

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
RECINTO UNIVERSITARIO CARLOS FONSECA AMADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
DEPARTAMENTO DE CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS



**SEMINARIO DE GRADUACION PARA OPTAR AL TITULO DE LICENCIADO
EN CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS**

TEMA GENERAL:

LAS FINANZAS

TEMA DELIMITADO:

ADMINISTRACION DE LA CARTERA COMERCIAL DE LA EMPRESA EL BUEN
VINO, S.A. EN EL AÑO 2014

AUTORES:

BR. Luis Carlos González González.

BR. Patricia Isabel Bello.

TUTOR:

Msc. Nancy Merlo Guerrero

MANAGUA, JUNIO 2015



INDICE

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
VALORACION DEL DOCENTE	iii
RESUMEN	iv
I. INTRODUCCION	1
II. JUSTIFICACION	3
III. OBJETIVOS	4
3.1 OBJETIVO GENERAL.....	4
3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	4
IV. DESARROLLO DEL SUB-TEMA	5
4.1 GENERALIDADES DE LAS FINANZAS Y LA ADMINISTRACION DE CARTERA.....	5
4.1.1 LAS FINANZAS.....	5
4.1.1.1 CONCEPTO.....	5
4.1.1.2 ORIGEN.....	5
4.1.1.3 OBJETIVO.....	6
4.1.1.4 CLASIFICACION.....	6
4.1.1.5 RELACION CON OTRAS CIENCIAS.....	7
4.1.1.6 PARTICIPACION DE LA CARTERA EN EL ACTIVO CORRIENTE.....	9
4.1.1.7 RELACION CON LOS FLUJOS OPERACIONALES DE LAS EMPRESAS.....	10
4.1.1.8 IMPORTANCIA DE LOGRAR UNA CARTERA ÓPTIMA.....	12
4.1.2 ADMINISTRACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR.....	13
4.1.2.1 CONCEPTO DE CUENTAS POR COBRAR.....	13
4.1.2.2 DEFINICION, SUJETOS Y OBJETIVOS DEL CREDITO.....	14
4.1.2.3 CLASIFICACION Y TIPOS DE CREDITOS.....	15
4.2 MANEJO DE LAS CUENTAS POR COBRAR.....	18
4.2.1 SELECCIÓN Y ESTANDARES DE CREDITOS.....	18
4.2.2 CONDICIONES DEL CREDITO.....	21
4.2.3 SEGUIMIENTO Y CONTROL DE CARTERA.....	22
4.2.4 POLITICAS DE CREDITOS Y COBRANZA.....	25

4.3 HERRAMIENTAS DE ANALISIS FINANCIEROS	28
4.3.1 CONCEPTO	28
4.3.2 METODOS DE ANALISIS FINANCIEROS.....	28
4.3.3 RAZONES FINANCIERAS	30
4.3.4 ANTIGÜEDAD DE SALDO	39
V. CASO PRACTICO: ANALISIS FINANCIERO DE LAS CUENTAS POR COBRAR A LOS	
SALDOS PRESENTADOS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS EN EL PERIODO 2014.....	42
VI. CONCLUSIONES CASO PRACTICO.....	62
VII. CONCLUSIONES GENERALES	64
VIII. BIBLIOGRAFIA.....	v
IX. ANEXOS	vi



DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios por darme la oportunidad y guiar día a día cada uno de mis pasos para poder llegar a este momento tan importante de mi vida, por ser el proveedor de la sabiduría, fuerza y salud que me ayudaron a lograr todo y cada uno de mis objetivos.

A mi madre que fue una pieza fundamental y gran apoyo en mi carrera profesional. Cada uno de sus consejos, valores inculcados, constante motivación y sobre todo el amor que cada día se esforzaba para convertirme en una persona de bien y a perseverar en cada meta que nos fijemos tanto profesionalmente como personal sin importar la circunstancia.

Br. Luis Carlos González G.



DEDICATORIA

Primeramente quiero dedicar a un amigo muy especial que es Dios que es con el que hago todo y está conmigo en las buenas y en las malas, en las noches mas frías y por eso se lo debo todo a él, por permitirme llegar hasta este punto y proporcionarme salud y todo lo necesario para lograr mis objetivos.

A mi madre Esmi Jannette Bello Berrios por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada por su amor.

A mis amigos entrañables, que sin importar el tiempo de conocerlos, la amistad que ha surgido se ha fortalecido, permitiendo como decía Aristóteles: “sin amigos nadie escogería vivir aunque tuviese todos los bienes restantes”.

A la Licenciada Nancy Merlo por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales.

Br. Patricia Isabel Bello



AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi madre quien forjo en mí un espíritu de valentía, superación, perseverancia que me ha permitido culminar mi carrera universitaria.

A mi familia que fue el motor que me impulsaba día a día mis deseos de culminar mi carrera y convirtiéndome en una excelente profesional.

A la universidad y a todos aquellos docentes que a lo largo de nuestra carrera me llenaron de conocimientos, retándome a mejorar cada día, con el objetivo de aportar calidad a nuestra sociedad y profesión.

Deseo expresar mi agradecimiento a todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron para que el presente trabajo pudiese ser concluido.

A nuestra tutora Lic. Nancy Merlo Guerrero por otorgarnos parte de su tiempo para asesorarnos y brindarnos su conocimiento en la elaboración de nuestro trabajo de seminario de graduación.

Br. Patricia Isabel Bello



AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi madre quien forjo en mí un espíritu de superación y perseverancia que me ha permitido culminar mis estudios profesionales.

A mi familia que fue el motor que me impulsaba día a día mis deseos de culminar mi carrera y convirtiéndome en una excelente profesional el día de hoy

A la universidad y a todos aquellos docentes que a lo largo de nuestra carrera me llenaron de conocimientos, retándome a mejorar cada día, con el objetivo de aportar calidad a nuestra sociedad y profesión.

Deseo expresar mi agradecimiento a todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron para que el presente trabajo pudiese ser concluido.

Br. Luis Carlos González G.



RESUMEN

Actualmente en la empresa EL BUEN VINO, S.A. los niveles de venta aumentaron en el último semestre del año 2013 por lo que se requiere analizar la administración de la cartera comercial para determinar la efectividad de las operaciones realizadas a través de herramientas financieras que permitan evaluar los procesos y procedimientos utilizados en el departamento de cartera considerando el aumento en los saldos en la integración de las cuentas.

Al efectuar el análisis financiero se aplicaron herramientas de análisis financieros tales como métodos de análisis horizontal y vertical para determinar los aumentos y las disminuciones de importancia relativa en las cuentas que integran los estados financieros. Se implementaron razones financieras que permitió evaluar cada proceso vinculado con la administración de cartera comercial. Al momento de realizar el análisis de antigüedad de saldo se determinó el riesgo de cobro que surge de las variaciones en los saldos de las carteras mayores a 30 días.

Estos análisis determinaron saldos elevados en la cartera comercial, considerando la incorrecta implementación de estándares de selección de clientes para otorgamiento de créditos y políticas de apoyo a la gestión de cobro. Influyendo la cartera de clientes que poseen condiciones de créditos especiales y conforman las carteras vencidas en la integración de las cuentas por cobrar.





I. INTRODUCCION

El presente trabajo es un estudio que trata de analizar la administración de la cartera en la empresa EL BUEN VINO, S.A. en el año 2014 considerando cada una de las variables que involucran el análisis financiero de las cuentas por cobrar en esta empresa.

Para determinar la importancia de las Finanzas en las empresas es necesario explicar inicialmente que son las Finanzas y su origen como categoría económica. Utilizamos los métodos de investigación documental para definir las Finanzas como ciencia que estudia la obtención, utilización e incremento de recursos monetarios a través del tiempo con un fin determinado. Las finanzas representan un papel administrativo fundamental en la organización, el administrador financiero debe considerarse como un ser activo que se debe encontrar íntimamente integrado a las operaciones, la mercadotecnia y a la estrategia global de la compañía.

En la actualidad la cartera es una de las variables más importantes que tiene una empresa para administrar su capital de trabajo. De la eficiencia como administre la cartera, el capital de trabajo y la liquidez de la empresa mejoran o empeoran. Para esto se debe aplicar herramientas financieras que determinen la importancia relativa que tiene las cuentas por cobrar en cada uno de los rubros de los estados financieros y la manera en la que afectan a las demás cuentas debido al origen y aplicación de los recursos obtenidos.



El hecho de tener recursos acumulados en cartera, implica que la empresa para poder operar o pagar su proveedores debe recurrir a financiación externa que trae consigo un alto costo financiero, razón por la cual la gestión de la cartera debe ser coherente con la gestión de las cuentas por cobrar, o la política de clientes debe ser más favorable o cuanto menos igual que la política de proveedores.

Las empresas para evitar este tipo de situaciones implementan un eficiente personal de cobranza, establecer políticas de crédito y cobranza y además realizar un seguimiento y control de las cuentas por cobrar.

Así que la finalidad de este trabajo es crear una propuesta administrativa de cuentas por cobrar eficiente que brinde apoyo a la gestión financiera y toma de decisiones en la empresa. Además de proponer políticas y procedimientos de crédito que beneficien la administración de cuentas ;efectuar un análisis financiero para identificar las causas que hacen ineficiente la administración de cuentas por cobrar; y establecer políticas de cobranza acorde al giro del negocio para reducir riesgos y elevar utilidades; entre otros. Para esto utilizamos las herramientas de tipo documental, reforzando el contenido teórico, e implementando herramientas prácticas para analizar la información proporcionada por la empresa EL BUEN VINO, S.A.



II. JUSTIFICACION

Con la realización de la presente investigación analizaremos la manera de administrar las cuentas por cobrar de la empresa EL BUEN VINO, S.A. ya que actualmente presenta saldos elevados en las cuentas que la integran, Proporcionando un análisis detallado de la información financiera de las cuentas por cobrar presentada en los estados financieros de la empresa, y un diagnostico que permitirá a la empresa atender correctamente cada uno de las recomendaciones presentadas con respecto a la administración de las cuentas por cobrar en su empresa.

Por otra parte, con el presente trabajo se logra que los estudiantes y profesionales interesados puedan contar con un estudio relacionado con el tema de la administración de cartera similar a la empresa EL BUEN VINO, S.A.

A nivel personal, este trabajo permite enriquecerla formación profesional del autor, dado a la oportunidad que brinda para implementarlas herramientas de análisis financieros en los cuales se le ha capacitado dentro de los estudios de formación profesional.



III. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar la administración de la cartera comercial de la empresa EL BUEN VINO, S.A en el año 2014.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Conocer las generalidades de las finanzas y la administración de la cartera para las empresas comerciales.

- ✓ Evaluar las políticas de crédito, procedimientos administrativos y tratamiento contable para la cartera comercial de la empresa EL BUEN VINO, S.A. en el año 2014.

- ✓ Explicar las herramientas de análisis financieros para determinar la efectividad dirigida a la cartera comercial de la empresa.

- ✓ Aplicar mediante caso práctico un análisis de la administración de la cartera comercial de la empresa EL BUEN VINO, S.A. en el año 2014.



IV. DESARROLLO DEL SUB-TEMA

4.1 Generalidades de las finanzas y la administración de cartera

4.1.1 Las Finanzas

4.1.1.1 Concepto

James Van Horne define las finanzas como la parte de la economía que se centra en las decisiones de inversión y obtención de recursos financieros. Por tanto, se refiere a la administración de los recursos financieros, incluyendo su obtención y gestión.

4.1.1.2 Origen

El término finanzas proviene del latín finis que significa fin, conclusión, haciendo alusión a la finalización de una transacción económica con transferencia de recursos financieros. En esta línea, el vocablo inglés fine, se utilizaba para referirse a la “conclusión de un negocio”.

Estas transacciones financieras, existieron desde que el hombre creó el concepto de dinero, pero se establecieron ya en forma a principios de la era moderna cuando surgieron los primeros prestamistas y comerciantes estableciendo tratados sobre matemáticas financieras donde se mencionaban temas como el cálculo de intereses o el manejo de Estado

El concepto de “finanzas”, con el transcurso del tiempo, pasó a ser utilizado también en el área del sistema monetario, y en el campo de la generación de recursos financieros por parte del Estado, ampliándose así su significado.



4.1.1.3 Objetivo

- ✓ Rentabilizar la empresa y maximizar las Ganancias.
- ✓ Desarrollar de manera eficiente las actividades de custodia, control, manejo y desembolso de fondos, valores y documentos negociables que administra la empresa.
- ✓ Efectúa los registros contables y estados financieros relativos a los recursos económicos, compromisos, patrimonios y los resultados de las operaciones financieras de la empresa.
- ✓ Realiza la clasificación, distribución de manera eficaz y oportuna del pago de todo el personal que labora en la empresa.

4.1.1.4 Clasificación

De manera global las finanzas se pueden clasificar en dos grandes grupos, que se detalla a continuación:

- ✓ Finanzas Públicas
- ✓ Finanzas Privadas

Finanzas Públicas

Constituyen la actividad económica del sector público, con su particular y característica estructura que convive con la economía de mercado, de la cual obtiene los recursos y a la cual le presta un marco de acción. Comprende los bienes, rentas y deudas que forman el activo y el pasivo de la nación y todos los demás bienes y rentas cuya administración corresponde al Poder Nacional a través de las distintas instituciones creadas por el estado para tal fin.



El Estado para poder realizar sus funciones y afrontar sus necesidades públicas, debe contar con recursos, y los mismos se obtienen a través de los diferentes procedimientos legalmente estatuidos y preceptuados en principios legales constitucionales.

Finanzas Privadas

Están relacionadas con las funciones de las empresas privadas que están en poder de particulares y constituyen la mayor masa de dinero circulante representado en billetes, moneda metálica, cuentas bancarias y otras cuentas comerciales recíprocas, títulos, debentures, giros, pagarés, y en general todo el numerario y crédito que respalda y nutre las operaciones mercantiles que realiza la comunidad. Además estas funcionan bajo la teoría de la óptima productividad para la maximización de las ganancias.

4.1.1.5 Relación con otras ciencias.

Relación con la Economía

Partiendo de la teoría macroeconómicas establece el ambiente dentro del cual se ejerce la función financiera. La teoría macroeconómica se ocupa de la operación eficiente de un negocio. Define las actividades que permiten que una empresa alcance el éxito financiero. Los conceptos que entrañan las relaciones de suministro y demanda, así como también las estrategias para maximizar las utilidades, se derivan de la teoría macroeconómica.

El conocimiento de la economía es necesario para entender tanto el ambiente financiero como la teoría de decisiones que son la razón fundamental de la administración financiera.

Contemporánea. (<http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/adapocre.htm>)



La macroeconómica da al administrador financiero un concepto claro de la naturaleza interna de la política con que se controlan diferentes aspectos de flujos monetarios, flujos de crédito y actividad económica general por parte del gobierno e instituciones privadas. Operando dentro de las reglas establecidas por estas instituciones, el administrador financiero pone en juego la teoría macroeconómica para operar la empresa, maximizar las utilidades y lograr el desarrollo pre- establecido.

Relación con la Contabilidad

Para muchos la función financiera y contable de un negocio es virtualmente la misma, no obstante la estrecha relación que existe entre ambas funciones, la función contable debe considerarse como un insumo necesario de la función financiera, es decir, como una sub función de las finanzas. (<http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/adapocre.htm>)

Este enfoque va de acuerdo con la organización tradicional de una empresa en donde se establece en tres campos básicos: las finanzas, la administración y la comercialización. La función contable se considera normalmente comprendida dentro del campo de influencia del gerente financiero; se ocupa de la preparación de los informes relativos a las situación financiera de la empresa (Balance General) y los logros obtenidos durante el periodo contable (Estado de Resultados) y el registro del flujo de los recursos dentro de dicho (El Estado de Cambios en la Situación Financiera). Estos informes por lo general son elaborados por contadores públicos y se usan como base para la toma de decisiones financieras en las cuales quedan involucrados desde los propios accionistas, interesados externos como funcionarios bancarios, analistas de valores, otros proveedores de capital, y sobre todo para el administrador financiero constituyen una herramienta de trabajo.



Participación de la Cartera en el Activo Corriente

Se entiende por activos corrientes aquellos activos que son susceptibles de convertirse en dinero en efectivo en un periodo inferior a un año. Son de gran importancia en toda empresa puesto que es con ellos que la empresa puede operar, adquirir mercancías, pagar Nómina, adquirir Activos fijos, y pagar sus pasivos ente otros aspectos.

El activo corriente es un factor importante del Capital de trabajo, toda vez que éste se determina restando el pasivo corriente al activo corriente. El capital de trabajo depende del volumen de activos corrientes que tenga la empresa. Si no se tienen activos corrientes suficientes, la empresa puede presentar dificultades de liquidez, lo cual afecta su relación con proveedores y acreedores, e incluso con los mismos socios.

El activo corriente es el que determina la Capacidad de pago que tiene la empresa, un aspecto tenido muy en cuenta tanto por las entidades financieras como por los proveedores. A un banco o a un proveedor le interesa más la capacidad de pago de una empresa que el monto de sus activos fijos, lo cual se debe a que al banco le interesa más que la empresa le pague a que le entregue sus activos fijos como pago por la deuda.

En el caso de los clientes corresponde a las deudas que los terceros tienen con la empresa. Estos terceros pueden ser los clientes (Cartera), socios, trabajadores, etc. Por lo general este rubro siempre es activo corriente puesto que la empresa no concede préstamos ni créditos a largo plazo, en especial las empresas industriales, comerciales o de servicios. No sucede lo mismo con las entidades financieras cuyo objeto social es precisamente prestar dinero a los



clientes a plazos que pueden llegar inclusive a 15 años como en el caso de los préstamos para vivienda.

La cartera y el inventario son los componentes básicos del Activo Corriente. Por lo tanto determinar qué porcentaje corresponde a cartera nos ayuda a determinar si hay un exceso, generando lo que se denomina "fondos ociosos", los cuales tienen un alto costo de oportunidad y financiación. Además constituyen una función dentro del ciclo de ingresos que se encarga de llevar el control de las deudas de clientes y deudores para reportarlas al departamento que corresponda.

Relación con los flujos operacionales de las empresas.

Ciclo de Ingresos

Santillana, J (2003) explica que el ciclo de ingresos de una empresa, incluye todas aquellas funciones que se requieren llevar a cabo para cambiar por efectivo, con los clientes, sus productos o servicios. Estas funciones incluyen la toma de pedidos de los clientes, el embarque de los productos terminados, el uso por los clientes de los servicios que presta la empresa, mantener y cobrar las cuentas por cobrar a clientes y recibir de éstos el efectivo.

Las funciones típicas de un ciclo de ingresos que involucran la participación del departamento de cobranza son las siguientes:

- ✓ Otorgamiento de crédito.
- ✓ Facturación.
- ✓ Contabilización de comisiones.
- ✓ Cuentas por cobrar.
- ✓ Cobranza.



- ✓ Ingreso del efectivo.
- ✓ Ajuste a facturas y/o notas de crédito.

Dentro del ciclo de ingresos podríamos distinguir muchos asientos contables comunes, pero los que se describen a continuación involucran a las cuentas por cobrar en su totalidad:

- ✓ Ventas.
- ✓ Ingresos de caja.
- ✓ Devoluciones o rebajas sobre ventas.
- ✓ Descuentos por pronto pago.
- ✓ Provisiones para cuentas de cobro dudoso.
- ✓ Cancelaciones y recuperaciones de cuentas incobrables.
- ✓ Gastos de comisiones.

Ejemplos de formas y documentos importantes del ciclo de ingresos podrían ser:

- ✓ Facturas de venta.
- ✓ Notas de crédito por devoluciones y rebajas sobre ventas.
- ✓ Recibos Oficiales de Caja
- ✓ Formas especiales para llevar a cabo ajustes a cuentas de clientes.

Bases usuales de datos

- ✓ Bases de referencia. Representadas por información que se utiliza para el proceso de las transacciones.
 - Listas y/o archivos maestros de clientes y de crédito.
 - Catálogos de productos y listados o archivos de precios.
- ✓ Bases dinámicas. Representadas por información resultante del proceso de las transacciones y que como tal se está modificando constantemente



- Archivos de órdenes de clientes pendientes de surtir.
- Auxiliares de clientes.
- Estadísticas de ventas.
- Diarios de ventas.

Importancia de lograr una cartera optima

La cartera es una de las variables más importantes que tiene una empresa para administrar su capital de trabajo. De la eficiencia como administre la cartera, el capital de trabajo y la liquidez de la empresa mejoran o empeoran. (<http://www.gestiopolis.com/administracion-de-cuentas-por-cobrar-e-inventarios>)

Las ventas a crédito implican que la empresa inmovilice una importante parte de sus recursos, pues está financiando con sus recursos a los clientes, y en muchas ocasiones, la empresa no cobra intereses a sus clientes por el hecho de venderles a crédito, por lo que vender a crédito es una inversión de recursos con cero rentabilidades.

La gestión de cartera debe ser una política de primer orden en la empresa. De la eficiencia con que se administre depende el aprovechamiento de los recursos de la empresa. Además la rotación de cartera debe ser más acelerada que la rotación de cuentas por pagar, o al menos igual. No se puede considerar que mientras a los clientes se les da créditos a 30 días, los proveedores sólo den crédito a 15 días; de suceder así, se estaría en una desventaja financiera puesto que mientras la empresa financia a sus clientes, debe pagar de contado o a muy corto plazo a sus proveedores.



El hecho de tener recursos acumulados en cartera, implica que la empresa para poder operar o pagar su proveedores debe recurrir a financiación externa que trae consigo un alto costo financiero, razón por la cual la gestión de la cartera debe ser coherente con la gestión de las cuentas por cobrar, o la política de clientes debe ser más favorable o cuanto menos igual que la política de proveedores.

Así que las empresas para evitar este tipo de situaciones implementan un eficiente personal de cobranza, establecer políticas de crédito y cobranza y además realizar un seguimiento y control de las cuentas por cobrar.

4.1.2 Administración de las cuentas por cobrar

4.1.2.1 Concepto cuentas por cobrar

Gitman Lawrence (2007) define las cuentas por cobrar como el concepto de contabilidad donde se registran los aumentos y las disminuciones derivados de mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito a favor de la empresa y para esto existen programas para llevar a cabo las operaciones.

Por lo tanto se dice que esta cuenta presenta el derecho que tiene la entidad de exigir a los clientes de pagar su adeudo derivado de venta de mercancías o la prestación de servicios a crédito. Además las cuentas por cobrar forman parte del balance general de cada empresa como parte de sus activos corrientes ya que con el tiempo se convertirán en efectivo para la compañía.



4.1.2.2 Definición, Sujetos, y Objetivo del Crédito

Crédito es el beneficio otorgado de comprar ahora y pagar en una fecha futura, en la actualidad es un sistema moderno de comercialización mediante el cual una persona o entidad asume un compromiso de pago futuro por la aceptación de un bien o servicio ante otra persona o entidad; en cual los pagos de las mercancías se aplazan a través del uso general de documentos negociables. Ej. Letras de cambio, cartas de crédito, factura de crédito, etc. (<http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/adapocre.htm>)

Además el crédito flexibiliza los términos de una transacción (plazos, montos, tipo de interés, etc.) facilitando el acuerdo comercial, tanto al cubrir una satisfacción de venta tanto por parte del comerciante, como la necesidad de comprar por parte del consumidor, de acuerdo a la disponibilidad de pago que presenta.

Los sujetos que figuran en este tipo de transacciones son el deudor que representa a las personas naturales o jurídicas que solicitan y comprometen a cumplir cada una de las condiciones establecidas en el crédito y el acreedor es la persona que otorga el crédito y además establece las condiciones en la que este será cancelado. Además el crédito está compuesto por los siguientes conceptos:

- ✓ Documentos a cobrar: Facturas, letras, pagares; etc.
- ✓ Tasa de Interés Pactada
- ✓ Monto Del Crédito
- ✓ Plazo y modalidad de pago.



En este mismo artículo considera que desde el punto de vista empresarial, el establecer un sistema de créditos tiene como objetivo principal incrementar el volumen de las ventas mediante el otorgamiento de facilidades de pago al cliente, pudiendo ser este comerciante, industrial o público consumidor que no presente disponibilidad para comprar bienes o servicios con dinero en efectivo y cumplir con el objetivo principal de la organización el cual es generar mayores ingresos y rentabilidad para la empresa.

4.1.2.3 Clasificación y Tipos de Crédito

Existen una gran variedad en cuanto a tipos de créditos:

Créditos Formales

Los créditos formales son todos aquellos créditos que tienen características contractuales; en que las partes contratantes se obligan mutuamente al cumplimiento del mismo. Es decir este crédito se formaliza por escrito entre ambas partes.

Créditos Informales

Son todos aquellos que no cuentan con las características de los créditos formales.

Créditos Comerciales

Son todos aquellos créditos otorgados por las empresas al público en general en los términos señalados en el contrato de crédito. Y que son destinados a satisfacer las necesidades del público en general.

Créditos Empresariales

Son todos aquellos créditos celebrados entre empresas sean estas de producción, de comercialización o de servicios para suministrar materias primas, insumos, suministros o para comprar productos y luego venderlos o para la prestación o adquisición de servicios, etc.



Créditos Bancarios

Son todos aquellos créditos otorgados por las empresas del sistema financiero a las distintas empresas para invertir ya sea en activos fijos, aumentar la producción, pagar deudas a sus acreedores, aumentar su ventas, aumentar sus líneas de productos, etc. Así como también a personas que necesitan recursos para financiar sus actividades sean estas personas naturales o jurídicas.

Clasificación de Créditos.

Los créditos se clasifican de la siguiente manera:

✓ Por su Exigibilidad y Plazos de Pago

- **Créditos a Corto Plazo:** es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año.
- **Créditos a Mediano Plazo:** es una deuda que excede el plazo de un año y no más de dos años para ser cancelada.
- **Créditos a Largo Plazo:** este puede exceder los 24 meses de plazo.

✓ Por su Origen

- **Créditos por Ventas:** también llamados créditos comerciales ya que son otorgados por empresas comerciales a sus clientes con el objetivo de incrementar las ventas.
- **Otros Créditos:** dentro de estos podemos considerar los préstamos a empleados y las deudas entre compañías asociadas.



Las cuentas por cobrar de partes relacionadas son las cuentas a cargo de compañías tenedoras, subsidiarias, afiliadas y asociadas las cuales deben presentarse por separado dentro del renglón de cuentas por cobrar, debido a que tienen características especiales en cuanto a su exigibilidad. Si se considera que estas cuentas no son exigibles de inmediato y que sus saldos más bien tienen el carácter de inversiones por parte de la entidad.

✓ **Por su Naturaleza**

• **Con Garantía:**

- A. Crédito con Letra de Cambio Avalada: Es un título valor que garantiza el cumplimiento de la obligación.
- B. Crédito con Letra Simple no Avalada: Es un título valor que carece de la seguridad queda el aval.
- C. Pagaré Crédito
- D. Contrato de reconocimiento de deuda con garantía solidaria

- **Sin Garantía:** aquí se encuentran los créditos que se otorgan sin alguna garantía de por medio solo con la buena reputación del cliente. Este tipo de crédito es excepcional no es muy común en el mercado.

✓ **Por su Modalidad**

- **Directa:** Según el tipo de trato para lograr el crédito. Intervienen el solicitante del crédito y la empresa que va a otorgar dicho crédito.



- Indirecta: En este tipo de crédito interviene una tercera persona, es el caso de los Arrendamientos financieros, crédito documentario (la carta de crédito), etc.

4.2 Manejo de las cuentas por cobrar

Lawrence (2007) explica que el segundo componente del ciclo de conversión del efectivo es el periodo promedio de cobro. Este periodo es la duración promedio de tiempo que transcurre desde una venta a Crédito hasta que el pago se convierte en fondos útiles para la empresa. El periodo promedio de cobro tiene dos partes.

La primer parte es el tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente envía el pago; esta consiste en administrar el crédito disponible para los clientes de la empresa. La segunda parte transcurre desde que se envía hasta que la empresa recibe los fondos cobrados en su cuenta bancaria además implica cobrar y procesar los pagos.

El objetivo de administrar las cuentas por cobrar es cobrar tan rápido como sea posible sin perder ventas debido a técnicas de cobranzas muy agresivas. Esto puede ser logrado estableciendo estándares de crédito, condiciones de crédito y supervisión del mismo.

4.2.1 Selección y estándares de crédito.

Podemos definir las elecciones de crédito como la aplicación de técnicas para determinar que clientes deben recibir crédito. Este proceso implica evaluar la capacidad crediticia del cliente y compararla con los estándares de crédito de la empresa, es decir, los requisitos mínimos de esta para extender crédito a un cliente.



Una técnica popular para la elección de crédito se denomina cinco C el cuales un análisis de crédito que proporciona un esquema para el análisis detallado del crédito, este posee cinco dimensiones clave que citaremos a continuación:

- ✓ **Carácter:** el historial del solicitante debe cumplir con las obligaciones pasadas.
- ✓ **Capacidad:** la capacidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, determinada por medio de un análisis de estados financieros centrado en los flujos de efectivos disponibles para reembolsar las obligaciones de deuda.
- ✓ **Capital:** la deuda del solicitante con relación a su capital propio.
- ✓ **Colateral:** el monto de activos que el solicitante tiene disponible para garantizar el crédito.
- ✓ **Condiciones:** las condiciones existentes generales y específicas de la industria y cualquier condición peculiar en torno a una transacción específica.

El análisis por medio de las cinco C del crédito no genera una decisión de aceptar-rechazar específica, por lo que su uso requiere un analista experimentado para revisar y otorgar solicitudes de crédito. La aplicación de este esquema asegura que los clientes de crédito de la empresa pagaran, sin ser presionados, dentro de las condiciones de crédito establecidas.

(webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias...pdf/tema5.pdf)

Calificación de Crédito

Este es un método de selección de crédito que se usa comúnmente en las solicitudes de crédito de alto volumen y poco monto en dólares. Esta aplica valores obtenidos



estadísticamente a los puntajes de las características financieras y de crédito clave de un solicitante de crédito para predecir si pagara a tiempo el crédito solicitado.

El procedimiento genera una calificación que mide la fortaleza crediticia general del solicitante y la calificación se usa para tomar la decisión de aceptar o rechazar la concesión de crédito al solicitante. El propósito de este método es tomar decisiones de crédito bien informadas con rapidez y de manera económica, reconociendo que el costo de una sola decisión basada en una calificación errónea es pequeño.

Debemos considerar si estos métodos de selección aumentan el riesgo de la empresa pero puede incrementar su rendimiento. Tanto la deuda sin cobrables como el periodo promedio de cobro aumentaran con estándares de créditos más indulgentes, aunque el aumento de los ingresos puede generar utilidades que exceden estos costos.

En algunas ocasiones las empresas consideran cambiar sus estándares de crédito con el propósito de mejorar sus rendimientos y crear mayor valor para sus propietarios. Esta situación nos exige tomarlas decisiones correctas con respecto a los estándares de crédito a establecer en las empresas.

(webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anhigo/guias...pdf/tema5.pdf)

Para decidir si las empresas deben relajar sus estándares de crédito, la empresa debe comparar la contribución adicional de las ventas a las utilidades con los costos agregados de la inversión marginal en las cuentas por cobrar y las deuda sin cobrables marginales. Si la contribución adicional a las utilidades es mayor que los costos marginales, los estándares de crédito deben relajarse.



4.2.2 Condiciones del Crédito.

Lawrence (2007) las define como las condiciones de venta para clientes a quienes la empresa ha extendido el crédito. Las condiciones de 30 netos significan que el cliente tiene 30 días desde el inicio del periodo de crédito para pagar el monto total de la factura.

El negocio de la empresa tiene mucho que ver con sus condiciones de crédito regulares. Por ejemplo una empresa que vende artículos perecederos tendrá condiciones de crédito muy cortas porque sus artículos tienen poco valor colateral a largo plazo; una empresa en un negocio temporal puede adaptar sus artículos para que coincidan con los ciclos de la industria. Además las condiciones de crédito regulares de una empresa deben coincidir con los estándares de la industria, pero las condiciones para los clientes individuales deben reflejar el riesgo del cliente.

Descuento por pago en efectivo

Incluir un descuento por pago en efectivo en las condiciones de crédito es una manera frecuente de lograr la meta de acelerar los cobros sin presionar a los clientes. El descuento por pago en efectivo proporciona un incentivo para que los clientes paguen más rápido. Al acelerarlos cobros, el descuento disminuye la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar, pero también reduce las utilidades por unidad. Por consiguiente, las empresas que consideran ofrecer un descuento por pago en efectivo deben realizar un análisis de costos y beneficios para determinar si es rentable extender este descuento.



Periodo de crédito

Los cambios en el periodo de crédito, es decir, el número de días después del inicio del periodo de crédito hasta el cumplimiento del pago total de la cuenta, también afectan la rentabilidad de una empresa. Al realizar un cambio de 30 a 45 días netos de pago debe incrementar las ventas, afectando positivamente las utilidades. Sin embargo tanto la inversión en las cuentas por cobrar como los gastos por deuda sin cobrables también aumentarían, afectando negativamente las utilidades.

El aumento de la inversión en las cuentas por cobrar se debería a más ventas y pagos en general más lentos en promedio, así como al periodo de crédito más prolongado. El aumento de los gastos por deudas incobrables se debe al hecho de que cuanto más largo es el periodo de crédito, mayor es el tiempo disponible que tiene una empresa para fracasar, lo que la haría incapaz de pagar sus cuentas por pagar.

4.2.3 Seguimiento y control de Cartera.

Un aspecto fundamental que una empresa debe considerar en su administración de las cuentas por cobrar es la supervisión de crédito. La supervisión del crédito es una revisión continua de las cuentas por cobrar de la empresa para determinar si los clientes están pagando conforme a las condiciones de crédito establecidas. Si no están pagando a tiempo, la supervisión de crédito advertirá a la empresa del Problema. Los pagos lentos son costosos para una empresa porque prolongan el periodo promedio de cobro e incrementan la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar.



Dos técnicas que se usan con frecuencia para la supervisión de crédito son el periodo promedio de cobro y la antigüedad de las cuentas por cobrar, además las empresas utilizan diversas técnicas populares de cobro.

Periodo promedio de cobro

Es el segundo componente del ciclo de conversión del efectivo. Lawrence lo define como el número promedio de días que las ventas acreditadas están pendientes de pago. Este tiene dos componentes:

- ✓ El tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente envía el pago.
- ✓ El tiempo para recibir, procesar y cobrar el pago después de que el cliente lo envió.

La fórmula establecida en el libro de Lawrence (2007) es la siguiente:

$$\textit{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\textit{Cuentas por Pagar}}{\textit{Ventas diarias promedio}}$$

Si asumimos que el tiempo de recepción, procesamiento y cobro es constante, el periodo promedio de cobro informa a la empresa, en promedio, cuando los clientes pagan sus cuentas. Conocer este periodo promedio de cobro permite a la empresa determinar si existe un problema general con las cuentas por cobrar.

El primer paso para analizar un problema con las cuentas por cobrar es determinar la antigüedad de estas cuentas. Por medio de este proceso, la empresa determina si el problema existe en sus cuentas por cobrar en general o es atribuible a algunas cuentas específicas.



Determinación de la edad de las cuentas por cobrar

Un calendario de vencimiento clasifica las cuentas por cobrar en grupos según el momento en que se generaron. Por lo general, se realiza una clasificación mensual, regresando 3 o 4 meses. El calendario resultante indica los porcentajes del saldo total de las cuentas por cobrar que han estado pendientes durante periodos específicos. El propósito del calendario de vencimientos es permitir a la empresa detectar los problemas.

Antigüedad de la cuenta
De 0 a 30 días
De 31 a 60 días
De 61 a 90 días
De 91 a 120 días
Más de 120 días

Técnicas populares de cobro

Después de determinar el porcentaje de la cartera vencida, se implementan técnicas para realizar una gestión de cobro efectiva, detallamos algunas de estas técnicas:

- ✓ **Cartas:** después de cierto número de días, la empresa envía una carta formal recordando al cliente la cuenta vencida, si la cuenta no se paga en cierto periodo después de que se envió esta carta, se envía una segunda carta más exigente.
- ✓ **Llamadas telefónicas:** si las cartas no tienen éxito, se puede realizar una llamada telefónica al cliente para solicitar el pago inmediato. Si este tiene una excusa razonable, se pueden realizar arreglos para extender el periodo de pago. Se puede recurrir a una llamada realizada por el abogado del vendedor.



- ✓ **Visitas personales:** esta técnica es mucho más común a nivel de crédito de consumo, pero también la emplean eficazmente los proveedores industriales. Enviar a un vendedor local o una persona de cobranzas para confrontar al cliente puede ser eficaz. El pago puede realizarse en el momento de la visita.
- ✓ **Agencias de cobro:** una empresa puede remitir las cuentas incobrables a una agencia de cobro o un abogado de cobranzas. Los honorarios por este servicio son en general bastantes altos.
- ✓ **Acción legal:** la acción legal es el paso más severo y una alternativa para el uso de una agencia de cobro. La acción legal directa no solo es costosa, sino que puede llevar al deudor a la quiebra sin que esto garantice la recepción final del monto vencido.

4.2.4 Políticas de Crédito y Cobranza.

Concepto

Una política es el curso general de acción para situaciones concurrentes, encaminadas a alcanzar los objetivos establecidos. Es una regla que norma la actuación y que, acatándola permite lograr los fines propuestos. Las políticas son guía para orientar la acción; son criterios y lineamientos generales a observar en la toma de decisiones, sobre problemas que se repiten una y otra vez dentro de una organización.

En este sentido las políticas son criterios generales de ejecución de que auxilian el logro de objetivos y facilitan la implementación de las estrategias, habiendo sido establecidas en función de estas. En ocasiones se confunde a las políticas con las reglas, siendo la diferencia que las reglas son mandatos precisos que determina la disposición, actitud comportamiento



que deberá seguir y evitar en situaciones específicas, el personal de una empresa de tal manera que, mientras las reglas son estrictas las políticas son flexibles.

Importancia

- ✓ Facilita la delegación de Autoridad
- ✓ Motivan y estimula al personal, al dejar libre arbitrio ciertas decisiones.
- ✓ Evitan pérdida de tiempo a los superiores, al minimizar las consultas innecesaria que pueden hacer su subordinados.
- ✓ Otorgan un margen de libertad para tomar decisiones en determinadas actividades
- ✓ Contribuye a lograr los objetivos de la empresa.
- ✓ Proporcionan uniformidad y estabilidad en las decisiones.
- ✓ Indicar al personal como debe de actuar en sus operaciones.
- ✓ Facilita la inducción del nuevo personal.

Lineamientos para la formulación de las políticas

Para que una política sea operante y cumplan con su finalidad debe:

- ✓ Establecer por escrito y dársele validez
- ✓ Redactarse claramente y con precisión
- ✓ Darse a conocer a todos los niveles donde se interpreta y aplicar
- ✓ Coordinarse con las demás políticas
- ✓ Revisar periódicamente.
- ✓ Ser razonable y aplicable a la práctica
- ✓ Estar acorde con los objetivos de la empresa
- ✓ Debe de ser estable en su formulación
- ✓ Ser Flexible



Formulación de una política crediticia

El proceso para formular una política de crédito es:

- ✓ Establecer los objetivos
- ✓ Analizar cuidadosamente en el marco en el cual deberá operar la política de crédito durante el periodo de gestión.
- ✓ Formulación de la política de Crédito.

Desarrollo de una política de crédito y cobranza

Puesto que las políticas de créditos y cobranza afectan a la empresa en su conjunto deberán ser formuladas e implantada oficialmente por el más alto nivel gerencial. En ocasiones la responsabilidad de su formulación recaerá en la alta gerencia; pero con mayor frecuencia será el gerente de crédito y su personal, los que desempeñen un papel activo en la determinación de las políticas, debiendo también intervenir y ser consultados los jefes de otros departamentos afectados (ventas, finanzas, etc...). Las políticas de crédito y cobranza serán llevadas a la práctica con mayor efectividad cuando todos aquellos que se ven directamente afectadas y participen en su determinación.

(webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias...pdf/tema5.pdf)

Las políticas se establecen de acuerdo con el objetivo de la empresa y con los objetivos departamentales. En ocasiones la responsabilidad de su formulación recaerá en la alta gerencia de crédito y su personal los que desempeñen un papel activo en las determinaciones de las políticas debiendo también intervenir y ser consultados los jefes de otros departamentos afectados



Las principales características de la política crediticia

- ✓ Evitar riesgo irrazonable e innecesario
- ✓ Ejercer una vigilancia constante sobre las cuentas por cobrar.
- ✓ Empezar rápido y eficaz el esfuerzo de cobro y reaccionar rápidamente ante los indicios de peligro que señalan la posibilidad de la pérdida de una cuenta.

4.3 Herramienta de análisis financiero

4.3.1 Concepto

El análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia. El análisis financiero se lleva a cabo mediante el empleo de métodos, mismos que pueden ser horizontales y verticales.

Al realizar un análisis financiero se puede descubrir áreas problemáticas específicas para emprender acciones correctivas a tiempo. Por ejemplo, en el área de crédito se pueden examinar las razones financieras básicas de un posible cliente para decidir si le extienden un crédito. Los principales contextos en una evaluación financiera de crédito son: la rentabilidad, el endeudamiento, la solvencia, la rotación de cuentas por cobrar, el período promedio de cobros y la tasa de rendimiento sobre la inversión de las ventas al crédito.

4.3.2 Método de análisis financiero

Los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados



financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

Método De Análisis Vertical

Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical. Consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta del Activo, Pasivo y Patrimonio, tomando como base el valor del Activo total y el porcentaje que representa cada elemento del Estado de Resultados a partir de las Ventas netas.

El análisis vertical es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

Método De Análisis Horizontal

Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro. Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.



Para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1, se procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1. La fórmula sería $P2-P1$.

Para determinar la variación relativa (en porcentaje) de un periodo respecto a otro, se debe aplicar una regla de tres. Para esto se divide el periodo 2 por el periodo 1, se le resta 1, y ese resultado se multiplica por 100 para convertirlo a porcentaje, quedando la fórmula de la siguiente manera: $((P2/P1)-1)*100$

De lo anterior se concluye que para realizar el análisis horizontal se requiere disponer de estados financieros de dos periodos diferentes, es decir, que deben ser comparativos, toda vez lo que busca el análisis horizontal, es precisamente comparar un periodo con otro para observar el comportamiento de los estados financieros en el periodo objeto de análisis.

4.3.3 Razones Financieras

Una razón financiera es una relación que indica algo sobre las actividades de una empresa, como la proporción entre activos y pasivos, o entre sus cuentas por cobrar y sus ventas anuales. Además, permite que el analista compare las condiciones de una empresa en el tiempo o en relación con otras empresas.

Existen varios tipos de razones dentro de las cuales encontramos las siguientes:



Razones de liquidez: Indican la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo. Si bien la propia definición de liquidez encierra un concepto temporal de futuro, dado que la empresa deberá pagar esas obligaciones en tiempos por venir, el relacionar ciertas variables de la Inversión Corriente con el Pasivo Corriente nos dará una rápida visión sobre esta cuestión, además de poder estudiar su tendencia en el pasado más próximo. En capítulos siguientes podremos ajustar el diagnóstico sobre la liquidez cuando, como queda dicho, introduzcamos en el análisis herramientas que nos posicionen en el futuro cercano de la empresa.

Razones de administración de activos: Indican la eficiencia con que una empresa utiliza sus activos para generar ventas.

Razones financieras de apalancamiento financiero: Indican la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de deuda a corto y largo plazo.

Razones financieras de rentabilidad: Miden con qué eficacia genera utilidades la administración de una empresa con base en ventas, activos e inversiones de los accionistas.

Razones financieras basadas en el mercado: Miden la evaluación que hacen los mercados financieros sobre el desempeño de una empresa.

Razones financieras sobre la política de dividendos. Indican las prácticas de dividendos de una empresa.

A continuación se describen algunas razones financieras importantes para la toma de decisiones en la administración de cuentas por cobrar.



Capital Neto de Trabajo

Es la más conocida de las razones de liquidez y relaciona el total de la Inversión Corriente con el total del Financiamiento Corriente. Dado que éste último está constituido por las obligaciones de corto plazo y que razón por la cual el estudio, análisis y administración del Capital de Trabajo son de gran importancia para la empresa por cuanto permite dirigir las actividades operativas de la misma, sin restricciones financieras permitiéndole a la empresa poder hacer frente a situaciones emergentes sin riesgo de un desastre financiero.

Además el buen manejo del Capital de Trabajo posibilita el oportuno pago de las deudas u obligaciones asegurando el crédito de las deudas.

$$\text{CAPITAL NETO DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{PASIVO CIRCULANTE}$$

Razón Corriente

Es la más conocida de las razones de liquidez y relaciona el total de la Inversión Corriente con el total del Financiamiento Corriente. Dado que éste último está constituido por las obligaciones de corto plazo y que la Inversión Corriente se integra por aquellos bienes y derechos sobre los cuales la empresa tiene la razonable expectativa de que se conviertan en Disponibilidades en un plazo inferior a un año, parece razonable comparar dichas cifras a los efectos de hacernos una idea sobre la capacidad de la empresa de pagar dichas obligaciones, en otras palabras, su liquidez.

Determina la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo.



$$\mathbf{RAZON\ CIRCULANTE} = \frac{\mathbf{ACTIVO\ CIRCULANTE}}{\mathbf{PASIVO\ CIRCULANTE}}$$

El resultado de este cociente es un número, una cantidad de veces en que la Inversión Corriente es mayor que las obligaciones de corto plazo. Cuanto mayor sea ese resultado, mejor será la posición de liquidez de la empresa, dado que mayor será el valor de los bienes y derechos que serán dinero en el corto plazo comparado con las obligaciones que tendremos que pagar.

Es bueno repetir que con esta razón no obtenemos un diagnóstico definitivo sobre la liquidez, puesto que la empresa podrá endeudarse nuevamente en el futuro inmediato y además no tenemos exacta noción del tiempo que se tomarán dichos bienes y derechos en ser convertidos en dinero en relación a los plazos de vencimiento de dichas obligaciones, al mismo tiempo que la empresa también verá modificarse su inversión corriente en el corto plazo. Sin embargo, el resultado de esta Razón nos da una idea y más que nada nos permite estudiar la tendencia si la aplicamos a varios períodos sucesivos.

Razón Prueba Acida

Al igual que la razón circulante, determina la capacidad de cumplir con las obligaciones a corto plazo, excepto que excluye el inventario, porque es la cuenta menos líquida. De los activos circulantes del numerador. Esta razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con las obligaciones circulantes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante.



$$PRUEBA ACIDA = \frac{ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS}{PASIVO CIRCULANTES}$$

El resultado mide la capacidad de pago inmediato que tiene una empresa. Idealmente se espera que sea de 1.5 a 1.

Rotación de cuentas por cobrar

Cuando se sospecha sobre la presencia de desequilibrios o problemas en varios componentes de los activos circulantes, el análisis financiero debe examinar estos componentes por separado para determinar la liquidez por ejemplo las cuentas por cobrar pueden estar lejos de ser circulantes. Considerar a todas cuentas por cobrar como liquidas, cuando en realidad hay bastantes que pueden estar vencidas, exagera la liquidez de la empresa que se estudia. Las cuentas por cobrar son activos líquidos solo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo razonable. Para nuestro análisis de las cuentas por cobrar tenemos dos razones básicas la primera de las cuales es el:

$$DIAS DE CREDITO = \frac{360}{ROTACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR}$$

Se refiere al periodo promedio de cobranza nos indica el número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación, es decir, el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.

Mide la circulación de las cuentas por cobrar, y su valor indica las veces en el año que los créditos otorgados por ventas fueron recuperadas.

$$ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR = \frac{VENTAS AL CREDITO}{CUENTAS POR COBRAR}$$



Si el resultado de esta razones superior al establecido en las políticas de crédito de la empresa, significa que los clientes no están cumpliendo oportunamente con sus pagos.

Cuando las cifras de ventas para un periodo no están disponibles, debemos recurrir a las cifras totales de ventas. Las cifras de las cuentas por cobrar utilizada en el cálculo generalmente representan las cuentas por cobrar a fin de año. Cuando las ventas son estacionales o han crecidos de manera considerable durante el año, puede no ser apropiado utilizar el saldo de las cuentas por cobrar afín de año. Ante circunstancias estacionales, puede ser más apropiado utilizar el promedio de los saldo de los cierres mensuales.

La razón del periodo promedio de cobranza o la razón de rotación de las cuentas por cobrar indican la lentitud de estas cuentas. Cualquiera de las dos razones debe ser analizada en relación con los términos de facturación dados en las ventas.

Tanto el periodo promedio de cobranza como el análisis de envejecimiento de las cuentas por cobrar se ven afectados por el patrón que siguen las ventas. Cuando las ventas se elevan, el periodo promedio de cobranza y envejecimiento serán más cortos que si las ventas son uniformes, si todo lo demás permanece constante. La razón es que una mayor parte de las ventas se factura en el presente. Por otra parte, cuando las ventas declinan con el tiempo, el periodo promedio de cobranza y el envejecimiento serán más largos que si las ventas son uniformes: En este caso, la razón consiste en que en el presente se facturar un menor número de ventas.



Período promedio de cobro

Se refiere a la cantidad promedio de tiempo que se toma para recuperar las cuentas por cobrar. Este valor solo es significativo cuando se comprara con las condiciones de crédito de la empresa.

$$**PERIODO PROMEDIO DE COBRO** = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} * 360 \text{ DIAS}}{\text{VENTAS ANUALES}}$$

Rotación de cuentas por pagar

Relaciona el costo de la mercadería vendida (inventario) con las cuentas de futuros pagos. Expresa el número de veces que las cuentas por pagar a proveedores rotan durante un período de tiempo determinado, en otras palabras, el número de veces en que tales cuentas por pagar se cancelan usando recursos líquidos de la empresa.

$$**ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR** = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{CUENTAS POR PAGAR}}$$

Período promedio de pago

Se refiere al tiempo promedio que se requiere para liquidarlas cuentas por pagar.

$$**PERIODO PROMEDIO DE PAGO** = \frac{\text{CUENTAS POR COBRAR} * 360 \text{ DIAS}}{\text{COMPRAS ANUALES}}$$

Al igual que en el período promedio de cobro, este resultado es útil solo cuando se relaciona con las condiciones de créditos promedio concedidos a la empresa. El periodo promedio de pago de las cuentas resulta valioso para determinar la probabilidad de que un solicitante de crédito pueda pagar tiempo.



Rotación de inventarios

$$**ROTACION DE INVENTARIO = \frac{COSTO DE VENTAS}{INVENTARIOS}**$$

El resultado expresa la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo. En la medida que la empresa minimice el número de veces que tiene de inventarios en sus bodegas, mejorará la utilización de flujos de efectivo sin arriesgar la producción o distribución de sus productos.

Desde el punto de vista de un acreedor, es deseable obtener una demora de las cuentas por pagar o una matriz de conversión para las cuentas por pagar. Estas medidas, combinadas con la rotación menos exacta de las cuentas por pagar (compras anuales divididas entre cuentas por pagar) nos permiten analizar estas cuentas en forma muy parecida a la que utilizamos cuando analizamos las cuentas por cobrar. Así mismos, podemos calcular la edad de las cuentas por pagar de una compañía:

Margen de utilidad neta operativa

Este margen indica el beneficio que se obtiene en relación a las ventas.

$$**MARGEN DE UTILIDAD NETA = \frac{UTILIDAD NETA EN OPERACIONES*100}{VENTAS TOTALES}**$$

Expresa el monto de las utilidades que se obtienen por cada unidad monetaria de ventas. Este indicador mide la eficiencia operativa de la empresa, por cuanto todo incremento en su resultado señala la capacidad de la empresa para aumentar su rendimiento, dado un nivel estable de ventas.



En períodos de inflación el volumen de ventas puede verse incrementado, aunque el volumen físico permanezca sin variación alguna. En consecuencia, el costo de la mercancía vendida también se incrementará, pero en menor proporción al aumento de las ventas, en razón a que dichos costos estarán valuados a precios antiguos (por su valor histórico de compra). Así las cosas, el aumento porcentual de las utilidades, será superior al aumento porcentual de las ventas. Como se explica en el siguiente cálculo, el sistema integral de ajustes por inflación corrige esta distorsión.

Tasa de rendimiento sobre la inversión (ROI).

Es la utilidad o pérdida que resulta de una inversión, El índice de retorno sobre la inversión (ROI por sus siglas de ingles) es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión, es decir, la relación que existe entre la utilidad neta o la ganancia obtenida y la inversión. Y normalmente se expresa como una tasa anual.

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS*100}}{\text{CAPITAL}}$$

Si el ROI es positivo significa que la empresa es rentable (mientras más alto sea el ROI, más eficiente es la empresa al usar el capital para generar utilidades). Pero si el ROI es menor o igual que cero, significa que los inversionistas están perdiendo dinero.

Tasa de rendimiento sobre la inversión de las ventas al crédito

Indica en porcentaje, el aporte del rendimiento sobre la inversión de las ventas al crédito.

$$\frac{\text{VENTAS A CREDITO*TASA DE RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION*100}}{\text{VENTAS TOTALES}}$$



4.3.4 Análisis de Antigüedad de Saldo

Este análisis muestra los porcentajes de las cuentas por cobrar al final del periodo contable que se analiza. Para establecer grupos de antigüedades; se refiere al periodo de tiempo en que los saldos han estado vencidos y pendientes de cobro desde el momento en que se realizó la venta.

Este método indica en las variaciones de las ventas, resultados incorrectos para observar situaciones de mejoría o deterioro, y para superar estas deficiencias la empresa puede utilizar el método de enfoque del patrón de pago donde el saldo de las cuentas por cobrar se relacionan con ventas mensuales y no con el promedio a lo largo de un prolongado periodo.

También está el método del análisis de crédito que recopila y evalúa información de solicitudes de crédito para escoger las que cumplan los estándares de la empresa y determina el monto por el que se va a responder, además de otorgar la línea de crédito sin tener que modificarla.

En un análisis de antigüedad de saldo se examinan y juzgan con base en experiencia y criterio cuales serán cuentas incobrables, sobre todo las cuentas ya vencidas que son más probables que no puedan cobrarse y después de este análisis se realiza la estimación para cuentas incobrables.



Este análisis tiene 2 ventajas que la provisión excesiva para cuentas malas en un periodo contable, se ajustan en el periodo siguiente y el saldo de la estimación no se eleva mucho, lo cual si sucede al considerar un porcentaje sobre ventas; también este método presenta una cifra más correcta en el Balance General que en el método de porcentaje sobre ventas. Su desventaja es que no confronta muy bien ingresos y gastos como lo hace el método de porcentaje sobre ventas.

Es conveniente que el Director Financiero ordene al Gerente de Crédito y Cobranza, el estudio individual de cada uno de los saldos vencidos con objeto de precisar las causas que en cada caso originen acumulaciones de saldos. Si el estudio de éstos, determina que algunos saldos se vencieron injustamente, sin que el cliente hiciera nada por reducirlos, se pueden tomar medidas como las siguientes:

- ✓ Iniciar una campaña especial de cobranza.
- ✓ Restringir las ventas a crédito al cliente moroso.
- ✓ De ambas cosas a la vez.
- ✓ Cambiar las bases de operaciones a crédito con el cliente moroso.
- ✓ Análisis de clientes por antigüedad de saldos.

Al terminar el análisis de las anteriores razones financieras, se deben tener los criterios y las bases suficientes para tomar las decisiones que mejor le convengan a la empresa, aquellas que ayuden a mantener los recursos obtenidos anteriormente y adquirir nuevos que garanticen el



beneficio económico futuro, también verificar y cumplir con las obligaciones con terceros para así llegar al objetivo primordial de la gestión administrativa, posicionarse en el mercado obteniendo amplios márgenes de utilidad con una vigencia permanente y sólida frente a los competidores, otorgando un grado de satisfacción para todos los órganos gestores de esta colectividad.

Un buen análisis financiero de la empresa puede otorgar la seguridad de mantener nuestra empresa vigente y con excelentes índices de rentabilidad.





CASO PRÁCTICO

Análisis financiero de las cuentas por cobrar de la empresa

EL BUEN VINO, S.A. en el año 2014

El buen vino es una empresa que se dedica a la comercialización de licores y vinos tanto nacionales como extranjeros, casa de las mejores marcas como smirnoff, Johnny Walker, Concha y Toro, Baileys, Chandon, Frontera y José Cuervo. Su amplio canal de distribución en todo el país le permite colocarse como uno de los mejores. Actualmente abastece grandes supermercados, puestos de ventas, estaciones de servicio, licorerías, hoteles y restaurantes en todo el país. Es una comercializadora de marcas conocidas abastecida por grandes proveedores internacionales garantizando calidad y variedad en cada uno de los productos que ofrece a sus clientes.

La cartera de esta empresa es muy amplia y además se puede dividir en varias categorías considerando el giro principal de cada empresa que conforma la cartera de clientes. Dentro de su cartera encontraremos supermercados, estaciones de servicio, licorerías, restaurantes y clientes particulares. Para poder abastecer cada uno de los pedidos cuenta con un personal de venta distribuido por sectores comerciales y a la vez con asignación de clientes especiales, brindando una atención personalizada.

La estructura de la cartera de la empresa está dividida en cuatro grandes grupos a los cuales fueron asignados cuentas contables específicas para un mejor manejo de las cuentas por cobrar. Estos pueden dividirse de la siguiente manera:



- Comerciales
- Compañías Relacionadas
- Accionistas y empleados
- Deudores Varios

Las cuentas por cobrar de compañías relacionadas surgen de las transacciones entre EL BUEN VINO, S.A. y las otras empresas que conforman un grupo internacional encargados de distribución de productos con marcas reconocidas en todo el país. Dichas transacciones corresponde a prestaciones de servicios, venta de productos o cobros por gastos reembolsables entre las mismas.

La empresa brinda un beneficio a los empleados para realizar facturación al crédito de todos los productos disponibles en inventarios, estos cobros se realizan a través de planilla por lo otorga lentitud al proceso de cobro si lo consideramos globalmente. Estas cuentas por cobrar son asignadas a las cuentas accionistas y empleados.

Las cuentas por cobrar varias o deudores varios están conformadas por casos específicos como cobros judiciales, deudores diversos, o cobros por cargos por promociones, notas de débito por diferencia en precios y existencias, y descuentos otorgadas por los proveedores.

Las cuentas comerciales es el grupo donde se maneja la cartera de cliente por venta de mercancía disponible y dentro de este existe un manejo más preciso, en específico políticas que permitan disminuir la cartera al crédito y aumentar la liquidez en la empresa.



La empresa no cuenta con un manual de cuentas por cobrar por lo que detallaremos algunas políticas que ha adoptado el departamento de cobranza para realizar selección y asignación de cada cliente para el otorgamiento del crédito.

- ✓ Previo a obtener crédito el cliente debe haber realizado como mínimo tres compras de estricto contado. Para realizar análisis del comportamiento del cliente candidato y los volúmenes de facturación que realizara en futuro esto con el fin de determinar el monto de crédito al que puede optar dicho cliente candidato.
- ✓ Se debe elaborar una solicitud de crédito donde se establece los siguiente parámetros:
 - Información del negocio y datos del representante legal
 - Copia de Documentación Legal de la empresa que opta por el crédito.
 - Referencias Bancarias
- ✓ Además se filtra al Candidato en SICAR un sistema crediticio que permite verificar el comportamiento de dicho cliente.
- ✓ Después de ser aceptado, según la información recobrada se establece el límite de crédito, al grupo que será asignado, de acuerdo al giro principal del negocio.

Las condiciones de crédito establecidas por la empresa varían de acuerdo al tipo de categoría y acuerdos realizados al momento de aprobación del crédito.

Para los clientes como las estaciones de servicios, bares y puestos de ventas de licores se realiza facturación de crédito a un plazo de 15 días y contado bajo un código de cliente de



crédito (002) cliente contado temporal al que se le brinda cierto plazo de crédito no mayor a los 3 días después de facturado los productos, considerando el tiempo que se tarda en alistar el pedido, y ser entregado por los foráneos según la ruta asignada. Debido a esto no se factura de contado directamente.

La facturación a los restaurantes, bares y hoteles se otorga un plazo de 30 días de crédito considerando los flujos de pago con que estos cancelan sus obligaciones y el volumen de facturación realizada en el mes.

Los supermercados y ciertos restaurantes, bares y hoteles entran en una categoría especial debido a la cantidad de productos facturados en el mes, estos poseen un plazo mayor a los 30 días considerando los acuerdos comerciales establecidos.

La gerencia de marcas establece una relación con ciertos puntos clave para exhibir productos con fines publicitarios con el objetivo de una difusión de las marcas en todos los sectores del país. Esta situación genera la emisión de notas de débito a nombre de la empresa las cuales son aplicadas a los saldos pendientes de clientes que poseen acuerdos comerciales con la empresa.







Venta Realizada por	Selección del Credito	Condiciones del Credito	Gestion de Cobro	Seguimiento y Control de cartera
Vendedores	Los establecidos por el Area de Cartera y cobro	Según los establecidos para cada una de las categoria de clientes	Vendedores (Trato directo con los clientes que conforman su cartera). Cabe mencionar que los vendedores comisionan por recuperacion de credito realizada en el mes	Semanal los vendedores realizan y entregan un reporte de ventas al area de gerencia de ventas con copia al departamento de cartera, quien es encargado de controlar el vencimiento de los creditos de la cartera de los vendedores para que realicen la gestion de cobro correspondiente.
Gerencia de Marcas	Realizada por los gerentes de marcas, gerencia de ventas y gerencia general	Estas son establecidas por el acuerdo comercial realizado por el cliente y la gerencia. Dentro de ellos figuran los dias de plazos, politicas, descuentos, regalias y acuerdos de publicidad otorgados con el fin que cada cliente realice compras y venda exclusivamente marcas promocionadas por la empresa.	Gerencia de marcas es la encargada de llevar el control de la facturacion y realizar cobro a estos clientes. Ademas son los responsables de remitir al area de cartera los documentos soportes de publicidad aplicados a la cuenta del Cliente dentro de la empresa.	El area de cartera se encarga de remitir las facturas de creditos que se emiten a nombre de estos clientes y a su vez apoyar en la gestion de cobro y aplicación de los pagos.
Oficina/Display	Los establecidos por el Area de Cartera y cobro	Según los establecidos para cada una de las categoria de clientes	Area de cartera es la encargada de realizar la gestion de cobro a esta cartera de clientes.	es el encargado de realizar un reporte y controlar el vencimiento de la cartera.





RESUMEN

Actualmente en la empresa EL BUEN VINO, S.A. los niveles de venta aumentaron en el último semestre del año 2013 por lo que se requiere analizar la administración de la cartera comercial para determinar la efectividad de las operaciones realizadas a través de herramientas financieras que permitan evaluar los procesos y procedimientos utilizados en el departamento de cartera considerando el aumento en los saldos en la integración de las cuentas.

Al efectuar el análisis financiero se aplicaron herramientas de análisis financieros tales como métodos de análisis horizontal y vertical para determinar los aumentos y las disminuciones de importancia relativa en las cuentas que integran los estados financieros. Se implementaron razones financieras que permitió evaluar cada proceso vinculado con la administración de cartera comercial. Al momento de realizar el análisis de antigüedad de saldo se determinó el riesgo de cobro que surge de las variaciones en los saldos de las carteras mayores a 30 días.

Estos análisis determinaron saldos elevados en la cartera comercial, considerando la incorrecta implementación de estándares de selección de clientes para otorgamiento de créditos y políticas de apoyo a la gestión de cobro. Influyendo la cartera de clientes que poseen condiciones de créditos especiales y conforman las carteras vencidas en la integración de las cuentas por cobrar.





La manera más práctica de comenzar un análisis a los componentes en los resultados financieros de la cartera de El buen Vino en el periodo estipulado es realizar un análisis vertical para determinar el grado de participación de las cuentas por cobrar en el rubro de los activos y su relación con las demás cuentas que conforman los estados financieros.

Las cuentas por cobrar en los años 2012, 2013 y 2014 representan el 43.93%, 41.62% y 48.45% respectivamente. En relación con los activos representan aproximadamente la mitad de los mismos, siendo la cuenta de inventarios y las cuentas por cobrar las más relevantes del rubro de los activos. Esto podemos observarlo en la tabla A-1

Las cuentas por cobrar inciden directamente en los indicadores financieros de capital de trabajo, inversión, solvencia y liquidez. Esto puede ser determinado a través del análisis horizontal que determina la variación de las cuentas por cobrar de un periodo en relación al anterior, esto puede ocasionar aumento y disminución.

Al realizar el análisis vertical y horizontal del estado de posición financiera se determinó que las cuentas con mayor grado de participación según los grupos de este estado son las siguientes:



Activos

- Cuentas por cobrar que conforman un 43.94% de los activos totales en el 2012, 41.62% y 48.45% respectivamente en el 2013 y 2014 generando en el periodo 2013 un aumento de 54.54 % y en el año 2014 con un aumento del 31.25 % disminuyendo los saldos de cartera con respecto a los otros años
- Inventarios conforman un 41.13%,45.99% y 36.93% respectivamente en el año 2012,2013 y 2014 y a lo largo de este periodo surgió un aumento en el año 2013 del 82.45% por la incorporación de nuevas marcas y nuevos segmentos de mercados. En el próximo año mantuvo sus saldos debido a la rotación e inversión que se realizó a los inventarios en este año con el propósito de aumentar la distribución a nivel nacional de cada uno de los productos.

Estas diferencias generadas en estos rubros están vinculadas al aumento que surge en las ventas del mes y la disminución de obligaciones a corto plazo en este periodo. Para realizar estos movimientos la empresa solicitó un préstamo por parte de los accionistas en el año 2013 y que a su vez la cuenta de Pasivos a Largo Plazo conforman un 50.88% en el año 2013 y 52.92% en el año 2014.

Pasivos

En el rubro de pasivos las cuentas de importancia relativas son las obligaciones a corto plazo con las compañías relacionadas que sufrió una disminución del 30.26% en el periodo 2012-2013 y 67.97% 2013-2014, considerando que en el periodo 2014 el saldo de las cuentas por cobrar aumento en un 31.25% en relación al 2013 mejorando la rotación de la cartera



aumentando la liquidez en la empresa para poder solventar las obligaciones que tenía con las compañías relacionadas.

Los impuestos por pagar tuvieron un aumento significativo debido al aumento que tuvieron las ventas en el periodo 2012-2013.

Capital

El rubro de capital sufrió aumento debido al impulso que tuvo las ventas en el año 2013 en la subcuenta resultados del periodo. Este aumento asciende al 356.98% en el 2013.

Los aumentos generados en las cuentas de gastos en el periodo 2012-2013 es debido a la incorporación de nuevas estrategias de propaganda implementadas para aumentar la difusión de marcas especiales incorporadas a nuestros inventarios en el 2013 y a su vez la implementación de un costo por el servicio back office o servicio administrativo, para que la empresa se encargue meramente del impulso de las ventas en periodos futuros.

Debido al aumento de las ventas y la incorporación de nuevos gastos para aumentar la propaganda de las marcas, operatividad de la empresa y mejorar la distribución de los productos a nivel nacional surge un aumento del 70% de la utilidad neta en el año 2013 con respecto al 2012.



Para este estudio estableceremos las variaciones en los periodos 2012-2013, y 2013-2014 para considerar la evolución de las cuentas por cobrar y a su vez analizar la efectividad del departamento en el manejo de esta cuenta específica que es el engrane de la productividad de la empresa.

El grado de participación de la cartera con respecto a los activos se mantiene en los 3 periodos con un promedio de 44.60%, a pesar del aumento del 54.54% y 31.25% en los periodo 2012-2013 y 2013-2014 respectivamente. Esto debido a la disminución que surge en la cuenta de inventarios en el periodo 2013-2014 del 10% y el aumento de la cuenta de adelantos entregados en ese mismo periodo de un 856% justificando la compensación en el periodo estudiado.

Dentro del rubro cuentas por cobrar se encuentran cuatro subgrupos:

- Comerciales
- Deudores Varios
- Compañías relacionadas
- Accionistas y empleados

TABLA 3: ANALISIS DE LAS VARIACIONES DE LAS CUENTAS POR COBRAR

CUENTAS POR COBRAR	2012		2013		2014		VARIACION	VARIACION
							2012-2013	2013-2014
Comerciales	C\$ 23,917,728.49	85.14%	40,524,484.25	93.34%	54,474,320.17	95.60%	69.43%	34.42%
Cias Relacionadas	C\$ 4,066,963.54	14.48%	2,034,147.68	4.69%	1,686,046.59	2.96%	-49.98%	-17.11%
Varias	C\$ 8,568.32	0.03%	C\$ 317,597.17	0.73%	C\$ 704,250.96	1.24%	3606.64%	121.74%
Acc y Empleados	C\$ 98,769.23	0.35%	C\$ 537,920.99	1.24%	C\$ 118,023.27	0.21%	444.62%	-78.06%
	C\$ 28,092,029.58	100.00%	43,414,150.09	100.00%	56,982,640.99	100.00%		

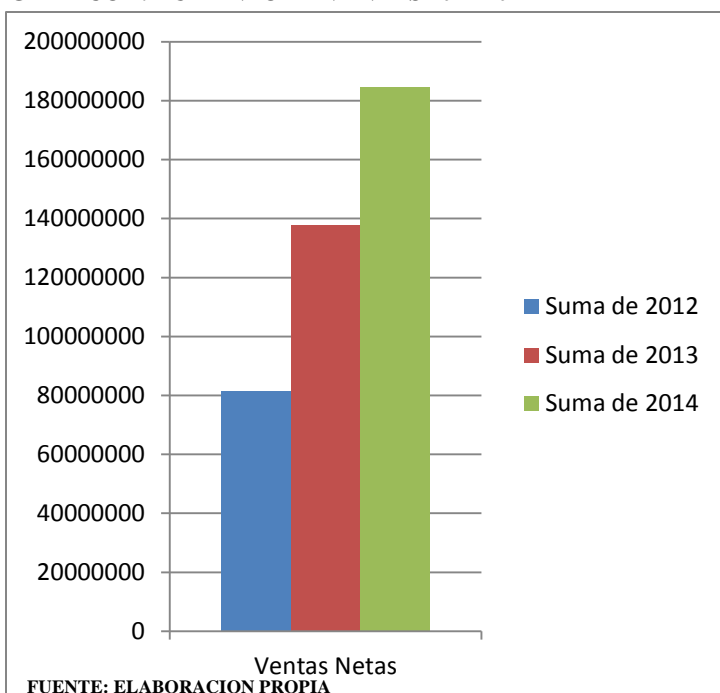
FUENTE: CALCULOS ELABORADOS CON INFORMACION BRINDADA POR LA EMPRESA EL BUEN VINO



Este cuadro muestra la integración de las cuentas por cobrar en cada grupo que la conforma y a la vez el grado de participación de cada uno y las variaciones en los 3 años.

De las cuales en los últimos dos años la de mayor importancia relativa son las cuentas por cobrar comerciales, a diferencia del año 2012 que las cuentas por cobrar a compañías relacionadas forman un 14.48% de las cuentas por cobrar, de las cuales en los años 2013 y 2014 disminuyeron en un 49.98% y 17.11% respectivamente.

GRAFICO 1: AUMENTO DE VENTAS 2012-2014



El aumento ocasionado en la facturación con cada año, de acuerdo a las estrategias de crecimiento establecido por la gerencia ocasiona un aumento en las cuentas por cobrar comerciales, considerando las condiciones de crédito y que las ventas al crédito en todos los periodos ascienden a un 85% aproximadamente de la facturación total en el mes.

Tal y como se expresa en el cuadro siguiente:

TABLA 4: CALCULO VENTAS DE CREDITO EN EL PERIODO 2012-2014

VENTAS	2012		2013		2014	
VENTAS NETAS	C\$ 81,426,765.40	100%	C\$ 137,693,885.00	100%	C\$ 184,506,031.32	100%
VENTAS CONTADO	C\$ 11,399,747.16	14%	C\$ 20,516,541.72	15%	C\$ 22,450,491.55	12%
VENTAS CREDITO	C\$ 70,027,018.24	86%	C\$ 117,177,343.28	85%	C\$ 162,055,539.77	88%

FUENTE: CALCULOS ELABORADOS CON INFORMACION BRINDADA POR LA EMPRESA EL BUEN VINO

**TABLA 5: DETALLE VENTAS EN NETAS EN EL PERIODO 2012-2014**

	VAR 2012-2013	VAR 2013-2014
Ventas	73%	34%
Devoluciones s/Ventas Nacional	178%	32%
Descuentos s/Ventas Nacional	1436%	17%
Devoluciones s/Traslados In Bond	-95%	21%
Ventas Netas	69%	34%

FUENTE: CALCULOS ELABORADOS CON INFORMACION BRINDADA POR LA EMPRESA EL BUEN VINO

Las ventas aumentaron en el año 2013 un 69% por la integraron e impulso de nuevas marcas en este año tales como Palo Alto, Chandon y Santa Carolina, etc. En el año 2014 con respecto al 2013 aumento un 34% por la captación de nuevos clientes en los departamentos.

El buen Vino presta los servicios de Express Logistics para realizar la distribución de su mercadería en todos los puntos del país, lo que le permite a la empresa expandir su territorio de ventas, estableciendo nuevas metas y abriendo nuevas oportunidad. Esto representa un costo el cual justifica el aumento en el rubro de los Gastos de embarques del grupo de los gastos operacionales que registra este tipo de costos asumidos por la empresa.

Para determinar la integración de las cuentas por cobrar y el porcentaje de cartera vencida que poseen los saldos presentados en los estados financieros, debemos aplicar el análisis a través de la antigüedad de saldos.

TABLA 6: ANTIGÜEDAD DE SALDOS DE CARTERA EN EL PERIODO 2012-2014

Tipo Movimiento	Total	Al Corriente	de 1 a 30	de 31 a 60	de 61 a 90	de 91 a 120	más de 120 días
2012	C\$ 28,333,622.80	C\$ 15,603,900.98	C\$ 8,246,690.06	C\$ 1,239,910.50	C\$ 737,647.69	C\$ 185,248.64	C\$ 2,320,224.94
2013	C\$ 44,241,180.43	C\$ 31,735,489.52	C\$ 8,142,186.75	C\$ 1,320,678.10	C\$ 560,737.74	C\$ 345,198.16	C\$ 2,136,890.15
2014	C\$ 58,094,361.84	C\$ 42,240,940.45	C\$ 9,368,001.07	C\$ 2,628,209.66	C\$ 1,057,343.66	C\$ 562,636.96	C\$ 2,237,230.05
Totales	C\$ 130,669,165.07	C\$ 89,580,330.95	C\$ 25,756,877.87	C\$ 5,188,798.26	C\$ 2,355,729.09	C\$ 1,093,083.76	C\$ 6,694,345.14

FUENTE: CALCULOS ELABORADOS CON INFORMACION BRINDADA POR LA EMPRESA EL BUEN VINO



El porcentaje de riesgo para la cartera del 2014 es del 7% sobre la cartera total, se considera los saldos después de los dos meses de vencimientos como cartera bajo riesgo de no cobro.

TABLA 7: PORCENTAJE RIESGO DE COBRO

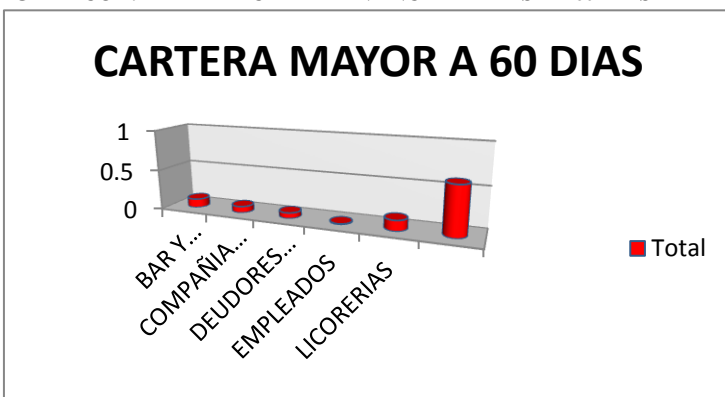
SALDOS CARTERA	2012	2013	2014	PORCENTAJE RIESGO COBRO
<i>Al Corriente</i>	55%	72%	73%	
<i>de 1 a 30</i>	29%	18%	16%	
<i>de 31 a 60</i>	4%	3%	5%	
<i>de 61 a 90</i>	3%	1%	2%	2%
<i>de 91 a 120</i>	1%	1%	1%	3%
<i>más de 120 días</i>	8%	5%	4%	7%
Total	100%	100%	100%	

FUENTE: CALCULOS ELABORADOS CON INFORMACION BRINDADA POR LA EMPRESA EL BUEN VINO

Por las condiciones de carteras estipuladas, el plazo de crédito más largo es a partir de los 60 días se considera que el 2% de la cartera no se recuperara, determinado por el porcentaje de participación que tiene este grupo de la cartera vencida con respecto a la cartera total.

En los últimos dos años de la cartera total la cartera no vencida o corriente representa aproximadamente un 73% del cual un 20% entra en cartera vencida y en proceso de recuperación exigente y el 7% se considera como caso especial o cartera con riesgo de no

GRAFICO 2: DETALLE CARTERA VENCIDA A MAS DE 60 DIAS



FUENTE: ELABORACION PROPIA

cobro por ser cartera mayor a los 60 días. En pocas palabras un 93% de la cartera es recuperable y el restante entra en proceso de recuperación especial.



En este grafico podemos observar la integración de esta cartera vencida mayor a 60 días. Los bares y restaurantes representan un 20% de los cuales la conforman clientes de facturación recurrente donde cartera debería aplicar más exigencia para que cancelen en tiempo y forma de acuerdo a las condiciones con la que se acordó el otorgamiento del crédito.

El cobro a compañías relacionados es efectuado por el departamento de contabilidad y efectuado a través de transferencias electrónicas, este 8% representa aquellos cargos efectuados como notas de débito por gastos extraordinarios reembolsables, al revisar el tablero de cuentas por cobrar entre compañías relacionadas se encontraron facturas pendientes de cobro por venta de productos con fecha de emisión reciente al saldo a diciembre 2014.

La categoría de deudores diversos presentados en este segmento de las antigüedades de saldos con un 7% está conformada por cobros a proveedores extranjeros por diferencias en precios y productos facturados y no entregados de embarques de marcas especiales, que a la fecha de corte no se realizaron registros de gastos diversos por embarcaciones de estos productos. Además en esta cuenta figuran clientes con cobros judiciales por facturas del año 2012.

El 1% que representa el saldo de accionistas y empleados es justificado por deducciones de planilla postergadas por solicitud del empleado a la gerencia general de la empresa, los cuales exceden el techo de los 60 días considerados como facturas recuperables.



El 73% que representan las licorerías y supermercados son justificadas considerando que los clientes que integran estos saldo tienen un acuerdo especial debido a la constancia y volumen de facturación en el mes. Otra de las razones por la cual se ha inflado este saldo es que alguno de los vendedores realiza solicitudes de facturación a clientes que ya tienen saldos vencidos por la falta de control y apoyo por parte de los vendedores, ya que el departamento de cobranza no tiene participación directa en la facturación a los clientes.

**Razones Financieras Aplicadas a los saldos presentados en los Estados Financieros El
Buen vino en los años 2012 al 2014**

CAPITAL NETO DE TRABAJO	2012	2013	2014
ACTIVO CORRIENTE	C\$ 62,710,873.82	C\$ 101,582,114.85	C\$ 115,090,456.06
PASIVO CORRIENTE	C\$ 47,592,888.77	C\$ 53,896,439.40	C\$ 56,888,526.51
CAPITAL DE TRABAJO	C\$ 15,117,985.05	C\$ 47,685,675.45	C\$ 58,201,929.55
	2012	2013	2014
CUENTAS POR COBRAR	C\$ 28,092,029.58	C\$ 43,414,150.09	C\$ 56,982,640.99
ACTIVO CORRIENTE	C\$ 62,710,873.82	C\$ 101,582,114.85	C\$ 115,090,456.06
	45%	43%	50%
PORCENTAJE PROMEDIO DE LAS CTAS X COB DEL ACT CORRIENTE			46%

Este representa los recursos que tiene la empresa para atender sus actividades operacionales y financieras sin recurrir a fondos extraordinarios. Esto puede presentar ciertas complicaciones debido a que las cuentas por cobrar es un componente de los activos circulantes de importancia relativa ya que representan un 46% del total activo. Estos recursos para estar disponibles tienen que pasar por un proceso de recuperación.



El comportamiento de los activos y pasivos circulantes relativamente ha ayudado a la empresa a no optar por el financiamiento con fondos extraordinarios para poder cumplir con sus operaciones. Ya que la empresa cuenta con activos circulantes para disminuir las cuentas por pagar proveedores y compañías relacionadas ya que son obligaciones continuas en el mes, en pocas palabras son más exigibles y el plazo es menor o hasta los 30 días de crédito.

Podemos observar que los pasivos circulantes a pesar que la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo se mantienen relativamente proporcionales a los activos circulantes, esto debido a que la disponibilidad financiera es utilizada para reponer lo más pronto posible sus inventarios para que su proceso productivo sea constante, lo que ocasiona un aumento en las ventas y de la misma manera sus obligaciones con los proveedores y el fisco; que podemos observarlo en los saldos de la cuenta contable impuestos por pagar que aumento en el periodo 2012-2013 de C\$ 30,796.91 a C\$ 5,223,800.54

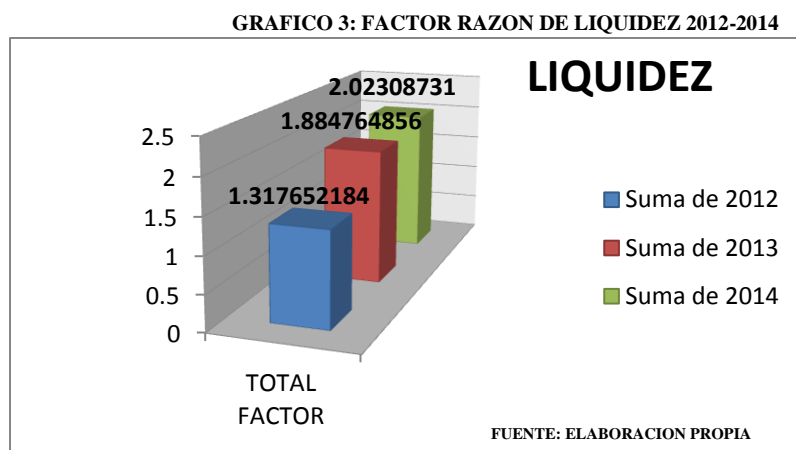
	2012	2013	2014
CUENTAS POR COBRAR	C\$ 28,092,029.58	C\$ 43,414,150.09	C\$ 56,982,640.99
CAPITAL DE TRABAJO	C\$ 15,117,985.05	C\$ 47,685,675.45	C\$ 58,201,929.55
	186%	91%	98%

Una de las medidas para conocer la inversión que se tiene en las cuentas por cobrar es la relación de la inversión al capital neto de trabajo y se obtiene de dividir las cuentas por cobrar entre el capital de trabajo. El resultado representa la dependencia que el capital de trabajo tiene en la inversión de las cuentas por cobrar. En este caso podemos observar que a pesar que este factor disminuye en el 2013, el capital de trabajo aún tiene dependencia de la recuperación de la cartera a la mayor brevedad posible.



RAZON DE LIQUIDEZ	2012	2013	2014
ACTIVOS CIRCULANTES	C\$ 62,710,873.82	C\$ 101,582,114.85	C\$ 115,090,456.06
PASIVOS CIRCULANTES	C\$ 47,592,888.77	C\$ 53,896,439.40	C\$ 56,888,526.51
	1.32	1.88	2.02

La razón de liquidez muestra que la empresa tiene suficiente capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo e invertir en sus inventarios al mismo tiempo. Este aun considerando la dependencia que tienen por parte de las cuentas por cobrar.

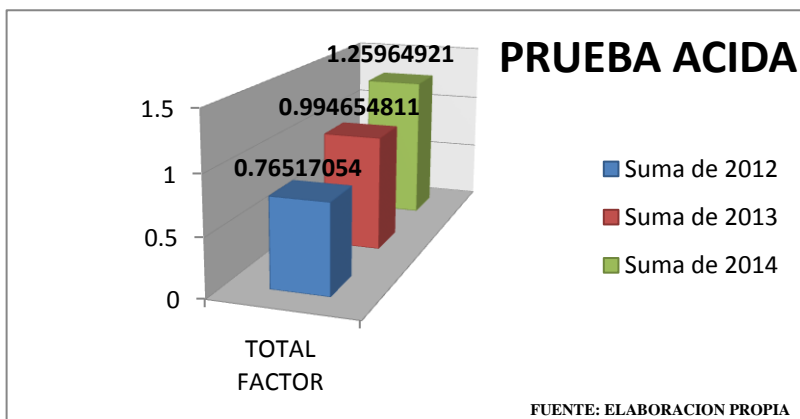


	2012	2013	2014
ACTIVOS CORRIENTES	C\$ 62,710,873.82	C\$ 101,582,114.85	C\$ 115,090,456.06
INVENTARIOS	C\$ 26,294,197.42	C\$ 47,973,762.11	C\$ 43,430,868.57
ACT CIRCULANTE - INVENTARIOS	C\$ 36,416,676.40	C\$ 53,608,352.74	C\$ 71,659,587.49
PRUEBA ACIDA	2012	2013	2014
ACT CIRCULANTE - INVENTARIOS	C\$ 36,416,676.40	C\$ 53,608,352.74	C\$ 71,659,587.49
PASIVOS CIRCULANTES	C\$ 47,592,888.77	C\$ 53,896,439.40	C\$ 56,888,526.51
	0.77	0.99	1.26

En la actualidad la empresa puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo aun no considerando los inventarios dentro de los activos circulantes. El factor proporcionado por la prueba acida ha mejorado año con año esto debido al aumento de las cuentas por cobrar en los periodos estudiados. Este factor debe reflejarse entre 1 y 1.5



GRAFICO 4: FACTOR RAZON PRUEBA ACIDA 2012-2014

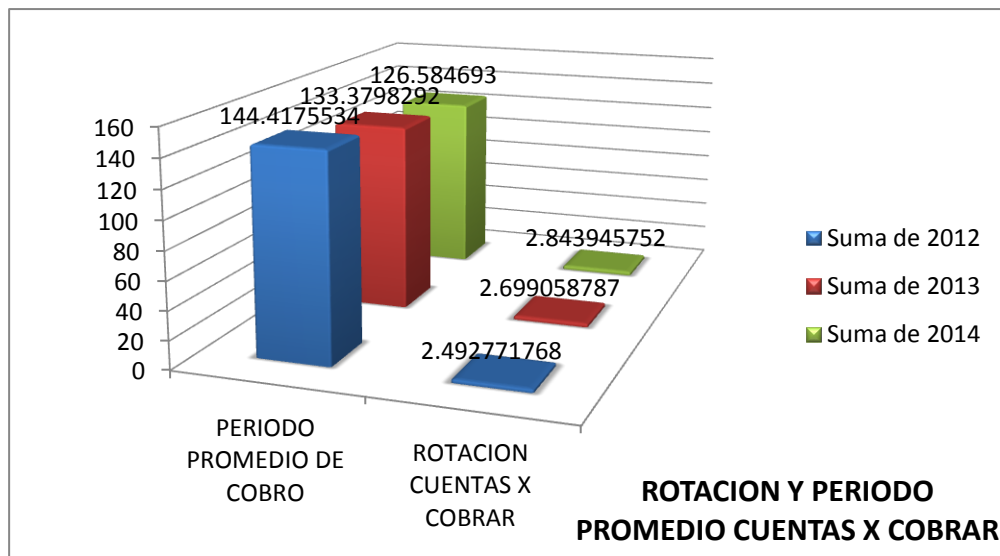


ROTACION CUENTAS X COBRAR	2012	2013	2014
VENTAS AL CREDITO	C\$ 70,027,018.24	C\$ 117,177,343.28	C\$ 162,055,539.77
CUENTAS POR COBRAR	C\$ 28,092,029.58	C\$ 43,414,150.09	C\$ 56,982,640.99
	2.49	2.70	2.84

PERIODO PROMEDIO DE COBRO	2012	2013	2014
CUENTAS POR COBRAR	C\$ 28,092,029.58	C\$ 43,414,150.09	C\$ 56,982,640.99
VENTAS AL CREDITO	C\$ 70,027,018.24	C\$ 117,177,343.28	C\$ 162,055,539.77
	0.40	0.37	0.35
CANTIDAD DIAS AÑO COMERCIAL (*)	360	360	360
	144.42	133.38	126.58

Este factor indica la cantidad de veces que se recupera las cuentas por cobrar en el año, El Buen Vino en este caso se muestra ineficiente considerando que la recuperación de la cartera es de suma importancia para reponer sus inventarios para la

GRAFICO 5: FACTOR RAZON ROTACION Y PERIODO COBRO 2012-2014





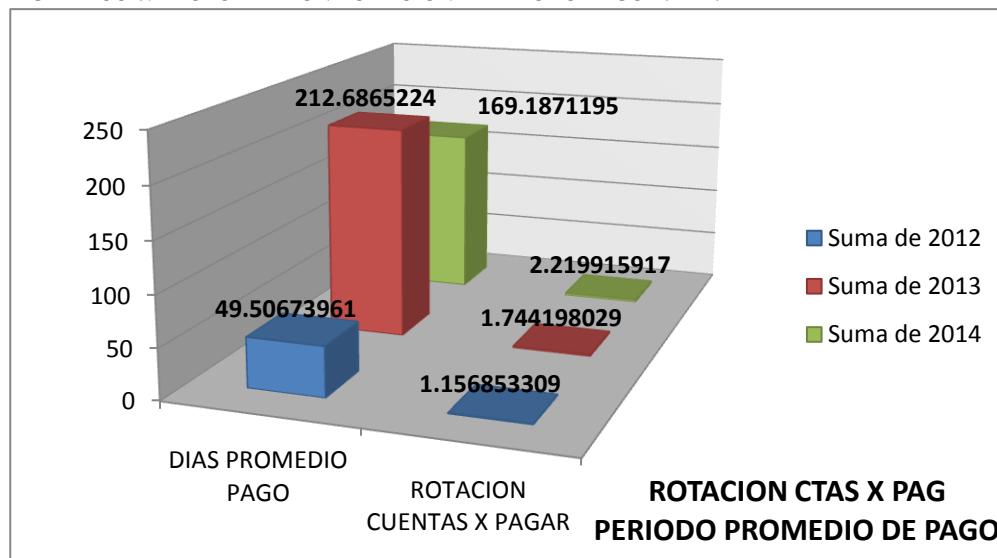
venta sin detener el proceso productivo de la empresa. El retraso en la recuperación es debido a los acuerdos comerciales ente clientes específicos, y la poca exigencia a los clientes con mayor facturación en el mes. Este factor debería acercarse a 60 que es el número de días como el lapso más largo de tiempo para la cancelación de la facturación al crédito.

La constancia de esta recuperación y considerando las cantidades recuperadas disminuyen la falta de disponibilidad monetaria ya que las cuentas por cobrar son recuperadas cada 126 días considerando el dato en el último año. Al compararlo con un escenario de 30 días de crédito como política principal de la empresa la cartera debería recuperarse hasta doce veces en el año y en los datos del año 2014 se recupera aproximadamente 3 veces, mostrando un poco de deficiencia en la gestión de cobro.

ROTACION CUENTAS X PAGAR	2012		2013		2014	
COSTO DE VENTAS	C\$	55,057,990.87	C\$	94,006,063.35	C\$	126,287,745.50
CUENTAS X PAGAR	C\$	47,592,888.77	C\$	53,896,439.40	C\$	56,888,526.51
		1.16		1.74		2.22
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	2012		2013		2014	
CUENTAS POR COBRAR	C\$	28,092,029.58	C\$	43,414,150.09	C\$	56,982,640.99
COMPRAS ANUALES	C\$	204,277,856.47	C\$	73,484,176.88	C\$	121,248,891.85
CANTIDAD DIAS AÑO COMERCIAL		360		360		360
	C\$	567,438.49	C\$	204,122.71	C\$	336,802.48
DIAS PROMEDIO PAGO		49.51		212.69		169.19



GRAFICO 6: FACTOR RAZON ROTACION Y PERIODO PAGO 2012-2014



FUENTE: ELABORACION PROPIA

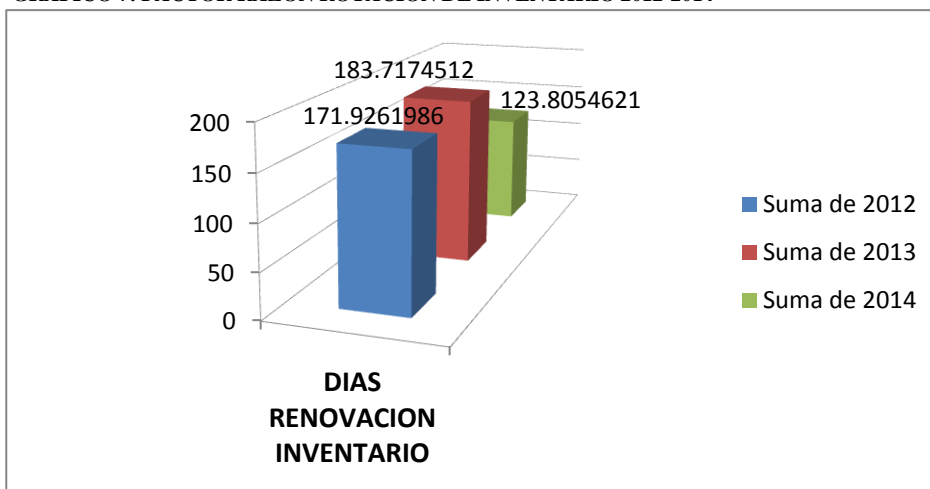
En el último año las cuentas por pagar son canceladas cada 2.22 veces en un año, el aumento de las ventas en los últimos años apoya a aumentar el plazo para la cancelación a los proveedores como factor para encontrar la relación existente y acelera la cantidad de veces que los inventarios se renuevan en el año 2014 que indica que cada 124 días son renovados. Las ventas deben ser proyectadas para realizar solicitud de mercadería ya que ciertas marcas de productos son importadas desde Europa y el tiempo de entrega acá en el país es aproximado de 2 meses después de atendida la solicitud.

ROTACION DE INVENTARIOS	2012	2013	2014
COSTOS DE VENTAS	C\$ 55,057,990.87	C\$ 94,006,063.35	C\$ 126,287,745.50
INVENTARIOS	C\$ 26,294,197.42	C\$ 47,973,762.11	C\$ 43,430,868.57
	2.09	1.96	2.91
CANTIDAD DIAS AÑO COMERCIAL	360	360	360
	171.93	183.72	123.81



La liquidez de la empresa ha permitido la integración de nuevos gastos como los de embarque, que corresponde a pagos realizados a EXPRESS LOGISTICS por la recepción y distribución de la mercadería en todo el país el cual aumentos un 23% en el último año; al igual que la de promociones de ventas que incluye los gastos incurridos para publicidad y propaganda de cada una de las marcas.

GRAFICO 7: FACTOR RAZON ROTACION DE INVENTARIO 2012-2014



FUENTE: ELABORACION PROPIA



CONCLUSIONES CASO PRÁCTICO

La empresa El buen Vino presenta saldos elevados en las cuentas por cobrar presentados en los estados financieros del año 2012, 2013 y 2014 que son de gran importancia relativa para los activos totales de la empresa y que año con año aumentan debido a las metas gerenciales establecidas. Esta importancia radica en la conversión de estos activos en disponibles para la debida cancelación de las deudas a corto plazo, la inversión en la renovación de sus inventarios e implementación de nuevas estrategias de ventas.

La empresa estableció sub grupos dentro de la cartera para mantener un mejor control dependiendo de la finalidad de las cuentas por cobrar, dentro de ellas están las cuentas por cobrar a empleados de las cuales el manejo de cartera y cobro es evaluado mes a mes por el departamento de contabilidad, por la determinación del saldo pendiente y de su correcta deducción en el mes a través de planilla. Los deudores varios y las compañías relacionadas son grupos que directamente son cancelados por contabilidad por la correcta aplicación de neteos entre empresas.

Las cuentas por cobrar comerciales representan un gran porcentaje de las cuentas por cobrar total y son las que presentan un alto grado de cartera vencida la cual es integrada por las 3 categorías en específicas (bares, hoteles y restaurantes, licorerías y distribuidores, y supermercados), cada uno de ellos con una justificación diferente otorgada por cartera, mostrando mucha flexibilidad por parte del departamento de cartera con aquellos cliente que poseen condiciones de créditos especiales por su volumen en la facturación que realiza.



Al aplicar el análisis de antigüedad de saldo se determinó que un 7% de la cartera vencida es irrecuperable a corto plazo considerando que son saldo de clientes con cobro judicial controlados por los abogados de la empresa y a la vez por cobros compañías relacionadas y proveedores extranjeros que presentan ciertas particularidades que extienden su cancelación y excede el máximo rango de cartera, o sea mayor a los 120 días de crédito, tal es el caso de mercancía en consignación por parte de una de las relacionadas la cual actualmente se especializa en otro tipo de comercialización de productos diferentes al vino.

Las razones financieras nos ayudaron a determinar que la empresa consta con liquidez para afrontar con las obligaciones de pago y cuenta con un índice de capital de trabajo óptimo para invertir en aspectos tanto financieros como administrativo que ayuden a mejorar la operatividad de la empresa. Pero esto dependiendo de la manera en la que su cartera es recuperada ya que un 73% de la cartera es vigente y el periodo promedio de cobro es de 126 días aproximadamente excediendo el límite de los 60 días de crédito establecido por el departamento para los casos con condiciones especiales que forman gran parte de la cartera comercial. Para ello deben establecer políticas de crédito más exigente y una mejor gestión de cobro por parte del departamento de cartera y cobro.

Año con año las ventas aumentan un gran porcentaje con respecto al anterior y las ventas al crédito representan un 85% estable en cada uno de los años aproximadamente, mostrando que el sistema de trabajo operativo en el proceso de ventas de la empresa es estable. Determinando que la mejor manera de optimizar este proceso es mejorar la gestión de cobro de la empresa para cumplir con cada una de las metas establecidas por la gerencia para maximizar las ganancias en periodos futuros.



CONCLUSIONES GENERALES

Con el presente estudio se logró determinar la importancia de implementar una correcta administración de las cuentas por cobrar en las empresas comerciales para que el objetivo principal de la empresa que es aumentar las ventas para maximizar las ganancias no se vea afectado por el retraso en la recuperación de la cartera.

Con la finalidad de alcanzar los objetivos establecidos tanto general como específicos se concluye que este proceso vincula a otros rubros componentes de los estados financieros directamente, tales como los inventarios, las obligaciones a corto plazo y las ventas mensuales de la empresa. Además se determinó el porcentaje que conforman la cartera vencida en cada uno de los lapsos establecidos en el reporte de antigüedad de saldos en el periodo 2012-2014

Este trabajo reforzó los conocimientos adquiridos con respecto a la implementación de herramientas de análisis financieros y su interpretación considerando cada componente, aspecto y situación que las relaciones. Así como el grado de participación de cada cuenta dentro de los estados financieros y la importancia relativa de los aumentos y disminuciones que sufrieron estas cuentas en el periodo analizado.



TABLA 1: ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DE ESTADO DE SITUACION FINANCIERA EL BUEN VINO DEL 2012 AL 2014

	2012		2013		2014		VARIACION 12-13	VARIACION 13-14
ACTIVOS								
Activo Circulante	C\$ 62710,873.82		C\$ 101582,114.85		C\$ 115090,456.06			
Efectivo en Caja	1646,004.74	2.57%	2249,874.96	2.16%	2396,199.49	2.04%	36.69%	6.50%
Efectivo en Bancos	2245,999.01	3.51%	4780,266.15	4.58%	5068,370.50	4.31%	112.83%	6.03%
Cuentas por Cobrar netas	28092,029.58	43.94%	43414,150.09	41.62%	56982,640.99	48.45%	54.54%	31.25%
Cuentas por Cobrar Comerciales	24159,321.71		41351,514.54		55586,040.99			
Provision de Cuentas Malas	(241,593.22)		(827,030.29)		(1111,720.82)			
Cuentas por Cobrar Cias Relacionadas	4066,963.54		2034,147.68		1686,046.59			
Cuentas por Cobrar Varias	8,568.32		317,597.17		704,250.96			
Cuentas por Cobrar Acc y Empleados	98,769.23		537,920.99		118,023.27			
Inventarios	26294,197.42	41.13%	47973,762.11	45.99%	43430,868.57	36.93%	82.45%	-9.47%
Gastos Pagados por Anticipado	-	0.00%	40,500.84	0.04%	3,752.81	0.00%	100.00%	-90.73%
Adelantos Entregados	1291,133.89	2.02%	152,916.58	0.15%	1463,254.65	1.24%	-88.16%	856.90%
Impuestos Pagados por Anticipado	3141,509.18	4.91%	2970,644.12	2.85%	5745,369.05	4.89%	-5.44%	93.40%
Activos Fijos	C\$ 1151,336.58		C\$ 2678,640.85		C\$ 2483,615.04			
Activos Fijos	3837,717.89	6.00%	5563,462.70	5.33%	6139,727.84	5.22%	44.97%	10.36%
Depreciacion Acumulada Activos Fijos	(2686,381.31)	-4.20%	(2884,821.85)	-2.77%	(3656,112.80)	-3.11%	7.39%	26.74%
Otros Activos	C\$ 72,381.17		C\$ 51,582.16		C\$ 35,760.15			
Intangibles	72,381.17	0.11%	51,582.16	0.05%	35,760.15	0.03%	-28.74%	-30.67%
Total Activo	C\$ 63934,591.57	100.00%	C\$ 104312,337.86	100.00%	C\$ 117609,831.25	100.00%		
Pasivo Corto Plazo	C\$ 47592,888.77		C\$ 53896,439.40		C\$ 56888,526.51			
Cuentas por Pagar Proveedores	29683,797.08	47.82%	33697,223.49	30.71%	38423,237.96	31.80%	13.52%	14.02%
Cuentas por Pagar Servicios	755,581.84	1.22%	1673,583.35	1.53%	2273,949.72	1.88%	121.50%	35.87%
Cuentas por Pagar Cias Relacionadas	14986,014.14	24.14%	10451,974.18	9.53%	3347,649.42	2.77%	-30.26%	-67.97%
Gastos Acumulados por Pagar	547,907.54	0.88%	599,194.79	0.55%	604,740.99	0.50%	9.36%	0.93%
Impuestos por Pagar	30,796.91	0.05%	5223,800.54	4.76%	9690,924.21	8.02%	16862.09%	85.51%
Saldos Creditos	173,930.21	0.28%	138,705.98	0.13%	107,104.07	0.09%	-20.25%	-22.78%
Acreedores Retenciones por Pagar	1414,861.05	2.28%	2111,957.07	1.92%	2440,920.14	2.02%	49.27%	15.58%
Pasivo Largo Plazo	C\$ 14477,946.73		C\$ 55828,231.12		C\$ 63947,356.80			
Prestamos por pagar Accionistas	14477,946.73	23.32%	55828,231.12	50.88%	63947,356.80	52.92%	285.61%	14.54%
Total Pasivo	C\$ 62070,835.50	100.00%	C\$ 109724,670.52	100.00%	C\$ 120835,883.31	100.00%		
Patrimonio	C\$ 1863,756.07	100.00%	C\$ (5412,332.66)	100.00%	C\$ (3226,052.06)	100.00%		
Capital en Acciones	403,269.00	21.64%	403,269.00	-7.45%	403,269.00	-12.50%	0.00%	0.00%
Capital Adicional	26435,000.00	1418.37%	26435,000.00	-488.42%	29073,000.00	-901.19%	0.00%	9.98%
Superavit	(23400,000.44)	-1255.53%	(25055,391.71)	462.93%	(32250,601.66)	999.69%	7.07%	28.72%
Resultados	(1574,512.49)	-84.48%	(7195,209.95)	132.94%	(451,719.40)	14.00%	356.98%	-93.72%
Total Pasivo + Capital	C\$ 63934,591.57		C\$ 104312,337.86		C\$ 117609,831.25			

FUENTE: CALCULOS ELABORADOS CON INFORMACION BRINDADA POR LA EMPRESA EL BUEN VINO

TABLA 2: ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DE ESTADO DE RESULTADO EL BUEN VINO DEL 2012 AL 2014

		2012			2013			2014			VAR 2012-2013	VAR 2013-2014
Ventas	Ventas	C\$	83706,020.78	100.00%	C\$	144477,687.12	100.00%	C\$	193029,469.94	100.00%	73%	34%
	Devoluciones s/Ventas Nacional	C\$	1403,393.41	1.68%	C\$	3900,373.78	2.70%	C\$	5148,493.39	2.67%	178%	32%
	Descuentos s/Ventas Nacional	C\$	185,601.99	0.22%	C\$	2850,076.68	1.97%	C\$	3334,589.72	1.73%	1436%	17%
	Devoluciones s/Traslados In Bond	C\$	690,259.98	0.82%	C\$	33,351.66	0.02%	C\$	40,355.51	0.02%	-95%	21%
	Ventas Netas	C\$	81426,765.40	97.28%	C\$	137693,885.00	95.30%	C\$	184506,031.32	95.58%	69%	34%
Costo de Ventas	Costo de Ventas	C\$	55057,990.87		C\$	94006,063.35		C\$	126287,745.50		71%	34%
		C\$	55057,990.87	51.14%	C\$	94006,063.35	50.43%	C\$	126287,745.50	52.36%		
Utilidad Bruta		C\$	26368,774.53	24.49%	C\$	43687,821.65	23.44%	C\$	58218,285.82	24.14%		
Gastos de Operacion	Alquileres y concesión	C\$	1175,034.60		C\$	1291,340.88		C\$	1460,506.54		10%	13%
	Beneficios Adicionales	C\$	1535,073.19		C\$	2515,812.45		C\$	3132,186.50		64%	25%
	Comunicaciones	C\$	284,256.56		C\$	576,501.94		C\$	717,454.92		103%	24%
	Cuentas Incobrables	C\$	128,546.17		C\$	396,198.02		C\$	420,566.53		208%	6%
	Depreciaciones	C\$	381,706.38		C\$	663,157.46		C\$	825,631.04		74%	25%
	Equipo de Transporte	C\$	79,159.25		C\$	220,865.75		C\$	273,456.86		179%	24%
	Gastos Bancarios	C\$	411,035.67		C\$	915,935.26		C\$	1231,932.92		123%	35%
	Gastos de Viajes	C\$	434,938.46		C\$	885,887.32		C\$	1145,618.45		104%	29%
	Gastos Miscelaneos	C\$	417,564.18		C\$	596,513.52		C\$	802,310.68		43%	35%
	Impuestos	C\$	950,328.27		C\$	1709,800.00		C\$	2079,681.00		80%	22%
	Materiales Gastos de Empaques	C\$	23,143.54		C\$	417,034.02		C\$	532,910.76		1702%	28%
	Perdida(Ganancia) en Baja(Venta) A.Fijo	C\$	60,976.82		C\$	-		C\$	-		-100%	0%
	Prestaciones Laborales	C\$	605,433.66		C\$	1253,754.11		C\$	1450,593.51		107%	16%
	Promocion de Ventas	C\$	7740,217.74		C\$	16782,543.90		C\$	20217,403.29		117%	20%
	Remuneraciones	C\$	4227,626.63		C\$	9056,328.27		C\$	10478,171.81		114%	16%
	Reparacion Mantenimiento Activo Fijo	C\$	206,897.65		C\$	133,293.32		C\$	163,274.24		-36%	22%
	Seguros	C\$	114,328.47		C\$	212,533.48		C\$	253,828.74		86%	19%
	Servicio de Vigilancia	C\$	41,252.97		C\$	137,129.90		C\$	154,220.37		232%	12%
	Servicios Profesionales	C\$	4697,946.85		C\$	4947,909.52		C\$	5277,012.16		5%	7%
	Servicios Publicos	C\$	-		C\$	49,303.16		C\$	59,268.74		100%	20%
	Utiles Papeleria	C\$	274,295.70		C\$	462,175.98		C\$	551,976.77		68%	19%
	Gastos reembolsables	C\$	-		C\$	-		C\$	-		0%	0%
	Licencia de software INTELISIS	C\$	92,848.80		C\$	99,297.00		C\$	115,581.71		7%	16%
	Gastos de embarque	C\$	2119,545.15		C\$	4791,247.56		C\$	5909,288.34		126%	23%
	Uniformes	C\$	51,586.65		C\$	203,443.00		C\$	236,807.65		294%	16%
	Amortizaciones	C\$	14,141.13		C\$	42,063.84		C\$	48,962.31		197%	16%
	Gastos no deducibles	C\$	199,682.23		C\$	52,265.20		C\$	58,882.76		-74%	13%
		C\$	26267,566.72	24.40%	C\$	48412,334.86	25.97%	C\$	57597,528.59	23.88%		

TABLA 2: ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL DE ESTADO DE RESULTADO EL BUEN VINO DEL 2012 AL 2014									
		2012		2013		2014		VAR 2012-2013	VAR 2013-2014
UAFIR	C\$	101,207.81		C\$	(4724,513.21)		C\$	620,757.23	
Otros Ingresos y Egresos									
Ganancia (Perdida) Monetaria	C\$	(939,347.19)		C\$	(1794,127.35)		C\$	(1831,342.91)	91%
Intereses Ganados	C\$	68,872.50		C\$	77,966.20		C\$	84,796.04	13%
Faltante/Sobrante en caja	C\$	1,123.32		C\$	2,673.59		C\$	2,927.80	138%
Recuperaciones	C\$	(21,034.93)		C\$	233,275.40		C\$	310,262.41	-1209%
Ajustes a periodos anteriores	C\$	63,406.35		C\$	655,441.93		C\$	723,858.64	934%
Ingresos por mercancía no apta p/venta	C\$	67,098.77		C\$	2,517.50		C\$	2,738.03	-96%
Ajustes	C\$	(98,561.29)		C\$	(261,104.58)		C\$	(283,857.34)	165%
	C\$	(858,442.47)	-0.80%	C\$	(1083,357.31)	-0.58%	C\$	(990,617.33)	-0.41%
Utilidad Antes de Impuestos	C\$	(757,234.66)		C\$	(5807,870.52)		C\$	(369,860.10)	
Impuestos									
Impuesto sobre la Renta	C\$	817,277.83		C\$	1387,339.43		C\$	81,859.29	70%
	C\$	817,277.83	0.76%	C\$	1387,339.43	0.74%	C\$	81,859.29	0.03%
Utilidad Neta	C\$	(1574,512.49)	100.00%	C\$	(7195,209.95)	100.00%	C\$	(451,719.40)	100.00%

FUENTE: CALCULOS ELABORADOS CON INFORMACION BRINDADA POR LA EMPRESA EL BUEN VINO

EL BUEN VINO, S.A.
Balance General
Para el periodo del mes de Diciembre de 2014 - Moneda: USD

	Mes Año Corriente	Cierre Año Anterior	Variación
Activo corriente			
Efectivo en caja y bancos	280,622.92	277,585.60	3,037.32
Cuentas por cobrar:			
Comerciales	2089,700.79	1632,511.43	457,189.36
Compañías Relacionadas	63,385.21	80,305.87	(16,920.66)
Provisión para ctas. malas	(41,794.02)	(32,650.22)	(9,143.80)
Comerciales, netas	2111,291.98	1680,167.08	431,124.90
Adelanto a suplidores	54,197.53	5,840.97	48,356.56
Oficiales y empleados	5,249.00	21,432.53	(16,183.53)
Otras cuentas por cobrar	26,475.60	12,538.38	13,937.22
	85,922.13	39,811.88	46,110.25
Total de cuentas por cobrar	2197,214.11	1719,978.96	477,235.15
Inventario de mercancías	1632,739.42	1893,950.34	(261,210.92)
Impuestos/renta pagado por anticipado	159,619.02	117,277.71	42,341.31
Gastos pagados por anticipado	141.09	1,598.93	(1,457.84)
Total activo corriente	4270,336.56	4010,391.54	259,945.02
Activo no corriente			
Activo fijo, neto	99,410.40	109,726.10	(10,315.70)
Intangibles Otros	1,344.37	2,036.41	(692.04)
Total de Activos	4371,091.33	4122,154.05	248,937.28
Cuentas por pagar:			
Proveedores	1444,486.63	1330,328.60	114,158.03
Compañías relacionadas	125,851.48	412,630.08	(286,778.60)
Servicios	85,486.81	66,071.16	19,415.65
Saldo créditos de clientes	4,026.47	5,475.96	(1,449.49)
Impuestos por pagar	364,320.45	206,229.75	158,090.70
Otras cuentas por pagar	4,578.77	3,607.31	971.46
Total de cuentas por pagar	2028,750.61	2024,342.86	4,407.75
Gastos acumulados por pagar	22,734.62	23,655.53	(920.91)
Total pasivo corriente	2051,485.23	2047,998.39	3,486.84
Pasivo no corriente			
Préstamos por pagar - Largo plazo	2404,035.97	2204,035.97	200,000.00
Reservas acumuladas-Fondo de Cesantía	87,185.14	79,770.39	7,414.75
Total pasivos	4542,706.34	4331,804.75	210,901.59
Patrimonio de los accionistas			
Capital	30,000.00	30,000.00	-
Capital adicional	1444,964.03	1344,964.03	100,000.00
Efecto por conversión a moneda de presentaci	(379.19)	(379.19)	-
Ganancias retenidas	(1646,199.85)	(1584,235.54)	(61,964.31)
Total patrimonio	(171,615.01)	(209,650.70)	38,035.69
Total pasivo más patrimonio	4371,091.33	4122,154.05	248,937.28

EL BUEN VINO, S.A.
Estado de Resultado
Para el periodo del mes de Diciembre de 2014 - Moneda: USD

	Mes / Año Corriente	Mes / Año Anterior	Variación	Acumulado Año Corriente	Acumulado Año Anterior	Variación Acumulada
Ventas	1136,206.20	948,374.36	187,831.84	6056,593.99	5815,459.11	241,134.88
Devoluciones en Ventas	43,825.58	24,855.30	18,970.28	164,306.50	159,020.91	5,285.59
Ventas Brutas	1092,380.62	923,519.06	168,861.56	5892,287.49	5656,438.20	235,849.29
Descuentos en Ventas	(25,688.80)	(24,186.02)	(1,502.78)	(154,705.37)	(114,379.54)	(40,325.83)
Ventas Netas	1066,691.82	899,333.04	167,358.78	5737,582.12	5542,058.66	195,523.46
Costo de Ventas	(704,939.07)	(621,393.87)	(83,545.20)	(3896,190.98)	(3783,654.23)	(112,536.75)
Ganancia en Ventas	361,752.75	277,939.17	83,813.58	1841,391.14	1758,404.43	82,986.71
Total de Ingresos	1066,691.82	899,333.04	167,358.78	5737,582.12	5542,058.66	195,523.46
Total de Costos	(704,939.07)	(621,393.87)	(83,545.20)	(3896,190.98)	(3783,654.23)	(112,536.75)
Ingresos Netos	361,752.75	277,939.17	83,813.58	1841,391.14	1758,404.43	82,986.71
Gastos de Personal y Laboral	(52,681.58)	(65,236.60)	12,555.02	(518,682.36)	(517,209.34)	(1,473.02)
Gastos de Alquiler y Concesiones	(4,344.00)	(4,344.00)	-	(52,128.00)	(52,128.00)	-
Gastos de Ventas y Mercadeo	(96,342.56)	(98,829.81)	2,487.25	(493,419.29)	(711,954.56)	218,535.27
Gastos Operativos y de Almacenaje	(36,697.48)	(41,777.25)	5,079.77	(243,092.71)	(218,563.31)	(24,529.40)
Gastos Generales y Administrativos	(37,768.63)	(41,775.76)	4,007.13	(358,611.17)	(362,320.06)	3,708.89
Total de Gastos Operativos	(227,834.25)	(251,963.42)	24,129.17	(1665,933.53)	(1862,175.27)	196,241.74
Ganancia Operativa	133,918.50	25,975.75	107,942.75	175,457.61	(103,770.84)	279,228.45
Otros Ingresos/(Gastos)						
Gastos Financieros	(4,106.86)	(4,897.88)	791.02	(29,586.00)	(36,991.00)	7,405.00
Depreciación	(2,695.04)	(2,747.69)	52.65	(32,039.17)	(29,477.29)	(2,561.88)
Amortización Derecho de Llave	(57.69)	(357.35)	299.66	(782.25)	(1,681.23)	898.98
Amortizaciones Otras	(782.62)	(716.39)	(66.23)	(9,550.50)	(8,576.89)	(973.61)
Provisión de Cuentas Malas	(12,914.60)	(15,641.45)	2,726.85	(32,358.43)	(15,641.45)	(16,716.98)
Ganancia / (Pérdida) Cambiaria	(5,350.68)	(3,727.31)	(1,623.37)	(55,527.98)	(64,995.93)	9,467.95
Ingresos / (Gastos) Extraordinarios	(21,077.05)	5,987.62	(27,064.67)	(21,205.30)	28,431.33	(49,636.63)
Subtotal Otros Ingresos/(gastos)	(46,984.54)	(22,100.45)	(24,884.09)	(181,049.63)	(128,932.46)	(52,117.17)
Utilidad/(Pérdida) Antes de Bonos	86,933.96	3,875.30	83,058.66	(5,592.02)	(232,703.30)	227,111.28
Utilidad/(Pérdida) Antes de ISR	86,933.96	3,875.30	83,058.66	(5,592.02)	(232,703.30)	227,111.28
Impuesto sobre la renta	(56,372.29)	(54,770.61)	(1,601.68)	(56,372.29)	(54,770.61)	(1,601.68)
Utilidad/(Pérdida) Despues de ISR	30,561.67	(50,895.31)	81,456.98	(61,964.31)	(287,473.91)	225,509.60

EL BUEN VINO, S.A
Estado Comparativo de Gastos
Para el periodo del mes de Diciembre de 2014 - Moneda: USD

	Mes / Año Corriente	Mes / Año Anterior	Variación	Acumulado Año Corriente	Acumulado Año Anterior	Variación Acumulada
Gastos de personal y laboral						
Salarios y remuneraciones	31,978.48	44,704.69	(12,726.21)	358,619.29	365,233.03	(6,613.74)
Prestaciones laborales	5,912.79	4,959.63	953.16	62,805.30	50,574.45	12,230.85
Beneficios adicionales	14,790.31	15,572.28	(781.97)	97,257.77	101,401.86	(4,144.09)
Total	52,681.58	65,236.60	(12,555.02)	518,682.36	517,209.34	1,473.02
Gastos de Alquiler y Concesiones						
Alquileres	4,344.00	4,344.00	-	52,128.00	52,128.00	-
Total	4,344.00	4,344.00	-	52,128.00	52,128.00	-
Gastos de Venta y Mercadeo						
Promociones de ventas	96,335.15	97,064.14	(728.99)	482,445.81	675,954.49	(193,508.68)
Gastos de Viaje	7.41	1,765.67	(1,758.26)	10,973.48	36,000.07	(25,026.59)
Total	96,342.56	98,829.81	(2,487.25)	493,419.29	711,954.56	(218,535.27)
Gastos Operativos y de Almacenaje						
Gastos de embarque	32,884.53	30,398.63	2,485.90	224,003.34	193,112.86	30,890.48
Materiales y gastos de empaque	3,049.64	10,663.50	(7,613.86)	10,860.55	16,510.39	(5,649.84)
Transporte	763.31	715.12	48.19	8,228.82	8,940.06	(711.24)
Total	36,697.48	41,777.25	(5,079.77)	243,092.71	218,563.31	24,529.40
Gastos Generales y Administrativos						
Energía eléctrica	131.24	600.60	(469.36)	1,675.01	1,964.13	(289.12)
Comunicaciones	1,861.26	6,235.03	(4,373.77)	16,207.93	23,152.58	(6,944.65)
Impuestos, timbres y tasas	11,823.49	10,081.11	1,742.38	71,240.83	68,860.77	2,380.06
Licencias de software y computador:	360.00	660.00	(300.00)	3,960.00	3,960.00	-
Útiles y papelería	2,695.99	2,439.53	256.46	20,908.16	18,620.58	2,287.58
Reparaciones y mantenimiento	115.28	468.13	(352.85)	5,379.65	5,399.40	(19.75)
Servicios profesionales	16,599.18	19,064.98	(2,465.80)	199,239.91	200,440.72	(1,200.81)
Servicios de vigilancia	513.58	475.56	38.02	6,031.73	5,533.78	497.95
Gastos miscelaneos	3,594.40	1,350.32	2,244.08	33,064.86	32,299.75	765.11
Otros gastos	74.21	400.50	(326.29)	903.09	2,088.35	(1,185.26)
Total	37,768.63	41,775.76	(4,007.13)	358,611.17	362,320.06	(3,708.89)
Total de Gastos Operativos	227,834.25	251,963.42	(24,129.17)	1665,933.53	1862,175.27	(196,241.74)

EL BUEN VINO, S.A
Estado de Flujo de Caja
Para el periodo del mes de Diciembre de 2014

	Mes/Año Corriente	Mes/Año Anterior	Variación	Acumulado Año Corriente	Acumulado Año Anterior	Variación Acumulada
Utilidad neta	30,561.67	(50,895.31)	81,456.98	(61,964.31)	(287,473.91)	225,509.60
Ajustado por:						
Depreciación y amortización	3,535.35	3,821.43	(286.08)	42,371.92	39,735.41	2,636.51
Provisión para prima de antigüedad	7,414.75	20,898.53	(13,483.78)	7,414.75	20,898.53	(13,483.78)
Provisión de Cuentas Malas	9,143.80	12,656.11	(3,512.31)	9,143.80	12,656.11	(3,512.31)
Flujo de Efectivo (% de Ventas Netas)	50,655.57	(13,519.24)	64,174.81	(3,033.84)	(214,183.86)	211,150.02
% de Ventas	0.88	(0.24)	7.14	(0.05)	(3.86)	3.81
Cambios en cuentas por cobrar - clientes	-	-	-	(457,189.36)	366,887.88	(824,077.24)
Cambios en cuentas por cobrar relacionadas	-	-	-	16,920.66	(41,865.48)	58,786.14
Cambios en adelanto a proveedores	-	-	-	(48,356.56)	92,553.12	(140,909.68)
Cambios en inventarios	-	-	-	261,210.92	(274,008.66)	535,219.58
Cambios en cuentas por pagar proveedores	-	-	-	114,158.03	(777,053.57)	891,211.60
Cambios en cuentas por pagar compañías relacionadas	-	-	-	(286,778.60)	(393,808.14)	107,029.54
Cambio neto en capital de trabajo	-	-	-	(400,034.91)	(1027,294.85)	627,259.94
Cambios en cuentas por cobrar otras	-	-	-	2,246.31	(28,081.17)	30,327.48
Cambios en gastos pagados por adelantado	-	-	-	(40,883.47)	8,831.91	(49,715.38)
Cambios en depósitos de garantía y otros activos	-	-	-	(9,640.69)	(9,565.88)	(74.81)
Cambios en cuentas por pagar servicios	-	-	-	19,415.65	(20,303.85)	39,719.50
Cambios en saldos créditos de clientes	-	-	-	(1,449.49)	(3,227.05)	1,777.56
Cambios en otras cuentas por pagar	-	-	-	971.46	(602.66)	1,574.12
Cambios en gastos acumulados por pagar	-	-	-	(920.91)	4,785.64	(5,706.55)
Cambios en impuestos por pagar	-	-	-	158,090.70	113,246	44,844.88
Efecto generado de las actividades de la operación	-	-	-	(275,239.19)	(1176,395.95)	901,156.76
Efectivo neto provisto por las actividades de operación	-	-	-	(275,239.19)	(1176,395.95)	901,156.76
Flujos de efectivo para las actividades de inversión						
Adquisición de inmuebles, mobiliario y equipos	-	-	-	(21,723.49)	(63,201.01)	41,477.52
Efectivo neto usado en las actividades de inversión	-	-	-	(21,723.49)	(63,201.01)	41,477.52
Flujos de efectivo por actividades de financiamiento						
Aportes de capital	-	-	-	100,000.00	-	100,000.00
Cambio en el préstamo por pagar a accionistas	-	-	-	200,000.00	1289,000.00	(1089,000.00)
Efectivo neto usado en las actividades de financiamiento	-	-	-	300,000.00	1289,000.00	(989,000.00)
Aumento (disminución) en el efectivo	-	-	-	3,037.32	49,403.04	(46,365.72)
Efecto por conversión a moneda de presentación	-	-	-	-	-	-
Efectivo y equivalentes al inicio del año	-	-	-	277,585.60	228,182.56	49,403.04
Efectivo y equivalentes al final del año	-	-	-	280,622.92	277,585.60	3,037.32

EL BUEN VINO, S.A
REPORTE DE CUENTAS POR COBRAR USD
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

	Total	Al Corriente	de 1 a 30	de 31 a 90	de 91 a 180	de 181 a 360	más de 360 días
2 CLIENTE CONTADO TEMPORAL	930	661	86	119	(0)	131	(66)
C000001 HOTEL EL JICARO	2,992	2,992	0	0	0	0	0
C000002 COMESTIBLES, S.A./LUIS PORTA P.	34,048	9,315	24,734	0	0	0	0
C000003 REST. SAN JUAN DE LA SELVA	1,245	629	616	0	0	0	0
C000004 CASA MANTICA	403,840	294,862	83,625	14,244	2,091	3,175	5,843
C000011 RESTAURANTE LOS RANCHOS	1,274	1,274	0	0	0	0	0
C000012 DELICIAS DEL BOSQUE	696	696	0	0	0	0	0
C000013 CORPORACION SUPERM. UNIDOS DE NICARAGUA	283,522	271,887	9,140	1,193	1,302	0	0
C000014 MURIEL CALERO H./ESSO LAS MARIAS	518	462	55	0	0	0	0
C000017 RESTAURANTE LA PRADERA/XIOMARA GONZALEZ B.	1,286	1,286	0	0	0	0	0
C000018 SUPERMERCADO DEL HOGAR	6,446	1,895	4,115	436	0	0	0
C000019 SUPER LAS SEGOVIAS, S. A.	6,804	6,804	0	0	0	0	0
C000020 RESTAURANTE MARIA BONITA	76	0	38	38	0	0	0
C000021 IND. TURISTICAS DE C.A., S. A./HOTEL LAS MERCEDES	3,575	3,553	15	6	0	0	0
C000024 DISTRIBUIDORA LA FAMILIAR	7,051	1,712	5,338	0	0	0	0
C000026 RESTAURANTE EL ESKIMO	2,340	1,983	85	272	0	0	0
C000029 MANSION TEODOLINDA	226	101	126	0	0	0	0
C000032 HOTEL PLAZA REAL, S.A.	6,073	6,073	0	0	0	(0)	0
C000033 CIA. HOTELERA DE NIC. Y/O HOTEL CROWNE PLAZA MAN	2,860	2,755	106	0	0	0	0
C000034 T.G.I. FRIDAY'S	3,831	3,750	0	8	0	73	0
C000037 ELOISA D. RODRIGUEZ GUZMAN/MINI SUPER 10 1/2	622	522	100	0	0	0	0
C000039 INVERSIONES RMG, S. A.	908	908	0	0	0	0	0
C000040 HOTEL CAMINO REAL	2,610	2,610	0	0	0	0	0
C000041 HIDALGO Y CIA. LTDA.	152	0	152	0	0	0	0
C000043 PULPERIA SANCHEZ	18,568	11,409	5,211	1,949	0	0	0
C000044 EVELYN VILLAGRA OCHOMOGO/MINI SUPER SAN CARLOS	1,325	1,218	106	0	0	0	0
C000048 BAYARDO ALEJANDRO ROMERO/SUPERMERCADO SELEC	6,622	5,522	1,100	0	0	0	0
C000049 GERMAN GALEANO/RESTAURANTE CAMPESTRE EL OASIS	2,197	0	2,197	0	0	0	0
C000055 DAIBUTSU TECHNOLOGIES, S.A.	64	64	0	0	0	0	0
C000058 RESTAURANTE RUTA MAYA	238	192	46	0	0	0	0
C000059 RESTAURANTE MEDITERRANEO	65	0	0	0	0	65	0
C000062 LICORERIA TOM	2,408	2,309	98	0	0	0	0
C000063 AQUILES JAEN	8,044	4,573	446	3,025	0	0	0
C000066 NEJAPA COUNTRY CLUB	1,396	646	146	604	0	0	(0)
C000067 LUCIA ODE VIVAS	342	216	126	0	0	0	0
C000070 HOTEL BARCELO MONTELIMAR	2,341	1,513	617	203	0	8	0
C000071 CORPORACION DE INVERSIONES TURISTICAS, S. A. (CITS)	2,005	1,782	141	0	82	0	0
C000073 LICORERIA GARCIA	1,943	1,342	0	601	0	0	0
C000074 REAL ESTATE INC., S. A.	2,005	2,008	0	(1)	(2)	0	0
C000075 SALGADO MULTIINVERSIONES, S. A.	1,057	0	0	0	0	0	1,057
C000079 MORA MOLINA COMPAÑIA LIMITADA	113	113	0	0	0	0	0
C000080 ANA CAROLINA ROSALES PASQUIER Y/O SUPER PORTA'S	451	451	0	0	0	0	0
C000081 FLORES PONCE & CIA. LTDA.	798	798	0	0	0	0	0
C000088 SAUL CANO ROMERO/ESSO CHINANDEGA	556	507	49	0	0	0	0
C000095 JESUS TEFEL ROCHA/TEXACO STO.DOM.	300	231	69	0	0	0	0
C000098 RESTAURANTE MAREA ALTA	5,574	2,726	2,743	105	0	0	0
C000101 GARCIA PONCE CIA.LTDA.Y/O MIRADOR	1,065	1,065	0	0	0	0	0
C000102 BAR Y PIZZERIA LOS IDOLOS	1,097	0	1,097	0	0	0	0
C000103 INISER	343	343	0	0	0	0	0
C000104 BAR DISCOTEQUE SUEÑOS DE LUNA	760	760	0	0	0	0	0
C000106 RESTAURANTE LA OLA	208	208	0	0	0	0	0
C000108 HARVEY UBEDA RODRIGUEZ/TEXACO ESTRELLA NORTE	188	188	0	0	0	0	0
C000111 BUENA ESPERANZA CIA. LTDA, S.A.	12,053	11,303	750	0	0	0	0
C000114 CTRO. DIAGNOSTICO VET. LAS COLINAS	393	393	0	0	0	0	0
C000115 ASOCIACION CLUB TERRAZA	11,817	4,963	2,103	4,750	2	0	0
C000116 ROSE MARENCO SOCIEDAD ANONIMA	3,018	3,018	0	0	0	0	0
C000120 ATHENAS INVERSIONES NICARAGUA, S. A.	507	472	35	0	0	0	0
C000121 GRUPO MUCH, S.A.	1,155	1,155	0	0	0	0	0
C000127 ANGELS Y DEMONS	385	385	0	0	0	0	0
C000134 RIABCO	1,989	1,955	34	0	0	0	0
C000138 CARLOS RAUDEZ/PUMA SAN VICENTE	558	558	0	0	0	0	0
C000149 EDWIN R HOLMAN PASTORA-TEX.UNIVERS	381	381	0	0	0	0	0
C000163 LA GRAN FRANCIA	3,312	2,582	730	0	0	0	0
C000167 TINKY TOYS	77	77	0	0	0	0	0
C000178 BANCO DE LA PRODUCCION (BANPRO)	19,766	0	19,766	0	0	0	0
C000189 CASA DE LOS NOGUERA/REST. LAS MAÑANITAS	757	0	757	0	0	0	0
C000196 INVERSIONES INFINITO, S. A./BRODER	5,276	0	0	0	0	5,276	0
C000201 CONSEJO SUPERIOR DE LA EMPRESA PRIVADA	1,169	0	0	0	1,169	0	0
C000207 TERRAZA PERUANA	369	253	116	0	0	0	0
C000222 BOANERGES OBANDO ROSTRAN	347	0	0	0	347	0	0
C000225 MAJARELPA, S.A. -MOODS	2,182	0	223	0	1,960	0	0
C000242 DISCOTEQUE EL CHAMAN	6,630	6,630	0	0	0	0	0
C000244 SALVADOR A. ARANA MONCADA/RESTAURANTE EL BUCA	1,823	1,470	354	0	0	0	0
C000248 TELEPIZZA	32	32	0	0	0	0	0
C000251 RENE ROGELIO GRANJA CALDERON/RESTAURANTE EL TI	25,180	24,276	800	104	0	0	0
C000252 BRITISH AMERICAN TOBACCO CENTRAL AMERICA, S. A.	1,396	1,396	0	0	0	0	0
C000254 AUTO HOTEL FANTASIA S.A.	843	843	0	0	0	0	0
C000255 LYTTON CANO	127	0	127	0	0	0	0
C000259 VICENTE LACAYO	937	484	453	0	0	0	0
C000260 FINANCIERA FAMA, S.A.	212	0	212	0	0	0	0
C000261 CEMEX NICARAGUA, S.A.	835	149	288	398	0	0	0
C000266 THE REEF, S.A.	6,097	2,769	2,615	0	713	0	0

EL BUEN VINO,S.A
REPORTE DE CUENTAS POR COBRAR USD
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

	Total	Al Corriente	de 1 a 30	de 31 a 90	de 91 a 180	de 181 a 360	más de 360 días
C000268 FARMEX/TE LO LLEVO	78	78	0	0	0	0	0
C000275 BANCO DE FINANZAS	1	0	1	0	0	0	0
C000280 BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO	3,429	3,434	0	0	0	0	(5)
C000281 RESTAURANTE EL SESTEO	1,622	1,622	0	0	0	0	0
C000288 TACONTENTO NICARAGUA, S.A.	535	335	200	0	0	0	0
C000295 OPERADORA BW NICARAGUA	815	0	815	0	0	0	0
C000298 ALMOMO, S.A.	629	629	0	0	0	0	0
C000299 MERCANTIL SANTA CLARA, S.A.	725	679	0	0	45	0	0
C000303 BANCO LAFISE BANCENTRO	1,821	0	864	957	0	0	0
C000304 V.G. HOTELES, S.A.	424	389	35	0	0	0	0
C000310 ALBA HOTEL, S. A.	806	544	262	0	0	0	0
C000321 GRUPO AMANO INTERNACIONAL, S.A.	7,277	6,359	918	0	0	0	0
C000322 CIGARSZONE ENTERTAINMENT, S.A.	2,629	0	0	0	0	2,629	0
C000324 MIO MI GATO	3,651	0	0	0	0	3,651	0
C000325 CABALLO PINTO, S.A.	1,117	1,117	0	0	0	0	0
C000326 COMPAÑIA DE SERVICIOS TURISTICOS Y HOTELEROS, S./	769	769	0	0	0	0	0
C000331 ESTACION DE SERVICIO LAS MERCEDES/ALVARO J. REYE	188	66	122	0	0	0	0
C000343 RIVAS OPSTAELE, S.A.	2,105	1,496	515	94	0	0	0
C000344 EMPRESA TURISTICA DEL PACIFICO, S. A.	942	744	198	0	0	0	0
C000345 CASA MIA	453	453	0	0	0	0	0
C000346 NOEL ARMANDO MONTOYA SEQUEIRA	415	415	0	0	0	0	0
C000347 MOLINOS DE NICARAGUA/HOTEL PLAZA COLON	294	294	0	0	0	0	0
C000351 INVERSIONES RECREATIVAS, S.A.	48	48	0	0	0	0	0
C000356 TIENDAS DE CONVENIENCIA, S.A.	9,259	5,925	2,463	863	0	8	0
C000357 TRATTORIA ARGENTINO EL TINTO	1,309	0	0	0	1,309	0	0
C000359 INVERSIONES INMOBILIARIAS, S.A.	38	38	0	0	0	0	0
C000360 COMMONWALTH DE NICARAGUA	397	235	162	0	0	0	0
C000362 BLACK ANGUS, S.A.	364	364	0	0	0	0	0
C000366 MARIA JOSEFINA GURDIAN MANTICA	446	446	0	0	0	0	0
C000368 BLU NICARAGUA, S.A.	12,567	5,617	2,960	3,990	0	0	0
C000369 CIA. DESARROLLADORA DE ALIMENTOS, S.A. (CODESA)	690	690	0	0	0	0	0
C000370 DEL SUR, S.A.	1,088	859	229	0	0	0	0
C000371 BAR RESTAURANTE LA SELVA	146	0	0	146	0	0	0
C000372 AURA Z ENTERPRICE, S. A.	2,479	0	0	2,479	0	0	0
C000375 BAR CAFÉ VUELA VUELA/HOTEL LOS ARCOS	10	10	0	0	0	0	0
C000376 VIVIANA SANDINO L./RESTAURANTE VIVIAN	1,242	739	502	0	0	0	0
C000377 ALBERTINA CORTEZ PALACIOS/RESTAURANTE BRISAS M/	234	186	48	0	0	0	0
C000379 BAR Y RESTAURANTE JOSELINE	673	474	199	0	0	0	0
C000386 COOPERATIVA DE TAXIS 2 DE AGOSTO/88 RL	44	44	0	0	0	0	0
C000387 DESARROLLO ECOFORESTAL, S. A.	3,080	3,080	0	0	0	0	0
C000391 HOTEL SELVA NEGRA	523	518	2	0	3	0	0
C000395 INVERSIONES MARIA, TEODORO, S. A. (INMATESA)	2,035	742	969	323	0	0	0
C000396 INVERSIONES SUYAPA	1,382	1,382	0	0	0	0	0
C000397 INVERSIONES VENUS, S.A.	55	55	0	0	0	0	0
C000398 ESPINOZA, ROBLETO, QUANT Y CIA LTDA./COCINA DOÑA I	598	598	0	0	0	0	0
C000399 LA CREMA BATIDA	131	131	0	0	0	0	0
C000402 MINI SUPER LUCKY	21	0	21	0	0	0	0
C000403 MINI SUPER PIO PIO	664	664	0	0	0	0	0
C000404 MURILLO ABARCA, S.A./SUPERMERCADO ABARCA	9,962	1,707	8,257	0	0	(2)	0
C000405 NICA SPORT, S. A./IGUANA BAR	6,198	4,601	1,597	0	0	0	0
C000409 RESTAURANTE COSTA AZUL	385	258	127	0	0	0	0
C000412 RITA PATRICIA RIGUERO G/RESTAURANTE EL FILETE	82	0	82	0	0	0	0
C000413 RESTAURANTE EL TICO	284	108	177	0	0	0	0
C000414 RESTAURANTE LA BANDEJA	317	208	109	0	0	0	0
C000416 RESTAURANTE LA PLANCHA #2	446	0	184	262	0	0	0
C000417 INV. FINANCIERAS LEVY, S. A./RESTAURANTE LAS BRAZA!	1,827	1,623	192	9	3	0	0
C000420 JUAN CARLOS AVILES	667	205	0	461	0	0	0
C000421 THE WORLD BANK GROUP	229	0	229	0	0	0	0
C000423 VALENTI RAMIREZ Y CIA. LTDA.	442	0	332	111	0	0	0
C000426 SERVICIOS INMOB. Y TURISTICOS, S.A. (SEITSA)	3,296	453	1,595	0	1,247	0	0
C000427 IMPRESIONES DIGITALES, S. A./PUBLIGRAPHIX	505	0	505	0	0	0	0
C000428 INCAE	162	162	0	0	0	0	0
C000430 ENCO, S. A./CARLOS FERNANDEZ ROQUE	1,717	0	456	1,262	0	0	0
C000432 AJAX SALVADOR DELGADO QUINTANILLA/PUMA RUBENIA	390	390	0	0	0	0	0
C000433 ALEYDA ISABEL GUTIERREZ CASTILLO/PUMA SALVADORI	148	148	0	0	0	0	0
C000434 JOSE RAMON GONZALEZ MOLINA/PUMA LARREYNAGA	421	347	73	0	0	0	0
C000435 DETUROSA HOTEL LOS VOLCANES	1,024	790	234	0	0	0	0
C000436 RICARDO DANIEL VARGAS DIXON/PUMA C.A.	87	0	87	0	0	0	0
C000437 AMADO REX DEVELOPMENTS, S. A./LOS ENCUENTROS	4,454	3,234	113	1,067	40	0	0
C000438 PUNTO IDEAL, S. A.	6,799	6,799	0	(0)	0	0	0
C000439 GUERMAR, S. A./PUMA AMERICANO	308	308	0	0	0	0	0
C000440 GUERMAR, S. A./PUMA LAS COLINAS	858	858	0	0	0	0	0
C000441 HABED CHAMORRO, S. A./PUMA ROTONDA METROCENTR	630	630	0	0	0	0	0
C000444 COMERCIAL HERMANOS MOLINA OROZCO, S.A.	414	282	133	0	0	0	0
C000445 INVERSIONES GASTRONOMICAS, S. A./LA BOHEME	492	0	0	254	239	0	0
C000446 MARINA DE GUACALITO, S.A.	2,428	2,075	0	353	0	0	0
C000447 LARA ELIZONDO CIA. LTDA.	1,641	1,641	0	0	0	0	0
C000448 OPERADORA DE REST. Y TURISMO, S.A./LA CAMPANA	2,428	1,545	883	0	0	0	0
C000449 JOSE RAMON GONZALEZ MOLINA/PUMA COUNTRY	425	206	219	0	0	0	0
C000451 CONSULTORES DE INVERSIONES, S. A.	(42)	0	0	0	0	(42)	0
C000452 DONALD RODOLFO RUIZ CERROS/BOHEMIOS	3,065	2,011	1,054	0	0	0	0
C000453 INVERSIONES LA ESTRELLA, S. A.	15,791	15,669	124	0	0	(2)	0
C000455 ISABEL TALAVERA SEVILLA/REST. MI VIEJO RANCHITO	506	506	0	0	0	0	0
C000458 AMPM, S. A.	6,655	6,483	172	0	0	0	0

EL BUEN VINO,S.A
REPORTE DE CUENTAS POR COBRAR USD
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

	Total	Al Corriente	de 1 a 30	de 31 a 90	de 91 a 180	de 181 a 360	más de 360 días
C000462 JOSE ADAN GUERRA PASTORA	246	246	0	0	0	0	0
C000463 EJERCITO DE NICARAGUA/SUPERMERCADO	212,777	182,528	3,576	4,082	22,347	72	172
C000464 PUERTO LIBRE INTERNACIONAL, S.A.	40,090	137	4,056	35,897	0	0	0
C000469 DIANCA	99	0	0	99	0	0	0
C000469 DIANCA	3,023	3,023	0	0	0	0	0
C000473 POLICIA NACIONAL, COMISARIATO	53,093	44,362	6,602	2,207	0	(78)	0
C000479 PSMT NICARAGUA, S. A.	400,309	327,166	43,344	17,812	11,474	513	0
C000484 MOLINOS DE NICARAGUA, S. A.	9,283	0	9,283	0	0	0	0
C000490 ADELA VARGAS DE LACAYO	100	0	100	0	0	0	0
C000495 ALMACENES SIMAN, S. A.	1,526	1,526	0	0	0	0	0
C000498 COMPAÑIA DE SEGUROS AMERICA	627	258	370	0	0	0	0
C000501 POLICIA NACIONAL, TIENDA	21,340	17,754	0	0	0	199	3,387
C000503 EJERCITO DE NICARAGUA TIENDA	191,872	102,714	72,070	15,207	0	191	1,690
C000514 ECO, S.A.	74	0	0	74	0	0	0
C000533 TEFEL ESCUDERO SONS, SOCIEDAD ANONIMA	1,802	497	1,199	106	0	0	0
C000539 ERUBEY EDMUNDO SAENZ CARDOZA	766	766	0	0	0	0	0
C000542 KENIA AVELLAN SALCEDO/ESTACION BELLO HORIZONTE	318	276	42	0	0	0	0
C000543 PASCAL ERIC PICOT/BISTRO ESTRADA	1,196	1,086	109	1	0	0	0
C000544 SAID FRANCISCO ABDALAH TORRES/ASADOS EL PATIO	337	337	0	0	0	0	0
C000545 FRANCESCO DE ASISI SENSIDONI ARGUELLO/CHIK CHAK	2,194	2,194	0	0	0	0	0
C000547 RICARDO ENRIQUE PAVON VIVAS/OLA VERDE, S. A.	963	323	487	153	0	0	0
C000550 NEDICSA	112	112	0	0	0	0	0
C000551 RAQUEL LUCIA GARCIA JARQUIN	154	154	0	0	0	0	0
C000552 JOSE ALCIDES ZELEDON UBEDA	373	373	0	0	0	0	0
C000553 FANNY DEL SOCORRO CANO MORALES/PUMA LINDA VIST	426	117	309	0	0	0	0
C000554 JOEL MARTIN ARAUZ GUTIERREZ/PUMA MARGARITAS	185	185	0	0	0	0	0
C000555 CANDIDO CESAR SAENZ ZELEDON	4,013	4,013	0	0	0	0	0
C000557 EDGAR A. MATAMOROS TREMINIO	378	193	185	0	0	0	0
C000558 ORLANDO RODRIGUEZ VARGAS/CARNIVORO	952	503	449	0	0	0	0
C000559 EDUARDO CASTILLO/MESON ESPAÑOL	4,327	3,902	425	0	0	0	0
C000560 HERMINIO LOPEZ JARQUIN/DIST. LOPEZ	2,205	1,305	900	0	0	0	0
C000561 ALEIDA ISABEL GUTIERREZ CASTILLO/PUMA EL PORVENIF	66	33	33	0	0	0	0
C000562 NEMESIO GUILLERMO PORRAS LOPEZ/PUMA GUEGUENSI	113	113	0	0	0	0	0
C000563 ALVARO JAVIER REYES LACAYO	137	42	95	0	0	0	0
C000705 LAFIN, S. A.	1,422	1,422	0	0	0	0	0
C000706 INVERSIONES LAMA, S.A.	890	556	334	0	0	0	0
C000709 INVERSIONES TURISTICAS ITALIANAS, S.A. (ITAL,S.A.)	1,518	1,288	230	0	0	0	0
C000723 ROCMAY CHAVIANO MARRERO/TU GUARITO EXPRESS	863	863	0	0	0	0	0
C000730 HAROLD ADONIS YESCA PALMA	730	730	0	0	0	0	0
C000731 FELIPE AUGUSTO TALAVERA GONZALEZ	2,572	1,746	520	306	0	0	0
C000732 GINTERSA	69	69	0	0	0	0	0
C000735 EL CAMPESTRE 15 1/2, S. A.	134	134	0	0	0	0	0
C000738 OVER TIME	747	617	130	0	0	0	0
C000751 THE TEMPLE BAR, S. A.	2,183	0	0	0	0	2,183	0
C000752 ELEMENTS HOTEL BOUTIQUE, S. A.	55	55	0	0	0	0	0
C000755 MAS INVERSIONES, S. A.	4,792	0	0	0	0	0	4,792
C000759 INGENIUM BOUZA GALLEGOS GOMEZ, S. A.	1,603	994	582	27	0	0	0
C000760 YOLANDA EUGENIA SEVILLA LUCO	833	717	116	0	0	0	0
C000761 CLAUDIA DEL SOCORRO LOPEZ LOPEZ	315	315	0	0	0	0	0
C000766 COMPAÑIA EDITORIAL DE REVISTAS, S. A.	95	0	0	0	0	0	95
C000766 COMPAÑIA EDITORIAL DE REVISTAS, S. A.	545	545	0	0	0	0	0
C000772 SVETLANA DE FATIMA GARCIA RUIZ/NICKY TUCKY'S	865	865	0	0	0	0	0
C000781 CARLOS ALBERTO RODRIGUEZ CASTILLO	1,752	1,752	0	0	0	0	0
C000783 CREDISIMAN DE NICARAGUA, S. A.	3,654	3,654	0	0	0	0	0
C000791 LACTEOS CENTROAMERICANOS, S. A. (CENTROLAC)	740	740	0	0	0	0	0
C000793 MARIA LOURDES TALAVERA SEVILLA/NANI MASAYA	6	6	0	0	0	0	0
C000794 JUAN CARLOS ABEA HIDALGO/NANI DIRIAMBIA	95	95	0	0	0	0	0
C000797 INVERSIONES ZUNIGA CARDINALLI	1,457	887	159	411	0	0	0
C000800 ALFAVI, S. A.	1,483	1,483	0	0	0	0	0
C000815 PABLO FERNANDO MARTINEZ MARTINEZ	499	188	311	0	0	0	0
C000816 ROBERTO CARDINALI/BLACK WHALE	3,699	0	3,699	0	0	0	0
C000818 RESTAURANTE 2 MARCO Y MARIA, S. A./CHOY'S	255	95	160	0	0	0	0
C000821 COMO COMO, S. A.	1,487	1,487	0	0	0	0	0
C000822 KRAFT FOODS GROUP EXPORTS LLC	1,296	0	0	1,296	0	0	0
C000837 LEYLA SUAD MARCOS FRECH	609	403	206	0	0	0	0
C000843 ENERGIA Y COMBUSTIBLE NICARAGUA, S. A.	1,162	446	375	341	0	0	0
C000845 QUICK STOP S. A.	508	207	302	0	0	0	0
C000850 INVERSIONES MAJAB, S. A.	1,839	1,839	0	0	0	0	0
C000851 AJENICARAGUA, S. A.	2,145	2,145	0	0	0	0	0
TOTAL DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	2089,701	1540,552	351,063	118,701	44,370	18,051	16,964

T.Cambio Cierre Mes DICIEMBRE 2014 C\$ 26.60 x 1.00 \$