

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD**



**EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE LAS CUENTAS POR COBRAR**  
**Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA**  
**TUBESPLAST S.A.A**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE**  
**CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR**

**TONY BRAYAN CARRASCO LLANOS**

**ASESOR**

**LEONCIO OLIVA PASAPERA**

<https://orcid.org/0000-0002-8347-2008>

**Chiclayo, 2021**

**EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE LAS CUENTAS POR  
COBRAR Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA  
EMPRESA TUBESPLAST S.A.A**

PRESENTADO POR  
**TONY BRAYAN CARRASCO LLANOS**

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo  
para optar el título de

**CONTADOR PÚBLICO**

APROBADO POR

Alayo Palomino Cecilia del Rosario  
PRESIDENTE

Pedro Jesus Cuyate Reque  
SECRETARIO

Leoncio Oliva Pasapera  
VOCAL

### **Dedicatoria**

Dedico este informe de tesis a Dios y a mis padres. A Dios porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres, quien a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar, educación, siendo el apoyo en cada momento, depositando su entera confianza en cada reto que se presentará sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

Carrasco Llanos, Tony Brayan

### **Agradecimientos**

A la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, porque en sus aulas, recibimos el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes de la Facultad de Ciencias Empresariales en la Escuela Profesional de Contabilidad

Especial agradecimiento a los Asesores, el Mgtr. Eduardo Espinoza Tello y el Mgtr. Leoncio Oliva Pasapera por su visión crítica, conocimientos, experiencia y su motivación para lograr concluir con éxito el proyecto.

A mis compañeros de aula, que compartimos conocimiento en todo el proceso de enseñanza, en especial a mi familia por confiar siempre en mí y ayudarme a salir adelante como profesional.

El autor

## Índice

Resumen .....	5
Abstract .....	6
I. Introducción .....	7
II. Revisión de literatura .....	9
2.1. Antecedentes de la investigación .....	9
2.2. Bases teóricas .....	10
III. Materiales y métodos .....	16
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	16
3.2. Diseño de investigación .....	16
3.3. Operacionalización de variables .....	16
3.4. Población, muestra y muestreo .....	16
3.5. Criterios de selección .....	16
3.6. Técnicas, instrumentos de recolección de datos .....	17
3.7. Instrumentos de recolección de datos .....	17
3.8. Procedimientos .....	17
3.9. Plan de procesamiento y análisis de datos .....	17
3.10. Matriz de consistencia .....	18
3.11. Consideraciones éticas .....	19
IV. Resultados y discusión .....	20
4.1. Resultados .....	20
4.2. Discusión de resultados .....	50
V. Conclusiones .....	51
VI. Recomendaciones .....	52
VII. Referencias .....	53
VIII. Anexos .....	56

## Resumen

La presente investigación, tuvo como objetivo principal, Determinar el efecto de la evaluación de las políticas de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa TubesPlast S.A.A, siendo el propósito la evaluación y la buena gestión de las cuentas por cobrar. Entre sus resultados, menciona que el análisis a los estados financieros de la empresa, se tuvo que las cuentas por cobrar muestran una disminución del 20%, conforme ha transcurrido los períodos, demostró que en el 2018, la empresa carecía de flujo de efectivo. Concluye, demostrando que los procedimientos inciden en la actual gestión de cobranza en la empresa TubesPlast, debido que estos normalmente obedecen a la recuperación de las cuentas por cobrar; como también la empresa debe considerar una política de crédito, realizando un seguimiento riguroso al comportamiento de los pagos de los clientes potenciales, reforzando para lograr difundir los procedimientos de cobranza aplicados a los clientes.

**Palabras clave:** Contabilidad, gestión de la producción, auditoría.

### **Abstract**

The main objective of this research was to evaluate the policies of accounts receivable to improve the profitability of the company TubesPlast S.A.A, the purpose being the evaluation and good management of accounts receivable. Among its results, it mentions that the analysis of the financial statements of the company, the accounts receivable had to show a decrease of 20%, as the periods have passed, it showed that in 2018, the company lacked cash flow. It concludes, showing that these procedures affect the current collection management in the company TubesPlast, because they normally obey the recovery of accounts receivable; as well as the company must consider a credit policy, rigorously monitoring the behavior of potential clients' payments, reinforcing the collection procedures applied to clients in order to spread the word.

**Keywords:** Accounting, production management, auditing.

## **I. Introducción**

Las grandes empresas, consideran eficiente la gestión, cuando se logra financiar las cuentas por cobrar, con el propósito de reducir los comprobantes, para la mejora de la rentabilidad, obteniendo el flujo de caja a menor plazo (Mejivar, 2016). En la actualidad las grandes y pequeñas empresas no logran establecerse en el mercado debido que están no realizan la denominada “auditoría interna”, siendo considerada un grave problema para el área de finanzas. Numa Arellano, Gerente del área de asesoría en riesgo de negocio, de la marca de Ernst & Young, la cual sostiene que en el Perú existen dificultades en las áreas de auditorías internas de muchas empresas (Ortiz, 2016).

Las empresas se encuentran fundamentadas por la gestión administrativa que se lleva a cabo para la una buena toma decisiones, en beneficio del desarrollo de la institución mejorando el servicio, que se presta para favorecer a la organización. Por tal en la implementación de las normas y políticas, se logra un mejor control de las cuentas por cobrar en donde al término de la aplicación del proceso, es importante la revisión de las políticas de créditos, objetivos y estrategias de las compañías (Rodríguez y Delgado, 2017).

La empresa TubesPlast S.A.A, tiene como actividad principal la fabricación y distribución de sistema plásticos para la conducción de líquidos, cuyo el posicionamiento en el mercado nacional e internacional ha ido en aumento, siendo la gerencia que considera la deficiente administración de las cuentas por cobrar, por lo que no se cuenta con una buena situación económica debido el desinterés del área de finanzas, el presente estudio responde a la siguiente formulación ¿Cuál es el efecto de la evaluación de las políticas de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa TubesPlast S.A.A?. Ante lo mencionado se propone el diseño de las medidas correctivas, para la mejora de la rentabilidad de la empresa, mediante la evaluación de las políticas de las cuentas por cobrar. Tomándose como referencia el estudio de Vergara y Polo (2018), que tiene como propósito demostrar si existe incidencia positiva en la situación económica y financiera de la institución, donde también somete a evaluación al área de cobranza.

La evaluación y políticas de las cuentas por cobrar mejorarán la rentabilidad de la empresa TubesPlast S.A.A, si se determina los riesgos de morosidad que influyen en las mismas, por tal se empieza a conocer la situación actual de la empresa, describiendo la situación actual de los procesos de créditos y cobranzas, mencionando la rotación de las

cuentas por cobrar, identifican las posibles deficiencias, y al terminar se diseñó las medidas correctivas para mejorar la rentabilidad.

Para dar solución a la problemática, planteada, se trazó como objetivo general, determinar el efecto de la evaluación de las políticas de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa TubesPlast S.A.A; con objetivos específicos, determinar la situación actual de la empresa; describir la situación actual de los procesos de créditos y cobranzas; determinar la rotación de las cuentas por cobrar y los riesgos de morosidad; identificar las causas y efectos del impacto de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de los Estados Financieros del 2015 al 2018; diseñar las medidas correctivas en la cuenta por cobrar para mejorar la rentabilidad.

Este estudio primero se desarrollará los antecedentes de forma general, algunos conceptos básicos que fueron de ayuda para el desarrollo de trabajo, seguido de la metodología que es aplicada no experimental y de diseño descriptiva tomando como población al área de finanzas. En la última parte se ha logrado desarrollar los resultados en la cual se representa la deficiencia de las cuentas por cobrar, y las medidas correctivas mal estructuradas, generándose que se tenga impacto en la rentabilidad.



## II. Revisión de literatura

### 2.1. Antecedentes de la investigación

Palomino et al. (2016) en su investigación, se trazó como objetivo, analizar los ingresos, referente a las ventas a crédito, que realizan las empresas, que comercializan, las cuales les permitan, resultados sólidos para la toma de decisiones, siendo lo anterior para el beneficio económico de las organizaciones, dedicadas al comercio. Siendo establecido, en el tipo de investigación, donde estuvo enmarcada la investigación aplicada y correlacional, siendo establecido en las empresas las políticas de créditos, para la gestión de la administración de las cuentas por cobrar, los pasos utilizados fue el descriptivo, analítico y sintético, la cual permitirá, detallar, examinar y analizar la gestión de las cuentas por cobrar, empleando como técnica la entrevista, la encuesta y a su vez también utilizando en análisis documental que permitirá reconocer el punto de vista individual utilizado.

Chuquizuta y Oncoy (2017). Indican que la empresa cuenta con un sistema de gestión interno, por lo que se encuentra defectuoso, en el área de créditos y cobranzas, por lo tanto, se representan con sobregiro, de las cuentas por cobrar, en aumento, siendo afectada para obtener una eficiente liquidez de la organización. El propósito de mejorar dicho sistema, es aplicar procedimiento de control de las cuentas por cobrar, para mejorar el nivel de cobranzas, a su vez respetando, las fechas pactadas de cobranzas, la cual busca que la cartera de cliente, aumenten constantemente, y permitiendo detectar los clientes morosos.

Vergara y Polo (2018) en su investigación se trazaron como propósito, demostrar si logra tener la incidencia positiva en la situación económica y financiera de dicha institución, por lo que se realizó una evaluación del departamento de cobranza, aplicando los instrumentos como es el caso de la entrevista y un cuestionario personal que favorezca al departamento, que a su vez se logra realizar un diagnóstico de los estados financieros, mediante de los ratios y el análisis financieros. Se tuvo como resultado que está no cuenta que, con las políticas de la cobranza a través de un proceso empírico, que generalmente logran tener una alta liquidez de la rentabilidad.

Nogueira et al. (2017) manifestaron que la gestión lo realizan cada día, con más relevancia, especificando otros puntos que contribuyen para que desplieguen el conocimiento, para seguir y controlar el rumbo estratégico de las empresas. Por las cuales planifican y controlan, conociendo las mismas situaciones, desde cuando parten, desde la planificación para controlar la marcha de la organización, logren tomar las medidas

correctivas necesarias, para seguir un camino de la organización de las metas trazadas. Por lo que se dice que el material, que ofrece en los países, cumple con el análisis económico y de finanzas en cualquier negocio, o empresa.

Yáñez y Ávila (2015) se trazaron como objetivo, analizar, la imagen del decreto, que establecen los fiscales, como parte de las facultades para comprobar los alcances jurisdiccionales, para el cambio del origen opcional, las cuales abordan, supuestos lineamientos creado por el servicio de administración tributaria, que arriesgan la fiscalización indirecta, que forman un nuevo decreto. Tratándose de cuestionar, el rendimiento de las prácticas del ente fiscalizador, dentro de un decreto del país de investigación, por la cual es muy distinto de recomendar que los organizamos a nivel mundial, tomando como base las experiencias fiscales, muy rendidoras.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Evaluación de las cuentas por cobrar**

Considerando desde el punto teórico sobre el análisis de los créditos de la organización, empleando como herramienta las políticas de crédito y la supervisión para una adecuada toma de decisiones en sus actividades para la operación, inversión y el proceso de financiamiento. Por la cual se considera importante para la empresa logre brindar servicios de evaluación de créditos sea la más considerable con el propósito de evitar morosidad e incobrabilidad de la deuda del cliente (Hernández, 2017).

### **2.2.2. Administración de cuentas por cobrar**

La administración de las cuentas por cobrar, es el conjunto de las políticas, y el procedimiento de las prácticas empleados en la empresa, con lo que respecta al manejo de las ventas que ofrecen al crédito, siendo la dirección de los registros, pendientes de la organización por recibir la forma de pago, por lo que se entrega un producto o servicio (Sy, 2018). Considerándolo que las cuentas por cobrar, consiste en aumentar las ventas rentables y así mismo aumentar, los beneficios de la empresa, que logra extender los créditos a los clientes (Décaro, 2015).

#### **Características de las cuentas por cobrar**

Las características primordiales que logran identificar las cuentas por cobrar son:

- a. Siendo un grupo que constituyen un activo, con lo que respecta a la estructura del balance general, se logra conformar por las cuentas por cobrar, se considera específicas” (Contabilidad, 2016).
- b. Siendo los cobros, pendiente de recuperación

- c. La diferencia de los cobros, se originan a partir de las consecuencias, de haber partido el devengado de las operaciones que emergen del giro que especifican, el desarrollo de las actividades de organización siendo, saldos considerables para la consecuencia de la gravitación, en forma determinada al obtener los indicios financieros.
- d. Siendo los arreglos que se presuponen, cobrados de los próximos últimos meses (Block, 2005).

### **2.2.3. Políticas de crédito.**

Es el origen a los créditos de la empresa, son la pauta que determina si deben conceder el crédito al cliente y el monto que se le asigna. La empresa no solo debe tener en mente, las políticas de crédito que logra establecer, sino que también de la correcta forma, de uso de los mismo en la toma de decisiones (Brighman y Houston, 2005).

### **2.2.4. Normas y estándares de crédito**

El crédito que se les brinda a los clientes, abarca desde las distintas situaciones en las que se relaciona cada ítem:

- a. El tiempo que invierte el cliente, en cancelar sus obligaciones del préstamo brindado.
- b. Las probabilidades, de que un cliente no cancele el crédito que se le concibe.
- c. Los reglamentos de los créditos de la empresa que, definen un criterio mínimo para permitir, que establezcan un crédito a un cliente.
- d. Las políticas de los créditos, que se logra establecer en la empresa, se definen el criterio menor, para conceder crédito a unos clientes (Brighman y Houston, 2005).

### **2.2.5. Las políticas de crédito:**

#### **Términos de crédito:**

- a. El tiempo del crédito. Se les brindan a los compradores para liquidar sus adquisiciones.
- b. Descuento que se les brinda por realizar los pagos a tiempo. Es la reducción del costo de un artículo, que concede el comprador por realizar sus pagos, a tiempo o antes de lo pactado.

#### **Las normas de crédito.**

Las normas de los créditos de una empresa, se definen de acuerdo a los criterios básicos, empleados para la concesión del crédito a unos clientes. Aspectos como la reputación crediticia, referencia del cliente, rangos de pagos promedio, brindan como base cuantificable para establecer y reforzar las políticas de crédito (Morgan, 2015, pág. 6).

### **2.2.6. Las 5 C's del crédito.**

#### **Políticas de cobranzas.**

Se le considera el registro del cumplimiento, de las obligaciones, que se pasan del solicitante. Considerando el historial de pagos anteriores, así como cualquier juicio legal, que se resuelven o están pendiente por el solicitante, la cual lo utilizan para evaluar su reputación (Brealey Myers, 2006, pág. 6).

#### **Capital.**

El capital financiero, del solicitante, donde se vea reflejado sus posiciones del propietario, por lo que se realizan el análisis de las deudas del solicitante, en relación al capital contable y las razones de rentabilidad, para la evaluación de su capital (Morgan, 2015, pág. 7).

#### **Colateral**

Es la cantidad de activos, que el solicitante tiene a disposición para garantizar el crédito, siendo el importe ofrecido por el cliente, con la garantía del crédito que es concebido (Brigham, 2003).

#### **Capacidad de pago.**

La accesibilidad del solicitante de pagar el crédito solicitado, juicio subjetivo de las posibilidades de un cliente, se le considera a máxima cantidad de ingreso que pueden destinar el pago de las deudas (Ruiz, 2011).

#### **Condiciones.**

Siendo recomendables que los prestadores de dinero, logren saber cómo piensa usar el dinero, por lo que tendrán en cuenta una finalidad del prestamos, en ejemplo, el préstamo se utiliza para obtener algún vehículo, siendo considerándose otros factores, como son las condiciones ecológicas y financiera (Wells, 2016)

### **2.2.7. Políticas de cobranzas**

Los lineamientos que se establecen en las políticas de cobranzas de las cuentas, se consideran pendiente cuando no logran vencerse (Morgan, 2015, pág. 8). En consideración la materia del lineamiento de créditos se logra distinguir tres tipos de políticas y las cuales se dimensionan de la siguiente manera:

#### **Políticas restrictivas**

Se caracterizan por el otorgamiento de los créditos en periodos que suman diferentes tipos de costos, con las normas de crédito estrictas y la política de la cobranza agresiva, logran contribuir a reducir las pérdidas de las cuentas por cobrar en duda y la inversión se logra movilizar los fondos en las cuentas por cobrar (Morgan, 2015, pág. 8).

**Políticas liberales**

Las políticas generosas, que se le brindan a los créditos consideran a la competencia, menos exigentes en brindar condiciones, que determinen el periodo de los pagos de las cuentas. Este tipo de las políticas tienen graves consecuencias para el aumento de las cuentas y los afectos por cobrar (Morgan, 2015, pág. 8).

**Políticas racionales**

Los rendimientos, que muestran las directrices son aquellas, están por aplicarse, considerando de manera que logren producir un flujo más de lo normal el crédito y de las cobranzas, que implementan con el fin que se cumplan para que determinen la administración de las cuentas por cobrar y la gerencia financiera en la totalidad (Morgan, 2015, pág. 8).

**2.2.8. Procedimientos de cobranza**

Las diversas técnicas que existe en el área de cobranzas de las cuentas se utilizan a medida que se dan cuenta si vence, por lo tanto, la administración del cobro debe ser más personal y exigente (Morgan, 2015, pág. 9).

**Notificaciones de crédito.**

La organización, envía al destinatario uno de los termino, siendo los más cortés posible, que se adecuan al caso de la primera carta, considerándolo exigente (Morgan, 2015, pág. 9).

**Llamadas telefónicas**

Este punto depende cuando el cliente llama a exigir el pago inmediatamente, presentando una explicación en la que se adecue, tratando dar prorroga al periodo de pago (Morgan, 2015, pág. 9).

**Visitas personales**

Siendo que considerado que el envío del cobrador, puede ser el procedimiento del cobro eficaz, ya que el pago se efectúa al acto (Morgan, 2015, pág. 9).

**Mediante agencias de cobranzas**

Los establecimientos considerandos de cobranzas, vienen ser las instituciones que logran encargarse de realizar, los cobrar por las cuentas de acreedor, teniendo dificultades para recuperar ciertos créditos, en un plazo determinado que se les brinda.(Morgan, 2015, pág. 9).

**Recurso legal**

La medida que se le considera, en extremo es el proceso que toma emitir las políticas de créditos, las cuales vienen utilizando el medio de cobranzas de las que acredita, siendo

estar dispuesto para terminar las relacionales comerciales con el deudor (Morgan, 2015, pág. 9).

### **Rentabilidad**

Se considera en la capacidad que tienen para generar, que obtengan mayores beneficios, siendo claro que por ejemplo antes de negociar rentablemente los ingresos, en la que un cliente, lo considera rentable, para cuando generen mayores de los ingresos, que gastaron, tienen en el que el área o el departamento de la organización, es rentable por los ingresos que es genera cada costo (Crece Negocios, 2018).

$$Rentabilidad = \frac{Utilidad\ o\ ganancia}{Inversión} \times 100$$

#### **2.2.9. Existen dos tipos de inversión:**

##### **Inversión fija**

Se le considera, la que se pacta en hace un financiamiento, como con lo que respecta un CDT, bonos, títulos de deudas, que determinen este tipo de inversión, que determinen una rentabilidad, aunque a veces puede ser exagerada (Gerencia, 2017).

##### **Inversión en capital de trabajo**

Se representa que aquellos recursos que, necesita el proyecto, con el propósito de atender, las operaciones operativas para comercializar los bienes y los servicios, que contempla un monto de dinero que se precisa dando inicio al ciclo productivo del proyecto como base de la función, en otras palabras el fondo capital, que se tiene como adicional se debe contar, para que comience, a encaminar cualquier indicio de algún proyecto, esto se debería financiar la producción, antes de percibir nuevos ingresos rentables (Spw, 2016, párr. 4).

##### **Inversión variable**

Siendo sus propias acciones, activo fijo, etc., se le considera de tipo de inversiones para ser rentable, dependiendo de la gestión, de que hagan los encargados de la administración” (Gerencia, 2017).

#### **2.2.10. Margen bruto de utilidad**

Siendo los indicadores rentables, que representan una serie de índice que sirven para que la organización, mida la capacidad que tiene para obtener mayores beneficios, primordialmente se mide a través de ingresos que pertenecen propias de la capital que dispone, con lo que se cuenta (Restrepo, 2017).

### **2.2.11. Margen neto de utilidad**

La relación que existe entre la ganancia netas y la totalidad de las ventas, se convierten en ingresos operacionales. Siendo la primera fuente que genere rentabilidad, en diferentes tipos de organizaciones de los negocios y la cual mucho depende de la rentabilidad, siendo los bienes de la empresa y el capital de ella (Restrepo, 2017).

### **2.2.12. Margen operacional**

Consiste en la relación que mantiene la utilidad operacional y los ingresos de cada operación, midiendo que tan eficiente es la organización, en los procesos de tal forma les permita generar ganancias por las operaciones corporativas primarias. Siendo este indicador que debería comparar con lo que respecta el costo promediado de la capital, en la hora de evaluar la rentabilidad verídica de la empresa (Restrepo, 2017).

### **2.2.13. Rentabilidad financiera**

Para tener beneficio se debe estar consiguiendo, que los distintos puntos de la empresa, tengan como mentalidad, medir la capacidad de la empresa, para que tengan ingresos, partiendo del efectivo, haciendo uso de la referencia entre la relación de las ganancias netas, y los patrimonios netos de la empresa, la rentabilidad financiera, logrando que se mejora de distintas formas (Conset, 2016).

### **2.2.14. Rentabilidad sobre el patrimonio**

Con la evaluación de ser rentables, antes o después de los impuestos se tienen que son los propietarios de la organización.

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{PATrimonio}}$$

### **2.2.15. Incidencia de la Rentabilidad**

Consiste en el aumento, económico de una organización, según la actividad, la cual va verse asociado a la capacidad, financiera, que cubre los gastos por cada operación, siendo los niveles exigibles de la deuda y la inversión de nuevos proyectos que permita, incrementar la producción de los activos de cada organización (Tarsicio, 2001). Siendo las razones de finanzas, que tienen un papel, primordial, para analizar la gestión de la rentabilidad, que constituyen, los indicadores que permitan identificar, en lo que consiste la estructura financiera, de las áreas de una organización, teniendo presente la fortaleza y la vulnerabilidad. Es decir, se considera toda la gama de indicadores financieros (Tarsicio, 2001).

### III. Materiales y métodos

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación fue de tipo aplicada, con un enfoque cuantitativo, es decir emplea la recolección de datos para lograr probar la hipótesis con base para la medición numérica y realizando el análisis estadístico, con la finalidad de establecer las pautas de comportamiento, probando las teorías existentes (Sampieri, 2014, pág.4).

#### 3.2. Diseño de investigación

EL diseño de investigación, es no experimental de tipo descriptivo – transaccional, por lo que permitió indagar alguna incidencia en los procesos, de tal manera como se manifiesta en las variables.

#### 3.3. Operacionalización de variables

Tabla 1. Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
<b>Variable dependiente:</b> Rentabilidad	Es la capacidad de tener algún beneficio, para generar suficiente utilidad o ganancia (Conset, 2016).	Se considera a la rentabilidad económica y financiera, de patrimonio.	Rentabilidad económica	$\frac{\text{Ganancias netas}}{\text{Activo total}}$
			Rentabilidad financiera	$\frac{\text{Ganancias netas}}{\text{Patrimonios netos}}$
			Rentabilidad de patrimonio	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$
<b>Variable independiente</b> Políticas de la Cuentas por cobrar	Es el origen a los créditos de la empresa, son la pauta que determina si deben conceder el crédito al cliente y el monto que se le asigna (Sy, 2018).	Comprende las cuentas por cobrar proveniente, inversión de cuentas por cobrar, cuentas por cobrar no provenientes	Cuentas por cobrar proveniente.	Rendimiento de las cuentas por cobrar.
			Inversión de cuentas por cobrar.	Gestión de las cuentas por cobrar.
			Cuentas por cobrar no provenientes.	Procedimientos de cobranzas

Fuente. Elaboración propia

#### 3.4. Población, muestra y muestreo

##### 3.4.1. Población

La población, estará conformada por la empresa TubesPlast S.A.A.

##### 3.4.2. Muestra

La muestra estará conformada por el área de créditos y cobranzas.

#### 3.5. Criterios de selección

El criterio utilizado para determinar la muestra, fue de exclusión, debido que solo se considerará el área de Créditos y Cobranzas de la empresa TubesPlast S.A.A.



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

#### **3.6.1. Técnicas**

Las técnicas, empleadas para la recolección de los datos, es la entrevista, debido que es un simple interrogatorio, basada en un diálogo entre el entrevistador y el entrevistado, referente de un tema determinado (Arias, 2012). Entrevista, porque permitió interactuar con el investigador, con la jefatura de créditos y el gerente general, para obtener información.

#### **3.7. Instrumentos de recolección de datos**

El instrumento empleado, es el cuestionario, por ser autoadministrado, que consiste en el llenado por el encuestado sin intervención del encuestador (Arias, 2012). Es cuestionario, porque permitió la interactuar con los trabajadores del área de créditos y cobranza, para recolectar información necesaria para la investigación.

#### **3.8. Procedimientos**

Para recolectar la información, se programó una reunión con todos los trabajadores del área de Créditos y Cobranzas, para aplicar el instrumento de recolección de datos: cuestionario.

#### **3.9. Plan de procesamiento y análisis de datos**

Para conocer de la situación actual de la empresa, se aplicó la entrevista, al área de Créditos y Cobranzas, la cual los datos obtenidos, serán evaluados e interpretados, siendo el punto de partida para describir mediante un flujograma el proceso, y las políticas de créditos - cobranzas, que brinda la empresa. Posteriormente se determinarán los riesgos de cobranza, cuando ocurre una morosidad, y que tanto influyen en la rotación de las cuentas por cobrar, para ello se determinará el financiamiento de las ventas, en qué porcentaje impacta en la rentabilidad de la empresa, como último se identificará, y se evaluará las deficiencias, las causas que impactan directamente en la rentabilidad de los estados Financieros del año 2015 al 2017, para ello, la empresa nos facilitará dicha información.

### 3.10. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Justificación	Hipotesis	Variables	Diseño metodológico
Problema General	Objetivo General				Tipo y diseño de investigación
¿Cuál es el efecto de la evaluación de las políticas de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa TubesPlast S.A.A.?	Determinar el efecto de la evaluación de las políticas de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa TubesPlast S.A.A	Se justifica porque los resultados, se tomarán base siendo	La evaluación y políticas de las cuentas por cobrar mejorarán la rentabilidad de la empresa TubesPlast S.A.A, si se determina los riesgos de morosidad que influyen en las mismas.	a) Variable dependiente: Rentabilidad	Población
	Objetivos específicos	lineamientos que se establecerán, para garantizar la buena gestión de las cuentas por cobrar, cumpliendo con el objetivo general de mejorar la rentabilidad, también tendrá un enfoque económico por lo que se centrará en obtener mayores beneficios, teniendo la solvencia económica		c)Variable independiente Políticas de las cuentas por cobrar	La población, estará conformada por la empresa TubesPlast S.A.A Muestra La muestra estará conformada por el área de créditos y cobranzas. Técnicas e instrumentos de investigación Entrevista, la cual permite tener la información adecuada. Guía de entrevista, siendo un formato donde estarán estipuladas 10 preguntas.

Fuente. Elaboración propia

### **3.11. Consideraciones éticas**

Como autor de la investigación, me comprometo a respetar la confidencial, originalidad y veracidad de la información brindada. Confidencial. La cual consiste en utilizar correctamente, la información brindada por la empresa. Objetividad: El análisis de la situación encontrada, por lo cual se basan en criterios con imparcialidad. Originalidad. Consiste en citar todas las fuentes bibliográficas de la investigación desarrollada. Veracidad. La información dada será verídica, cumpliendo para fines académicos.

## IV. Resultados y discusión

### 4.1.Resultados

#### 4.1.1. Conocimiento de la situación actual de la empresa TubesPlast S.A

En la actualidad, el Grupo Aliaxis cuenta con 100 filiales repartidas en 40 países, integrado por más de 15,000 personas. Siendo su sede principal la planta de Durman Esquivel en Costa Rica

#### Visión

Proveer soluciones integrales para los mercados de conducción de fluidos, incorporando nuestros conocimientos globales para el beneficio sostenible de nuestros clientes, colaboradores, socios, comunidad y medio ambiente.

#### Misión

Ser un líder global en la transformación de termoplásticos para la conducción de fluidos, universalmente respetado por su innovación, calidad, excelencia, servicio y valor.

#### Organización de la empresa TubesPlast S.A

La organización, cuenta con 500 colaboradores repartidos en las siete áreas, la cual el área de Operaciones y Logística, se concentra el 80% de personal de la organización.

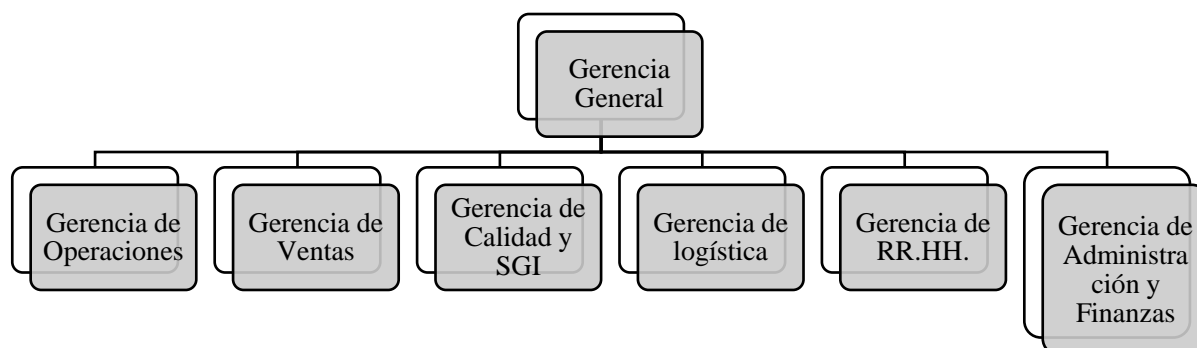


Figura 1. Organigrama de la empresa

Fuente. Departamento de RR. HH TubesPlast. S.A

La organización, se encuentra dividida de acuerdo a sus funciones, es decir se encuentra agrupada por las funciones que logran desempeñarse, en su respectiva área.

#### 4.1.2. Describir la situación actual de los procesos de créditos y cobranzas que brinda la empresa TubesPlast S.A.A

El departamento de crédito y cobranzas de la organización TubesPlast S.A.A, se considera el responsable que pueda garantizar la mayor calidad de las cuentas por cobrar. En donde los préstamos que son ejecutados y las cuentas por cobrar son activos

financieros que no se encuentran derivados, que dan parte a los pagos fijos o determinables, que esto no logran cotizarse en un mercado estable.

Los préstamos y las cuentas por cobrar se encuentran registrados al costo total amortizado, por lo que la compañía, en primer lugar, evalúa si es que logra existir alguna evidencia objetivo para la desvalorización, de los activos financieros significativos o de manera colectiva para que los activos financieros, que no suele ser individualmente significativos o colectivamente para los activos financieros que no se de manera individual. Existiendo alguna evidencia objetiva de que se ha logrado incurrir en una pérdida por la desvalorización del monto en pérdida se cuantifica como la diferencia entre el valor de los activos en libros.

### **Objetivo.**

Los lineamientos establecidos, tienen como fin establecer, los pasos a seguir para analizar, otorgar, negociar y ampliar créditos a clientes puntuales.

### **Objetivos específicos.**

- a) Mantener menos de un 15% de cuentas de crédito pendientes vencidas.
- b) Establecer garantía sobre los clientes potenciales.
- c) Establecer el período medio de cobro por debajo del mes.
- d) Realizar el cierre menos de un 0,5% del total de cuentas como incobrables.
- e) Mantener al día las revisiones de cuentas de endeudamiento de clientes y créditos asignados (conforme a Sección Revisión del Límite de Crédito)

### **Alcance**

#### **Condiciones de ventas**

Las condiciones que han logrado establecerse, para las ventas realizadas, es aplicar a los clientes, diferenciándose que, si es procedente, de las diversas categorías. En el caso de está presente organización existen 4 categorías. El lineamiento para cada cliente, son los siguientes:

Tabla 2. Criterios en consideración al evaluar el otorgamiento de los créditos

<b>Descripción</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje Válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Solvencia	23%	23%	23%
Garantía	15%	15%	38%
Historial crediticio	38%	38%	77%
Reglamento de créditos	23%	23%	100%
Total	100%	100%	

Fuente. Políticas de las cuentas por cobrar

Se logra apreciar sobre los criterios que consideran para evaluar el otorgamiento de los créditos por parte del personal de ventas de la empresa, las cuales se tienen como resultados Reglamento de créditos 23%, por lo que se rigen a las políticas que actualmente cuenta la empresa, como récords de compra, frecuencia de la compra, lotes promedios de compras, Solvencia 23% debido que se evalúa que si actual negocio con lo que cuenta tienen la capacidad para cubrir el crédito que solicitan, Garantía 15% muchas de las veces no se le solicita garantía, pero en ocasiones se les hace firman pagare en blanco, para realizar el posterior compra mientras que el , Historial de crediticio 39%, es decir se evalúa en que tiempo solicitan crédito si son fechas puntuales, y si logra mantener algún tipo de deudas con otros entidades.

Tabla 3. Categoría de clientes

<b>Categoría</b>	<b>Forma de Pago</b>	<b>Plazo de ejecución</b>	<b>Fundamento</b>
1	Transferencia Bancaria Cheques	Plazo 15 días, después de la entrega de mercadería	Establecido por gerencia
2	Transferencia Bancaria Cheques	Plazo 30 días, después de la entrega de la mercadería	Establecido por Gerencia – Jefe Comercial
3	Transferencia Bancaria Cheques	Pago inmediato	Establecido por Gerencia – Operaciones - Comercial
4	Transferencia Bancaria Cheques	Plazo 90 días después de la entrega de la mercadería, o pago inmediato	Establecido por Gerencia

Fuente. Finanzas TubesPlast S.A.A

Si existiera, un caso que se emitieran facturas no impresa y/o digitales es decir con envío electrónico para que aquellos puntuales que lo soliciten; si existiera cualquier discrepancia, después que la factura se haiga realizado, se tendrá que ser compensada mediante nota de crédito y/o débito, según corresponda la autorización de las áreas involucradas. Importante. El plazo del pago del crédito, se le otorgará a partir de la fecha en que se emita la factura. Por tal el plazo está considerado en días naturales y no en días hábiles.

### **Intereses y Gastos.**

En casos especiales, la forma de financiar, es decir pagos aplazados, habiendo sido coordinado con el cliente, no se logra aplicar ninguna tasa en concepto de interés.

**Criterios de aprobación y apertura de líneas de crédito.**

Existen casos para analizar de cualquier cliente, antes que se deba tener alguna sugerencia del área comercial, con la aprobación de la gerencia General. Al aprobar la apertura de nuevos clientes, en el ámbito general, deberá cumplirse, los siguientes requisitos:

- a) No haber pertenecido en cesión de pagos, los últimos 3 años.
- b) Tener conocimiento las instalaciones del cliente.
- c) Tener buenas recomendaciones de sus principales proveedores, así como la entidad financiera con las que tengan mayor cantidad de operaciones.

Estos requisitos, que no deberán ser admitidos, por tal su objetivo es disminuir el riesgo de incobrabilidad. Por lo que la empresa TubesPlast S.A.A está buscando la solvencia moral y real de los clientes; es decir identificar su compromiso de realizar de pago, y la capacidad de ejecutarlo dicho monto acordado. Es decir, la aprobación relativa, son parte de la gerencia general, la cual puede obviar, las demás comprobaciones o hasta incluso anularlas, si los resultados, de las mismas resulten negativos.

**Cobertura de riesgos crediticios de las Políticas de Cobranzas**

Existe una cobertura de riesgos crediticios, que es un seguro de crédito, que es considerado de acuerdo a la modalidad que tiene como propósito cubrir el riesgo de impago, por parte del cliente deudor. Actualmente la empresa TubesPlast S.A.A, trabaja con las siguientes precauciones. Cobranzas y Caucción

**Imputaciones y reclamos de impagados.**

Cuando se reciban abonos, los mismos que se encontrarán condicionados para cubrir íntegro del efectivo que se hayan realizado.

**Reclamación de impagados.**

De haberse efectuado los 10 días de vencimiento del comprobante se procederá el envío a los correos, con la finalidad de hacerle recordar al cliente, el vencimiento de dicho comprobante y que se efectuó el pago de la misma. Por tal se inicia entonces un período de libre administración, con el fin que se logre subsanar cualquier posible error, que pueda estar impidiendo que la factura se liquide, o en el caso de que no sea necesario acordar algún tipo de abono encaminado a evitar que haiga impago de la misma, por tal duración de dicho proceso será de 2-4 semanas.

Pasado el tiempo, que no se haiga efectuado el abono del importe pendiente o no haya llegado a un acuerdo en el pago del mismo, se seguirá a calificar como un cliente moroso y posteriormente se derivará al área de recuperación de créditos. Así mismo se les informará

a las áreas de contabilidad y comercial para que realicen distintas previsiones que correspondan a cada caso.

#### **Acciones de bloqueo de servicios**

Existirán distintas causas que puedan motivar al bloqueo de atención a un cliente.

- a) Razones comerciales. Evaluará el bloqueo, por razones que pretenda que sea conveniente, tales como sobregiros en los créditos.
- b) Detener iniciativas que alarmen un riesgo para la compañía.

#### **Disminución y Revocación de línea de crédito.**

Con el fin de evitar, la medida posible a tomar como revocar la línea de crédito hacia una cliente. Estos casos los clientes, se evalué que vaya perdiendo solvencia, o no logre cumplir los requisitos previos establecidos, la cual pueda dar opción a la entrega de garantías, manteniendo la permanencia de su crédito, es decir esta opción debe ser aprobada por la Dirección General.

#### **Asesoramiento Jurídico**

Por cuestión de leyes, se contará con el apoyo de una asesoría legal y jurídica de la empresa.

#### **Devolución de Mercaderías.**

Con el fin que se autorice la devolución de la mercadería por parte de un cliente, existirán condiciones: Toda devolución, deberá ser solicitada por escrito indicando lo siguiente:

- a) Nombre o razón social
- b) Motivo de que se genera la devolución.
- c) Comprobante emitido, que identifique la compra.
- d) Nombre de la persona que solicita la devolución de la mercadería.

En el caso en que la devolución del cliente, no se obligue a retornar la mercadería a las instalaciones de la empresa, se tendrá que derivar a otras, de la misma.

#### **Penalización por cheques rechazados.**

Si existiera el caso, de ejecutarse una devolución de un cheque, la empresa está en su deber de cobrar los gastos que se han generado en la devolución de la misma.

#### **Ética en la gestión.**

La empresa cree en los resultados, la integridad y el compromiso impuesto en ellos, siendo los valores fundamentales que direccionan a la organización desde los inicios del año 1953, quienes son la guía de la labor diaria de cada uno de los colaboradores que conforman el equipo. Es decir, el área de crédito al ser tan sensible, se espera ética en las labores diaria y de largo plazo de cada uno de los que conforman la organización.



**Ratios e indicadores de gestión y control.**

Se deberán establecerse las mediciones respectivas, que permitan conocer el estatus de la administración del área, y así de esta manera tomar decisiones respecto a los futuros cambios, algunos de este lineamiento lograrán ser:

- a) Promedio del plazo para efectuar el cobro.
- b) Clientes con deudas sobre el total de la cartera de clientes.
- c) Costo de la administración de créditos.

Los ratios efectuados en la administración, son muy importante para la evaluación de las fortalezas y las debilidades del área de crédito, por tal deberán ser actualizados y compartidos adecuándose con los que conforman el equipo para mejorar la gestión.

**4.1.3. Rotación de las cuentas por cobrar y determinación de los riesgos de morosidad de la empresa TubesPlast S.A.A**

Para lograr la determinación de los riesgos de la morosidad de la empresa, se logra utilizar diversos, instrumentos financieros, que suele ser prestados en los estados financieros, que suelen corresponder al efectivo, las cuentas por cobrar comerciales, las cuentas por cobrar de las partes relacionadas, como las diversas otras cuentas que estable las cuentas por cobrar, las obligaciones financieros, cuentas por pagar comerciales, a cuentas por lograr pagar por partes relacionadas y otras cuentas por pagar.

**Cuentas por cobrar**

Para los activos financieros que se encuentran derivados por los pagos fijos o determinables, que no se encuentran cotizados en un mercado para el activo. En lo que la empresa logra proveer dinero o servicios de manera directa al deudor, sin que la intención que se negocie la cuenta por cobrar. El activo corriente reconoce los saldos mayores al año, después que dicha fecha del estado de situación, se clasifique como no corriente. La cuenta por cobrar, logra incluir las cuentas por pagar comerciales, así como otras cuentas por cobrar del estado de situación financiera.

**Préstamos y cuentas por cobrar**

Las obligaciones financieras y las cuentas por cobrar se consideran como activos financieros no derivados que permiten a pagos fijos o determinables que coticen en un mercado activo. Se establecen cuando la compañía que logra proveer dinero, bienes o servicios que se encuentras directamente a un deudor sin generar la intención para negociar la cuenta por cobrar. El activo corriente incluye que las cuentas por cobrar comerciales, o relacionadas de la situación financiera.

## **Técnicas de negociación**

En la compañía, aplican las siguientes técnicas de negociación, para las cuentas por cobrar:

- a) **Según las empresas involucradas.** Es decir, interactúan sus puntos de vista, y la frecuencia del comportamiento de los pagos que viene realizando.
- b) **Según la participación,** la compañía aplica esta técnica, cuando ya la cuenta por cobrar lo dan como pérdida, y es donde interactúan con las áreas legales.

### **1. Métodos preventivos**

Los métodos preventivos que la compañía opta para controlar los riesgos de las ventas de crédito, es:

- a) Procedimientos documentados para el proceso, corte y cierre de períodos.
- b) Identificación y clasificación de las cuentas de clientes que estén documentadas.
- c) Registros cronológicos en lugares de embarque o cobranza.
- d) Indagación de la falta de continuidad de la secuencia numérica de las formas utilizadas para el registro contable.
- e) Revisión y seguimiento de facturas y pedidos pendientes de entregar.
- f) Contabilización de manera simultánea de costo de ventas y gastos que se relacione.

### **Clasificación de pasivos financieros**

#### **a) Pasivos registrados al costo amortizado**

Comprende las cuentas por pagar comerciales, cuentas por pagar a parte relacionada y otras cuentas por pagar. Se reconocen a su valor de transacción, debido a que la Compañía es parte de los acuerdos contractuales del instrumento financiero.

#### **b) Baja de instrumentos financieros**

Un activo financiero es dado de baja cuando:

1. Los derechos de recibir flujos de efectivo del activo han terminado.
2. La compañía ha transferido sus derechos a recibir flujos de efectivo del activo o ha asumido una obligación de pagar la totalidad de los flujos de efectivo recibidos inmediatamente a una tercera parte bajo un acuerdo de traspaso o
3. La compañía ha transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo o, de no haber transferido ni retenido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo, si ha transferido su control.

Un pasivo financiero es dado de baja cuando la obligación de pago se termina, se cancela o expira.

### c) Deterioro de activos financieros

La empresa logra evaluar a la fecha establecida cada estado de la situación financiera debido que, si existe alguna evidencia objetiva para un activo financiera, se logran encontrar deteriorados, dicho deterioro que logra provenir de uno o más causas posteriores del reconocimiento de inicio del activo y cuando se logra tener como impacto sobre los flujos de caja que se encuentran proyectados del activo financiero y logrando ser estimado de manera confiable.

Tabla 4. Porcentaje de morosidad 2015-2018

Descripción	2018	2017	2016	2015	TOTAL
Estimación de los créditos dudosos.	S/ 4,930.00	S/ 4,889.00	S/ 4,809.00	S/ 1,712.00	S/16,340.00
Valor de crédito totales	S/11,718.00	S/17,028.00	S/18,648.00	S/18,985.00	S/66,379.00
Porcentaje de morosidad	42.07%	28.71%	25.79%	9.02%	24.62%
Ventas netas	50958	43241	49726	57294	s/. 201219
Importe porcentual de morosidad	21438.03	12414.50	12824.3	5167.9	S/. 51844.73

Fuente. Elaboración propia

Se determina que el porcentaje de morosidad, con el pasar del tiempo ha ido en aumento, según los estados financieros de la empresa TubesPlast S.A., por lo que en el año 2015, la estimación de los créditos dudosos fue menor en relación al valor de crédito totales, representando por un total de 9.02%, en el año 2016 se obtuvo 25.79%, en el año 2017 es de 28.71%, mientras que en el año 2018 es de 42.07%. Según el análisis se determina que por más que el valor de los créditos ha ido reduciendo, la estimación de los créditos dudosos ha ido en aumento, generalmente debido porque los créditos que se les otorga, no lo han cancelado a tiempo, causando preocupación para la empresa, que cerca de la mitad de los créditos otorgados se catalogan como dudosos. En los años 2015, 2016, 2017, 2018 las cuentas por cobrar comerciales se encuentran denominadas en soles, son de vencimiento corriente. Por lo que las tasas de interés de las letras por cobrar fueron del 16% de diciembre en los años mencionados.

Al 31 de diciembre de 2015, la Compañía ha logrado transferir a un banco de la localidad letras por cobrar por S/. 11,008 mil, (S/ 10,384 mil en el 2015), la cual, recibiendo en contraprestación de efectivo, la transacción reconoce una obligación financiera. En el caso

presente incumplimiento en la cobranza de las cuentas, el banco tiene derecho a recibir los flujos de efectivo de la Compañía. Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía ha transferido a un banco local letras por cobrar por S/. 10, 166,640 (S/.6, 286,000 en el 2017), recibiendo en contraprestación efectivo. La transacción se reconoció como una obligación financiera. En el caso se presenten incumplimientos en la cobranza de las cuentas, el banco tiene derecho a recibir los flujos de efectivo de la Compañía.

**Tabla 5. Tiempo de la deuda**

	2018	2017	2016	2015	TOTAL	%
Por vencer	S/ 10,757.00	S/ 15,527.00	S/ 16,680.00	S/ 17,354.00	S/ 60,318.00	72.92%
<b>Vencidos</b>						
De a 60 días	S/ 2,562.00	S/ 1,568.00	S/ 1,714.00	S/ 1,176.00	S/ 7,020.00	8.49%
De 61 a 120 días	S/ 74.00	S/ 878.00	S/ 285.00	S/ 698.00	S/ 1,935.00	2.34%
De 121 0 360 días	S/ 3,255.00	S/ 3,944.00	S/ 251.00	S/ 355.00	S/ 7,805.00	9.44%
Más de 360 días	S/ -	S/ -	S/ 4,527.00	S/ 1,114.00	S/ 5,641.00	6.82%
Total	S/ 16,648.00	S/ 21,917.00	S/ 23,457.00	S/ 20,697.00	S/ 82,719.00	100%

Fuente. Elaboración propia

El tiempo de la deuda de los años 2018 al 2015, son después de la fecha de vencimiento, existiendo caso que conllevan más de un año de vencido, como son los años 2016, 2015, las cuales la empresa al presentar sus estados financieros lo da como pérdida. Es decir, del 100% del total de las deudas el 72.92% representan los créditos que aún están a tiempo, de que sean cancelados, el 8.49% se encuentra de 60 días de vencidos, el 9.44% están de 121 a 360 días, el 2.34% de 61 a 120 días, mientras que el 6.82% se encuentra más de 360 días.

**Tabla 6. Movimiento de la estimación para cobranza dudosa**

	2018	2017	2016	2015	TOTAL	%
Saldo inicial	S/ 4,569.00	S/ 4,930.00	S/ 4,889.00	S/ 4,809.00	S/ 19,197.00	75.63%
Adiciones	S/ 51.00	S/ 621.00	S/ 190.00	S/ -	S/ 862.00	3.40%
Recupero	S/ -	S/ 884.00	S/ 3,827.00	S/ 80.00	S/ 4,791.00	18.88%
Diferencia en cambio	S/ 310.00	S/ 222.00	S/ -	S/ -	S/ 532.00	2.10%
Saldo final	S/ 4,930.00	S/ 6,657.00	S/ 8,906.00	S/ 4,889.00	S/ 25,382.00	100%

Fuente. Elaboración propia

Según lo que logra establecer la gerencia sobre la estimación para la cobranza dudosa, es que cubre adecuadamente el riesgo de deterioro, de la empresa TubesPlast S.A.A, es decir del 100% del saldo final, el 75.63% representa el saldo inicial, el 18.88% el recupero, el 3.40% adiciones, mientras que el 2.1% ajuste es decir se considera la diferencia en cambio.

#### d) Cuentas por cobrar relacionadas

Tabla 7. Cuentas por cobrar relacionadas 2015 -2016

Descripción	2015	2016	TOTAL	%
Saldo a favor del Impuesto a la renta de la compañía	S/ 1,176.00	S/ 1,400.00	S/ 2,576.00	40.97%
Impuesto Temporal a los activos netos	S/ 1,457.00	S/ 1,271.00	S/ 2,728.00	43.38%
Crédito Fiscal del impuesto General a las Ventas	S/ 235.00	S/ 341.00	S/ 576.00	9.16%
Préstamos al personal	S/ 60.00	S/ 146.00	S/ 206.00	3.28%
Otros	S/ 42.00	S/ 229.00	S/ 271.00	4.31%
	S/ 2,970.00	S/ 3,387.00	S/ 6,357.00	
Estimación para cobranza dudosa	S/ -	S/ 69.00	S/ 69.00	1.10%
Total	S/ 2,970.00	S/ 3,318.00	S/ 6,288.00	100%

Fuente. Elaboración propia

Del total de las cuentas por cobrar relaciones del año 2015 -2016, se mantuvo una diferencia de 11.7%, la cual nos indica que hubo incremento, y por descripción se tiene que del 100%, lo que respecta saldo a favor del impuesto a la renta de la compañía representa el 40.97%, el impuesto temporal a los activos netos el 43.38%, el crédito fiscal del impuesto general a las ventas 9.16%, otros el 4.31%, mientras que el prestamos al personal el 3.28%, con una estimación dudosa del 1.10%.

Tabla 8. Cuentas por cobrar relacionadas 2017 -2018

Por cobrar	2018	2017	TOTAL	%
Ameor Rigid Plastics del Perú S.A.	S/ 122.00	S/ 250.00	S/ 372.00	86.31%
Industrial Cromotex S.A.	S/ 1.00	S/ 44.00	S/ 45.00	10.44%
Empresa Algodonera S.A.	S/ 4.00	S/ 10.00	S/ 14.00	3.25%
Total	S/ 127.00	S/ 304.00	S/ 431.00	100%
<b>Por pagar</b>				
Industrial Cromotex. S.A.	S/ 992.00	S/ 960.00	S/ 1,952.00	100%
Total	S/ 992.00	S/ 960.00	S/ 1,952.00	100%

Fuente. Elaboración propia

Del total de las cuentas relacionadas tenemos que, en el año 2017, tenemos S/.304 por cobrar y S/.960.00 por pagar, mientras que en el año 2018 tenemos por cobrar S/.127.00, por pagar

S/.992.00. Identificando que no existe ningún crédito otorgado de manera ilegal. La cuenta por cobrar relacionadas del 100%, la empresa Ameer Rigid Plastics del Perú S.A, tiene el 86.31%, la empresa Industrial Cromotex S.A el 10.44%, mientras que el 3.25 la empresa Algodonera S.A.

**Tabla 9.** Cuentas relacionadas por cobrar

Ingresos	2018	2017	TOTAL	%
Dividendos recibidos de asociadas:				
Ameer Rigid Plastics del Perú S.A.	S/ 1,246.00	S/ 5,064.00	S/ 6,310.00	100%
	S/ 1,246.00	S/ 5,064.00	S/ 6,310.00	100%
Prestación de servicios a empresas relacionadas (Alquileres, servicios administrativos y procesamiento de datos):				
Ameer Rigid Plastics del Perú S.A.	S/ 2,478.00	S/ 6.00	S/ 2,484.00	93.95%
Empresa Algodonera S.A.	S/ 11.00	S/ 45.00	S/ 56.00	2.12%
Industrial Cromotex S.A.	S/ 104.00		S/ 104.00	3.93%
Total	S/ 2,593.00	S/ 51.00	S/ 2,644.00	100%

Fuente. Elaboración propia

Las principales transacciones como provenientes de las relaciones, se considera bajo los términos similares a los pactados por terceros, en la cual devienen en saldos por cobrar y pagar comprenden. En los años 2017, 2018 se recibe dividendo asociado de la empresa Ameer Rigid Plastics del Perú S.A equivalente al 100%, con respecto a la presentación a empresas relacionadas, la empresa Ameer Rigid Plastics del Perú del 93.95%, Empresa Algodonera 2.12%, mientras que en la Industrial Cromotex S.A el 3.93%.

#### e) Riesgos de liquidez

La administración prudente del riesgo de liquidez implica disponer de suficiente efectivo y la posibilidad de comprometer y/o tener comprometido financiamiento a través de una adecuada cantidad de fuentes de crédito. Al 31 de diciembre de 2015 y 2016, 2017, 2018 la Gerencia de la Compañía considera que cuenta con capacidad crediticia suficiente que le permite tener acceso a líneas de crédito en entidades financieras locales de primer orden, en condiciones razonables.

**Tabla 10.** Riesgos liquidez

Descripción	Menos de 1 año				Entre 1 a 3 años	
	2015	2016	2017	2018	2017	2018
Obligaciones financieras	S/ 25,238.00	S/ 23,653.00	S/ 21,399.00	S/ 22,453.00	S/ 782.00	S/ 2,683.00
Cuentas por pagar comerciales	S/ 634.00	S/ 2,673.00	S/ 700.00	S/ 1,286.00	S/ -	S/ -
Cuentas por pagar partes relacionadas	S/ 256.00	S/ 166.00	S/ 960.00	S/ 992.00	S/ -	S/ -
Otras cuentas por pagar	S/ 832.00	S/ 649.00	S/ 1,082.00	S/ 1,388.00	S/ -	S/ -
Total	S/ 26,960.00	S/ 27,141.00	S/ 24,141.00	S/ 26,119.00	S/ 782.00	S/ 2,683.00

Fuente. Elaboración propia

La compañía, debido que mantiene buenas relaciones con las instituciones financieras con el propósito de aseguramiento financiero necesario para cumplir sus obligaciones, así como también solventar su capital de trabajo con los flujos de efectivo provenientes de sus actividades de operación. En los riesgos de liquidez menos de 1 años, se tiene que, en el año 2015, hay un total de S/. 26960, en el año 2016 es de S/.27141, en el 2017 s/. 24141.00, mientras que en el año 2018 es de S/.26119. En los riesgos de liquidez entre 1 a 3 años, se tiene que en el 2017 hay un total S/. 782.00, mientras que el 2018 S/. 2683.00.

#### **f) Administración de riesgo de capital**

El propósito de la empresa, que consiste en gestionar el capital, para lograr salvaguardar la capacidad que esta logre continuar como empresa, colocando en marcha el propósito para lograr generar los retornos a sus acciones que traen los beneficios a los otros grupos para el interés y logre mantener una estructura de capital eficiente para aminorar el costo del capital. Los objetivos de la compañía, al administrar el capital, son el salvaguardar la capacidad de continuar como empresa en marcha con el propósito de generar retornos a sus accionistas, beneficios a otros grupos de interés y mantener una estructura de capital óptima para reducir el costo del capital. El total patrimonio corresponde tal y como se muestra en el estado de situación financiera. Al 31 de diciembre de 2017, la Compañía posee un ratio de apalancamiento financiero mínimo.

**Tabla 11.** Ratios de apalancamiento.

Descripción	2015	2016
Obligaciones financieras	S/ 25,238.00	S/ 26,653.00
(-) Efectivo	-S/ 566.00	-S/ 300.00
Total deuda neta	S/ 24,672.00	S/ 26,353.00
Total patrimonio	S/ 92,933.00	S/ 94,365.00
Ratio deuda no comercial /Patrimonio	0.26548158	0.27926668

Fuente. Elaboración propia

En la compañía se tiene que obligaciones financieras en el año 2015 es de S/. 25238.00, existiendo una deuda neta de S/.24672.00, con un valor de patrimonio de S/92933, a todo ello la ratio de deuda no comercial/patrimonio es de 0.2654.

**Tabla 12** Cuentas por cobrar comerciales

Años	2018	2017	2016	2015	TOTAL	%
Facturas	S/ 3,460.00	S/ 3,697.00	S/ 2,706.00	S/ 2,349.00	S/ 12,212.00	14.76%
Letras	S/ 6,902.00	S/ 8,053.00	S/ 10,367.00	S/ 7,317.00	S/ 32,639.00	39.46%
Letras en descuento	S/ 6,286.00	S/ 10,167.00	S/ 10,384.00	S/ 11,031.00	S/ 37,868.00	45.78%
Total	S/ 16,648.00	S/ 21,917.00	S/ 23,457.00	S/ 20,697.00	S/ 82,719.00	100%
Estimación de cuentas de cobranza dudosa	-S/ 4,930.00	-S/ 4,889.00	-S/ 4,809.00	-S/ 1,712.00	-S/ 16,340.00	- 24.62%
Total	S/ 11,718.00	S/ 17,028.00	S/ 18,648.00	S/ 18,985.00	S/ 66,379.00	75.38%

Fuente. Elaboración propia

Con respecto a las cuentas por cobrar comerciales de los 2015, se tiene un total de S/. 18985, en el año 2016 se tiene S/.18648, en el año 2017 se tiene S/.17028, mientras que en el 2018 un total de S/. 11718.00, detallándose que del 100%, se tiene que las facturas representan el 14.76%, letras el 39.46%, las letras de descuento el 45.78%, mientras que la estimación de cuentas de cobranza dudosas es -24.62%.



#### 4.1.4. Identificar las causas y efectos de impacto de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de los estados financieros del 2015 al 2018

**Tabla 13.** Análisis vertical de los estados financieros 2015 – 2018

Descripción	2015	2016	Variación Absoluta	2017	2018	Variación absoluta
Efectivo	S/566.00	S/300.00	S/266.00	S/182.00	S/837.00	-S/655.00
Cuentas por cobrar comerciales, neto	S/18,985.00	S/18,648.00	S/337.00	S/17,028.00	S/11,718.00	S/5,310.00
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	S/340.00	S/93.00	S/247.00	S/304.00	S/127.00	S/177.00
Otras cuentas por cobrar	S/2,970.00	S/3,318.00	-S/348.00	S/3,057.00	S/3,527.00	-S/470.00
Inventarios, neto	S/19,718.00	S/19,038.00	S/680.00	S/16,069.00	S/14,769.00	S/1,300.00
Gastos pagados por anticipado	S/583.00	S/306.00	S/277.00	S/145.00	S/315.00	-S/170.00
Total activo corriente	S/43,162.00	S/41,703.00	S/1,459.00	S/36,785.00	S/31,293.00	S/5,492.00
Activos mantenidos para la venta				S/39.00	S/3,690.00	-S/3,651.00
Inversión en asociada	S/28,250.00	S/30,370.00	-S/2,120.00	S/30,079.00	S/29,550.00	S/529.00
Inversiones inmobiliarias, neto	S/18,041.00	S/18,104.00	-S/63.00	S/17,244.00	S/18,227.00	-S/983.00
Inmueble, maquinaria y equipos, neto	S/43,703.00	S/44,444.00	-S/741.00	S/46,225.00	S/45,973.00	S/252.00
Otros activos, neto	S/416.00	S/501.00	-S/85.00	S/607.00	S/711.00	-S/104.00
Total activo	S/133,572.00	S/135,122.00	-S/1,550.00	S/130,979.00	S/129,444.00	S/1,535.00
Obligaciones financieras	S/25,238.00	S/23,653.00	S/1,585.00	S/21,399.00	S/22,453.00	-S/1,054.00
Cuentas por pagar comerciales	S/634.00	S/2,673.00	-S/2,039.00	S/700.00	S/1,286.00	-S/586.00
Cuentas por pagar a partes relacionadas	S/256.00	S/166.00	S/90.00	S/960.00	S/992.00	-S/32.00
Otras cuentas por pagar	S/832.00	S/1,139.00	-S/307.00	S/1,082.00	S/1,388.00	-S/306.00
Ingresos diferidos	S/417.00	S/116.00	S/301.00	S/209.00	0	S/209.00
Total pasivo corriente	S/27,377.00	S/27,747.00	-S/370.00	S/24,350.00	S/26,119.00	-S/1,769.00
Impuesto a la renta diferido	S/13,262.00	S/13,010.00	S/252.00	S/11,170.00	S/10,623.00	S/547.00
Obligaciones financieras			S/0.00	S/782.00	S/2,683.00	-S/1,901.00
Total pasivo	S/40,639.00	S/40,757.00	-S/118.00	S/36,302.00	S/39,425.00	-S/3,123.00
Patrimonio neto			S/0.00			
Capital social	S/23,502.00	S/23,502.00	S/0.00	S/23,502.00	S/23,502.00	S/0.00
Capital social	S/11,751.00	S/11,751.00	S/0.00	S/11,751.00	S/11,751.00	S/0.00
Reserva legal	S/4,924.00	S/4,924.00	S/0.00	S/4,924.00	S/4,924.00	S/0.00
Resultados acumulados	S/52,756.00	S/54,188.00	-S/1,432.00	S/54,500.00	S/49,842.00	S/4,658.00
Total patrimonio neto	S/92,933.00	S/94,365.00	-S/1,432.00	S/94,677.00	S/90,019.00	S/4,658.00
Total pasivo y patrimonio neto	S/133,572.00	S/135,122.00	-S/1,550.00	S/130,979.00	S/129,444.00	S/1,535.00

Fuente. Elaboración propia

En la empresa TubesPlast, se identifica que en los periodos 2015, 2016, 2017, 2018, ha ido mejorando la disposición del efectivo, reduciendo las cuentas por cobrar comerciales, debido a una nueva gestión implantada, que a su vez reduce la gran parte de los inventarios. El total del activo corriente se concentra en los inventarios, y en las cuentas por cobrar comerciales. Su variación porcentual entre los años 2015, 2016, 2017 y 2018 se ha ido

mejorando la gestión de finanzas, en lo cual se ha logrado reducir las cuentas por cobrar años tras año, pero aún se considera no ser suficiente debido que en el 2018 la empresa padeció de efectivo, y opta por financiar la compra de la materia prima, con llevándolo que los resultados acumulados de la empresa reduzcan de manera significativa.

### **Análisis cuentas por cobrar**

El resultado de cuentas por cobrar es uno de los más importantes del activo corriente, la empresa demuestra que sus ventas son más al crédito; los cuales están siendo controlados mediante las políticas de crédito y política de cobranza. La morosidad está en:

- a) 2015 → S/. 1712.00
- b) 2016 → S/. 4809.00
- c) 2017 → S/. 4889.00
- d) 2018 → S/. 4930.00

Como se observa a inicio que se debe a la falta de gestión. Como análisis se tiene que, en los años, 2017 a 2018 hubo una diferencia de obligaciones financiera de S./ 1901, es decir se redujo los préstamos que se realiza, incrementando el efectivo en los años 2015 a 2018 en S/. 266.00 en comparación de los años 2017 a 2018 que hubo una disminución de efectivo, con respecto a las cuentas por cobrar en los años se incrementó un monto menor, debido que la empresa poco estaba posicionándose en el mercado, en los años 2017 a 2018 el total que aumenta las cuentas por cobrar se excede de lo permitido, haciendo que reduzca el efectivo que se tiene en la empresa.

**Tabla 14.** *Análisis de la rentabilidad de los estados financieros*

<b>Descripción</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Rentabilidad financiera	S/ 52,756.00	S/ 54,188.00	S/ 54,500.00	S/ 49,842.00
	S/ 40,177.00	S/ 40,177.00	S/ 40,177.00	S/ 40,177.00
	131%	135%	136%	124%
Rentabilidad económica	S/ 52,756.00	S/ 54,188.00	S/ 54,500.00	S/ 49,842.00
	S/ 133,572.00	S/ 135,122.00	S/ 130,979.00	S/ 129,444.00
	39%	40%	42%	39%
Rentabilidad de patrimonio	S/ 52,756.00	S/ 54,188.00	S/ 54,500.00	S/ 49,842.00
	S/ 92,933.00	S/ 94,365.00	S/ 94,677.00	S/ 90,019.00
	57%	57%	58%	55%

Fuente. Elaboración propia

Con respecto a la rentabilidad financiera se tiene que en los años 2015 a 2016 se tuvo un aumento de beneficio neto en 4%, del año 2016 a 2017 en 1%, mientras que 2017 a 2018 disminuyó en 12%, generando la preocupación a la gerencia de la empresa. Con respecto a los beneficios netos obtenidos no han sido los esperados, y muchos de ellos se encuentran en las cuentas por cobrar y otros en los pagos a la entidad financiera. En rentabilidad económica se tiene que por 100% que la empresa invierta en el 2015 se tiene un beneficio de 39%, 2015 en 40%, en 2017 en 42%, mientras que en el 2018 se tiene un 39%, el beneficio antes de impuesto ha tenido un comportamiento constante, en comparación del activo total, es decir por cada 100 soles invertido la empresa ha obtenido un beneficio de 39 soles. Como resultado de la rentabilidad del patrimonio bruto para los años 2015 y 2014 se mantuvo la inversión, de 2016 al 2017 se aumentó la inversión de los socios en un 1 % mientras para el 2017 se decidió disminuir 3%

**Tabla 15. Ratios Financieros**

	2015	2016	2017	2018
Liquidez general	1,58 veces	1,50 veces	1,51 veces	1,20 veces
Prueba acida	0,14 veces	0,13 veces	0,19 veces	0,06 veces
Prueba defensiva	0,02%	0,01%	0,01%	0,03%
Capital de trabajo	15,785	13,956	12,435	5,174
Periodo promedio de cobranza	119,29 días	135,01 días	141,77 días	82,78 días
Rotación de las cuentas por cobrar	3,02 veces	2,67 veces	2,54 veces	4,35 veces
Rotación de cartera	46,70 días	53,23 días	56,58 días	36,20 días
Rotación de inventarios	138,94 días	153,07 días	147,44 días	99,97 días
rotación de inventarios	2,59 veces	2,35 veces	2,44 veces	3,60 veces
Rotación de cajas y bancos	3,56 días	2,17 días	1,52 días	5,91 días
Rotación de activos totales	0,43 veces	0,37 veces	0,33 veces	0,39 veces
Rotación de activo fijo	0,93 veces	0,80 veces	0,68 veces	0,79 veces
Estructura del capital	0,44%	0,43%	0,38%	0,44%
Razón de endeudamiento	0,30%	0,30%	0,28%	0,30%
Rendimiento sobre el patrimonio	0,02%	0,04%	0,09%	-0,06%
Rendimiento sobre la inversión	0,01%	0,02%	0,06%	-0,04%
Utilidad activo	0,01%	0,04%	0,07%	-7%
Utilidad de ventas	0,03%	0,11%	0,21%	-0,19%
Margen de utilidad bruta	0,11%	0,10%	0,09%	-0,04%
Margen neto de utilidad	0,02%	0,07%	0,19%	-0,11%

Fuente. Elaboración propia

**a) Ratios de Liquidez:**

b) Liquidez general	=	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
---------------------	---	---

Liquidez general 2015	=	$\frac{S/43,162.00}{S/27,377.00}$	=	1.58	veces
-----------------------	---	-----------------------------------	---	------	-------

Liquidez general 2016	=	$\frac{S/41,703.00}{S/27,747.00}$	=	1.50	veces
-----------------------	---	-----------------------------------	---	------	-------

Liquidez general 2017	=	$\frac{S/36,785.00}{S/24,350.00}$	=	1.51	veces
-----------------------	---	-----------------------------------	---	------	-------

Liquidez general 2018	=	$\frac{S/31,293.00}{S/26,119.00}$	=	1.20	veces
-----------------------	---	-----------------------------------	---	------	-------

En el periodo 2015 el activo corriente fue 1.58 veces más grande que el pasivo corriente, para el año 2016 fue 1.50 veces más grande que el pasivo corriente, en el año 2017 fue 1.51 veces y para el periodo 2018 fue 1.20 veces más grande que el pasivo corriente. Esto quiere decir que cuanto sea mayor el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas.

Prueba acida	=	$\frac{\text{Activo corriente - inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$
--------------	---	---

Prueba acida 2015	=	$\frac{S/3,726.00}{S/27,377.00}$	=	0.14	VECES
-------------------	---	----------------------------------	---	------	-------

Prueba acida 2016	=	$\frac{S/3,627.00}{S/27,747.00}$	=	0.13	VECES
-------------------	---	----------------------------------	---	------	-------

Prueba acida 2017	=	$\frac{S/4,647.00}{S/24,350.00}$	=	0.19	VECES
-------------------	---	----------------------------------	---	------	-------

Prueba acida 2018	=	$\frac{S/1,755.00}{S/31,293.00}$	=	0.06	VECES
-------------------	---	----------------------------------	---	------	-------

A diferencia de la prueba anterior, esta se excluye a los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra. Esto quiere decir que en el periodo 2015 la prueba ácida fue 0.14 veces más grande que el pasivo corriente, para el año 2016 fue 0.13 veces más grande que el pasivo corriente, en el año 2017 fue 0.19 veces y para el periodo 2018 fue 0.06 veces más grande que el pasivo corriente.

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Caja bancos}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Prueba defensiva 2015} = \frac{\text{S}/566.00}{\text{S}/27,377.00} = 0.02 \%$$

$$\text{Prueba defensiva 2016} = \frac{\text{S}/300.00}{\text{S}/27,747.00} = 0.01 \%$$

$$\text{Prueba defensiva 2017} = \frac{\text{S}/182.00}{\text{S}/24,350.00} = 0.01 \%$$

$$\text{Prueba defensiva 2018} = \frac{\text{S}/837.00}{\text{S}/26,119.00} = 0.03 \%$$

Es decir, que en el año 2015 se contó con el 0.02% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta, lo mismo pasó en los años 2016 y 2017 que se contó con el 0.01% y finalmente para el periodo 2018 incrementó a 0.03% de liquidez.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente}$$

$$\text{Capital de trabajo 2015} = \text{S}/15,785.00 \quad \text{UM}$$

$$\text{Capital de trabajo 2016} = \text{S}/13,956.00 \quad \text{UM}$$

$$\text{Capital de trabajo 2017} = \text{S}/12,435.00 \quad \text{UM}$$

$$\text{Capital de trabajo 2018} = \text{S}/5,174.00 \quad \text{UM}$$

En nuestro caso, nos está indicando que contamos con la capacidad económica para responder obligaciones con terceros.

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar x días en el año}}{\text{Ventas anuales}}$$

$$\text{Periodo promedio de cobranza 2015} = \frac{\text{S/6,834,600.00}}{\text{S/. 57294}} = 119.29 \text{ días}$$

$$\text{Periodo promedio de cobranza 2016} = \frac{\text{S/6,713,280.00}}{\text{S/. 49726}} = 135.01 \text{ días}$$

$$\text{Periodo promedio de cobranza 2017} = \frac{\text{S/6,130,080.00}}{\text{S/. 43241}} = 141.77 \text{ días}$$

$$\text{Periodo promedio de cobranza 2018} = \frac{\text{S/4,218,480.00}}{\text{S/. 50958}} = 82.78 \text{ días}$$

El índice nos está señalando, que las cuentas por cobrar circularon 119.29 días en el periodo 2015, en el 2016 fue 135.01 días, en el año 2017 aumentó a 141.77 días y en el periodo 2018 circularon 82.78 días, es decir, nos indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar 2015} = \frac{\text{S/. 57294}}{\text{S/18,985.00}} = 3.02 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar 2016} = \frac{\text{S/. 49726}}{\text{S/18,648.00}} = 2.67 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar 2017} = \frac{\text{S/. 43241}}{\text{S/17,028.00}} = 2.54 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar 2018} = \frac{\text{S/. 50958}}{\text{S/11,718.00}} = 4.35 \text{ veces}$$

Se ha obtenido la rotación de las cuentas por cobrar 3.02 veces al año en el 2015, para el año 2016 disminuyó a 2.67 veces, en el año 2017 obtuvo un resultado de 2.54 veces y para el periodo 2018 aumentó la rotación a 4.35 veces.

**c) Ratios de Gestión:**

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 360}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rotación de cartera 2015} = \frac{\text{S/. } 2675400}{\text{S/. } 57294} = 46.70 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de cartera 2016} = \frac{\text{S/. } 2647080}{\text{S/. } 49726} = 53.23 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de cartera 2017} = \frac{\text{S/. } 2446680}{\text{S/. } 43241} = 56.58 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de cartera 2018} = \frac{\text{S/. } 1844640}{\text{S/. } 50958} = 36.20 \text{ días}$$

Esto quiere decir que la empresa convirtió en efectivo sus cuentas por cobrar en 46.7 días en el año 2015, para el año 2016 se tardó 53.33 días, en el periodo 2017 rotó en 56.58 días y en el 2018 disminuyó en rotar 36.2 días.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Inventario promedio} \times 360}{\text{Costo de ventas}}$$

$$\text{Rotación de inventarios 2015} = \frac{\text{S/7,098,480.00}}{\text{S/. } 51092} = 138.94 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de inventarios 2016} = \frac{\text{S/6,853,680.00}}{\text{S/. } 44774} = 153.07 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de inventarios 2017} = \frac{\text{S/5,784,840.00}}{\text{S/. } 39235} = 147.44 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de inventarios 2018} = \frac{\text{S/5,316,840.00}}{\text{S/. } 53184} = 99.97 \text{ días}$$

Esto quiere decir que los inventarios fueron al mercado cada 138.94 días en el año 2015, 153.07 días en el 2016 al igual que en el 2017 que fue 147.44 días y disminuyó en el periodo 2018 en una rotación de 99.97 días.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

$$\text{Rotación de inventarios 2015} = \frac{S/. 51092}{S/19,718.00} = 2.59 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de inventarios 2016} = \frac{S/. 44774}{S/19,038.00} = 2.35 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de inventarios 2017} = \frac{S/. 39235}{S/16,069.00} = 2.44 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de inventarios 2018} = \frac{53184}{S/14,769.00} = 3.60 \text{ veces}$$

Esto quiere decir que los inventarios fueron al mercado cada 2.59 veces en el año 2015, 2.35 veces en el 2016 al igual que en el 2017 que fue 2.44 veces y aumentó en el periodo 2018 en una rotación de 3.6 veces al año

$$\text{Rotación de caja y bancos} = \frac{\text{Caja y bancos x 360}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rotación de caja y bancos 2015} = \frac{S/203,760.00}{S/. 57294} = 3.56 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de caja y bancos 2016} = \frac{S/108,000.00}{S/. 49726} = 2.17 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de caja y bancos 2017} = \frac{S/65,520.00}{S/. 43241} = 1.52 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de caja y bancos 2018} = \frac{S/301,320.00}{S/. 50958} = 5.91 \text{ días}$$



Interpretando el ratio, diremos que contamos con liquidez para cubrir 3.56 días de venta en el año 2015, para los años 2016 y 2017 fue disminuyendo en 2.17 y 1.52 días respectivamente y finalmente para el periodo 2018 aumentó en 5.91 días para cubrir las ventas.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$$

$$\text{Rotación de activos totales 2015} = \frac{S/. 57294}{S/133,572.00} = 0.43 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de activos totales 2016} = \frac{S/. 49726}{S/135,122.00} = 0.37 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de activos totales 2017} = \frac{S/. 43241}{S/130,979.00} = 0.33 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de activos totales 2018} = \frac{S/.50958}{S/129,444.00} = 0.39 \text{ veces}$$

Es decir que la empresa colocó entre sus clientes 0.43 veces el valor de la inversión efectuada en el año 2015, mientras que en el año 2016 la rotación fue de 0.37 veces, en el año 2017 fueron 0.33 veces y en el periodo 2018 la inversión efectuada fue de 0.39 veces.

$$\text{Rotación de activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo}}$$

$$\text{Rotación de activo fijo 2015} = \frac{57294}{S/61,744.00} = 0.93 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de activo fijo 2016} = \frac{49726}{S/62,548.00} = 0.80 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de activo fijo 2017} = \frac{43241}{S/63,469.00} = 0.68 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de activo fijo 2018} = \frac{50958}{S/64,200.00} = 0.79 \text{ veces}$$

Es decir que se colocó en el mercado entre 0.68 a 0.93 veces el valor de lo invertido en activo fijo en los periodos 2015, 2016, 2017 y 2018.

**d) Ratios de Solvencia:**

$$\text{Estructura del capital} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Estructura del capital 2015} = \frac{\text{S}/40,639.00}{\text{S}/92,933.00} = 0.44 \quad \%$$

$$\text{Estructura del capital 2016} = \frac{\text{S}/40,757.00}{\text{S}/94,365.00} = 0.43 \quad \%$$

$$\text{Estructura del capital 2017} = \frac{\text{S}/36,302.00}{\text{S}/94,677.00} = 0.38 \quad \%$$

$$\text{Estructura del capital 2018} = \frac{\text{S}/39,425.00}{\text{S}/90,019.00} = 0.44 \quad \%$$

Esto quiere decir, que por cada UM el 44% fue aportada por los acreedores en el año 2015, para el año 2016 fue el 43%, mientras que en el año 2017 disminuyó en 38% y para el periodo 2018 aumentó al 44%.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Razón de endeudamiento 2015} = \frac{\text{S}/40,639.00}{\text{S}/133,572.00} = 0.30 \quad \%$$

$$\text{Razón de endeudamiento 2016} = \frac{\text{S}/40,757.00}{\text{S}/135,122.00} = 0.30 \quad \%$$

$$\text{Razón de endeudamiento 2017} = \frac{\text{S}/36,302.00}{\text{S}/130,979.00} = 0.28 \quad \%$$

$$\text{Razón de endeudamiento 2018} = \frac{\text{S}/39,425.00}{\text{S}/129,444.00} = 0.30 \quad \%$$

En la empresa analizada en los periodos: 2015 el 30%, 2016 el 30%, el 2017 el 28% y el 30% para el año 2018. Los activos totales son financiados por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedó un saldo del 70%, 70%, 72% y 70% de su valor para los años 2015, 2016, 2017 y 2018 sucesivamente, después del pago de sus obligaciones vigentes.

**e) Ratios de Rentabilidad:**

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio 2015} = \frac{1394}{S/92,933.00} = 0.02 \quad \%$$

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio 2016} = \frac{3347}{S/94,365.00} = 0.04 \quad \%$$

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio 2017} = \frac{8329}{S/94,677.00} = 0.09 \quad \%$$

$$\text{Rendimiento sobre el patrimonio 2018} = \frac{-5595}{S/90,019.00} = -0.06 \quad \%$$

Esto significa que por cada UM que el dueño mantiene en el año 2015 genera un rendimiento del 2% sobre el patrimonio, para el año 2016 generó un rendimiento del 4%, para el 2017 subió al 9% y para el periodo 2018 obtuvo un resultado negativo del -6%.

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Rendimiento sobre la inversión 2015} = \frac{\text{S/. 1394}}{\text{S/133,572.00}} = 0.01 \%$$

$$\text{Rendimiento sobre la inversión 2016} = \frac{\text{S/. 3347}}{\text{S/135,122.00}} = 0.02 \%$$

$$\text{Rendimiento sobre la inversión 2017} = \frac{\text{S/. 8329}}{\text{S/130,979.00}} = 0.06 \%$$

$$\text{Rendimiento sobre la inversión 2018} = \frac{\text{S/. -5595}}{\text{S/129,444.00}} = -0.04 \%$$

Quiere decir, que cada UM invertido en el 2015 en los activos produjo ese año un rendimiento de 1% sobre la inversión, para el año 2016 obtuvo un rendimiento del 2%, para el 2017 aumento al 6% y para el periodo 2018 obtuvo un resultado negativo del -4%.

$$\text{Utilidad activo} = \frac{\text{Utilidad antes del impuesto}}{\text{Activo}}$$

$$\text{Utilidad activo 2015} = \frac{\text{S/. 1873}}{\text{S/133,572.00}} = 0.01 \%$$

$$\text{Utilidad activo 2016} = \frac{\text{S/. 5484}}{\text{S/135,122.00}} = 0.04 \%$$

$$\text{Utilidad activo 2017} = \frac{\text{S/. 9022}}{\text{S/130,979.00}} = 0.07 \%$$

$$\text{Utilidad activo 2018} = \frac{\text{S/. -9476}}{\text{S/129,444.00}} = -0.07 \%$$

Nos está indicando que la empresa generó una utilidad del 1% en el 2015, 4% el 2016, 7% el 2017 y resultado negativo en el periodo 2018 de -7%; por cada UM invertido en sus activos.

$$\text{Utilidad de ventas} = \frac{\text{Utilidad antes del impuesto}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Utilidad de ventas 2015} = \frac{S/. 1873}{S/. 57294} = 0.03 \%$$

$$\text{Utilidad de ventas 2016} = \frac{S/. 5484}{S/. 49726} = 0.11 \%$$

$$\text{Utilidad de ventas 2017} = \frac{S/. 9022}{S/. 43241} = 0.21 \%$$

$$\text{Utilidad de ventas 2018} = \frac{S/. -9476}{S/. 50958} = -0.19 \%$$

Nos quiere decir que por cada UM vendida hemos obtenido como utilidad el 3% en el periodo 2015, mientras que en el año 2016 aumentó a 11%, para el siguiente periodo siguió aumentando llegando a un 21% y para el año 2018 tuvo una decadencia donde obtuvo un resultado negativo del -19%

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas - costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de utilidad bruta 2015} = \frac{S/. 6202}{S/. 57294} = 0.11 \%$$

$$\text{Margen de utilidad bruta 2016} = \frac{S/. 4952}{S/. 49726} = 0.10 \%$$

$$\text{Margen de utilidad bruta 2017} = \frac{S/. 4006}{S/. 43241} = 0.09 \%$$

$$\text{Margen de utilidad bruta 2018} = \frac{S/. -2226}{S/. 50958} = -0.04 \%$$

Nos está indicando las ganancias en relación con las ventas; el margen de utilidad fue de 11%, 10% y 9% para los periodos 2015, 2016 y 2017 respectivamente; mientras que para el año 2018 obtuvo una pérdida del 4%.

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Margen neto de utilidad 2015} = \frac{\text{S/. 1394}}{\text{S/. 57294}} = 0.02 \%$$

$$\text{Margen neto de utilidad 2016} = \frac{\text{S/. 3347}}{\text{S/. 49726}} = 0.07 \%$$

$$\text{Margen neto de utilidad 2017} = \frac{\text{S/. 8329}}{\text{S/. 43241}} = 0.19 \%$$

$$\text{Margen neto de utilidad 2018} = \frac{\text{S/. -5595}}{\text{S/. 50958}} = -0.11 \%$$

Este ratio nos muestra que en el año 2015 por cada UM que vendió la empresa, obtuvo una utilidad de 2%, aumentando para el 2016 en 7% y creciendo en 19% para el año 2017. Pero el periodo 2018 se mostró un resultado negativo en la empresa de -11%, generando preocupación para los socios.

**Tabla 16.** Estado de cambios en el patrimonio

Detalle	Capital social	Acciones de inversión	Reserva legal	Resultados acumulados	Total
%	25%	12%	5%	58%	100%
Saldos al 31 de diciembre de 2014	S/. 23502	S/. 11751	S/. 4924	S/. 55437	S/. 95614
Pérdida neta	0	0		S/. -5595	S/. -5595
%	26%	13%	5%	55%	100%
Saldos al 31 de diciembre del 2015	S/. 23502	S/. 11751	S/. 4924	S/. 49842	S/. 90019
Distribución de utilidades				S/. -3200	S/. -3200
Ajustes				S/. -471	S/. -471
Utilidad neta				S/. 8329	S/. 8329
%	25%	12%	5%	58%	100%
Saldos al 31 de diciembre de 2016	S/. 23502	S/.11751	S/. 4924	S/. 55437	S/. 95614
Pérdida neta	0	0		S/. -5595	S/. -5595
%	26%	13%	5%	55%	100%
Saldos al 31 de diciembre del 2017	S/. 23502	S/. 11751	S/. 4924	S/. 49842	S/. 90019
Distribución de utilidades				S/. -3200	S/. -3200
Ajustes				S/. -471	S/. -471
Utilidad neta				S/. 8329	S/. 8329
Saldos al 31 de diciembre del 2018	S/. 23502	S/. 11751	S/. 4924	S/. 54500	S/. 94677
%	25%	12%	5%	58%	100%

Fuente. Elaboración propia

La variación porcentual entre los periodos 2015 a 2018, en lo que respecta el capital, acciones de inversión, reserva legal, y resultado acumulado, se mantuvo semejante, siendo que, en el año 2016, se tuvo un indicador de pérdida, debido que se solicitaron prestamos en las entidades bancarias, para lograr cubrir la falta de efectivo, a causa de la lenta recuperación de las ventas a crédito.

#### **4.1.5. Diseño de medidas correctivas en la cuenta por cobrar para mejorar la rentabilidad.**

##### **1. Establecer procedimiento para la efectividad de la cobranza**

Para el proceso de la gestión de la cobranza, es de suma importancia debido que, según los resultados, que está generando el cumplimiento de los objetivos propuestos. Siendo que se detallará una serie de procedimiento que logrará agilizar la gestión de cobranza:

- a) Programar y coordinar la administración de cobro de acuerdo a las fechas de vencimiento de cada comprobante.
- b) Realizar las coordinaciones para el cobro de manera persistente, emitiendo los estados de cuenta del cliente, por correo, o de manera presencial.
- c) Realizar seguimiento constante a cada comprobante, considera que esta deberá ser cobrada a la fecha de vencimiento.
- d) Mantener siempre una buena coordinación comercial con el cliente, buscando siempre brindar un buen servicio y la satisfacción de ambas partes.

##### **Estrategias y acciones**

- a) Evaluar frecuentemente los informes de ventas al crédito y comprobantes pendiente para su cobro oportuno.
- b) Realizar la supervisión de la gestión de cobranza y lograr reducir los márgenes de pérdidas incobrables.

##### **Beneficios**

- a) Supervisar el cumplimiento de lo programado

##### **2. Establecer los clientes que califican en base a los términos medios del crédito y el límite que deberá recibir.**

Considerando que se deba evaluar las líneas de crédito que se pretende otorgar y la cartera de los clientes que se logra manejar de acuerdo a la solidez financiera de cada cliente, para estos deberán aplicar las siguientes condiciones:

- a) Realizar el requerimiento de los requisitos al cliente como son referencias comerciales, referencias de sus cuentas bancarias, el reporte del estado de cuenta con la compañía, el registro mercantil, estados financieros auditados avalados por el área de contabilidad, número que se encuentra en el registro fiscal, la última declaración del impuesto sobre la renta y del impuesto al valor agregado, en caso esta aplique.
- b) Predecir la probabilidad del posible deudor para identificar si se encuentra en los límites de aceptación.



- c) Establecer cuáles son los clientes que califican bajo los términos establecidos por la empresa.
- d) Diagnosticar su posición financiera del cliente y realizar la evaluación de los factores que logren afectarlas en un futuro.
- e) El crédito otorgado al cliente dependerá de la capacidad financiera que es analizada y el número de sus cuotas que deberá cancelar.
- f) El período de tiempo, que se lograra asignar los créditos, serán asignados por la empresa.

### **Estrategias y acciones**

- a) Realizar la evaluación de la manera severa de la posición financiera en la que se encuentra cada cliente.
- b) Supervisar de manera constante los otorgamientos de los créditos.
- c) Aminorar los límites de créditos a los clientes que no califiquen, con los términos regulares establecidos por la empresa.
- d) Identificar las cuentas que se encuentra en riesgo de ser incobrables.

### **3. Revisión constante de los saldos vencidos de las cuentas por cobrar y de cobro dudoso**

Según las necesidades de cada organización se deberá medir y controlar los saldos de las cuentas por cobrar, debido que las mismas representan efectivo para la empresa y referente a la disponibilidad que realiza la planificación para lograr atender sus compromisos, dando que se deberá establecer lineamiento para realizar la revisión constante de los saldos vencidos:

- a) Establecer el reporte contante de las cuentas por cobrar, para el análisis de los comprobantes vencidos y su grado de significación dentro de las ventas a créditos.
- b) Lograr conciliar los saldos individuales de cada cliente con el saldo total de las cuentas por cobrar.
- c) Evaluar el tiempo que los créditos permanece pendiente.

### **Estrategias y acciones**

- a) Realizar el constante monitoreo de los saldos de las cuentas por cobrar.
- b) Establecer el límite para la amplitud del período del crédito.
- c) Poner en marcha el procedimiento establecido para solicitar que se efectúe la cancelación de la deuda pendiente.

### **Beneficios**

- a) Diseñar los juicios razonables exactos de la probabilidad de incumplimiento por parte de los clientes.

b) Aminorar al mínimo las pérdidas en cuentas de cobro dudoso.

#### **4.2. Discusión de resultados**

El análisis de las cuentas por cobrar logra ser un factor determinante al momento de tomar una decisión relacionada con la aplicación de las políticas de crédito y cobranza. Por tal motivo, la presente investigación tuvo como propósito general realizar un análisis técnico de las cuentas por cobrar de la empresa TubesPlast S.A, empleando técnicas y procedimientos de análisis en una auditoría financiera, coincidiendo con Chuquizuta y Oncoy (2017), que aplica el procedimiento de control de las cuentas por cobrar, para mejorar el nivel de cobranzas, a su vez respetando, las fechas pactadas de cobranzas, la cual busca que la cartera. Siendo que en la actualidad existen normas de auditoría, tales como procedimiento en respuesta a riesgo evaluados y la evidencia de la auditoria que se encuentran relacionadas con el uso de técnicas de análisis, a través de herramientas, informáticas, por lo cual se puede aprovechar para las empresas medianas del sector comercial, con el fin de identificar oportunidades de mejora en la recuperación de las cuentas por cobrar, y lograr generar mayor impacto en la rentabilidad. por tal según el estudio de Vergara y Polo (2018), obtuvo resultados favorables en su estudio la disminución de las cuentas por cobrar y una efectiva gestión de cobranza. Con respecto a la rentabilidad se resume, mencionando que, sin el manejo de liquidez, no existe una buena gestión en la organización, con el simple hecho que no hay dinero o clientes que deban, por tal motivo no se podrá cumplir con las obligaciones o deudas. mientras que Nogueira, Medina, Hernández, Comas y Medina (2017), hace mención a mayores beneficios que se deben cumplir con los procedimientos que establece las empresas, realizar de manera respectiva el seguimiento de las cuentas por cobrar, y un análisis económico y finanzas.

Sin el manejo de una rentabilidad adecuada, la empresa, se vio la necesidad de inyectar capital o contraer deudas para ejecutar pagos atrasados por tal considerándose una historia de nunca acabar, si ha llegado al momento que los mismos proveedores dejan de surtir, y por ende los bancos no puedan atendernos en la otorgación de créditos, asimismo que los inversionistas dejen de inyectar capital, debido de la deficiente gestión no existe una recuperación adecuada en las finanzas, siendo que la empresa no estará generando activo circulante para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, mientras que Palomino, Fernández y Ayala (2016), analiza los ingresos, referente a las ventas a crédito, que realizan las empresas, que comercializan, las cuales les permitan, tener resultados sólidos para la toma de decisiones, siendo que para lo anterior del beneficio económico de organizaciones dedicadas al comercio.

## V. Conclusiones

Al término del presente estudio, se llega a las siguientes conclusiones:

- a) En el análisis de los estados financieros de la empresa TubesPlast, en el año 2018 tienen un total de S/. 11,718 soles de cuenta por cobrar, que con la aplicación de las medidas correctivas, se estima una reducción al S/.9 374.40 soles, equivalente al 20%.
- b) En los estados financieros de la empresa TubesPlast, se tiene que las cuentas por cobrar muestran una disminución del 20% conforme ha ido transcurriendo los períodos, además que en el 2018 es donde la empresa padece de carencia de flujo de efectivo.
- c) El análisis de la información, permitió establecer el nivel de ventas al crédito que incide significativamente en la rentabilidad de la empresa TubesPlast, conllevando que la forma de la dirección empresarial disponga como un indicador relevante, debido que mide de forma aceptable el nivel de acierto.
- d) En el diagnóstico de la valoración de los datos obtenidos, permitió establecer que las políticas de crédito inciden en la rentabilidad de la empresa TubesPlast, debido que obedecen a que no se emplearon métodos de análisis, puesto que en dichos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de la gestión de las cuentas por cobrar.
- e) Se corroboró que los procedimientos inciden en la actual gestión de cobranza en la empresa TubesPlast, debido que normalmente obedecen a la recuperación de las cuentas por cobrar en la empresa.

## **VI. Recomendaciones**

- a) La empresa TubesPlast, debería considerar políticas de crédito realizando un seguimiento riguroso al comportamiento de los pagos de los clientes potenciales, debiendo reforzar, para así difundir los procedimientos de cobranza aplicados a los clientes, con la finalidad de agilizar el cobro de las cuentas por cobrar, de tal forma la organización económica deba alcanzar una rentabilidad superior.
- b) La gerencia, debería aprobar políticas de evaluación a las cuentas por cobrar, para el otorgamiento de crédito, considerar la capacidad de pago, así como la garantía que son recibidas por los clientes los cuales permitan el aseguramiento que el cliente logre cumplir con sus obligaciones.
- c) La empresa TubesPlast, deberán capacitar a su personal del área de finanzas, sobre los procedimientos más efectivos en la gestión de las cuentas por cobrar, donde se asignen de correcta distribución de sus funciones.
- d) La empresa TubesPlast deberá evaluar su análisis financiera cada 3 meses, sienta está que le permita conocer el grado de rentabilidad como el resultado de su gestión empresarial de las cuentas por cobrar.

## VII. Referencias

- Decano (2015). Cuentas por cobrar, elemento del capital de trabajo. Revista ri.uaemex, 2015
- Sy (2018). Administración de cuentas por cobrar”. Administración y finanzas. Disponible en: <https://www.lifeder.com/administracion-cuentas-cobrar/>
- Ochoa, Sánchez, Andocilla, Hidalgo y Medina (2018). Al análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente en las medianas empresas comerciales del Cantón milagro”. (Artículo científico) Economía Latinoamericana. Universidad Estatal de Milagro (UNEMI), Ecuador.
- Nogueira, Medina, Hernández, Comas y Medina (2017). Análisis económico financiero: talón de Aquiles de la organización. Caso de aplicación” (Artículo científico) Ingeniería Industrial. La Habana.
- Chuquizuta y Oncoy (2017). Incidencia del sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la Empresa Comercial Mantilla S.A.C. ubicada en el distrito de los Olivos, año 2013. (Tesis pregrado) Contabilidad. Universidad de Ciencias y Humanidades.
- Yáñez y Ávila (2015). Dictamen de estados financieros para efectos fiscales: naturaleza jurídica, evolución e incongruencias. (Artículo científico) Contaduría y administración.
- Moreno, Ocola y Ore (2018). “Incidencia de Las Cuentas por Cobrar En Los Estados Financieros de la empresa “Marketing & Publicidad S.A.C.” AÑO 2016”. (Tesis Pregrado) Contabilidad. Universidad Peruana de las Américas.
- Araujo y Estacio (2017). Gestión de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez en la empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L., Cajamarca año 2016” (Tesis pregrado) Contador Público. Universidad Privada del Norte.
- Rodríguez y Delgado (2017). Gestión contable, Gestoría y correduría de seguros (Gestor proximidad)
- León (2017). Contabilidad financiera Segunda II” (Editorial Buenos Horizontes).
- Cansino (2018). La administración de las cuentas por cobrar. (Gestión contable), pág. 1 – 200
- Brigham y Houston (2005). Fundamentos de Administración Financiera {10º. Ed) México: Thomson.

- Morgan (2015). Administración de las cuentas por cobrar. Facultad de Contaduría y Administración, Programa académico de administración financiera.
- Crece Negocios (2018). Definición de la rentabilidad. Disponible en <https://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/>
- Gerencia (2017). Rentabilidad. Administración financiera. Disponible en: <https://www.gerencie.com/rentabilidad.html>
- Restrepo (2017) Administración y finanzas, marketing y ventas. Principales indicadores de rentabilidad empresarial.
- Mytriplea (2017). Rentabilidad ¿Qué es la rentabilidad? Diccionario financiero. Disponible en: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
- Menjivar (2011). Administración de las cuentas por cobrar, (Artículo contable) 2011
- Ortiz (2013). Administración de las cuentas por cobrar. Administración financiera.
- Contabilidad (2016). Cuentas por cobrar. Solo contabilidad
- Calderón (2005). Administración, análisis y políticas de créditos. Contabilidad,
- Spw (2016), Inversiones y financiamiento del proyecto, Capítulo 4.
- Conset (2016). Definición de rentabilidad, terminología rentabilidad. Disponible: <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>
- Ruiz (2011). Como conocer y calcular la capacidad de pago para evitar problemas financieros.
- Banking (2017). Las “Cinco C” del crédito. Disponible en <https://handsonbanking.org/htdocs/es/a/uc/wha/aucwha5cs.html>
- Wells (2015). Sepan qué buscan los prestamistas. Financiera disponible en: <https://www.wellsfargo.com/es/financial-education/credit-management/five-c/n>
- Gestiopolis (2012). Administración de cuentas por cobrar. Políticas de crédito y cobro. Disponible en. <https://www.gestiopolis.com/administracion-de-cuentas-por-cobrar-politicas-de-credito-y-cobro/>
- Berk Jonathan (2008). Finanzas Corporativas. Contabilidad Financiera
- Block Stanley (2005). Administración Financiera. Gestión contable

Bravo Santillán María de la Luz (2007). La Administración del Capital de Trabajo.

Brealey Myers (2006). La Gestión del Crédito y de la Quiebra.

Brigham Eugene (2003). Fundamentos de la Administración Financiera.

Sampieri (2014). Metodología de la investigación, 6° edición.

Tarsicio, Salas (2001). Análisis y Diagnóstico Financiero. Costa Rica: Guayacán  
Centroamericana (segunda edición).

Hernández (2017). Evaluación de créditos y las cuentas por cobrar del segmento de cliente de  
Lima y provincias de una distribuidora comercial, 2015. Tesis para optar magister en  
Finanzas. Universidad Cesar Vallejo.

## VIII. Anexos

**Tabla 17.** Estados financieros de la empresa TubesPlast 2015 - 2018

Descripción	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%
Efectivo	S/ 566.00	0%	S/ 300.00	0%	S/ 182.00	0%	S/ 837.00	1%
Cuentas por cobrar comerciales, neto	S/ 18,985.00	14%	S/ 18,648.00	14%	S/ 17,028.00	13%	S/ 11,718.00	9%
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	S/ 340.00	0%	S/ 93.00	0%	S/ 304.00	0%	S/ 127.00	0%
Otras cuentas por cobrar	S/ 2,970.00	2%	S/ 3,318.00	2%	S/ 3,057.00	2%	S/ 3,527.00	3%
Inventarios, neto	S/ 19,718.00	15%	S/ 19,038.00	14%	S/ 16,069.00	12%	S/ 14,769.00	11%
Gastos pagados por anticipado	S/ 583.00	0%	S/ 306.00	0%	S/ 145.00	0%	S/ 315.00	0%
<b>Total activo corriente</b>	<b>S/ 43,162.00</b>		<b>S/ 41,703.00</b>		<b>S/ 36,785.00</b>		<b>S/ 31,293.00</b>	
Activos mantenidos para la venta					S/ 39.00	0%	S/ 3,690.00	3%
Inversión en asociada	S/ 28,250.00	21%	S/ 30,370.00	22%	S/ 30,079.00	23%	S/ 29,550.00	23%
Inversiones inmobiliarias, neto	S/ 18,041.00	14%	S/ 18,104.00	13%	S/ 17,244.00	13%	S/ 18,227.00	14%
Inmueble, maquinaria y equipos, neto	S/ 43,703.00	33%	S/ 44,444.00	33%	S/ 46,225.00	35%	S/ 45,973.00	36%
Otros activos, neto	S/ 416.00	0%	S/ 501.00	0%	S/ 607.00	0%	S/ 711.00	1%
<b>Total activo</b>	<b>S/ 133,572.00</b>	<b>100%</b>	<b>S/ 135,122.00</b>	<b>100%</b>	<b>S/ 130,979.00</b>	<b>100%</b>	<b>S/ 129,444.00</b>	<b>100%</b>
Obligaciones financieras	S/ 25,238.00	19%	S/ 23,653.00	18%	S/ 21,399.00	16%	S/ 22,453.00	17%
Cuentas por pagar comerciales	S/ 634.00	0%	S/ 2,673.00	2%	S/ 700.00	1%	S/ 1,286.00	1%
Cuentas por pagar a partes relacionadas	S/ 256.00	0%	S/ 166.00	0%	S/ 960.00	1%	S/ 992.00	1%
Otras cuentas por pagar	S/ 832.00	1%	S/ 1,139.00	1%	S/ 1,082.00	1%	S/ 1,388.00	1%
Ingresos diferidos	S/ 417.00	0%	S/ 116.00	0%	S/ 209.00	0%	S/ -	0%
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>S/ 27,377.00</b>		<b>S/ 27,747.00</b>		<b>S/ 24,350.00</b>		<b>S/ 26,119.00</b>	
Impuesto a la renta diferido	S/ 13,262.00	10%	S/ 13,010.00	10%	S/ 11,170.00	9%	S/ 10,623.00	8%
Obligaciones financieras		0%		0%	S/ 782.00	1%	S/ 2,683.00	2%



Total pasivo	S/ 40,639.00		S/ 40,757.00		S/ 36,302.00		S/ 39,425.00	
Patrimonio neto								0%
Capital social	S/ 23,502.00	18%	S/ 23,502.00	17%	S/ 23,502.00	18%	S/ 23,502.00	18%
Capital social	S/ 11,751.00	9%	S/ 11,751.00	9%	S/ 11,751.00	9%	S/ 11,751.00	9%
Reserva legal	S/ 4,924.00	4%	S/ 4,924.00	4%	S/ 4,924.00	4%	S/ 4,924.00	4%
Resultado acumulados	S/ 52,756.00	39%	S/ 54,188.00	40%	S/ 54,500.00	42%	S/ 49,842.00	39%
Total patrimonio neto	S/ 92,933.00		S/ 94,365.00	70%	S/ 94,677.00		S/ 90,019.00	
total pasivo y patrimonio neto	S/ 133,572.00	100%	S/ 135,122.00	100%	S/ 130,979.00	100%	S/ 129,444.00	100%

Fuente. E.E.F.F TubesPlast.

**Tabla 18. Análisis horizontal de los estados financieros 2015 -2018**

Descripción	2015	2016	2017	2018	15/16	%	16/17	%	17/18	%	Total	%
Efectivo	S/566.00	S/300.00	S/182.00	S/837.00	-S/266.00	-47%	-S/118.00	-39%	S/655.00	360%	S/270.14	274%
Cuentas por cobrar comerciales, neto	S/18,985.00	S/18,648.00	S/17,028.00	S/11,718.00	-S/337.00	-2%	-S/1,620.00	-9%	-S/5,310.00	-31%	-S/7,267.10	-42%
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	S/340.00	S/93.00	S/304.00	S/127.00	-S/247.00	-73%	S/211.00	227%	-S/177.00	-58%	-S/211.46	96%
Otras cuentas por cobrar	S/2,970.00	S/3,318.00	S/3,057.00	S/3,527.00	S/348.00	12%	-S/261.00	-8%	S/470.00	15%	S/557.04	19%
Inventarios, neto	S/19,718.00	S/19,038.00	S/16,069.00	S/14,769.00	-S/680.00	-3%	-S/2,969.00	-16%	-S/1,300.00	-8%	-S/4,949.19	-27%
Gastos pagados por anticipado	S/583.00	S/306.00	S/145.00	S/315.00	-S/277.00	-48%	-S/161.00	-53%	S/170.00	117%	-S/269.00	17%
<b>Total activo corriente</b>	<b>S/43,162.00</b>	<b>S/41,703.00</b>	<b>S/36,785.00</b>	<b>S/31,293.00</b>	<b>-S/ 1,459.00</b>	<b>-161%</b>	<b>-S/ 4,918.00</b>	<b>103%</b>	<b>-S/ 5,492.00</b>	<b>395%</b>	<b>-S/ 11,869.58</b>	<b>337%</b>
Activos mantenidos para la venta	0	0	S/39.00	S/3,690.00	S/0.00	-	S/39.00	-	S/3,651.00	9362%	S/3,690.00	-
Inversión en asociada	S/28,250.00	S/30,370.00	S/30,079.00	S/29,550.00	S/2,120.00	8%	-S/291.00	-1%	-S/529.00	-2%	S/1,300.07	5%
Inversiones inmobiliarias, neto	S/18,041.00	S/18,104.00	S/17,244.00	S/18,227.00	S/63.00	0%	-S/860.00	-5%	S/983.00	6%	S/185.96	1%
Inmueble, maquinaria y equipos, neto	S/43,703.00	S/44,444.00	S/46,225.00	S/45,973.00	S/741.00	2%	S/1,781.00	4%	-S/252.00	-1%	S/2,270.06	5%
Otros activos, neto	S/416.00	S/501.00	S/607.00	S/711.00	S/85.00	20%	S/106.00	21%	S/104.00	17%	S/295.42	59%
<b>Total de activo no corriente</b>	<b>S/90,410.00</b>	<b>S/93,419.00</b>	<b>S/94,155.00</b>	<b>S/94,461.00</b>	<b>S/3,009.00</b>	<b>30%</b>	<b>S/775.00</b>	<b>19%</b>	<b>S/3,957.00</b>	<b>9382%</b>	<b>S/7,741.49</b>	<b>70%</b>
<b>Total activo</b>	<b>S/133,572.00</b>	<b>S/135,122.00</b>	<b>S/130,979.00</b>	<b>S/129,444.00</b>	<b>S/1,550.00</b>	<b>-131%</b>	<b>-S/4,143.00</b>	<b>122%</b>	<b>-S/1,535.00</b>	<b>9777%</b>	<b>-S/4,128.08</b>	<b>407%</b>
Obligaciones financieras	S/25,238.00	S/23,653.00	S/21,399.00	S/22,453.00	-S/1,585.00	-6%	-S/2,254.00	-10%	S/1,054.00	5%	-S/2,785.16	-11%
Cuentas por pagar comerciales	S/634.00	S/2,673.00	S/700.00	S/1,286.00	S/2,039.00	322%	-S/1,973.00	-74%	S/586.00	84%	S/654.48	332%
Cuentas por pagar a partes relacionadas	S/256.00	S/166.00	S/960.00	S/992.00	-S/90.00	-35%	S/794.00	478%	S/32.00	3%	S/740.43	446%
Otras cuentas por pagar	S/832.00	S/1,139.00	S/1,082.00	S/1,388.00	S/307.00	37%	-S/57.00	-5%	S/306.00	28%	S/556.32	60%
Ingresos diferidos	S/417.00	S/116.00	S/209.00	0	-S/301.00	-72%	S/93.00	80%	-S/209.00	-100%	-S/416.92	-92%
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>S/27,377.00</b>	<b>S/27,747.00</b>	<b>S/24,350.00</b>	<b>S/26,119.00</b>	<b>S/370.00</b>	<b>245%</b>	<b>-S/3,397.00</b>	<b>470%</b>	<b>S/1,769.00</b>	<b>20%</b>	<b>-S/1,250.85</b>	<b>735%</b>
Impuesto a la renta diferido	S/13,262.00	S/13,010.00	S/11,170.00	S/10,623.00	-S/252.00	-2%	-S/1,840.00	-14%	-S/547.00	-5%	-S/2,639.16	-21%

Obligaciones financieras	0	0	S/782.00	S/2,683.00	S/0.00	0%	S/782.00	0%	S/1,901.00	243%	S/2,683.00	243%
Pasivo no corriente	S/13,262.00	S/13,010.00	S/11,952.00	S/13,306.00	-S/252.00	-2%	-S/1,058.00	-14%	S/1,354.00	238%	S/43.84	222%
Total pasivo	S/40,639.00	S/40,757.00	S/36,302.00	S/39,425.00	S/118.00	243%	-S/4,455.00	456%	S/3,123.00	258%	-S/1,207.01	957%
Capital social	S/23,502.00	S/23,502.00	S/23,502.00	S/23,502.00	S/0.00	0%	S/0.00	0%	S/0.00	0%	S/0.00	0%
Capital social	S/11,751.00	S/11,751.00	S/11,751.00	S/11,751.00	S/0.00	0%	S/0.00	0%	S/0.00	0%	S/0.00	0%
Reserva legal	S/4,924.00	S/4,924.00	S/4,924.00	S/4,924.00	S/0.00	0%	S/0.00	0%	S/0.00	0%	S/0.00	0%
Resultado acumulados	S/52,756.00	S/54,188.00	S/54,500.00	S/49,842.00	S/1,432.00	3%	S/312.00	1%	-S/4,658.00	-9%	-S/2,913.97	-5%
Total patrimonio neto	S/92,933.00	S/94,365.00	S/94,677.00	S/90,019.00	S/1,432.00	3%	S/312.00	1%	-S/4,658.00	-9%	-S/2,913.97	-5%
total pasivo y patrimonio neto	S/133,572.00	S/135,122.00	S/130,979.00	S/129,444.00	S/1,550.00	246%	-S/4,143.00	457%	-S/1,535.00	250%	-S/4,120.98	952%

Fuente. Elaboración propia

**Tabla 19. Estado de flujo de efectivo**

Descripción	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	15/16	%	16/17	%	17/18	%
Actividades de operación														
Utilidad (pérdida) neta	-S/5,595.00	59%	S/8,329.00	151%	S/3,347.00	145%	S/1,394.00	93%	S/13,924.00	-249%	-S/4,982.00	-60%	-S/1,953.00	-58%
Ajuste a la utilidad (pérdida) neta:		0%		0%		0%		0%	S/0.00	0%	S/0.00		S/0.00	
Provisión por estimación de cuentas por cobrar comerciales.	S/51.00	-1%	S/621.00	11%	0	0%	0	0%	S/570.00	1118%	-S/621.00	-100%	S/0.00	
Provisión por desvalorización de existencias.	S/4,498.00	-47%	0	0%	0	0%	S/190.00	13%	-S/4,498.00	-100%	S/0.00		S/190.00	
Participación en utilidades de asociada	-S/4,511.00	47%	-S/6,054.00	-110%	-S/4,168.00	-181%	S/263.00	17%	-S/1,543.00	34%	S/1,886.00	-31%	S/4,431.00	-106%
Retiro de inversiones inmobiliarias	0	0%	S/62.00	1%	S/62.00	3%	S/63.00	4%	S/62.00	0%	S/0.00	0%	S/1.00	2%
Depreciación	S/1,606.00	-17%	S/990.00	18%	S/887.00	38%	S/889.00	59%	-S/616.00	-38%	-S/103.00	-10%	S/2.00	0%
Amortización	S/158.00	-2%	S/104.00	2%	S/106.00	5%	S/85.00	6%	-S/54.00	-34%	S/2.00	2%	-S/21.00	-20%
Utilidad en venta de inversión inmobiliaria y activos mantenidos para la venta	-S/239.00	3%	-S/5,250.00	-95%	S/14.00	1%	S/20.00	1%	-S/5,011.00	2097%	S/5,264.00	-100%	S/6.00	43%
Pérdida por deterioro de activos mantenidos para la venta	S/2,200.00	-23%	0	0%	0	0%	0	0%	-S/2,200.00	-100%	S/0.00		S/0.00	
Impuesto a la renta diferido	-S/3,881.00	41%	S/547.00	10%	S/1,840.00	80%	S/252.00	17%	S/4,428.00	-114%	S/1,293.00	236%	-S/1,588.00	-86%
Recupero de cobranza dudosa	0	0%	-S/884.00	-16%	0	0%	0	0%	-S/884.00	0%	S/884.00	-100%	S/0.00	

Recupero de desvalorización de existencias.	0	0%	-S/130.00	-2%	0	0%	0	0%	-S/130.00	0%	S/130.00	-100%	S/0.00	
Diferencia en cambio de estimación de cobranza dudosa.	S/310.00	-3%	S/222.00	4%	0	0%	0	0%	-S/88.00	-28%	-S/222.00	-100%	S/0.00	
Ajustes	0	0%	-S/45.00	-1%	-S/41.00	-2%	-S/3,287.00	-218%	-S/45.00	0%	S/4.00	-9%	-S/3,246.00	7917%
Cargo y abonos por cambios netos en el activo y pasivo:		0%		0%		0%		0%	S/0.00	0%	S/0.00		S/0.00	
(Aumento) disminución de cuentas por cobrar comerciales	S/1,454.00	-15%	-S/5,270.00	-96%	-S/1,540.00	-67%	S/2,760.00	183%	-S/6,724.00	-462%	S/3,730.00	-71%	S/4,300.00	-279%
(Aumento) disminución de cuentas por cobrar a partes relacionadas	S/242.00	-3%	-S/177.00	-3%	S/211.00	9%	-S/247.00	-16%	-S/419.00	-173%	S/388.00	-219%	-S/458.00	-217%
Disminución (aumento)de otras cuentas por cobrar	-S/764.00	8%	S/471.00	9%	-S/263.00	-11%	S/348.00	23%	S/1,235.00	-162%	-S/734.00	-156%	S/611.00	-232%
Aumento de existencia	-S/555.00	6%	-S/1,170.00	-21%	-S/2,969.00	-129%	-S/680.00	-45%	-S/615.00	111%	-S/1,799.00	154%	S/2,289.00	-77%
Disminución de gastos pagados por anticipado	S/139.00	-1%	S/170.00	3%	-S/161.00	-7%	-S/277.00	-18%	S/31.00	22%	-S/331.00	-195%	-S/116.00	72%
Disminución de cuentas por pagar comerciales	-S/6,193.00	65%	-S/586.00	-11%	S/1,973.00	86%	-S/2,039.00	-135%	S/5,607.00	-91%	S/2,559.00	-437%	-S/4,012.00	-203%
(Disminución) aumento de cuentas por pagar a partes relacionadas	S/17.00	0%	-S/32.00	-1%	-S/794.00	-34%	S/90.00	6%	-S/49.00	-288%	-S/762.00	2381%	S/884.00	-111%
(Disminución) aumento de otras cuentas por pagar	S/266.00	-3%	-S/97.00	-2%	-S/35.00	-2%	-S/6.00	0%	-S/363.00	-136%	S/62.00	-64%	S/29.00	-83%

<b>Flujo neto utilizado en de las actividades de operación</b>	<b>de</b>	<b>-S/10,797.00</b>	<b>114%</b>	<b>-S/8,179.00</b>	<b>-149%</b>	<b>-S/1,531.00</b>	<b>-66%</b>	<b>-S/182.00</b>	<b>-12%</b>	<b>S/2,618.00</b>	<b>1405%</b>	<b>S/6,648.00</b>	<b>1022%</b>	<b>S/1,349.00</b>	<b>6560%</b>
Actividades de inversión			0%		0%		0%		0%	S/0.00		S/0.00		S/0.00	
Compra de activos fijos		<b>-S/1,130.00</b>	12%	<b>-S/287.00</b>	-5%	<b>-S/40.00</b>	-2%	<b>-S/168.00</b>	-11%	S/843.00	-75%	S/247.00	-86%	<b>-S/128.00</b>	320%
Compra de otros activos		<b>-S/3.00</b>	0%	0	0%	S/3,877.00	168%	S/1,857.00	123%	S/3.00	-100%	S/3,877.00		<b>-S/2,020.00</b>	-52%
Venta de activo fijo y activos mantenidos para la venta	S/1,186.00		-12%	S/8,901.00	162%		0%		0%	S/7,715.00	651%	<b>-S/8,901.00</b>	-100%	S/0.00	
Dividendos recibidos en asociada	S/1,246.00		-13%	S/5,065.00	92%		0%		0%	S/3,819.00	307%	<b>-S/5,065.00</b>	-100%	S/0.00	
Flujo neto proveniente de las actividades de inversión	S/1,299.00		-14%	S/13,679.00	249%	S/3,837.00	166%	S/1,689.00	112%	S/12,380.00	782%	<b>-S/9,842.00</b>	-286%	<b>-S/2,148.00</b>	268%

Fuente. Elaboración propia

Su variación entre los periodos de 2015 a 2016, se debe porque la empresa TubesPlast, ha ido controlando sus inversiones, al estar las maquinarias perdiendo su valor, mientras que las cuentas por pagar comerciales tuvieron un incremento, al generar mayores ventas al crédito, Asimismo al no contar con un flujo de efectivo para la compra de los insumos conllevaba a adquirirlos al crédito. Mientras que en el periodo 2017 a 2018, se mejora la gestión de las cuentas por cobrar, producto al seguimiento realizado a todas las cuentas al crédito, generando un mejor rendimiento del efectivo, logrando reducir las cuentas por pagar.

**Tabla 20.** Estado de resultados integrales

	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	15/16	%	16/17	%	17/18	%
Ventas netas	57294	433%	49726	213%	43241	128%	50958	-142%	7568	13%	6485	13%	-7717	85%
Costo de ventas	-51092	-386%	-44774	-192%	-39235	-116%	-53184	148%	-6318	12%	-5539	12%	13949	88%
utilidad (pérdida) bruta	6202	47%	4952	21%	4006	12%	-2226	6%	1250	20%	946	19%	6232	156%
		0%		0%		0%		0%	0		0		0	
Gastos de venta	-1907	-14%	-1858	-8%	-1631	-5%	-1651	5%	-49	3%	-227	12%	20	97%
Gastos de administración	-2603	-20%	-2474	-11%	-2421	-7%	-4935	14%	-129	5%	-53	2%	2514	97%
Pérdida por deterioro de activos mantenidos para la venta.	-263	-2%	4168	18%	0	0%	-2200	6%	-4431	1685%	4168	100%	2200	-101%
Diversos neto	948	7%	1380	6%	4150	12%	-1930	5%	-432	-46%	-2770	-201%	6080	78%
utilidad (pérdida) operativa	2377	18%	6168	26%	4104	12%	-12942	36%	-3791	-159%	2064	33%	17046	71%
		0%		0%		0%		0%	0		0		0	
Financieros, neto	-513	-4%	-582	-2%	-1136	-3%	-1045	3%	69	-13%	554	-95%	-91	107%
Participación en utilidades de asociadas	9	0%	-102	0%	6054	18%	4511	-13%	111	1233%	-6156	6035%	1543	98%
Utilidad (pérdidas) antes del impuesto a la renta	1873	14%	5484	24%	9022	27%	-9476	26%	-3611	-193%	-3538	-65%	18498	62%
		0%		0%		0%		0%	0		0		0	
Impuesto a la renta	-479	-4%	-2137	-9%	-693	-2%	3881	-11%	1658	-346%	-1444	68%	-4574	57%
Utilidades (pérdida) neta del ejercicio	1394	11%	3347	14%	8329	25%	-5595	16%	-1953	-140%	-4982	-149%	13924	65%
		0%		0%		0%		0%	0		0		0	
Utilidades (pérdida) básica por acción	0.0395	0%	0.0949	0%	0.236	0%	-0.0159	0%	-0.0554	-140%	-0.1411	-149%	0.2519	-248%

---

Total	13240.0395	100%	23,298.09	100%	33,790.24	100%	-	35,834.02	100%	-	10,058.06	1934%	-	10,492.14	5637%	69,624.25	711%
-------	------------	------	-----------	------	-----------	------	---	-----------	------	---	-----------	-------	---	-----------	-------	-----------	------

---

Fuente. Elaboración propia

La variación porcentual, se origina debido que las ventas en la empresa por período fueron muy irregulares, por más que en el año 2018 las ventas aumentaron, pero debido a los costos de ventas que fueron mayor al precio de venta se obtuvieron una pérdida bruta del ejercicio. Por lo consecuente las cuentas por cobrar comerciales fueron reduciendo, a partir del 2015, debido en dicho año, se renovó el personal, en donde la gerencia de la sede y administrativos, fueron reubicados en otra localidad, siendo no tan eficaz la gestión, tuvieron que incrementar el financiamiento de la materia prima por medio de entidades.



## Entrevista dirigida a la jefatura de crédito y a gerencia general de la empresa

### TubesPlast S.A.A

**Objetivo.** El presente cuestionario tiene la finalidad, de obtener información, sobre la investigación Administración de las cuentas por cobrar para mejorar la rentabilidad de la empresa TubesPlast S.A.A.

1. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en la empresa? ¿Cómo considera la gestión de las cuentas por cobrar? ¿Por qué?

---

---

2. ¿Se establecen condiciones al momento de brindar una venta al crédito? ¿Podría detallarme qué condiciones se establecen?

---

---

3. ¿La empresa analiza, periódicamente la cartera de clientes morosos? ¿Cada qué tiempo?

---

---

4. ¿Cómo realiza la empresa, el sustento y la provisión de las cuentas por cobrar dudosas?

---

---

5. ¿La empresa, cuenta con políticas de gestión de las cuentas por cobrar? ¿De qué año fueron establecidas?

---

---

6. ¿Considera usted, que implementando nuevas políticas de gestión de cuentas por cobrar mejorará la rentabilidad? ¿Porqué?

---

---

7. ¿Existirá una adecuación de la gestión de las cuentas por cobrar, para mejorar la rentabilidad?

---

---

8. ¿No realizando la provisión de las cuentas por cobrar dudosa, influirá para mejorar la rentabilidad del patrimonio? ¿Se podría contar la aprobación de gerencia?

---

---

9. ¿Lográndose disminuir el riesgo de las cuentas incobrables, permitirá incrementar el patrimonio? ¿Porqué?

---

---

10. ¿La empresa brinda capacitaciones, constantemente al personal? ¿Cuáles son los temas a tratar? ¿Existen reuniones de confraternidad?

---

---

Muchas gracias por la atención brindada

**Tabla 21. Estimación de los estados financiero para el 2019**

Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Efectivo	S/566.00	S/300.00	S/182.00	S/ 837,00	S/ 1.004,40
Cuentas por cobrar comerciales, neto	S/18,985.00	S/18,648.00	S/17,028.00	S/ 11.718,00	S/ 9.374,40
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	S/340.00	S/93.00	S/304.00	S/ 127,00	S/ 114,30
Otras cuentas por cobrar	S/2,970.00	S/3,318.00	S/3,057.00	S/ 3.527,00	S/ 3.174,30
Inventarios, neto	S/19,718.00	S/19,038.00	S/16,069.00	S/ 14.769,00	S/ 13.292,10
Gastos pagados por anticipado	S/583.00	S/306.00	S/145.00	S/ 315,00	S/ 283,50
Total activo corriente	S/43,162.00	S/41,703.00	S/36,785.00	S/ 31.293,00	S/ 28.163,70
					S/ -
Activos mantenidos para la venta			S/39.00	S/ 3.690,00	S/ 3.321,00
Inversión en asociada	S/28,250.00	S/30,370.00	S/30,079.00	S/ 29.550,00	S/ 26.595,00
Inversiones inmobiliarias, neto	S/18,041.00	S/18,104.00	S/17,244.00	S/ 18.227,00	S/ 16.404,30
Inmueble, maquinaria y equipos, neto	S/43,703.00	S/44,444.00	S/46,225.00	S/ 45.973,00	S/ 41.375,70
Otros activos, neto	S/416.00	S/501.00	S/607.00	S/ 711,00	S/ 639,90
Total activo	S/133,572.00	S/135,122.00	S/130,979.00	S/ 129.444,00	S/ 116.499,60
					S/ -
Obligaciones financieras	S/25,238.00	S/23,653.00	S/21,399.00	S/ 22.453,00	S/ 20.207,70
Cuentas por pagar comerciales	S/634.00	S/2,673.00	S/700.00	S/ 1.286,00	S/ 1.157,40
Cuentas por pagar a partes relacionadas	S/256.00	S/166.00	S/960.00	S/ 992,00	S/ 892,80
Otras cuentas por pagar	S/832.00	S/1,139.00	S/1,082.00	S/ 1.388,00	S/ 1.249,20
Ingresos diferidos	S/417.00	S/116.00	S/209.00	S/ -	S/ -
Total pasivo corriente	S/27,377.00	S/27,747.00	S/24,350.00	S/ 26.119,00	S/ 23.507,10
Impuesto a la renta diferido	S/13,262.00	S/13,010.00	S/11,170.00	S/ 10.623,00	S/ 9.560,70
Obligaciones financieras			S/782.00	S/ 2.683,00	S/ 2.414,70
Total pasivo	S/40,639.00	S/40,757.00	S/36,302.00	S/ 39.425,00	S/ 35.482,50
Patrimonio neto					S/ -

Capital social	S/23,502.00	S/23,502.00	S/23,502.00	S/ 23.502,00	S/ 21.151,80
Capital social	S/11,751.00	S/11,751.00	S/11,751.00	S/ 11.751,00	S/ 10.575,90
Reserva legal	S/4,924.00	S/4,924.00	S/4,924.00	S/ 4.924,00	S/ 4.431,60
Resultado acumulados	S/52,756.00	S/54,188.00	S/54,500.00	S/ 49.842,00	S/ 44.857,80
Total patrimonio neto	S/92,933.00	S/94,365.00	S/94,677.00	S/ 90.019,00	S/ 81.017,10
total pasivo y patrimonio neto	S/133,572.00	S/135,122.00	S/130,979.00	S/ 129.444,00	S/ 116.499,60

Fuente. Elaboración propia