





**ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE  
MANUFACTURA ARTE Y PIEL**

**YOLIMA PANTOJA ALVAREZ  
ANDREA CRISTINA SALAS DELGADO**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO  
SAN JUAN DE PASTO**

**2003**

**ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE  
MANUFACTURA ARTE Y PIEL**

**YOLIMA PANTOJA ALVAREZ  
ANDREA CRISTINA SALAS DELGADO**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de  
Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo**

**ASESOR**

**EDGAR OSEJO ROSERO**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO**

**SAN JUAN DE PASTO**

**2003**

**Nota de Aceptación**

---

---

---

---

---

**Jurado A**

---

**Jurado B**

---

**Edgar Osejo Rosero**

**Asesor**

**San Juan de Pasto, febrero 2003**

**“Las ideas y conclusiones aportadas en el Trabajo de Grado son responsabilidad exclusiva de sus autores”.**

**Artículo 1º. Del Acuerdo No. 324 del 11 de octubre de 1966, emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.**

## CONTENIDO

	<b>pág.</b>
INTRODUCCIÓN	1
1. ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL	2
1.1 CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO	2
1.1.1 Período de conversión del inventario	2
1.1.2 Período de cobranza de las cuentas por cobrar	2
1.1.3 Período de diferimiento de las cuentas por pagar	3
2. ANTECEDENTES Y POLÍTICAS DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL	4
2.1 ANTECEDENTES DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL	4
2.2 POLÍTICAS FINANCIERAS DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL	5
3 CICLO DEL EFECTIVO DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL	7
3.1 CICLO DEL EFECTIVO DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL PARA EL AÑO 2001	7
3.1.1 Período de conversión del inventario	7
3.1.2 Período de cobranza de cuentas por cobrar	7
3.1.3 Período de diferimiento de cuentas por pagar	8
3.1.4 Ciclo del efectivo	8

3.2 CICLO DEL EFECTIVO DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL PARA EL AÑO 2002	8
3.2.1 Período de conversión del inventario	8
3.2.2 Período de cobranza de cuentas por cobrar	9
3.2.3 Período de diferimiento de cuentas por pagar	9
3.2.4 Ciclo del efectivo	9
3.3 ANÁLISIS DE LOS CICLOS DEL EFECTIVO AÑO 2001 – 2002	10
4. RAZONES DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL	12
4.1 LIQUIDEZ	12
4.1.1 Razón circulante	12
4.1.2 Razón ácida	13
4.2 RENTABILIDAD	14
4.2.1 Margen bruto de utilidad	14
4.2.2 Margen de utilidad operativa	15
4.2.3 Margen neto de utilidad	15
5. CONCLUSIONES	18
6. RECOMENDACIONES	19
BIBLIOGRAFÍA	21
ANEXOS	



## LISTA DE ANEXOS

	<b>pág.</b>
<b>Anexo A.</b>	35
<b>Anexo B.</b>	38
<b>Anexo C.</b>	40
<b>Anexo D.</b>	44

## RESUMEN

Generalmente, las empresas operan con la finalidad de mantener un equilibrio específico entre los activos circulantes y los pasivos circulantes; y entre las ventas y cada categoría de los activos circulantes. En tanto se mantenga el equilibrio fijado como meta, los pasivos circulantes podrán ser pagados oportunamente, los proveedores continuarán embarcando bienes y reabasteciendo los inventarios al mismo tiempo que estos serán suficientes para satisfacer la demanda de ventas. Sin embargo, si la situación financiera se aleja del equilibrio programado, surgirán y se multiplicarán los problemas y la empresa podrá verse envuelta en un espiral descendente que la lleve a la quiebra.

Manufacturas Arte y Piel es una organización dedicada a la producción y comercialización de artículos en cuero, su propietario Emiro Delgado Cifuentes es una persona que ha trabajado durante quince años en este sector de la industria por lo que ha surgido hasta convertirse hoy en una empresa que produce artículos en cuero de alta calidad y diseños exclusivos. Aunque en los últimos años el ciclo del efectivo de Manufacturas Arte y Piel ha aumentado; esto no ha sido impedimento para que la empresa siga cumpliendo con sus obligaciones al mismo tiempo que siga funcionando normalmente. La empresa deberá hacer un análisis de su situación actual y tomar decisiones que le ayuden a mantener el equilibrio entre sus activos y pasivos circulantes.

## **ABSTRACT**

Generally, the companies operate with the purpose of maintaining a specific balance between the circulating assets and the passive ones circulating; and between the sales and each category of the circulating assets. As long as he/she stays the balance fixed as goal, the passive ones circulating they will be able to be paid appropriately, the suppliers will continue embarking goods and restocking the inventories at the same time that these they will be enough to satisfy the demand of sales. However, if the financial situation moves away from the programmed balance, they will arise and they will multiply the problems and the company will be able to it turns wrapped in a descending hairspring that takes it to the crash.

You manufacture Art and Skin is an organization dedicated to the production and commercialization of articles in leather, its proprietor Thin Emiro Cifuentes is a person that has worked during fifteen years in this sector of the industry for what has arisen until becoming today a company that produces articles in leather of high quality and exclusive designs. Although in the last years the cycle of the cash of Factories Art and Skin has increased; this has not been impediment so that the company continues fulfilling its obligations at the same time that it continues usually working. The company will make an analysis of its current situation and to make decisions that you/they help him to maintain the balance among its assets and passive circulating.

## INTRODUCCIÓN

En toda organización diariamente se deben realizar operaciones que significan movimientos de dinero en transacciones de entrada como de salida de efectivo, que muchas veces son realizadas sin tener en cuenta un método apropiado que permita trazar estrategias financieras con el fin de lograr un óptimo manejo de sus recursos.

El ciclo de conversión del efectivo es un proceso a través del cual las empresas pueden conocer el tiempo transcurrido desde la adquisición de la materia prima hasta hacer efectivas las cuentas por cobrar que han generado las ventas de los productos terminados. De ahí la importancia de que las empresas lleven a cabo análisis por medio de métodos como el anteriormente mencionado, el cual involucra el conocimiento del período de conversión del inventario, período de cobranza de las cuentas por cobrar y el período de diferimiento de las cuentas por pagar, de tal manera que una organización adopte medidas pertinentes para tratar de acortar al máximo su período de conversión del efectivo sin estropear los procesos propios de la empresa y a la vez conozca si requiere de financiamiento externo para cubrir sus obligaciones y por cuanto tiempo debe hacerlo en caso afirmativo.

De otra manera si el ciclo del efectivo le permite a la empresa contar con buena liquidez esta deberá decidir si realiza nuevas inversiones.

# **1. ANÁLISIS DEL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL**

## **1.1 CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO**

Este es un procedimiento que permite obtener una cifra neta de los períodos : de conversión del inventario, cobranza de cuentas por cobrar y diferimiento de las cuentas por pagar. Por lo tanto es igual al plazo de tiempo que transcurre entre los gastos reales de efectivo de la empresa erogados para pagar los recursos productivos (materiales y mano de obra) y las entradas de efectivo provenientes de la venta de productos (es decir, el plazo de tiempo que transcurre entre el pago de la mano de obra y materiales y la cobranza de las cuentas por cobrar). Por lo tanto, el ciclo de conversión del efectivo es igual al plazo promedio de tiempo durante el cual un peso queda invertido en activos circulares.

**1.1.1 Período de conversión del inventario.** Consiste en el plazo de tiempo que se requerirá para convertir los materiales en productos terminados y posteriormente para vender dichos bienes.

**1.1.2 Período de cobranza de las cuentas por cobrar.** Es el plazo promedio de tiempo que se requiere para convertir en efectivo las cuentas por cobrar de una

organización. Este período es también conocido como días de venta pendientes de cobro.

**1.1.3 Período de diferimiento de las cuentas por pagar.** Se refiere al plazo promedio de tiempo que transcurre entre la compra de los materiales y la mano de obra y el pago en efectivo por los mismos.

## **2. ANTECEDENTES DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL**

### **2.1 ANTECEDENTES DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL**

Manufacturas Arte y Piel, como empresa independiente se constituyó en 1986 y su propietario Emiro Delgado Cifuentes, después de haber trabajado años atrás en este mismo sector decidió independizarse y con una pequeña liquidación que le dieron de \$ 15.000.000 de pesos decidió comprar una máquina industrial y el resto lo utilizó para comprar la materia prima e insumos, ya conseguido el material de trabajo se empezó a fabricar bolsos para dama y manicarteras para caballeros, después de adquirir su primer cliente mayorista, obtuvo mayor aceptación al producto con lo cual captó nuevos clientes, trabajando de esta manera por ocho años. Durante este tiempo la empresa implementó mayor número de personal debido al auge de los productos.

En 1995 decide incrementar sus activos fijos (Maquinaria industrial). Para el año de 1977 se abrió una sucursal ya que las ventas y visitas de los turistas así lo exigían, al mismo tiempo que se accedió a clientes de diferentes ciudades del país.

Luego se decidió adquirir una curtiembre para transformación de la materia prima (cuero) y fabricar mercancía exclusiva.



Hoy Manufacturas Arte y Piel es una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos elaborados en cuero, caracterizada por producir con alta calidad y diseños exclusivos, para ello cuenta con un personal conocedor del sector esencialmente en su parte productiva y comercial.

## **2.2 POLITICAS FINANCIERAS DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL**

El inventario de la empresa Arte y Piel está determinado por la variedad de líneas en los diferentes productos que la empresa posee (bolsos para dama, papeleras, billeteras, monederos, etc.), productos que se mantienen en su mayoría en exhibición en su punto de venta, tratando así de satisfacer al máximo los diferentes gustos y necesidades del cliente y consumidor final.

Referente a las cuentas por cobrar de la empresa, ésta vende sus productos al por mayor y detal, generalmente los consumidores de los artículos que se adquieren al por menor y de contado son realizados por clientes de la ciudad de Pasto y los productos que se venden al por mayor, son realizados por clientes de otras ciudades como : Bogotá, Bucaramanga, Cali, Cúcuta, entre otras y se realizan a crédito; con un plazo de 45 días aunque algunas veces los clientes solicitan 60 días para hacer el respectivo pago.

Las cuentas por pagar de Manufacturas Arte y Piel son efectuadas a sus proveedores de materia prima (cuero) a un plazo de 30 días y el pago de insumos

(tela, herrajes, hilo, cremalleras, pegante, etc.) a un plazo de 60 días. Los distribuidores de materias primas e insumos se encuentran establecidos en la ciudad de Pasto.

En relación al manejo de cartera, la organización no cuenta con una política clara y objetiva que pueda garantizar el cumplimiento por parte de los clientes que han adquirido los diversos productos de la empresa, si bien se cuenta con información de los acreedores no es profunda, ya que no se realiza un estudio previo basado en datos como : su condición financiera, los activos que posee, el buen nombre del cliente, la capacidad de pago, entre otros que puedan garantizar una mayor confiabilidad al momento de aprobar la concesión de crédito y por ende la recuperación de la cartera, convirtiéndose esto en una debilidad para Manufacturas Arte y Piel, ya que en un momento determinado podría verse afectado por la dificultad en la recuperación de la misma, transformándose este rubro en cuentas malas.

### 3 CICLO DEL EFECTIVO DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL

#### 3.1 CICLO DEL EFECTIVO DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL PARA EL AÑO 2001

##### 3.1.1 Período de Conversión del Inventario

Período de conversión del inventario =  $\frac{\text{Inventario promedio}}{\text{Ventas / día}}$

$$\text{PCI} = \frac{85.918.000}{273.574.000/360} = 113,06 \approx 114$$

##### 3.1.2 Período de cobranza de cuentas por cobrar

Período de cobranza de cuentas por cobrar =  $\frac{\text{cuentas por cobrar}}{\text{Ventas a crédito / día}}$

$$\text{PC C x C} = \frac{7.850.000}{(136.787.000) / 360} = 20.6 \approx 21$$

(50% vts crédito) ←

### 3.1.3 Período de diferimiento de cuentas por pagar

Período de diferimiento de cuentas por pagar =  $\frac{\text{cuentas por pagar}}{\text{costo de ventas / día}}$

$$\text{P.D. C x P} = \frac{30.000.000}{137.694.000 / 360} = 78.43 \approx 79$$

3.1.4 **Ciclo del Efectivo** = Período de conversión del inventario + período de cobranza de cuentas por cobrar – período de diferimiento de cuentas por pagar.

$$\text{C. DEL E.} = 114 + 21 - 79 = 56$$

## 3.2 CICLO DEL EFECTIVO DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL PARA EL AÑO 2002

### 3.2.1 Período de conversión de inventario

Período de conversión del inventario =  $\frac{\text{Inventario promedio}}{\text{Ventas / día}}$

$$\text{PCI} = \frac{56.097.000}{141.011.000 / 360} = 142,96 \approx 143$$

### 3.2.2 Período de cobranza de cuentas por cobrar

$$\text{Período de cobranza de cuentas por cobrar} = \frac{\text{cuentas por cobrar}}{\text{Ventas a crédito / día}}$$

$$\text{PC C x C} = \frac{4.564.000}{(70.505.500) / 360} = 23.30 \approx 24$$

(50% vts crédito) ←

### 3.2.3 Período de diferimiento de cuentas por pagar

$$\text{Período de diferimiento de cuentas por pagar} = \frac{\text{cuentas por pagar}}{\text{costo de ventas / día}}$$

$$\text{P.D. C x P} = \frac{22.587.000}{78.357.000 / 360} = 103.77 \approx 104$$

3.2.4 **Ciclo del Efectivo** = Período de conversión del inventario + período de cobranza de cuentas por cobrar – período de diferimiento de cuentas por pagar.

$$\text{C. DEL E.} = 143 + 24 - 104 = 63$$

### **3.3 ANALISIS DE LOS CICLOS DEL EFECTIVO AÑO 2001 – 2002**

Manufacturas Arte y Piel para el año 2001 presenta un inventario promedio de 114 días, un promedio de cuentas por cobrar de 21 días y un período de diferimiento de cuentas por pagar de 79 días, para un total en el ciclo del efectivo de esta empresa de 56 días. Siendo un período considerado dentro del promedio de la industria del cuero aunque se puede observar que la transformación de la materia prima en producto terminado es un factor que influye considerablemente en el resultado final del ciclo, de la misma manera observamos que el período de diferimiento de las cuentas por pagar puede ser ampliado; sin alterar el flujo normal de la materia prima.

Para el año 2002 el inventario promedio es de 143 días, un período de cuentas por cobrar de 24 días y un período de diferimiento de las cuentas por pagar de 104 días, para un ciclo de efectivo total de 63 días. Esto nos permite observar que este año se presentó un aumento en el ciclo con relación al año anterior, aunque esta cifra no es significativamente superior a la del año anterior, si afecta el flujo del efectivo de la empresa, produciendo en ella mayor iliquidez y llevándola al posible incumplimiento de las obligaciones con sus proveedores, nómina y demás acreedores.

Se observa también que el período de conversión del inventario para este año es uno de los factores que más aportó negativamente al aumento del ciclo, siendo

mayor que el del año 2001 en 29 días; este comportamiento es susceptible de mejorar ya que existe un referente menor que así lo indica.

El período de cobranza de las cuentas por cobrar también presentó un incremento respecto al promedio de 2001, que es de 3 días, situación que también influyó en el incremento del ciclo.

Por la misma razón de haberse ampliado el período de conversión del inventario y de cuentas por cobrar; la empresa se vio obligada a ampliar el período de diferimiento de las cuentas por pagar a un promedio de 104 días, superior en 25 días al promedio del año anterior.

## 4 RAZONES DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE MANUFACTURAS ARTE Y PIEL

### 4.1 LIQUIDEZ

**4.1.1 Razón Circulante :** Mide hasta que punto puede una empresa cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activos circulantes}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

$$\text{Razón circulante (2001)} = \frac{74.858.000}{40.890.000} = 1.83$$

$$\text{razón circulante (2002)} = \frac{86.543.000}{80.491.000} = 1.07$$

#### **Interpretación de resultados de Razón Circulante**

Manufacturas Arte y Piel para el año 2001 en sus razón circulante de liquidez obtiene 1.83 pesos de activo corriente por un peso del pasivo corriente. Razón que para el año 2002 disminuye a 1.07; se puede afirmar que esta empresa no tiene



problemas de liquidez en un período no mayor a un año, lo que permite cubrir sus obligaciones a corto plazo sin problema alguno; siempre y cuando se cuente con la conversión a efectivo de sus inventarios.

**4.1.2 Razón Ácida:** mide hasta que punto puede la empresa cumplir sus obligaciones a corto plazo sin tener que vender sus inventarios.

$$\text{Razón Ácida} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\begin{array}{r} \text{Razón Ácida (2001)} = \frac{74.858.000 - 56.097.000}{40.890.000} = \frac{17.761.000}{40.890.000} = \\ 0.45 \end{array}$$

$$\begin{array}{r} \text{Razón Ácida (2002)} = \frac{86.543.000 - 67.855.000}{80.491.000} = \frac{17.761.000}{80.491.000} = \\ 0.23 \end{array}$$

#### **Interpretación de resultados de Razón Ácida**

**Razón Ácida :** esta empresa en el año 2001 presenta una razón de 0.45 y para el año 2002 de 0.23, lo que permite afirmar que esta organización es susceptible a tener problemas de liquidez, ya que por cada peso que se debe se cuenta con

0.45 y 0.23 respectivamente, para el año 2001 y 2002. En este indicador se resta el inventario del activo corriente.

### **Análisis de Razón Circulante y Ácida**

En estos indicadores de razones de liquidez se observa gran diferencia entre las razones circulante y ácida debido a que su inventario es muy significativo dentro de los activos circulantes. Esta empresa podrá seguir cubriendo sus obligaciones a corto plazo, siempre y cuando cuente con la capacidad de convertir a efectivo los activos corrientes en un período de tiempo corto específicamente de sus inventarios, ya que si no fuese así se presentarán problemas de liquidez, lo que conllevará a incumplir con las obligaciones adquiridas y por consiguiente acarreará problemas de funcionamiento.

A partir de lo anterior se puede afirmar que Manufacturas Arte y Piel, presenta una debilidad mayor en cuanto a la liquidez se refiere, debido a que sus pasivos corrientes han aumentado en mayor proporción que los activos circulantes en el último año de tal manera que su capacidad financiera para cubrir obligaciones se ha visto afectada en gran proporción.

## 4.2 RENTABILIDAD

**4.2.1 Margen bruto de utilidad :** mide el margen total disponible para cubrir gastos operativos y rendir utilidades.

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Mcías Vendidas}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen bruto de utilidad (2001)} = \frac{273.574.000 - 137.694.000}{273.574.000} = 0.49 \approx 50\%$$

$$\text{Margen bruto de utilidad (2002)} = \frac{141.011.000 - 78.357.000}{141.011.000} = 0.44 \approx 44\%$$

**4.2.2 Margen de utilidad operativa :** mide sin tener en cuenta impuestos ni intereses.

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de utilidad operativa (2001)} = \frac{28.051.000}{273.574.000} = 0.1025 = 10.25\%$$

$$\text{Margen de utilidad operativa (2002)} = \frac{26.550.000}{141.011.000} = 0.18 = 18\%$$

**4.2.3 Margen neto de utilidad :** mide las utilidades por peso de ventas, descontando impuestos.

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2001)} = \frac{23.989.000}{273.574.000} = 0.087 = 8.76\%$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad (2002)} = \frac{23.680.000}{141.011.000} = 0.167 = 16.7\%$$

### **Rentabilidad**

Las razones de rentabilidad de Manufacturas Arte y Piel se han analizado para los años 2001 y 2002.

- Respecto al margen bruto de utilidad la empresa para el año 2001 obtiene un resultado del 50%, disminuyendo para el año 2002 a 44% representando una

disminución en el margen total disponible para cubrir gastos operativos, aspecto que debe ser mejorado para incrementar el margen neto de utilidad.

- El margen de utilidad operativa, se mejoró en el 2002 con el 18% respecto del 2001 que obtuvo un 10.25%, es decir que se mejoró respecto del año anterior.
- La rentabilidad de Arte y Piel como tal mejoró; sin embargo, se puede afirmar que la empresa está obteniendo un bajo margen de utilidad respecto de la inversión realizada.
- Se observa un incremento en el margen neto de utilidad pasando de 8.76% a 16.7% respectivamente, es decir se ha mejorado el resultado final del manejo de las finanzas representado en la rentabilidad de la empresa.

## 5. CONCLUSIONES

- ◆ El ciclo de conversión del inventario es el factor más determinante en el resultado del ciclo del efectivo debido a su alto promedio.
- ◆ La utilidad neta de la empresa es baja con relación a la inversión de la misma.
- ◆ Dentro del activo corriente el inventario es muy significativo, siendo un factor determinante en la obtención del bajo resultado de la razón ácida.
- ◆ La empresa Manufacturas Arte y Piel, no cuenta con un sistema adecuado para la recuperación de su cartera, lo cual se convierte en un riesgo para la misma, ya que de esta manera no podrá cumplir con todas las obligaciones contraídas.
- ◆ Manufacturas Arte y Pie, mantiene hasta el momento un equilibrio entre los activos circulantes y los pasivos circulantes; al mismo tiempo que posee inventarios suficientes para satisfacer la demanda de ventas a corto plazo. Pero posee una baja liquidez, situación que debe ser analizada por la empresa para ser mejorada.

## 6. RECOMENDACIONES

Manufacturas Arte y Piel, a pesar de que obtuvo un ciclo del efectivo que está dentro del promedio del sector es susceptible de ser mejorado con el fin de obtener mayor liquidez, la cual es baja, ya que puede afectar el cumplimiento de sus obligaciones y por ende el normal funcionamiento de la empresa. Para acortar el ciclo del efectivo y mejorar la liquidez, la empresa debe :

- ◆ El tiempo promedio de las cuentas por cobrar se puede reducir incentivando el pronto pago de cartera que la empresa posee, mediante descuentos por pronto pago de manera que la organización obtenga mayor liquidez.
- ◆ La utilidad de la organización puede ser mejorada, trazándose mayores metas en ventas de tal manera que justifique el alto rubro en gastos de administración y ventas que afecta la utilidad neta de la empresa, situación que se evidencia en el estado de resultados.
- ◆ Para que la empresa sea menos susceptible al incumplimiento de los clientes en la recuperación de cartera se debe implementar una política de estudio y análisis más profundo a quienes van a ser sus acreedores mediante el sistema de las cinco C del crédito, donde se evalúan las áreas que se consideran

importantes para determinar la dignidad de crédito de un cliente con el fin de minimizar el riesgo de incumplimiento de los mismos.



## **BIBLIOGRAFÍA**

WESTON J., Fred y F. BRIGHAM, Eugene. Fundamentos de Administración Financiera, Mc Graw – Hill. México, 1994. 1148p.

ROSERO OSEJO, Edgar. Módulo Administración del Capital de Trabajo, Diplomado gerencia financiera y sistema de pagos internacionales. Pasto: UNED, 2000. 579p.

BREALEY MIERS Y MARCUS. Fundamentos de finanzas corporativas. Mc Graw Hill. Madrid: 1996. 771p.

**ANEXOS**

**Anexo A. Balance general en : 31 de diciembre de 2001 manufacturas arte y  
piel NIT : 12.973.746-4**

---

**ACTIVO**

DISPONIBLE :

-----

CAJA Y BANCOS	\$	10.911.000
CUENTAS POR COBRAR	\$	7.850.000

Varios : \$ 7.850.000

INVENTARIOS :

-----

Mercancía para la venta	\$	56.091.000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$	14.858.000

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

-----

Edificios y Terrenos	\$	159.486.000
Maquinaria y Equipo	\$	64.780.000
Muebles y Enseres	\$	22.897.000

Vehículos	55.552.00
Valorizaciones	\$ 185.000.000
	-----
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 487.715.000
	-----
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 562.573.000</b>
	-----
	-----

**DANIEL EDUARDO REALPE**

**C.C. No. 12.973.746 PASTO**

**PASIVO****PASIVO CORRIENTE**

-----

Cuentas por pagar	\$	30.000.000
VARIOS MENORES	\$	10.890.000
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$</b>	<b>40.890.000</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE :</b>	<b>\$</b>	<b>109.884.000</b>

Pasivo Interno \$ 109.8884.000

-----

**TOTAL PASIVO \$ 150.774.000**

**PATRIMONIO**

-----

CAPITAL PERSONAS NATURALES	\$	202.810.000
RESULTADOS DEL EJERCICIO ENE-DIC-2001	\$	23.989.000
VALORIZACIONES	\$	185.000.000
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$</b>	<b>411.789.000</b>
<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	<b>\$</b>	<b>562.563.000</b>

**DANIEL EDUARDO REALPE****C.C. No. 12.973.746 PASTO**

**Anexo B. Estado de resultados periodo: 01 de enero a 31 de diciembre de  
2001 manufacturas arte y piel**

-----  
**NIT : 12.973.746-4**

**INGRESOS** **\$ 273.574.000**

-----

POR COMERCIO AL

POR MAYOR Y POR MENOR \$ 273.574.000

MENOS COSTOS DE VENTAS \$ 137.694.000

-----

INVENTARIO INICIAL \$ 85.918.000

MAS COMPRAS \$ 107.873.000

INVENTARIO FINAL \$ 56.091.000

-----

UTILIDAD BRUTA \$ 135.880.000

MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y OTROS C. \$ 121.335.000

SUBTOTAL \$ 14.545.000

MAS OTROS INGRESOS (ARRENDAMIENTOS) \$ 13.506.000

-----

SUBTOTAL \$ 28.051.000

MENOS : IMPORENTA \$ 4.062.000

-----

**UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO \$ 23.989.000**

-----

-----

**DANIEL EDUARDO REALPE**

**C.C. No. 12.973.746 PASTO**

**Anexo C. balance general en : 31 de diciembre de 2002 manufacturas arte y piel**

-----  
**NIT : 12.973.746-4**

**ACTIVO**

DISPONIBLE :

-----  
CAJA Y BANCOS \$ 14.124.000

CUENTAS POR COBRAR \$ 4.564.000

Cientes \$ 2.073.00

0

Varios : \$ 2.491.00

0

-----  
INVENTARIOS :

-----  
Mercancía para la venta \$ 67.855.000

-----  
TOTAL ACTIVO CORRIENTE \$ 86.593.000



-----  
-----  
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

Bienes raíces \$ 187.850.000

Muebles y enseres \$ 79.905.000

Vehículos \$ 89.241.000

Valorizaciones \$ 95.000.000  
-----

-----  
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO \$ 451.996.000  
-----

**TOTAL ACTIVO \$ 538.539.000**  
-----  
-----  
-----

**DANIEL EDUARDO REALPE**

**C.C. No. 12.973.746 PASTO**

**PASIVO**

PASIVO CORRIENTE

-----

Proveedores	\$	35.259.000
Cuentas por pagar	\$	22.587.000
Varios menores	\$	22.645.000
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$</b>	<b>80.491.000</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE :</b>	<b>\$</b>	<b>90.728.000</b>

Pasivo Interno \$ 90.728.000

-----

**TOTAL PASIVO \$ 171.219.000**

-----

-----

**PATRIMONIO**

-----

CAPITAL PERSONAS NATURALES	\$	248.640.000
RESULTADOS DEL EJERCICIO ENE-DIC-2001	\$	23.680.000
VALORIZACIONES	\$	95.000.000
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$</b>	<b>367.320.000</b>

-----

TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO

\$ 538.539.000

-----

-----

**DANIEL EDUARDO REALPE**

**C.C. No. 12.973.746 PASTO**

**Anexo D. Estado de resultados periodo: 01 de enero a 31 de diciembre de  
2002manufacturas arte y piel**

-----  
**NIT : 12.973.746-4**

**INGRESOS** **\$ 141.011.000**

-----

VENTAS DE MERCANCÍAS \$ 141.011.000

.....

MENOS COSTOS DE VENTAS \$ 78.357.000

-----

INVENTARIO INICIAL \$ 56.097.000

MAS COMPRAS \$ 90.115.000

INVENTARIO FINAL \$ 67.855.000

-----

UTILIDAD BRUTA \$ 62.654.000

-----

-----

-----

MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS \$ 46.284.000

-----

-----

SUBTOTAL	\$ 16.370.000
MAS OTROS INGRESOS	\$ 7.310.000
	-----
	-----
SUBTOTAL	\$ 26.550.000
MENOS : IMPORENTA	\$ 2.870.000
	-----
	-----
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 23.680.000</b>
	-----
	-----
	-----
	-----

**DANIEL EDUARDO REALPE**

**C.C. No. 12.973.746 PASTO**