

	Política de cuentas por cobrar y cuentas por pagar	FECHA: 01/04/2015
		VERSION: V.0
	PT-SG-01	PAGINA: Página 1 de 5

1. OBJETIVO

Establecer los lineamientos para un adecuado y oportuno control en todos los movimientos contables de la empresa.

2. ALCANCE

Esta política aplica para el Proceso Financiero administrativo

3. DEFINICIONES

- **Cuentas por cobrar:** se entiende a todas las facturas emitidas a nuestros clientes cuya obligación de cobro está pendiente.
- **Cuentas por pagar:** corresponde a todas las facturas recibidas de nuestros proveedores las cuales se encuentran pendientes de pago.
- **Tiempo:** El tiempo o plazo será contado en días laborables.
- **Morosidad:** que no ha cumplido una obligación a su vencimiento
- **Activos Fijos:** es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y son necesarios para generar flujos económicos

4. RESPONSABLES

Director Financiero Administrativo / Asistente contable /Auxiliar Contable

5. ACTIVACION DE ACTIVOS.

Toda compra de activos fijos deberá contar con la aprobación de la Gerencia General, y se registrarán en los libros contables de acuerdo a la aplicación de las Normas internacionales de información financiera, el monto que se debe considerar para la activación es de es 1.5 SBU (Salarios Básico Unificado) vigente para el año de la adquisición.

Se aplica los porcentajes de depreciación de la siguiente manera:

	Política de cuentas por cobrar y cuentas por pagar	FECHA: 01/04/2015
		VERSION: V.0
	PT-SG-01	PAGINA: Página 2 de 5

	AÑOS	%
EDIFICIO	20	5%
MUBLES Y ENSERES	10	10%
MAQUINARIA Y EQUIPOS	10	10%
VEHICULOS	5	20%
EQUIPOS DE COMPUTACION	3	33,33%

6. POLÍTICA DE CUENTAS POR COBRAR

6.1 EVALUACIÓN CREDITICIA PARA EMPRESAS PRIVADAS

Para la evaluación crediticia de un nuevo cliente el departamento financiero deberá analizar la siguiente información la cual será proporcionada por el departamento comercial:

- Estados Financieros del año inmediatamente anterior firmados.
- Copia de la declaración del formulario 101 del Impuesto a la Renta del año inmediatamente anterior.
- Estados Financieros del mes inmediatamente anterior.
- Certificado bancario.
- El indicador de prueba acida deberá ser siempre mayor a 1.10, para ser cliente calificado.

En virtud que AMK GROUP, presta servicios y su principal cliente es el sector público se diferencias dos tipos de créditos:

6.2 Créditos para sector privado:

AMK GROUP, dentro de su actividad presta un sin número de servicios cuya relación será con el sector privado el cual tendrá un plazo de crédito a partir de la emisión de la factura o terminación del servicio según contrato firmado según nos indica la siguiente tabla.

MONTO SOLICITADO		Días de crédito	Contado	Crédito
DE	HASTA			

	Política de cuentas por cobrar y cuentas por pagar	FECHA: 01/04/2015
		VERSION: V.0
	PT-SG-01	PAGINA: Página 3 de 5

0	10.000,00	15	0% - 10%	100% - 90%
10.001,00	20.000,00	30	0% - 10%	100% - 90%
20.001,00	30.000,00	45	5% - 15%	95% - 85%
30.000,00	En adelante	60	15%	85%

Si no cumple el indicador de prueba acida el pago es 100% al contado contra entrega del bien o servicio.

6.3 Créditos para sector público:

AMK GROUP, trabaja directamente con el sector público en sus proyectos de mayor cuantía cuyos plazos de cobro se rigen a los contratos firmados, mismos que podrán ser a la entrega del servicio o producto en bodega más 30 días de plazo o desde la fecha de facturación más 30 días de plazo. El término de 30 días plazo dependerá de las condiciones de cobro descritas en el contrato.

6.4 APLICACIÓN POR MOROSIDAD

El período de morosidad correrá una vez que el cliente haya sobrepasado en 5 días el tiempo autorizado de crédito y la tasa de morosidad será del 9 % anual, esto lo determinará el departamento financiero.

La rutina de cobro estará a cargo del asistente contable quien realizará llamadas por 4 días, si no hay respuesta favorable por parte del cliente, solicitará al departamento comercial se suspenda las ventas y se enviará una carta formal al cliente.

7. POLÍTICA DE CUENTAS POR COBRAR

7.1 SELECCIÓN PROVEEDORES

Para desarrollar una buena política de selección de proveedores la Compañía AMANKAYA analiza, valora y compara la petición de ofertas y presupuestos para la adquisición de un producto o servicio. La revisión de los proveedores a través de una evaluación es uno de los objetivos de AMANKAYA CIA.LTDA. , donde entre otros criterios se deberán analizar:

	Política de cuentas por cobrar y cuentas por pagar	FECHA: 01/04/2015
		VERSION: V.0
	PT-SG-01	PAGINA: Página 4 de 5

- Nivel de cumplimiento y rapidez en la tramitación, los tiempos de entrega, número de reclamaciones y tiempo en responder a las mismas y el número de errores. Se valorará en especial la rapidez y calidad de la información.
- Se valorarán todos los esfuerzos del proveedor para ofrecer un buen servicio: libros a examen, perfil de la persona de contacto, resolución de problemas, información que suministra (como la información pre publicación, enviada regularmente por correo electrónico, o información actualizada en su página web)
- Servicios de valor añadido, como las ayudas al proceso técnico (catalogación, posibilidad de desarrollar, encuadernación, etc.)
- El precio es importante, pero no es un criterio definitivo. Se tendrá en cuenta como complemento a los demás criterios.
- Elaborar un cuadro comparativo de ofertas. Este cuadro resumen debe reflejar información sobre aspectos principales como el precio o la calidad.

También se evalúan los factores de selección como:

- Los factores económicos como el precio unitario, descuentos comerciales; gastos de transporte, embalaje, carga y descarga, etc.
- Los factores de calidad son evaluables cuando la prioridad principal es la calidad del producto, haciendo un estudio sobre las muestras recibidas, las características técnicas, las pruebas de funcionamiento, etc.
- Los factores de servicio comprenden otros aspectos comerciales relacionados directa o indirectamente con el artículo, como el plazo de entrega, el servicio postventa, asistencia técnica y atención al cliente, período de garantía, prestigio del proveedor, aceptación del producto en el mercado, etc. Otras veces recopilando informes financieros y comerciales nos informamos mejor y evitamos una posible suspensión de pagos o una quiebra de la empresa.

7.2 POLÍTICA DE CUENTAS POR PAGAR

Dentro de la política de cuentas por pagar proveedores debemos diferenciar el tipo de proveedor:

Cuentas por pagar proveedores proyectos

Dentro de este grupo se identifican los proveedores que prestan sus bienes o servicios destinados a la consecución de los proyectos que AMANKAYA CIA.LTDA maneja, en este tipo de grupo se concederá un plazo de crédito según las condiciones y exigencias de los proveedores así como la importancia de dicho servicio a la consecución del proyecto el cual será como máximo de 5 días

	Política de cuentas por cobrar y cuentas por pagar	FECHA: 01/04/2015
		VERSION: V.0
	PT-SG-01	PAGINA: Página 5 de 5

laborables según autorización expresa de gerencia general, caso contrario se aplicará un crédito de 40 días máximo sin autorización de gerencia.

Cuentas por pagar proveedores en general

Dentro de este grupo se ubican todos los proveedores en general excluyendo a los de proyectos, para este tipo de proveedores el plazo de pago será de 30 días como máximo a partir de la fecha de emisión de la factura.

No	Descripción del cambio	Revisión	Fecha
1	Emisión inicial del procedimiento	00	01/04/2015

8. CAJA CHICA

Se establecerá un fondo de caja chica para gastos menores de la empresa, el valor se determinara de acuerdo a las necesidades de la empresa.

Cuando el custodio tenga el 80% consumido, deberá realizar el reembolso del fondo de caja chica, el mismo que será reembolsado en 72 horas hábiles.

Elaborado por: Director Financiero	Aprobado por: Gerente General
---	--