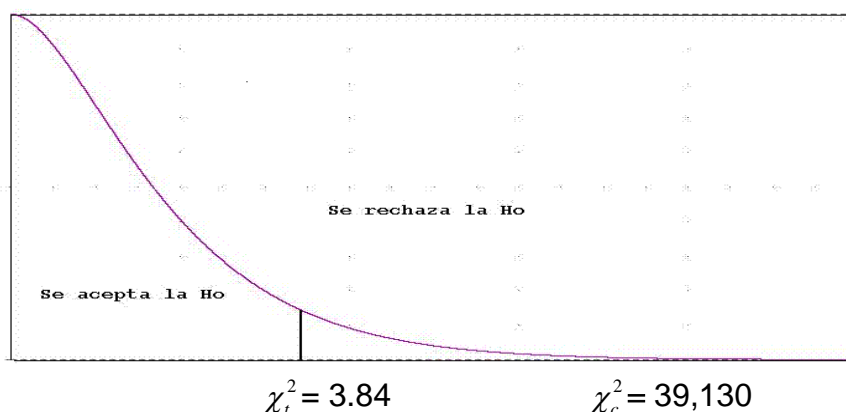
Donde:

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

χ_c^2 = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de contingencia N° 01.

e. Toma de decisiones



Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que la política de cobranza incide favorablemente en el fondo de maniobra de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C., lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 22, para lo cual se adjunta las evidencias.

Tabla de contingencia N°02

4. ¿Qué tipo de política de cobranza aplica la empresa contratista Corporación Petrolera SAC? * Versus* 15. ¿La empresa contratista Corporación Petrolera SAC, cómo calcula el fondo de maniobra?

Variable		15. ¿La empresa contratista Corporación Petrolera SAC, cómo calcula el fondo de maniobra?		
		Activo corriente	Activo no corriente	Total
4. ¿Qué tipo de política de cobranza aplica la empresa contratista Corporación Petrolera SAC?	Políticas liberales	0	4	4
	Políticas de cobro	45	1	46
	Total	45	5	50

Valor de la Prueba Estadística Chi-Cuadrado

Estadístico	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	39,130 ^a	1	,000
Corrección por continuidad ^b	29,016	1	,000
Razón de verosimilitudes	22,873	1	,000
Estadístico exacto de Fisher			
Asociación lineal por lineal	38,348	1	,000
N° de casos válidos	50		

4.2.3 Tercera hipótesis

El uso del factoring incide significativamente en el riesgo financiero de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.

a. Hipótesis nula (H_0)

El uso del factoring **NO** incide significativamente en el riesgo financiero de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.

b. Hipótesis alternante (H_1)

El uso del factoring **SI** incide significativamente en el riesgo financiero de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.

c. Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico es $\chi^2_{(2) gl.} = 9.488$

d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$\chi_c^2 = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i} = 18,750$$

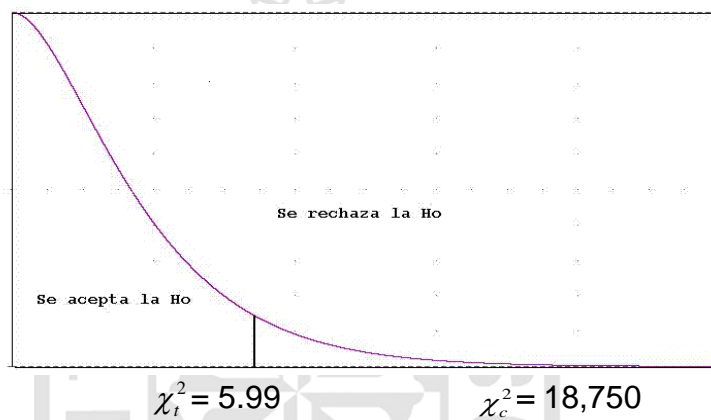
Donde:

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

χ_c^2 = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de contingencia N° 03.

e. Toma de decisiones



Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir el uso del factoring incide significativamente en el riesgo financiero de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C, dicha hipótesis ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 22, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la tabla de contingencia N° 03 y el resultado de la prueba estadística de Chi-Cuadrado.

Tabla de contingencia 03:

7. ¿Qué tipo de factoring aplica su empresa? * Versus* 15. ¿La empresa contratista Corporación Petrolera SAC, como calcula el fondo de maniobra?

Variables		16. ¿A qué tipo de riesgo financiero se enfrenta la empresa?			
		Riesgo de crédito	Riesgo de liquidez	Riesgo operativo	Total
7. ¿Qué tipo de factoring aplica su empresa?	Sin garantía o con recurso	10	35	3	48
	Doméstico	0	0	2	2
	Total	10	35	5	50

Prueba de Chi-Cuadrado

Estadístico	Valor de la Prueba	GI	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,750 ^a	2	,000
Razón de verosimilitudes	10,064	2	,007
Asociación lineal por lineal	8,519	1	,004
N° de casos válidos	50		

4.3 Caso práctico

Descripción de la organización

Misión

Somos una empresa de construcción y servicios integrados para el sector energía y minas, que busca la satisfacción de nuestros clientes a través de procesos innovadores, con colaboradores comprometidos con una gestión rentable y con el desarrollo sostenible.

Visión

“Ser la mejor empresa de construcción y servicios integrados en el sector energía y minas del Perú”



Valores corporativos

- Integridad
- Orientación al cliente
- Compromiso
- Superación personal
- Positivismo
- Lealtad
- Honestidad

Principios de nuestra cultura corporativa

- Seguridad y respeto al medio ambiente
- Perseverancia en el trabajo
- Adecuado clima laboral
- Comunicación efectiva y trabajo en equipo
- Aprendizaje continuo
- Innovación permanente
- Orientación al logro

Servicios

Los servicios de la empresa cubren la amplia gama de necesidades de nuestros clientes, en un extendido rango geográfico para así poder intervenir en un amplio nivel de actividades desde que su proyecto está siendo planeado hasta su puesta en marcha.

Razón Social: Corporación Petrolera SAC
RUC: 20296637697
Domicilio Fiscal: Calle Ricardo J. Angulo 713 Urb. Córpac San Isidro.
Oficina Comercial: Calle Aldana (ex Calle 7) No. 135 Urb. Córpac San Isidro
Teléfonos: (511) 628-2044, 628-2045
Fax: (511) 4761910 anexo 423
Página Web: www.corpesa.com.pe
Gerente Comercial: Sergio Puch Villavicencio
E-mail: spuch@corpesa.com.pe
Gerente General: Gregory Biddle Schmidt
E-mail: gbiddle@corpesa.com.pe

FLUJO DE CAJA: MESES ENERO A MAYO 2012

Años	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Ingresos (S/.)	S/. 10,460,836.19	S/. 14,350,757.81	S/. 11,480,606.25	S/. 10,332,545.62	S/. 12,399,054.75
Ingresos (US\$)	3,963,939.44	5,437,952.94	4,350,362.35	3,915,326.12	4,535,133.41

Años	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
INGRESOS					
	\$594,590.92	\$594,590.92	\$594,590.92	\$594,590.92	\$594,590.92
		\$815,692.94	\$815,692.94	\$815,692.94	\$815,692.94
			\$652,554.35	\$652,554.35	\$652,554.35
				\$587,298.92	\$587,298.92
					\$680,270.01
TOTAL INGRESOS					
EGRESOS					
	\$594,590.92	\$1,410,283.86	\$2,062,838.21	\$2,650,137.13	\$3,330,407.14
MANO DE OBRA					
MO-SALARIO Y BBSS OBREROS					
MO-SUELDO Y BBSS STAFF	\$583,491.89	\$800,466.67	\$640,373.34	\$576,336.00	\$667,571.64
MO-EPPS	\$277,475.76	\$380,656.71	\$304,525.36	\$274,072.83	\$317,459.34
MO-EXAMENES MÉDICOS	\$198,196.97	\$271,897.65	\$217,518.12	\$195,766.31	\$226,756.67
MO-PASAJES AÉREOS	\$59,459.09	\$81,569.29	\$65,255.44	\$58,729.89	\$68,027.00
MO-OTROS	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
MO-CONTINGENCIAS	\$3,963.94	\$5,437.95	\$4,350.36	\$3,915.33	\$4,535.13
MATERIALES	\$4,756.73	\$6,525.54	\$5,220.43	\$4,698.39	\$5,442.16
MAT-MADERA	\$39,639.39	\$54,379.53	\$43,503.62	\$39,153.26	\$45,351.33
MAT-ACERO ESTRUCTURAL Y PERNOS	\$411,253.17	\$564,180.00	\$451,344.00	\$406,209.60	\$470,513.74
MAT-ACERO CORRUGADO Y ALAMBRE	\$49,188.52	\$67,479.56	\$53,983.65	\$48,585.28	\$56,276.47
MAT-TUBERÍA DE ACERO Y ACC	\$42,842.26	\$58,773.40	\$47,018.72	\$42,316.84	\$49,015.72
MAT-TUBERÍA DE PVC Y ACC	\$39,281.85	\$53,889.03	\$43,111.22	\$38,800.10	\$44,942.27
MAT-CONSUMIBLES PARA MM	\$34,089.88	\$46,766.40	\$37,413.12	\$33,671.80	\$39,002.15
MAT-GEOSINTÉTICOS	\$25,765.61	\$35,346.69	\$28,277.36	\$25,449.62	\$29,478.37
MAT-CEMENTO Y ADITIVOS	\$23,902.55	\$32,790.86	\$26,232.68	\$23,609.42	\$27,346.85
MAT-AGREGADOS	\$16,093.59	\$22,078.09	\$17,662.47	\$15,896.22	\$18,412.64
MAT-COBERTURAS	\$146,270.95	\$200,662.64	\$160,530.11	\$144,477.10	\$167,348.24
MAT-PINTURA	\$990.98	\$1,359.49	\$1,087.59	\$978.83	\$1,133.78
MAT-INSTRUMENTACION Y ELECTRICOS	\$1,783.77	\$2,447.08	\$1,957.66	\$1,761.90	\$2,040.81
MAT-OTROS	\$2,858.00	\$3,920.76	\$3,136.61	\$2,822.95	\$3,269.83
MAT-REEMBOLSABLES	\$2,826.29	\$3,877.26	\$3,101.81	\$2,791.63	\$3,233.55
MAT-INSUMOS QUIMICOS	\$2,439.41	\$3,346.52	\$2,677.21	\$2,409.49	\$2,790.92
MAT-CONTINGENCIAS	\$955.31	\$1,310.55	\$1,048.44	\$943.59	\$1,092.97
EQUIPOS	\$2,838.18	\$3,893.57	\$3,114.86	\$2,803.37	\$3,247.16
EQ-EQUIPO PESADO DE LA CORP	\$19,126.01	\$26,238.12	\$20,990.50	\$18,891.45	\$21,882.02
EQ-EQUIPO PESADO DE TERCEROS	\$313,254.28	\$429,739.67	\$343,791.74	\$309,412.56	\$358,393.45
EQ-EQUIPO LIVIANO	\$76,107.64	\$104,408.70	\$83,526.96	\$75,174.26	\$87,074.56
EQ-HERRAMIENTAS	\$139,808.14	\$191,796.60	\$153,437.28	\$138,093.55	\$159,954.16
EQ-CONTINGENCIAS	\$51,103.11	\$70,106.09	\$56,084.87	\$50,476.38	\$58,466.94
EQ-OTROS	\$1,078.19	\$1,479.12	\$1,183.30	\$1,064.97	\$1,233.56
SUBCONTRATOS	\$41,906.77	\$57,490.04	\$45,992.03	\$41,392.83	\$47,945.43
SC-EXAMENES MÉDICOS	\$3,250.43	\$4,459.12	\$3,567.30	\$3,210.57	\$3,718.81

SC-ECOFLUIDS	\$167,265.16	\$229,463.67	\$183,570.94	\$165,213.84	\$191,367.66
SC-CAMPAMENTOS	\$1,585.58	\$2,175.18	\$1,740.14	\$1,566.13	\$1,814.05
SC-CATERING	\$1,942.33	\$2,664.60	\$2,131.68	\$1,918.51	\$2,222.22
SC-MOVILIZACIÓN	\$82,695.70	\$113,446.57	\$90,757.26	\$81,681.53	\$94,611.95
SC-CONTINGENCIAS	\$1,347.74	\$1,848.90	\$1,479.12	\$1,331.21	\$1,541.95
SC-MONITOREO AMBIENTAL	\$10,193.67	\$13,984.24	\$11,187.39	\$10,068.65	\$11,662.55
SC-ENSAYOS DE LABORATORIO	\$27,672.26	\$37,962.35	\$30,369.88	\$27,332.89	\$31,659.77
SC-REVEGETACION	\$16,886.38	\$23,165.68	\$18,532.54	\$16,679.29	\$19,319.67
SC-OTROS	\$11,594.52	\$15,906.01	\$12,724.81	\$11,452.33	\$13,265.27
GASTOS GENERALES	\$4,943.43	\$6,781.67	\$5,425.34	\$4,882.80	\$5,655.76
GG-SUELDO STAFF	\$8,403.55	\$11,528.46	\$9,222.77	\$8,300.49	\$9,614.48
GG-BBSS STAFF	\$1,171,205.37	\$1,606,724.77	\$1,285,379.81	\$1,156,841.83	\$1,339,973.19
GG-EPPS	\$153,087.34	\$210,013.74	\$168,010.99	\$151,209.89	\$175,146.85
GG-EXAMEN MÉDICO	\$87,840.90	\$120,505.04	\$96,404.03	\$86,763.63	\$100,498.56
GG-PASAJES AÉREOS	\$20,097.17	\$27,570.42	\$22,056.34	\$19,850.70	\$22,993.13
GG-TRANSPORTE INTERNO	\$3,171.15	\$4,350.36	\$3,480.29	\$3,132.26	\$3,628.11
GG-RADIO	\$4,439.61	\$6,090.51	\$4,872.41	\$4,385.17	\$5,079.35
GG-COMUNICACIÓN SATELITAL	\$1,434.95	\$1,968.54	\$1,574.83	\$1,417.35	\$1,641.72
GG-TELEFONÍA SATELITAL	\$1,585.58	\$2,175.18	\$1,740.14	\$1,566.13	\$1,814.05
GG-TELEFONÍA FIJA O CELULAR	\$4,292.95	\$5,889.30	\$4,711.44	\$4,240.30	\$4,911.55
GG-ÚTILES DE OFICINA	\$515.31	\$706.93	\$565.55	\$508.99	\$589.57
GG-MOBILIARIO DE OFICINA	\$832.43	\$1,141.97	\$913.58	\$822.22	\$952.38
GG-COMPUTADORAS E IMPRESORAS	\$475.67	\$652.55	\$522.04	\$469.84	\$544.22
GG-GASTOS FINANCIEROS	\$792.79	\$1,087.59	\$870.07	\$783.07	\$907.03
GG-SEGUROS	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
GG-ENSAYOS DE LABORATORIO	\$554,951.52	\$761,313.41	\$609,050.73	\$548,145.66	\$634,918.68
GG-COSTO DE LA PROPUESTA	\$154,593.64	\$212,080.16	\$169,664.13	\$152,697.72	\$176,870.20
GG-TRANSPORTE	\$2,457.64	\$3,371.53	\$2,697.22	\$2,427.50	\$2,811.78
GG-SEGURIDAD INDUSTRIAL	\$36,468.24	\$50,029.17	\$40,023.33	\$36,021.00	\$41,723.23
GG-OFICINA CENTRAL	\$9,909.85	\$13,594.88	\$10,875.91	\$9,788.32	\$11,337.83
GG-CONTINGENCIAS	\$47,963.67	\$65,799.23	\$52,639.38	\$47,375.45	\$54,875.11
GG-OTROS	\$12,684.61	\$17,401.45	\$13,921.16	\$12,529.04	\$14,512.43
TOTAL EGRESOS	\$72,183.34	\$99,025.12	\$79,220.10	\$71,298.09	\$82,584.78
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$1,427.02	\$1,957.66	\$1,566.13	\$1,409.52	\$1,632.65
IMPUESTO A LA RENTA	\$2,646,469.86	\$3,630,574.78	\$2,904,459.82	\$2,614,013.84	\$3,027,819.69
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO	-\$2,051,878.95	-\$2,220,290.92	-\$841,621.61	\$36,123.29	\$302,587.45

FLUJO DE CAJA: MESES JUNIO A OCTUBRE 2012

Años	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre
Ingresos (S/.)	S/. 13,019,007.49	S/. 12,368,057.11	S/. 8,657,639.98	S/. 9,523,403.98	S/. 12,380,425.17
Ingresos (US\$)	4,678,047.96	4,426,648.93	3,083,205.12	3,423,222.13	4,440,611.61

Años	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre
INGRESOS					
	\$594,590.92	\$396,393.94			
	\$815,692.94	\$815,692.94	\$543,795.29		
	\$652,554.35	\$652,554.35	\$652,554.35	\$435,036.24	
	\$587,298.92	\$587,298.92	\$587,298.92	\$587,298.92	\$391,532.61
	\$680,270.01	\$680,270.01	\$680,270.01	\$680,270.01	\$680,270.01
	\$701,707.19	\$701,707.19	\$701,707.19	\$701,707.19	\$701,707.19
		\$663,997.34	\$663,997.34	\$663,997.34	\$663,997.34
			462480.768	462480.768	462480.768
				513483.32	513483.32
					666091.7415
TOTAL INGRESOS					
EGRESOS					
	\$4,032,114.33	\$4,497,914.70	\$4,292,103.88	\$4,044,273.79	\$4,079,562.99
MANO DE OBRA					
MO-SALARIO Y BBSS OBREROS					
MO-SUELDO Y BBSS STAFF	\$688,608.66	\$651,602.72	\$453,847.79	\$503,898.30	\$653,658.03
MO-EPPS	\$327,463.36	\$309,865.43	\$215,824.36	\$239,625.55	\$310,842.81
MO-EXAMENES MÉDICOS	\$233,902.40	\$221,332.45	\$154,160.26	\$171,161.11	\$222,030.58
MO-PASAJES AÉREOS	\$70,170.72	\$66,399.73	\$46,248.08	\$51,348.33	\$66,609.17
MO-OTROS	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
MO-CONTINGENCIAS	\$4,678.05	\$4,426.65	\$3,083.21	\$3,423.22	\$4,440.61
MATERIALES	\$5,613.66	\$5,311.98	\$3,699.85	\$4,107.87	\$5,328.73
MAT-MADERA	\$46,780.48	\$44,266.49	\$30,832.05	\$34,232.22	\$44,406.12
MAT-ACERO ESTRUCTURAL Y PERNOS	\$485,340.93	\$459,258.63	\$319,878.21	\$355,154.50	\$460,707.24
MAT-ACERO CORRUGADO Y ALAMBRE	\$58,049.90	\$54,930.29	\$38,259.49	\$42,478.76	\$55,103.55
MAT-TUBERÍA DE ACERO Y ACC	\$50,560.34	\$47,843.22	\$33,323.28	\$36,998.18	\$47,994.13
MAT-TUBERÍA DE PVC Y ACC	\$46,358.52	\$43,867.21	\$30,553.95	\$33,923.45	\$44,005.57
MAT-CONSUMIBLES PARA MM	\$40,231.21	\$38,069.18	\$26,515.56	\$29,439.71	\$38,189.26
MAT-GEOSINTÉTICOS	\$30,407.31	\$28,773.22	\$20,040.83	\$22,250.94	\$28,863.98
MAT-CEMENTO Y ADITIVOS	\$28,208.63	\$26,692.69	\$18,591.73	\$20,642.03	\$26,776.89
MAT-AGREGADOS	\$18,992.87	\$17,972.19	\$12,517.81	\$13,898.28	\$18,028.88
MAT-COBERTURAS	\$172,621.84	\$163,345.12	\$113,771.50	\$126,318.27	\$163,860.34
MAT-PINTURA	\$1,169.51	\$1,106.66	\$770.80	\$855.81	\$1,110.15
MAT-INSTRUMENTACION Y ELECTRICOS	\$2,105.12	\$1,991.99	\$1,387.44	\$1,540.45	\$1,998.28
MAT-OTROS	\$3,372.87	\$3,191.61	\$2,222.99	\$2,468.14	\$3,201.68
MAT-REEMBOLSABLES	\$3,335.45	\$3,156.20	\$2,198.33	\$2,440.76	\$3,166.16
MAT-INSUMOS QUIMICOS	\$2,878.87	\$2,724.16	\$1,897.40	\$2,106.65	\$2,732.75
MAT-CONTINGENCIAS	\$1,127.41	\$1,066.82	\$743.05	\$825.00	\$1,070.19
EQUIPOS	\$3,349.48	\$3,169.48	\$2,207.57	\$2,451.03	\$3,179.48
EQ-EQUIPO PESADO DE LA CORP	\$22,571.58	\$21,358.58	\$14,876.46	\$16,517.05	\$21,425.95
EQ-EQUIPO PESADO DE TERCEROS	\$369,687.42	\$349,820.36	\$243,653.37	\$270,523.55	\$350,923.77
EQ-EQUIPO LIVIANO	\$89,818.52	\$84,991.66	\$59,197.54	\$65,725.86	\$85,259.74
EQ-HERRAMIENTAS	\$164,994.75	\$156,127.91	\$108,744.64	\$120,737.04	\$156,620.37
EQ-CONTINGENCIAS	\$60,309.39	\$57,068.36	\$39,748.68	\$44,132.18	\$57,248.36
EQ-OTROS	\$1,272.43	\$1,204.05	\$838.63	\$931.12	\$1,207.85
SUBCONTRATOS	\$49,456.32	\$46,798.53	\$32,595.64	\$36,190.30	\$46,946.15
SC-EXAMENES MÉDICOS	\$3,836.00	\$3,629.85	\$2,528.23	\$2,807.04	\$3,641.30

SC-ECOFLUIDS	\$197,398.19	\$186,789.98	\$130,101.08	\$144,448.68	\$187,379.16
SC-CAMPAMENTOS	\$1,871.22	\$1,770.66	\$1,233.28	\$1,369.29	\$1,776.24
SC-CATERING	\$2,292.24	\$2,169.06	\$1,510.77	\$1,677.38	\$2,175.90
SC-MOVILIZACIÓN	\$97,593.44	\$92,348.75	\$64,321.83	\$71,415.26	\$92,640.04
SC-CONTINGENCIAS	\$1,590.54	\$1,505.06	\$1,048.29	\$1,163.90	\$1,509.81
SC-MONITOREO AMBIENTAL	\$12,030.07	\$11,383.57	\$7,928.77	\$8,803.16	\$11,419.48
SC-ENSAYOS DE LABORATORIO	\$32,657.45	\$30,902.44	\$21,523.85	\$23,897.51	\$30,999.91
SC-REVEGETACION	\$19,928.48	\$18,857.52	\$13,134.45	\$14,582.93	\$18,917.01
SC-OTROS	\$13,683.29	\$12,947.95	\$9,018.37	\$10,012.92	\$12,988.79
GASTOS GENERALES	\$5,833.99	\$5,520.47	\$3,845.07	\$4,269.10	\$5,537.89
GG-SUELDO STAFF	\$9,917.46	\$9,384.50	\$6,536.39	\$7,257.23	\$9,414.10
GG-BBSS STAFF	\$1,382,199.44	\$1,307,919.83	\$910,979.20	\$1,011,442.33	\$1,312,045.31
GG-EPPS	\$180,666.21	\$170,957.18	\$119,073.38	\$132,204.84	\$171,496.42
GG-EXAMEN MÉDICO	\$103,665.54	\$98,094.54	\$68,323.83	\$75,858.60	\$98,403.95
GG-PASAJES AÉREOS	\$23,717.70	\$22,443.11	\$15,631.85	\$17,355.74	\$22,513.90
GG-TRANSPORTE INTERNO	\$3,742.44	\$3,541.32	\$2,466.56	\$2,738.58	\$3,552.49
GG-RADIO	\$5,239.41	\$4,957.85	\$3,453.19	\$3,834.01	\$4,973.49
GG-COMUNICACIÓN SATELITAL	\$1,693.45	\$1,602.45	\$1,116.12	\$1,239.21	\$1,607.50
GG-TELEFONÍA SATELITAL	\$1,871.22	\$1,770.66	\$1,233.28	\$1,369.29	\$1,776.24
GG-TELEFONÍA FIJA O CELULAR	\$5,066.33	\$4,794.06	\$3,339.11	\$3,707.35	\$4,809.18
GG-ÚTILES DE OFICINA	\$608.15	\$575.46	\$400.82	\$445.02	\$577.28
GG-MOBILIARIO DE OFICINA	\$982.39	\$929.60	\$647.47	\$718.88	\$932.53
GG-COMPUTADORAS E IMPRESORAS	\$561.37	\$531.20	\$369.98	\$410.79	\$532.87
GG-GASTOS FINANCIEROS	\$935.61	\$885.33	\$616.64	\$684.64	\$888.12
GG-SEGUROS	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
GG-ENSAYOS DE LABORATORIO	\$654,926.72	\$619,730.85	\$431,648.72	\$479,251.10	\$621,685.63
GG-COSTO DE LA PROPUESTA	\$182,443.87	\$172,639.31	\$120,245.00	\$133,505.66	\$173,183.85
GG-TRANSPORTE	\$2,900.39	\$2,744.52	\$1,911.59	\$2,122.40	\$2,753.18
GG-SEGURIDAD INDUSTRIAL	\$43,038.04	\$40,725.17	\$28,365.49	\$31,493.64	\$40,853.63
GG-OFICINA CENTRAL	\$11,695.12	\$11,066.62	\$7,708.01	\$8,558.06	\$11,101.53
GG-CONTINGENCIAS	\$56,604.38	\$53,562.45	\$37,306.78	\$41,420.99	\$53,731.40
GG-OTROS	\$14,969.75	\$14,165.28	\$9,866.26	\$10,954.31	\$14,209.96
TOTAL EGRESOS	\$85,187.25	\$80,609.28	\$56,145.17	\$62,336.88	\$80,863.54
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$1,684.10	\$1,593.59	\$1,109.95	\$1,232.36	\$1,598.62
IMPUESTO A LA RENTA	\$3,123,234.63	\$2,955,391.51	\$2,058,459.66	\$2,285,467.36	\$2,964,713.50
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO	\$908,879.70	\$1,542,523.19	\$2,233,644.22	\$1,758,806.43	\$1,114,849.48

FLUJO DE CAJA: MESES NOVIEMBRE 2012 A MARZO 2013

Años	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo
Ingresos (S/.)	S/. 18,570,637.75	S/. 33,427,147.95			
Ingresos (US\$)	6,660,917.41	11,989,651.35			

Años	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo
INGRESOS					
	\$453,513.34				
	\$701,707.19	\$467,804.80			
	\$663,997.34	\$663,997.34	\$442,664.89		
	462480.768	462480.768	462480.768	308320.512	
	513483.32	513483.32	513483.32	513483.32	342322.2134
	666091.7415	666091.7415	666091.7415	666091.7415	666091.7415
TOTAL INGRESOS	999137.6122	999137.6122	999137.6122	999137.6122	999137.6122
EGRESOS		1798447.702	1798447.702	1798447.702	1798447.702
	\$4,460,411.32	\$5,571,443.28	\$4,882,306.04	\$4,285,480.89	\$3,805,999.27
MANO DE OBRA					
MO-SALARIO Y BBSS OBREROS					
MO-SUELDO Y BBSS STAFF	\$980,487.04	\$1,764,876.68			
MO-EPPS	\$466,264.22	\$839,275.59			
MO-EXAMENES MÉDICOS	\$333,045.87	\$599,482.57			
MO-PASAJES AÉREOS	\$99,913.76	\$179,844.77			
MO-OTROS	\$0.00	\$0.00			
MO-CONTINGENCIAS	\$6,660.92	\$11,989.65			
MATERIALES	\$7,993.10	\$14,387.58			
MAT-MADERA	\$66,609.17	\$119,896.51			
MAT-ACERO ESTRUCTURAL Y PERNOS	\$691,060.86	\$1,243,909.54			
MAT-ACERO CORRUGADO Y ALAMBRE	\$82,655.32	\$148,779.58			
MAT-TUBERÍA DE ACERO Y ACC	\$71,991.20	\$129,584.15			
MAT-TUBERÍA DE PVC Y ACC	\$66,008.36	\$118,815.05			
MAT-CONSUMIBLES PARA MM	\$57,283.89	\$103,111.00			
MAT-GEOSINTÉTICOS	\$43,295.96	\$77,932.73			
MAT-CEMENTO Y ADITIVOS	\$40,165.33	\$72,297.60			
MAT-AGREGADOS	\$27,043.32	\$48,677.98			
MAT-COBERTURAS	\$245,790.52	\$442,422.93			
MAT-PINTURA	\$1,665.23	\$2,997.41			
MAT-INSTRUMENTACION Y ELECTRICOS	\$2,997.41	\$5,395.34			
MAT-OTROS	\$4,802.52	\$8,644.54			
MAT-REEMBOLSABLES	\$4,749.23	\$8,548.62			
MAT-INSUMOS QUIMICOS	\$4,099.13	\$7,378.43			
MAT-CONTINGENCIAS	\$1,605.28	\$2,889.51			
EQUIPOS	\$4,769.22	\$8,584.59			
EQ-EQUIPO PESADO DE LA CORP	\$32,138.93	\$57,850.07			
EQ-EQUIPO PESADO DE TERCEROS	\$526,385.66	\$947,494.19			
EQ-EQUIPO LIVIANO	\$127,889.61	\$230,201.31			
EQ-HERRAMIENTAS	\$234,930.56	\$422,875.00			
EQ-CONTINGENCIAS	\$85,872.55	\$154,570.59			
EQ-OTROS	\$1,811.77	\$3,261.19			
SUBCONTRATOS	\$70,419.22	\$126,754.59			
SC-EXAMENES MÉDICOS	\$5,461.95	\$9,831.51			

SC-ECOFUIDS	\$281,068.73	\$505,923.72		
SC-CAMPAMENTOS	\$2,664.37	\$4,795.86		
SC-CATERING	\$3,263.85	\$5,874.93		
SC-MOVILIZACIÓN	\$138,960.06	\$250,128.11		
SC-CONTINGENCIAS	\$2,264.71	\$4,076.48		
SC-MONITOREO AMBIENTAL	\$17,129.22	\$30,832.59		
SC-ENSAYOS DE LABORATORIO	\$46,499.86	\$83,699.76		
SC-REVEGETACION	\$28,375.51	\$51,075.91		
SC-OTROS	\$19,483.18	\$35,069.73		
GASTOS GENERALES	\$8,306.83	\$14,952.29		
GG-SUELDO STAFF	\$14,121.14	\$25,418.06		
GG-BBSS STAFF	\$1,968,067.96	\$3,542,522.34		
GG-EPPS	\$257,244.63	\$463,040.33		
GG-EXAMEN MÉDICO	\$147,605.93	\$265,690.67		
GG-PASAJES AÉREOS	\$33,770.85	\$60,787.53		
GG-TRANSPORTE INTERNO	\$5,328.73	\$9,591.72		
GG-RADIO	\$7,460.23	\$13,428.41		
GG-COMUNICACIÓN SATELITAL	\$2,411.25	\$4,340.25		
GG-TELEFONÍA SATELITAL	\$2,664.37	\$4,795.86		
GG-TELEFONÍA FIJA O CELULAR	\$7,213.77	\$12,984.79		
GG-ÚTILES DE OFICINA	\$865.92	\$1,558.65		
GG-MOBILIARIO DE OFICINA	\$1,398.79	\$2,517.83		
GG-COMPUTADORAS E IMPRESORAS	\$799.31	\$1,438.76		
GG-GASTOS FINANCIEROS	\$1,332.18	\$2,397.93		
GG-SEGUROS	\$0.00	\$0.00		
GG-ENSAYOS DE LABORATORIO	\$932,528.44	\$1,678,551.19		
GG-COSTO DE LA PROPUESTA	\$259,775.78	\$467,596.40		
GG-TRANSPORTE	\$4,129.77	\$7,433.58		
GG-SEGURIDAD INDUSTRIAL	\$61,280.44	\$110,304.79		
GG-OFCINA CENTRAL	\$16,652.29	\$29,974.13		
GG-CONTINGENCIAS	\$80,597.10	\$145,074.78		
GG-OTROS	\$21,314.94	\$38,366.88		
TOTAL EGRESOS	\$121,295.31	\$218,331.55		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$2,397.93	\$4,316.27		
IMPUESTO A LA RENTA	\$4,447,070.26	\$8,004,726.46		
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO	\$13,341.06	-\$2,433,283.18		

FLUJO DE CAJA: MESES ABRIL 2013 A JUNIO 2013

Años	Abril	Mayo	Junio
Ingresos (S/.)			
Ingresos (US\$)			

Años	Abril	Mayo	Junio
INGRESOS			
	444061.161		
	999137.6122	666091.7415	
	1798447.702	1798447.702	1198965.135
TOTAL INGRESOS	\$3,241,646.48	\$2,464,539.44	\$1,198,965.13
EGRESOS			
MANO DE OBRA			
MO-SALARIO Y BBSS OBREROS			
MO-SUELDO Y BBSS STAFF			
MO-EPPS			
MO-EXAMENES MÉDICOS			
MO-PASAJES AÉREOS			
MO-OTROS			
MO-CONTINGENCIAS			
MATERIALES			
MAT-MADERA			
MAT-ACERO ESTRUCTURAL Y PERNOS			
MAT-ACERO CORRUGADO Y ALAMBRE			
MAT-TUBERÍA DE ACERO Y ACC			
MAT-TUBERÍA DE PVC Y ACC			
MAT-CONSUMIBLES PARA MM			
MAT-GEOSINTÉTICOS			
MAT-CEMENTO Y ADITIVOS			
MAT-AGREGADOS			
MAT-COBERTURAS			
MAT-PINTURA			
MAT-INSTRUMENTACION Y ELECTRICOS			
MAT-OTROS			
MAT-REEMBOLSABLES			
MAT-INSUMOS QUIMICOS			
MAT-CONTINGENCIAS			
EQUIPOS			
EQ-EQUIPO PESADO DE LA CORP			
EQ-EQUIPO PESADO DE TERCEROS			
EQ-EQUIPO LIVIANO			
EQ-HERRAMIENTAS			
EQ-CONTINGENCIAS			
EQ-OTROS			

SUBCONTRATOS			
SC-EXAMENES MÉDICOS			
SC-ECOFLUIDS			
SC-CAMPAMENTOS			
SC-CATERING			
SC-MOVILIZACIÓN			
SC-CONTINGENCIAS			
SC-MONITOREO AMBIENTAL			
SC-ENSAYOS DE LABORATORIO			
SC-REVEGETACION			
SC-OTROS			
GASTOS GENERALES			
GG-SUELDO STAFF			
GG-BBSS STAFF			
GG-EPPS			
GG-EXAMEN MÉDICO			
GG-PASAJES AÉREOS			
GG-TRANSPORTE INTERNO			
GG-RADIO			
GG-COMUNICACIÓN SATELITAL			
GG-TELEFONÍA SATELITAL			
GG-TELEFONÍA FIJA O CELULAR			
GG-ÚTILES DE OFICINA			
GG-MOBILIARIO DE OFICINA			
GG-COMPUTADORAS E IMPRESORAS			
GG-GASTOS FINANCIEROS			
GG-SEGUROS			
GG-ENSAYOS DE LABORATORIO			
GG-COSTO DE LA PROPUESTA			
GG-TRANSPORTE			
GG-SEGURIDAD INDUSTRIAL			
GG-OFICINA CENTRAL			
GG-CONTINGENCIAS			
GG-OTROS			
TOTAL EGRESOS			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			
IMPUESTO A LA RENTA			
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO			

ANÁLISIS DE RATIOS

ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2012
Liquidez General	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{78,023,512}{93,098,553}$	0.84

Corporación Petrolera SAC para el año 2012 cuenta con S/. 0.84 por cada sol de deuda para cubrir oportunamente sus compromisos de corto plazo, por un período menor de un año, esto significa que al final del período solo podrá cubrir el 84 % de sus deudas adquiridas, este indicador demuestra que Corporación Petrolera SAC, podría tener dificultades para atender puntualmente sus compromisos a corto plazo.

ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2012
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Cte. - Inv. - Gastos pago por antc.}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{141,309,940}{93,098,553}$	1.52

El presente indicador demuestra que Corporación Petrolera SAC, para el año 2012 cuenta con S/. 1.52 céntimos para cubrir cada sol de deuda exigible menor a un año. En el presente caso se observa que Corporación Petrolera SAC, llega a una cifra aceptable mayor a 1, este indicador demuestra que la empresa cuenta con capacidad inmediata para cubrir sus obligaciones corrientes a corto plazo, es decir cuenta con activos líquidos para hacer frente a sus pasivos más exigibles, menores a un año.

ÍNDICE	FÓRMULA	2012	2012
Prueba Defensiva	$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{2,090,322}{93,098,563}$	0.02

Corporación Petrolera SAC, para el año 2012, en base a este indicador tiene 2 % de liquidez para operar con sus activos más disponibles, sin recurrir al flujo de ventas, pero este importe no es tan alto, en caso que la empresa tenga que atender una contingencia o algún evento de fuerza mayor.

ÍNDICE	FÓRMULA	2012
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	-15,075,041

El capital de trabajo, muestra la cantidad de dinero que cuenta la empresa para cubrir sus gastos operacionales una vez deducidas todas sus obligaciones corrientes, Corporación Petrolera SAC, cuenta con un capital de trabajo negativo para el año 2012, de – S/ 15'075,041 debido a que sus obligaciones financieras a corto plazo representan el 47% del total de su pasivo corriente, esta se encuentra conformada por préstamos de terceros, leasing, leaseback etc.

ÍNDICE	FÓRMULA	2012	2012
Período de Cobros x días	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas}}$	$\frac{26,881,432,560}{252,718,362}$	106.37

Este indicador muestra la rotación de la cuentas por cobrar en días en que Corporación Petrolera SAC, convierte sus cuentas por cobrar en efectivo, es decir permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que las cuentas por cobrar necesitan convertirse en dinero. Corporación Petrolera SAC, en base a este indicador para el año 2012, demora 106 días en cobrar, esto se debe fundamentalmente a problemas de cobranzas originadas por políticas burocráticas por partes de sus principales clientes en la aprobación de facturas a sus contratistas, esto repercute en la disponibilidad de capital de trabajo.

ÍNDICE	FÓRMULA	2012	2012
Rotación Anual	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{252,718,362}{74,670,646}$	3.38

Corporación Petrolera SAC, para el año 2012, en base a este indicador convierte 3.38 veces su cuentas por cobrar en efectivo, por lo que tiene una rotación de cartera lenta o un período promedio de cobro prolongado, esto produce inmovilización de fondos por parte de la empresa, por lo que se recomienda aplicar estrategias que permitan agilizar las aprobaciones de facturas y de esta manera mejorar el promedio de cobro de las facturas con lo que se generará una mayor liquidez para la empresa.

ÍNDICE	FÓRMULA	2012	2012
Período de Pagos x días	$\frac{\text{Cuentas por pagar x 360}}{\text{Compras}}$	$\frac{17,353,625,400}{221,629,759}$	78.30

Este indicador muestra la rotación de la cuentas por pagar en días en que Corporación Petrolera SAC, cancela sus obligaciones comerciales a proveedores. Si se compara el período promedio de cobro con el período promedio de pagos, se observa que mientras la empresa cobra cada 106 días, esta paga cada 78 días. Se observa que existe un retraso de 28 días en la rotación de las cuentas por cobrar por lo que muchas veces la empresa tiene que recurrir a conseguir otros medios de financiamiento para cubrir sus obligaciones a corto plazo lo que le genera mayores gastos financieros, con lo cual se ve perjudicado la liquidez de la empresa.

ÍNDICE	FÓRMULA	2012	2012
Apalancamiento Financiero	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{111,144,503}{141,350,956}$	0.79

Este indicador muestra la razón de deuda de la empresa Corporación Petrolera SAC. Se observa que los activos totales han sido financiados externamente en un 79%. Dicho de otra manera la empresa muestra una razón de deuda relativamente elevada del 79% sobre sus activos. Son normales razones de deudas entre el 60% y 70 a 75%. Se observa que existe un elevado riesgo financiero lo que puede conllevar a que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones financieras. Una gran parte de los activos de la empresa han sido financiados mediante operaciones de arrendamiento financiero o leasing, los cuales representaron en el año 2012 la cifra de S/.15'642,847.00 a corto plazo y a largo plazo representa la cifra de S/.12'272,181.00.

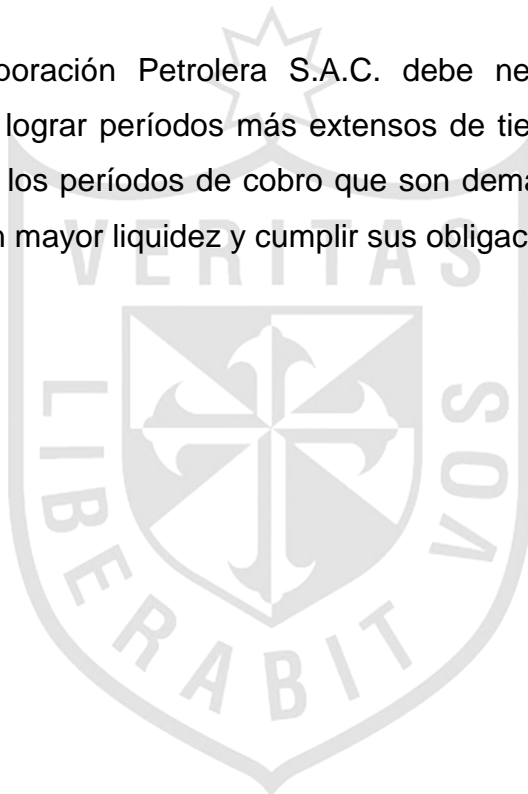
CONCLUSIONES DEL CASO PRÁCTICO

1. Corporación Petrolera SAC para el año 2012 cuenta con S/. 0.84 por cada sol de deuda para cubrir oportunamente sus compromisos de corto plazo, por un período menor de un año, esto podría ocasionar que tenga dificultades para atender puntualmente sus compromisos a corto plazo.

2. Corporación Petrolera SAC, puede operar con sus activos más disponibles, sin recurrir al flujo de ventas, pero este importe no es tan alto, en caso que la empresa tenga que atender una contingencia o algún evento de fuerza mayor.
3. Corporación Petrolera SAC, cuenta con un capital de trabajo negativo para el año 2012, de – S/ 15´075,041 debido a la demora en la gestión de las cuentas por cobrar lo que no le permite contar con una liquidez necesaria para cubrir las necesidades de capital de trabajo.
4. Corporación Petrolera SAC, tiene problemas de cobranzas originadas por políticas burocráticas por partes de sus principales clientes en la aprobación de facturas a sus contratistas, esto repercute en la disponibilidad de capital de trabajo.
5. Corporación Petrolera SAC, tiene una rotación de cartera lenta o un período promedio de cobro prolongado, esto produce inmovilización de fondos por parte de la empresa.
6. Corporación Petrolera SAC, cobra cada 106 días, y esta paga cada 78 días. Se observa que existe un retraso de 28 días en la rotación de las cuentas por cobrar por lo que muchas veces la empresa tiene que recurrir a conseguir otros medios de financiamiento para cubrir sus obligaciones a corto plazo lo que le genera mayores gastos financieros, con lo cual se ve perjudicado la liquidez de la empresa.
7. Los activos totales de la Corporación Petrolera SAC han sido financiados externamente en un 79%. Existe un elevado riesgo financiero lo que puede conllevar a que la empresa no pueda cumplir con sus obligaciones financieras.

RECOMENDACIONES DEL CASO PRÁCTICO

1. La empresa Corporación Petrolera SAC debe mejorar su gestión de cuentas por cobrar, en el otorgamiento de créditos y optimizar su política de cobranza para lograr reducir sus obligaciones financieras.
2. La empresa debe gestionar mejor su metodología de financiamiento para lograr mayores montos a menores intereses y lograr de esta manera poder cumplir con sus obligaciones sin contratiempos.
3. La empresa Corporación Petrolera S.A.C. debe negociar mejor con sus proveedores para lograr períodos más extensos de tiempos de pago y poder estar a la par con los períodos de cobro que son demasiado largos y de esta manera contar con mayor liquidez y cumplir sus obligaciones a corto plazo.



CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión

El análisis de las cuentas por cobrar puede ser un factor determinante al momento de tomar una decisión relacionada con la aplicación de políticas de crédito y cobranza. El presente trabajo estuvo enfocado en realizar un análisis técnico de las cuentas por cobrar de la compañía Corporación Petrolera, utilizando técnicas estadísticas y procedimientos de análisis empleados en una auditoría financiera.

En la actualidad existen normas de auditoría relacionadas con el uso de técnicas de análisis mediante herramientas informáticas, lo cual puede ser aprovechado por las empresas medianas del sector comercial para identificar oportunidades de mejora en la recuperación de las cuentas por cobrar, y poder generar mayor rentabilidad en sus operaciones.

Con respecto a la liquidez se resume diciendo que sin manejo de liquidez no hay empresa, porque si no hay dinero o clientes que deban, cómo se podrá cumplir con las obligaciones o deudas.

El manejo de la liquidez se refirió a cómo la empresa afrontó sus pagos es decir, en cuánto tiempo la empresa pudo liquidar sus deudas, solo hablando del corto plazo por lo regular el corto plazo es de un año.

Sin el manejo de una liquidez adecuada, la empresa se vió en la necesidad de estar inyectando capital o contrayendo deuda para realizar pagos atrasados etc. y entonces es un cuento de nunca acabar, y llegado el momento, por esos mismos problemas los proveedores dejan de surtir, los bancos no atenderán tus necesidades financieras, los inversionistas dejarán de inyectar capital, porque, por el solo hecho de que no existir una recuperación adecuada de tus finanzas, la empresa no estará generando activo circulante para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

5.2. Conclusiones

1. Corporación Petrolera SAC, carece de una política de crédito eficiente, pues en la evaluación de los posibles clientes solo toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado, más no se hace un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento, que tienen los posibles clientes, en el cumplimiento con sus obligaciones con otros contratistas. Esto conlleva a que muchas veces Corporación Petrolera SAC, contrate a empresas, para que realicen esta labor, lo cual genera más gastos y esto afecta a la liquidez de la empresa.
2. Corporación Petrolera SAC, no cuenta con una política de cobranza consistente, pues el plazo establecido para el pago de los clientes es de 45 días de acuerdo a contrato. Esto en parte es en teoría pues en la práctica no se da y la empresa no cuenta con un plan de contingencia para cubrir los gastos en que incurre por la demora en la aprobación de facturas. Este inconveniente se ve reflejado en los procedimientos burocráticos de aprobación de valorizaciones que tienen las operadoras petroleras en las diferentes etapas del proceso de revisión y aprobación de servicios realizados, por consiguiente afecta a la liquidez de la contratista Corporación Petrolera S.A.C.
3. Corporación Petrolera SAC, cuenta para el año 2012 con un saldo negativo de capital de trabajo de más de 15 millones de soles lo que no le permite contar con un fondo de maniobra disponible para ejecutar las obras a las que la empresa se ha comprometido, de acuerdo a contratos suscritos con sus clientes por lo que la empresa se ve obligada a buscar financiamiento para cubrir este déficit de fondos.
4. Debido a las tácticas dilatorias de aprobación de facturas y servicios ejecutados por parte de sus clientes potenciales, Corporación Petrolera SAC, se ve en la necesidad de buscar financiamiento externo a través del uso del factoring cuya herramienta financiera le permite obtener liquidez a corto plazo para que la empresa logre cumplir con sus obligaciones ya pactadas pero esto

va en desmedro de la liquidez pues la empresa que ofrece el uso del factoring cobra un interés que va en contra de la rentabilidad de la empresa.

5.3. Recomendaciones

1. Corporación Petrolera SAC, debe considerar una política de crédito y hacer un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento de los clientes potenciales en el cumplimiento con sus obligaciones con otros contratistas. De esta manera la empresa logrará contratar con empresas que le generen más rentabilidad a la empresa.
2. Corporación Petrolera SAC, debe implementar una política de cobranza para el pago de los clientes. Asimismo la empresa debe contar con un plan de contingencia para cubrir los gastos en que incurre por posibles demoras en los pagos. Por otro lado la contratista Corporación Petrolera S.A.C., debe agilizar los procedimientos burocráticos de aprobación de valorizaciones mediante una comunicación más fluida con las operadoras petroleras en las diferentes etapas del proceso de revisión y aprobación de servicios realizados.
3. Corporación Petrolera SAC, debe agilizar el cobro de sus cuentas para sanear su déficit de capital de trabajo para que cuente con un fondo de maniobra adecuado que le permita ejecutar las obras a las que la empresa se ha comprometido de acuerdo a contratos suscritos con sus clientes y no esté obligada a buscar financiamiento para cubrir ese déficit de fondos.
4. La empresa debe aplicar estrategias para contrarrestar las tácticas dilatorias de aprobación de facturas y servicios ejecutados por parte de sus clientes potenciales y la empresa no se vea en la necesidad de buscar financiamiento externo a través del uso del factoring y de esta manera mejorar su liquidez y rentabilidad.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Bibliográficas

- Arias-Schreiber Pezet Max (1999). "*Contratos modernos*". Gaceta Jurídica editores. Primera edición, marzo de 1999. Lima – Perú.
- Álvarez, M. (2001). *Manual para elaborar manuales de políticas y procedimientos*. México. Panorama.
- Bianchi, R. (1970). *Il factoring e i problema che comporta*, Turín, p.1 et seq.
- Black, Fisher, (1971). *Towards a fully automated exchange, part I, Financial Analysts Journal*, 27, 29-34.
- Bravo Melgar, Sidney Alex (1997): "*Contratos modernos empresariales*". Tomo I. Editora Fecat. Edición 1997. Lima – Perú.
- Brachfield, P. (2003). *Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos*. España. Gestión 2000.
- Coopers & Librand (2002). *Los nuevos conceptos del control interno informe: COSO*. España. Ediciones Díaz Santos, S.A.
- De Juano Solís, M. (2001). *Finanzas y derecho tributario*, Ediciones Universidad Católica del Perú.
- Ettinger, R. (2000). *Créditos y cobranzas*. México. Continental.
- Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera*. México. Pearson educación.
- Gurrusblog Andrés Falconi (1998). *Factores de la Economía*, Perú.
- Hicks, J. [1936] 1982. *Mr. Keynes' Theory of employment. Economic journal*. 46 (June): 238-53. As reprinted in J. Hicks (1982), pp. 84-93.
- Keynes, J.M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. London: Macmillan.
- Kohler. *Diccionario para contadores*.
- Levy, L. (2009). *Planeación financiera en la empresa moderna*. México. Editorial Fiscales ISEF.
- Northern Rock, 1995, *Finanzas en las empresas*, Ediciones Nautech, Chile.
- Reyes, A. (2002). *Administración de empresas*. México. Limusa.
- Sussfeld, L. E. (1968). *Le factoring*, presses Universitaires de France, p. 9 et seq.

Electrónicas

- Términos y definiciones (en línea). Cobranza.us. Disponible en <http://www.cobranza.us/facturas/cobrar/politicas-decobranza-en-el-área-de-crédito/>. Consultado en octubre y diciembre del 2012.
- Cuentas por cobrar (en línea). Slideshare.com. Disponible en <http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/cuentas-porcobrar-consultada-en-noviembre-de-2012>. Presentación





ANEXO 01:
MATRIZ DE CONSISTENCIA
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONTRATISTA
CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.

Problema Principal	Objetivo General	Hipótesis Principal	Operacionalización de variables	Metodología
¿De qué manera la gestión de la cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.?	Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.	La gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la liquidez de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.	X: Gestión de cuentas por cobrar Indicadores X1: Políticas de crédito X2: Política de cobranza X3: Uso del factoring	a. Diseño No experimental, transeccional. b. Tipo Aplicada
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Secundarias	Y: Liquidez de la empresa Indicadores Y1: Riesgo de liquidez. Y2: Fondo de maniobra. Y3: Riesgo financiero	c. Población (N), Estará conformada por 63 personas del área de administración, finanzas y contabilidad. d. Muestra (n) Estará conformada por 50 personas del área de administración, finanzas y contabilidad.
a) ¿En qué sentido las políticas de crédito inciden en el riesgo de liquidez de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.?	a) Determinar si las políticas de crédito inciden en el riesgo de liquidez de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.	a) La no existencia de políticas de crédito inciden en la operatividad y el riesgo de liquidez de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.		
b) ¿De qué manera la política de cobranza incide en el fondo de maniobra de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.?	b) Determinar si la política de cobranza incide en el fondo de maniobra de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.	b) La política de cobranza incide favorablemente en el fondo de maniobra de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.		
c) ¿En qué medida el uso del factoring incide en el riesgo financiero de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.?	c) Determinar si el uso del factoring incide en el riesgo financiero de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.	c) El uso del factoring incide significativamente en el riesgo financiero de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.		e. Técnicas de recolección de datos. Encuestas

ANEXO N° 2

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes y/o representantes de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C para desarrollar el trabajo de investigación denominado “GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONTRATISTA CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C.”. La información que usted nos proporcione será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece su valiosa información y colaboración.

VARIABLE GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	
Indicador: Políticas de crédito	
1	¿Qué criterios tiene en consideración su empresa al evaluar el otorgamiento de créditos? a. Solvencia. b. Garantías. c. Monto. d. Tasa de interés. e. Plazos. f. Historial crediticio g. Centrales de riesgo
2	¿Cuál es la frecuencia de la recuperación de las cuentas por cobrar a sus clientes? a. Óptimo b. Alta c. Media d. Baja
3	¿Qué tipos de fuente financiamiento utiliza la empresa contratista corporación petrolera para conceder créditos a. Capital propio b. Capital ajeno
Indicador: Políticas de cobranza	
4	¿Qué tipo de política de cobranza aplica la empresa contratista Corporación Petrolera Sac? a. Políticas restrictivas b. Políticas liberales c. Políticas de cobro
5	¿Cuáles son los medios de pagos para cobranza que ha implementado la empresa contratista corporación petrolera para sus clientes? a. Bancos b. Financieras

	c- Tesorería o Caja de la empresa
6	¿Cuál es el nivel de morosidad que ha tenido su empresa en el período de estudio en relación a sus ventas? a. Alto Mayor b. Medio 1.1% a 2% c. Bajo 1%
Indicador: Factoring	
7	¿Qué tipo de factoring aplica su empresa? a. Sin garantía o sin recurso b. Con garantía o con recurso c. Doméstico d. De exportación e. De importación f. Corporativo
8	¿Cuál es el costo financiero del factoring (valor nominal cedido) que la empresa contratista Corporación Petrolera SAC, viene asumiendo? a. Menos del 1% b. Entre 1% y 2% c. Entre 2% y 3%. d. Más de 3%
9	¿Qué títulos valores intervienen en la operación de factoring que coadyuve en la liquidez de empresa? a. Factura negociable b. Factura conformada c. Letra de cambio d. Pagarés e. Warrant f. Certificados de depósito
VARIABLE: LIQUIDEZ	
Indicador: Riesgo de liquidez	
10	¿Qué resultado obtuvo su empresa con respecto al ratio de cobertura de servicios de la deuda? a. Igual a 1 o Menor a 1 b. Menor a 1
11	¿Qué aspectos ha considerado la empresa para gestionar el riesgo de liquidez? a. Plan de actuación de la alta dirección b. Mantenimiento de líneas de financiación abiertas y no utilizadas c. Diversificación de plazos y fuentes de fondeo
12	¿Qué métodos de valorización del riesgo de liquidez aplica su empresa? a. Medición estática b. Medición dinámica
Indicador: Fondo de maniobra	
13	¿Cuál de los enfoques utiliza la empresa contratista Corporación Petrolera SAC en el fondo de maniobra? a. Enfoque circulante b. Enfoque fijo c. Ambos
14	¿La empresa contratista Corporación Petrolera SAC, hace uso del fondo de maniobra para financiar

	<p>las necesidades operativas de corto plazo?</p> <p>a. Si</p> <p>b. No</p> <p>c. A veces</p>
15	<p>¿La empresa contratista Corporación Petrolera SAC, cómo calcula el fondo de maniobra?</p> <p>a. Activo corriente</p> <p>b. Activo no corriente</p> <p>c. Ambas</p>
Indicador: Riesgo financiero	
16	<p>¿A qué tipo de riesgo financiero se enfrenta la empresa?</p> <p>a. Riesgo de mercado</p> <p>b. Riesgo de crédito</p> <p>c. Riesgo de liquidez</p> <p>d. Riesgo operativo</p>
17	<p>¿Cómo califica, el riesgo financiero en su empresa?</p> <p>a. Alto</p> <p>b. Medio</p> <p>c. Bajo</p> <p>d. No tiene</p>
18	<p>¿Son sus gastos financieros generados por el retraso en las cobranzas trasladados a su cliente de alguna manera (indirecta o directa)?</p> <p>a. Si , se incluye en la partida del presupuesto</p> <p>b. No</p>

