



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES EN
LA RENTABILIDAD DE DAYIROGRAF S.A.C.
INDEPENDENCIA, 2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Contadora Pública

Autor:

Trinidad Fernández Lucas

Asesor:

Mg. Peña Oxolon Cesar Jesús

Lima - Perú

2020

DEDICATORIA

Al motor y motivo por el cual logro mantenerme en pie, a ti hijo por hacer que todo sea fácil si trabajamos en equipo. A mi madre por el apoyo incondicional, por creer en mí y dejarme ir tras mis sueños. Por último, a mi padre que desde el cielo me ve; esto va por ti por enseñarme a nunca darme por vencida. Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios por darnos la fortaleza de luchar día a día para cumplir nuestros objetivos.

A nuestros profesores, por sus constantes enseñanzas y consejos.

A nuestro asesor por encaminarnos a realizar un buen trabajo.

A nuestros compañeros de la universidad por compartir gratos momentos.

Tabla de contenidos

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
ÍNDICE DE TABLAS.....	5
ÍNDICE DE FIGURAS.....	6
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	9
1.1. Realidad problemática.....	9
1.1.1 Antecedentes de la investigación.....	11
1.1.2 Bases Teóricas.....	21
1.2 Formulación del Problema.....	33
1.3 Objetivos.....	33
1.4 Hipótesis.....	34
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	35
2.1 Tipo de Investigación.....	35
2.2 Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos).....	35
2.3 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.....	37
2.4 Procedimiento.....	39
2.5 Aspectos Éticos.....	40
CAPÍTULO III. RESULTADOS.....	41
3.1. Organización.....	41
3.2 Reseña Histórica.....	42
3.3 Datos de la Empresa.....	42
3.4 Entrevista aplicada a los directivos de la empresa Dayirograf S.A.C.....	43
3.5 Análisis Documental.....	54
3.6 Análisis de Rentabilidad Año 2017.....	58
3.7 Análisis de Liquidez Año 2017.....	59
3.8 Análisis de Gestión Año 2017.....	60
3.9 Análisis de Apalancamiento Año 2017.....	63
3.10 Análisis de Rentabilidad Año 2018.....	67
3.11 Análisis de Liquidez Año 2018.....	70
3.12 Análisis de Gestión Año 2018.....	71
3.13 Análisis de Apalancamiento Año 2018.....	74
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	80
REFERENCIAS.....	808
ANEXOS.....	91

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. INSTRUMENTOS APLICADOS EN EL ESTUDIO.....	39
TABLA 2. CUESTIONARIO PARA LA ENTREVISTA AL EXPERTO EXTERNO.....	43
TABLA 3. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017.....	54
TABLA 4. ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017.....	54
TABLA 5. ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2017.....	56
TABLA 6. ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE 2017.....	57
TABLA 7. RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA) 2017.....	58
TABLA 8. RENTABILIDAD DE PATRIMONIO (ROE) 2017.....	58
TABLA 9. MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS 2017.....	58
TABLA 10. MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS 2017.....	58
TABLA 11. MARGEN NETO SOBRE VENTAS 2017.....	59
TABLA 12. LIQUIDEZ CORRIENTE 2017.....	59
TABLA 13. PRUEBA ACIDA 2017.....	60
TABLA 14. PRUEBA DEFENSIVA 2017.....	60
TABLA 15. CAPITAL DE TRABAJO NETO 2017.....	60
TABLA 16. PERIODO PROMEDIO DE COBROS (PPC) 2017.....	60
TABLA 17. ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES 2017.....	61
TABLA 18. PERIODO PROMEDIO DE PAGOS (PPP) 2017.....	61
TABLA 19. ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES 2017.....	61
TABLA 20. PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS (PPI) 2017.....	62
TABLA 21. ROTACION DE INVENTARIOS 2017.....	62
TABLA 22. CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO (CCE) 2017.....	62
TABLA 23. DEUDA TOTAL ACTIVOS 2017.....	63
TABLA 24. DEUDA A PATRIMONIO 2017.....	63
TABLA 25. MULTIPLICADOR DE CAPITAL 2017.....	63
TABLA 26. COBERTURA DE INTERESES 2017.....	63
TABLA 27. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018.....	64
TABLA 28. ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018.....	65
TABLA 29. ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2018.....	66
TABLA 30. ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE 2018.....	67
TABLA 31. RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA) 2018.....	68
TABLA 32. RENTABILIDAD DE PATRIMONIO (ROE) 2018.....	68
TABLA 33. MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS 2018.....	69
TABLA 34. MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS 2018.....	69
TABLA 35. MARGEN NETO SOBRE VENTAS 2018.....	69
TABLA 36. LIQUIDEZ CORRIENTE 2018.....	70
TABLA 37. PRUEBA ACIDA 2018.....	70
TABLA 38. PRUEBA DEFENSIVA.....	71
TABLA 39. CAPITAL DE TRABAJO NETO 2018.....	71
TABLA 40. PERIODO PROMEDIO DE COBROS (PPC) 2018.....	71
TABLA 41. ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES 2018.....	72
TABLA 42. PERIODO PROMEDIO DE PAGOS (PPP) 2018.....	72
TABLA 43. ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES 2018.....	73
TABLA 44. PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS (PPI) 2018.....	73
TABLA 45. ROTACION DE INVENTARIOS 2018.....	73
TABLA 46. CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO (CCE) 2018.....	74
TABLA 47. DEUDA TOTAL ACTIVOS 2018.....	74
TABLA 48. DEUDA A PATRIMONIO 2018.....	74
TABLA 49. MULTIPLICADOR DE CAPITAL 2018.....	75
TABLA 50. COBERTURA DE INTERESES 2018.....	75
TABLA 51. COMPARACIÓN DE ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2017-2018.....	76
TABLA 52. COMPARACIÓN DE ESTADO DE RESULTADOS 2017-2018.....	78

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1. RATIO DE RETORNO SOBRE LAS VENTAS	29
FIGURA 2. RATIO DE RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS ROA	29
FIGURA 3. RATIO DE MARGEN BRUTO	30
FIGURA 4. RATIO DE MARGEN NETO	30
FIGURA 5. RATIO DE RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO ROE.....	31
FIGURA 6. RATIO DE MARGEN OPERATIVO	32
FIGURA 7. RATIO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO.....	32
FIGURA 8. FICHA RUC DE LA EMPRESA.....	41

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar de qué manera la Gestión de cuentas por cobrar comercial se relaciona con la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019. La metodología está bajo el enfoque mixto, de tipo descriptiva y correlacional teniendo en cuenta una población de 35 trabajadores, que se abordaran por medio de entrevistas y la aplicación de un cuestionario, también se realiza un análisis documental de los estados financieros de la empresa para determinar los indicadores de rentabilidad. Los resultados de la hipótesis planteada corrobora la relación de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa. Entre las conclusiones más relevantes se tiene que la empresa debe aplicar estrategias y políticas que garanticen la optimización de las cuentas por cobrar, lo cual generara múltiples beneficios con respecto a la rentabilidad de la misma.

Palabras clave: Gestión, cuentas por cobrar, rentabilidad.

ABSTRACT

The objective of this research is to determine how the Management of accounts receivable has an effect on the Profitability of the company DAYIROGRAF SAC, Independencia, 2019. The methodology is under the Quantitative approach, descriptive and correlational, taking into account a population of 35 workers, who will be approached through interviews and the application of a questionnaire, a documentary analysis of the financial statements of the company is also carried out to determine the profitability indicators. The results of the hypothesis raised corroborate the effect of the management of accounts receivable on the profitability of the company. Among the most relevant conclusions is that the company must apply strategies and policies that guarantee the optimization of accounts receivable, which will generate multiple benefits with respect to its profitability.

Keywords: Management, accounts receivable, profitability

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Desde siempre todas las organizaciones sean grandes, medianas o pequeñas, tienen como principal objetivo generar la mayor cantidad de ingresos a través de la venta de bienes o la prestación de un servicio. El propósito de ello es poder generar una mayor rentabilidad que le permita lograr una estabilidad y posicionamiento en el mercado.

Por otro lado en nuestro País, la mayoría de las organizaciones tienen como propósito volverse competentes y lograr obtener una diferenciación de otros productos o servicios que la competencia brinda en el mercado. De ese modo podrá enfrentarse en el mercado con sus principales competidores y así generar mayores ingresos a través de la generación de ventas y/o servicios al contado o al crédito, sin embargo muchas organizaciones recaen en el gran error de no contar con una buena gestión de su cartera de clientes, por lo que la cuentas por cobrar se vuelven significativas dentro de un periodo, imposibilitando el crecimiento de la empresa y su rentabilidad anual.

Existen diversos motivos por lo que las organizaciones no tienen un área específica encargada de las cuentas por cobrar o tienen una mala gestión de las mismas. Estos motivos pueden ser dados por: la falta de políticas de cobro, evaluaciones crediticias antes de otorgar un crédito o porque simplemente no existe un área encargada de llevar un control adecuado de dicha área, todo lo mencionado anteriormente repercute directamente en la rentabilidad de las organizaciones ya que muchas de las cuentas por cobrar pendientes corren el riesgo de volverse incobrables lo cual es perjudicial para la entidad.

La aplicación de una adecuada gestión de cuentas por cobrar es de gran importancia, ya que puede llegar a minimizar el riesgo que se generen por pérdidas, ayudando asegurar

la confiabilidad de los estados financieros y así poder lograr los objetivos organizacionales, contribuyendo a generar mayor rentabilidad.

La empresa de servicios DAYIROGRAF S.A.C. ubicada en Av. Industrial nro. 488 Lima - Lima - Independencia, ha venido gradualmente creciendo en cada periodo, tanto en el aspecto empresarial como en lo económico, para lo cual es conveniente realizar inversiones con el propósito de crecer. La problemática existente es que no existe una buena gestión de cuentas por cobrar, por lo que la rentabilidad de la empresa se ve afectada. No se cuenta con políticas de cobro, no tiene un proceso para el otorgamiento de crédito a sus clientes (evaluaciones, gestiones, informes previos al crédito, etc). La empresa con el objetivo de fidelizar a sus clientes más frecuentes y con mayor demanda opta por brindar una línea de crédito que permita la atención y liberación automática de pedidos, sin embargo no se toman criterios adecuados para conocer si dicho cliente tiene la capacidad de asumir dicho crédito otorgado.

Por lo cual a fin de año o en los reportes trimestrales no se cuenta con la rentabilidad estimada, ya que existe una cantidad considerable de cuentas incobrables, de empresas que ya están dadas de bajas, empresas que no responden a las llamadas, correos, etc, o simplemente cuentas que ya se dieron como pérdidas. Por lo que la empresa no logra recaudar en un periodo de tiempo mínimo sus cuentas por cobrar, y se ve involucrada en tanto la liquidez a corto plazo como la rentabilidad real de la empresa a corto, mediano y largo plazo.

1.1.1 Antecedentes de la investigación

Internacionales

Variable Independiente: Gestión de cuentas por cobrar comerciales.

(Carrera, 2017), En el estudio titulado “*Análisis de la Gestión de Cuentas por Cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*”, para optar al grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Politécnica de Ecuador, tiene como objetivo realizar un análisis de la gestión de cuentas por medio del método COSO para una empresa del sector. La metodología aplicada fue la descriptiva con análisis documental, aplicando entrevistas al personal de la empresa y encuesta para detectar las debilidades del proceso de cobro. Los resultados evidenciaron las debilidades del sistema de cobro que aplica la empresa por medio de los gestores a su cargo, además se corrobora que el proceso de cobro es deficiente, por lo que se lleva a cabo sin unas instrucciones o manuales a disposición. Entre las conclusiones se tiene que la gestión de las cuentas por parte de la empresa es un proceso fundamental, debido a que cumple un rol de devolución de deudas esencial para mantener los servicios de la entidad. Por esta razón se requiere la aplicación de correctivos basados en la evolución de los créditos, el método de pago y flujos contables, a fin de mejorarlos y llevarlos a nivel óptimo deseado por la empresa.

(Montece, 2016), En su trabajo titulado “*Modelo de crédito- cobranza y gestión financiera en la empresa comercial facilito de la parroquia patricia pilar, Provincia de los Ríos*”, para optar el grado de Contador Público de la Universidad Regional Autónoma de los Andes, teniendo como propósito realizar una propuesta de modelo para créditos y cobranzas, con la finalidad de mejorar su gestión de índole financiera de la entidad. La metodología aplicada

fue la cuali-cuantitativa, con análisis documental, aplicando las encuestas respectivas al personal de la empresa. Los resultados evidencian que la entidad no cuenta con un modelo en que se apoye para realizar las gestiones de crédito, ni mucho menos para la cobranza de las deudas. En conclusión se obtiene que el modelo propuesto puede beneficiar a la empresa en mejorar la dirección, administración y organización de las cuentas, además de focalizar las funciones del personal, crear políticas de cobro efectivas y registrar de manera exitosa a los clientes con sus particularidades, influyendo en la toma de decisiones internas.

(Fuentes, 2016) , En su trabajo titulado “*Diseño de un modelo de crédito y cobranza para auto mercado S.A*”, requisito para optar al grado de Contador Público de la Universidad de Guayaquil. Tiene como propósito la propuesta y diseño de un modelo que abarque el área de crédito y de las cobranzas de manera integrada, permitiendo la reducción de la morosidad en la entidad estudiada. La metodología aplicada fue la descriptiva con análisis documental, aplicando entrevistas al personal de la empresa y un cuestionario para detectar las debilidades del proceso. Los resultados arrojan que la mayoría de los empleados (43%) no cuenta con la experticia suficiente en el proceso de cobro, además de manifestar que las actividades en el área de cobranza son pocas satisfactorias, generando malestar en clientes mal atendidos y hasta agredidos. Entre las conclusiones más relevante se tiene que se realizó una profunda indagación sobre conceptos y definiciones para realizar la escogencia del mejor modelo de cobranza para ser aplicado en la empresa de manera satisfactoria.

(Tirado, 2015), En su trabajo titulado “*Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado FADICALZA*”, para optar al grado de Economista de la Universidad de Guayaquil. Tiene como propósito realizar una demostración de que las políticas en el área de créditos y cobro tienen una afectación en la empresa en los

planeamientos administrativos que se dispongan a mediano plazo. La metodología aplicada fue la descriptiva y documental. Los resultados evidencian que la mayoría de los empleados no cuenta con la capacitación adecuada para llevar actividades de cobranza, registro y seguimiento de deudas, lo que realza la carencia de las herramientas necesarias para tal caso. Las conclusiones conllevan a indicar que diseñar un manual que implique las políticas de las áreas de cobro y crédito surge como alternativa de mejoras en la resolución de las falencias de la empresa, debido que su aplicación mejoraría la definición de las actividades de las áreas administrativas y la toma de decisiones sea efectiva.

(Lozano & Luna, 2016) , En la tesis titulada “*Diseño manual políticas de crédito y cobranzas para mejorar liquidez en QUIMICA S.A 2017*”, para optar al grado de Contador Público de la Universidad de Guayaquil. Tiene como propósito la propuesta de un diseño que involucre las políticas de cobranza y crédito que optimicen los niveles de liquidez de la empresa del sector químico. La metodología aplicada fue Mixta con diseño descriptivo y análisis documental. Los resultados evidencian que la empresa no cuenta con manuales de crédito, ni mucho menos de políticas de cobranza cuando la mayoría de los empleados indican tal debilidad. La conclusión más resaltante es la que menciona que la mayoría de las empresas al no contar con manuales que garanticen el procedimiento adecuado de ejecución del cobro de las deudas, puede tener riesgos graves que pudieran afectar los niveles de liquidez y por ende la rentabilidad en el tiempo.

Nacionales

(Mendoza, 2017) , En su trabajo titulado “*Control de cuentas por cobrar y su incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la Victoria, año 2017*”, para optar

al título de Contador Público en la Universidad Cesar Vallejo. Tiene como propósito realizar la determinación de que la cuenta por cobrar tienen un grado de influencia en la rentabilidad en empresas del sector comercial en un determinado año. La metodología utilizada fue la no experimental, cualitativa, por medio de la aplicación de un cuestionario a 56 personas. Los resultados evidencian que el proceso de cobro y el manejo de las cuentas son deficiente cuando el 35% tiene la percepción de ese problema. En conclusión relevante se tiene que la mayoría de las empresas del sector comercial carecen de un manejo efectivo de las cuentas por cobrar, afectando las actividades e incidiendo en la rentabilidad de las mismas a corto plazo, por ser un área de mucha supervisión para las compañías.

(Quispe, 2017) , En su investigación titulada “*Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas textiles del distrito de Comas, 2017*”, para obtener el título de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo, tiene como propósito la determinación de cuanta relación tiene la gestión de las cuentas y la rentabilidad de la empresa del sector textil. La metodología utilizada es la no experimental, transversal y de tipo correlacional, abordando a 38 personas de la empresa por medio de un cuestionario. Los resultados evidenciaron que hay una relación de manera directa entre la gestión de las cuentas y la rentabilidad, también entre el rendimiento y la utilidad, e inversión las cuales son dimensiones de la dependiente. Entre las conclusiones se tiene que la gestión de las cuentas por cobrar hay una relación estrecha con la rentabilidad, debido a que la eficiencia del proceso de cobro de las deudas se ve reflejada en mejores actividades y seguimientos, lo que se traduce en niveles de rentabilidad superior con acciones eficientes en las primeras.

(Miranda, 2018) En su trabajo de grado titulado “*Gestión de cobranzas y su incidencia en La Rentabilidad de la empresa de servicios Maecon SAC. Trujillo, 2017*”, para optar al título de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo, tiene como propósito la

implementación de una serie de acciones que conciernen a las políticas de cobranza, con la finalidad de mejorar la gestión y efectividad de las actividades en el área. La metodología utilizada es la no experimental, transversal y análisis documental. Los resultados reflejan que la empresa aunque tiene mecanismos para generar ventas efectivas, no cuenta con estrategias de cobro de cuentas de los créditos y las deudas de clientes. Las conclusiones se dirigen señalar que por medio de la implantación de manuales que enmarquen políticas de cobro puede mejorar el proceso, además de la efectividad de las acciones de los gestores en la cobranza, por ello se proponen mecanismos alternos como manuales y procedimientos escritos que formulan estrategias para el mejoramiento de la toma de decisiones internas sobre las área administrativas estudiadas.

(Llancary, 2017) El estudio titulado “*Morosidad de cuentas por cobrar y su afectación en liquidez y rentabilidad de RYL empresarial*”, para obtener el grado de Contador Público de la Universidad de San Pedro de Chimbote, teniendo como propósito la determinación de los índices de morosidad en las cuentas que tienen que ver con cobranza y sus efectos en la liquidez y posteriormente en la rentabilidad de la empresa. La metodología utilizada es la descriptiva, transversal y análisis documental. Los resultados reflejan que las cobranzas son ineficientes, debido que el 53% manifiesta que la demora del proceso puede tardar hasta 2 meses o más, lo que hace que las estrategias no sean efectivas. Entre las conclusiones se tienen que se percibe un alto índice de morosidad en la empresa, producto de los vencimientos de las deudas incobrables y la carencia de liquidez, lo que no permite a la empresa cumplir con sus obligaciones, por lo que necesita aplicar estrategias más efectivas para el retorno y cancelación de las cuentas por cobrar que pertenecen a la cartera de la misma.

(Araujo & Estacio, 2017) En su trabajo titulado “*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*”, para optar al grado de Contador Público de la Universidad Privada del Norte, tiene como objetivo lograr la determinación de las políticas dirigidas a mejorar la cobranza, el financiamiento y generación de gastos, los cuales puedan influir en los resultados financieros de la empresa. La metodología utilizada es la descriptiva, transversal y análisis documental. Los resultados están dirigidos a evidenciar que la empresa demuestra una debilidad en el cumplimiento de la gestión de las cuentas por cobrar, además del cumplimiento de los procesos que aplica la gerencia en la gestión de cobros, el crédito y la cobranza. Entre las conclusiones se tienen que la aplicación de las políticas incide directamente en la liquidez de la unidad empresarial, a su vez el cumplimiento es deficiente al no existir una política concreta en cobranza, lo que afecta los ratios de liquidez.

Variable Dependiente: Rentabilidad

Internacionales

(Vasconez, 2015) En su trabajo titulado “*Análisis del Proceso de Ventas y su Incidencia en la rentabilidad de la empresa INFOQUALITY S.A. en la ciudad quito, año 2014*”, para optar al título de Master en Administración de Negocios de la Universidad Internacional SEK. Tiene como propósito realizar un análisis del proceso de ventas y su afectación con la rentabilidad de la empresa en cuestión. La metodología utilizada es la descriptiva, transversal y análisis documental. Los resultados evidencian que la empresa carece de un proceso eficiente en las ventas que incide en los niveles de rentabilidad a mediano plazo. Las conclusiones del análisis se dirigen a indicar que el proceso de venta de la empresa no cumple con los niveles óptimos establecidos, además de no estar actualizado y no dispone de herramientas para su disposición entre los empleados de la empresa, lo que trae

consecuencias en la rentabilidad del negocio, por esa razón se recomienda aplicar estrategias que cumplan con los objetivos que se establece la empresa a mediano y largo plazo.

(Moyolema, 2015) En su tesis titulada: *“La Gestión Financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito KURIÑAN de la ciudad de Ambato año 2010”*, para optar al título de Ingeniera en Gestión Financiera de la Universidad Técnica de Ambato. El propósito es de analizar las incidencias de la gestión financiera que lleva la empresa con el desempeño en la rentabilidad de la misma dentro del sector cooperativo. La metodología utilizada es la descriptiva, transversal y análisis documental. Los resultados evidencian que la mayoría de los empleados no cuentan con las herramientas de actualidad financiera para generar valor en la empresa, lo que implica deficiencias en la rentabilidad de la misma. Las conclusiones se dirigen a evidenciar que el diagnóstico empresarial realizado demuestra que establecer políticas que conduzcan a una gestión financiera sana y ordenada, es lo más recomendable para mantener los niveles de rentabilidad del negocio, una vez aplicados estrategias para que el mejoramiento de los procesos administrativos se realicen de la mejor manera.

(Carpio & Diaz, 2016) En su tesis titulada *“Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin S.A.”*, para optar al título de Contaduría Pública de la Universidad de Guayaquil, tiene como propósito orientar hacia lograr la propuesta que mejore los costos, su reducción y efecto positivo en la rentabilidad de la empresa. La metodología utilizada es la descriptiva, transversal y análisis documental. Los resultados evidencian que existe un problema en cuanto a la determinación de los costos, por motivos de adquirir materiales foráneos con incremento, los cuales no se podrían sustituir generando implicaciones en los niveles de rentabilidad, lo que motiva la reducción del costo de las viviendas. Entre las

conclusiones se demuestra que los materiales importados tienen una relevancia significativa en los márgenes de ingresos, con dificultades que la propia empresa debería asumir, esto hace que afecte su rentabilidad y la posibilidad de recuperación de la misma en el corto plazo.

(Romero, 2017) En su tesis titulada “Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A.”, para optar al título de Contador Público de la Universidad de Guayaquil. Tiene como propósito realizar un estudio que mejore los niveles de rentabilidad de la empresa en estudio, por medio de la aplicación de acciones estratégicas que son diseñadas en pro de solucionar los problemas detectados. La metodología utilizada es la descriptiva, transversal, explicativa y análisis documental. Los resultados evidencian que la empresa cuenta con niveles de riesgo en las áreas administrativas, contables y financieras que ameritan un plan de recuperación y supervisión de las cuentas. Las conclusiones dan por dado que las situaciones deficitarias están enfocadas en las cuentas y las áreas de índole administrativas, las que no se llevan adecuadamente y obedece a la falta de capacitación del personal y las múltiples fallas de producción que hacen afectar los niveles de rentabilidad de la entidad.

(Pacheco, 2015) En su tesis titulada “*La influencia de las opciones reales en la rentabilidad y el riesgo de la empresa*”, para optar al título de Doctor en Contabilidad de la Universidad de Valladolid, con el propósito de revisar de manera teórica las conceptualizaciones de la rentabilidad y sus riesgos en las empresas de índole comercial. La metodología utilizada es la descriptiva, explicativa y con enfoque Mixto. Los resultados se observan robustos ante la incidencia de los porcentajes en cada variable, sobre todo en las opciones de rentabilidad y la capacidad de los ejecutivos en dar respuesta a ciertas situaciones adversas y riesgosas en

las empresas. Las conclusiones se dirigen a evidenciar las relaciones estadísticas que existen entre las opciones de rentabilidad con las maniobras de los sujetos involucrados, además conduce a la reacción de los ejecutivos en mando de las gerencias a resolver problemas adversos en la toma de decisiones, todas que implican la búsqueda de la rentabilidad, mantenerlas y refinarlas ante las situaciones de riesgo alto.

Nacionales

(Campos, 2016) En su tesis titulada: “*Planeamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Servicios e Inversiones Rodal S.R.L. Año 2016*”, para optar al título de Contador Público de la Universidad Cesar Vallejo, con el propósito de estudiar y realizar un análisis del planeamiento realizado en el área financiera y sus implicaciones con la rentabilidad de la empresa de servicio que se estudia. La metodología utilizada es la descriptiva, explicativa y con enfoque cuantitativo. Los resultados evidencian que existen debilidades en la planeación financiera de la empresa, desconocimiento del personal y deficiencias en las estrategias para que la rentabilidad se mantenga. Las conclusiones se dirigen a señalar que hay una relación entre el planeamiento y la rentabilidad de la empresa, eso se mejora con la implementación de estrategias que vayan a mejorar la situación financiera de la organización conjuntamente con la reducción de los gastos, asumiendo las obligaciones estipuladas y dejando que el personal tenga más capacidad de decisión en la misma.

(Avellaneda, 2016) En su tesis titulada: “*Diseño de una Estructura de Costos de Servicios para Determinar la Rentabilidad del Colegio Particular SAN JOAQUÍN Y SANTA ANA de Cutervo, Cajamarca en el periodo 2014*”, para optar al título de Contador Público de la Universidad Señor de Sipán, tiene como objetivo de proponer el diseño de una estructura

que sea capaz de hacer eficiente los costos de los servicios que ofrece la empresa, con la finalidad de realizar las determinaciones eficientes en la rentabilidad de la misma. La metodología utilizada es la descriptiva, explicativa y con enfoque cuantitativo. Los resultados evidencian que existen deficiencias en la determinación de los costos en la empresa, el personal no cuenta con la capacitación adecuada y el sistema que aplica la empresa es deficiente. Las conclusiones se dirigen a señalar que una vez analizado los documentos contables y financieros de la empresa, se encuentran fallas notables de las estructuras en costos, lo que afecta en gran medida la rentabilidad del negocio a mediano plazo, debido también a factores que pueden afectar la toma de decisiones en el ámbito gerencial.

(Mantilla & Ruiz, 2017) En su tesis titulada: “*Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C., Distrito Trujillo - AÑO 2016*”, para optar al título de Contador Público de la Universidad Privada Antenor Orrego, tiene el propósito de realizar un estudio de las cuentas de la empresa para detectar las debilidades en la gestión de las cuentas por cobrar y sus implicaciones en los índices de rentabilidad de la compañía. La metodología utilizada es la descriptiva, explicativa y con enfoque cuantitativo. Los resultados evidencian las debilidades en las cuentas, registro y control de las cuentas por cobrar y debilidades en las estrategias para mantener la rentabilidad del negocio a corto plazo. Las conclusiones demuestran que la empresa no aplica políticas de cuentas a cobrar ni crediticia, todo ello índice en el manejo eficiente de indicadores que demuestran la estabilidad de la empresa en lo financiero y en lo económico.

(Serrano, 2018) En su tesis titulada “*Modelo de gestión de tesorería para el mejoramiento de la rentabilidad en las pymes de la provincia del Azuay*”, para optar al título de Doctor en

ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, con el objetivo de estudiar y crear un modelo para la mejora de la gestión de recursos en tesorería y su finalidad en elevar los niveles de rentabilidad de la empresa. La metodología utilizada es la descriptiva, explicativa y con enfoque Mixto. Entre los resultados se tiene que existe una debilidad en la gestión de los recursos, registro y control de las cuentas y en la aplicación de estrategias que vayan a mejorar la rentabilidad de las unidades empresariales. Las conclusiones se dirigen a indicar que los modelos de gestión son esenciales para mejorar los indicadores financieros, a su vez en el modelaje se permite determinar los responsables por zona, área administrativa y genera un factor de riesgo que la empresa asume para salvar la rentabilidad de la misma.

(Arrunategui, 2017) En su trabajo de tesis titulado “*El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao – Perú 2012-2014*”, para optar al grado de magister en Contabilidad, tiene como propósito la determinación de la liquidez con respecto a la rentabilidad de una empresa con enfoque social y su gestión. La metodología utilizada es la descriptiva, explicativa y con enfoque Mixto. Los resultados evidencian que el nivel de gastos en el área administrativa es deficiente con respecto a otras, además el nivel de rentabilidad tiene una mayor influencia en la gestión de la sociedad. Las conclusiones dan por entendido que establecer la relación entre los niveles de liquidez con respecto al no cumplimiento de las metas que se traza la empresa, tienen sus consecuencias que pueden incidir en la situación financiera de la misma.

1.1.2 Bases Teóricas

Definiciones Conceptuales de la variable independiente: **Gestión de Cuentas por Cobrar Comerciales.**

1.1.2.1 Gestión de cuentas por cobrar comerciales

Se inicia con la definición de las cuentas por cobrar, las cuales los autores definen como las que: “representan el conjunto de remuneraciones a favor de la entidad empresarial frente a sus deudores, por la razón de prestar un servicio o vender un producto” (Araujo & Estacio, 2017, pág. 45).

También se puede definir como el fruto de las actividades comerciales y económicas que se ejecutan diariamente por la entidad o empresa (Morales, 2014).

Las cuentas por cobrar pueden referirse a un crédito que la compañía realiza o concede a sus clientes, esto con el propósito de contribuir a la financiación de su actividad con ellos. De esta manera las cuentas por cobrar forman parte del crédito, del dinero que está pendiente por hacer efectivo por una acción de compra-venta, caso contrario, cuando la unidad empresarial recibe el pago, pasaría a ser cuenta a pagar en el registro, eso depende del periodo que se tenga o el plazo que involucre la deuda (Carrera, 2017).

Otro de los temas es el tiempo de liquidación de la deuda o crédito, el cual dependerá del tipo de deuda y su clasificación como cuenta por cobrar, bien pueden ser 12 meses, o las que son a largo plazo que trascienden los 12 meses. Estas se deberían clasificar por periodo económico y las particularidades del crédito concedido (Chávez, 2003).

Otros autores señalan que las cuentas por cobrar comerciales “se definen como las que contienen peticiones que pudieran ser cobradas en efectivo, originadas por las actividades comerciales de una unidad empresarial” (Gitman J. , 2016, pág. 18). Por tanto, se realizan bajo el registro de movimientos contentivo de los documentos de compra-venta, debido a que constituyen un activo más de la empresa, que en futuro se convierte en efectivo.

Por esta razón, las cuentas por cobrar se consideran un derecho que tiene el dueño de la empresa sobre la compra-venta de un bien o servicio contra un cliente, dicha cuenta a futuro

se hace efectiva siempre y cuando se aplique las acciones de cobranza eficientes para devolver el crédito a la unidad empresarial.

1.1.2.2 Políticas de cuentas por cobrar

Se refieren a los lineamientos, normas o procedimientos establecidos en el área administrativa para registrar y controlar las acciones de cobranza, así como el seguimiento de las estrategias que se aplican para ejecutar el cobro de las deudas o cuentas por cobrar (Díaz, Torruco, & Matínez, 2013, pág. 12)

Por esta razón, delimitar las acciones de la gerencia en cuanto a la cobranza de las cuentas, amerita una serie de normas y procesos que de llevarse de forma eficiente, hacen del proceso de gestión de cuentas más transparente y adaptado a las actividades internas de la empresa.

Los indicadores que se tomaron en la investigación para medir la dimensión, son los siguientes:

- **Periodos de pago**

Se consideran como el periodo de pago donde “el crédito que realiza la empresa para incrementar la demanda de productos hacia sus clientes, equilibrando los índices de rentabilidad y el rendimiento de la inversión, es decir, un periodo donde las decisiones determinan los días y amplitud del crédito comercial otorgado” (Lawrence J. Gitman, 2012, pág. 265).

En otras palabras, el periodo de pago se refiere al tiempo establecido por la empresa en la deuda con el cliente, con los criterios administrativos que corresponden y establecido acuerdos de partes entre los sujetos involucrados.

- **Incentivos**

Según autores señalados coinciden en que los incentivos son “los llamados descuentos por realizar un pago a la fecha establecida, lo que hace la gerencia es deducirlo como incentivo otorgados por la empresa a clientes, dichos descuentos pueden oscilar entre 1% o 10%, dependiendo de la cuantía del producto o servicio” (Lawrence J. Gitman, 2012, pág. 270).

Esto quiere decir, que los incentivos tienen un tratamiento particular por parte de la empresa, los cuales involucran deducciones a aquellos clientes que cancelan sus obligaciones de manera puntual, teniendo como finalidad dos cosas, por un lado el estímulo otorgado a clientes y por el otro a mantener el orden en las cuentas, atrayendo liquidez a la empresa, esto aumenta considerablemente la efectividad de las cobranzas.

- **Formas de Pago**

Se refiere a un atributo preciso de la manera con que se realiza el pago de una operación de compra-venta. Puede ser a plazos, crédito o al contado, que obedece cuando el cliente cancela totalmente la deuda para obtener el recibo o factura (Pérez, 2016).

En otras palabras, se refiere al medio de pago con el cual se realiza una operación, bien sea para recibir una factura o para adquirir un producto. Entre las formas habituales de pago se tiene:

- a) **Pago en efectivo:** Se considera el pago más simple y tradicional, no obstante se debe de considerar varios aspectos como, que los billetes no estén falsificados, las limitaciones de cancelar en montos grandes y la disposición de cambio según el lugar (Pérez, 2016).
- b) **Pago con cheque:** Se refiere a una forma de cancelación por medio de una cuenta bancaria como sustento. También se deben tomar en cuenta ciertos

aspectos como: el cambio de cuenta por impago, el rebote del cheque o el tiempo de confirmación de fondos (Pérez, 2016).

- c) **Trasferencia electrónica:** Se considera un medio de pago muy utilizado en la actualidad, común entre los comerciantes por ser fácil, directo, seguro y con un mayor porcentaje de efectividad que los anteriores (Pérez, 2016).
- d) **Cargo a cuenta:** Se refiere al medio de pago que implica una transferencia, donde el proveedor autoriza a un banco que cargue a la cuenta del cliente una cantidad determinada por alguna venta realizada (Pérez, 2016).

En resumen, se consideran varios tipos de medios de pago, utilizados por proveedores, clientes y empresas para hacer efectivo las compras, con la finalidad de mejorar las operaciones de las unidades empresariales, que al final son las que ofrecen los productos necesarios para el vivir de las personas.

1.1.2.3 Morosidad

Desde el enfoque empresarial, la morosidad se considera como el retraso de un cumplimiento establecido en la cancelación de un pago u obligación comercial, es decir, es el incumplimiento de un tratado con fechas establecidas por las partes sobre un negocio, acarreando perjuicios a las empresas en caso de su falta de compromiso (Vicente, 2015).

También se puede considerar como la práctica que realiza un deudor, bien sea persona jurídica o física ante el incumplimiento de un acuerdo o pago establecido, venciendo y estando obligado a cancelarla, por eso la condición de moroso es adquirida cuando la deuda no es confrontada antes del vencimiento por la persona o empresa (Morales, 2014).

Entre los indicadores que miden la dimensión descrita se tienen los siguientes:

- **Técnicas de Cobranza**

Se trata de las acciones que se aplican para realizar la gestión de las cuentas por cobrar en una empresa, las cuales implican diversas etapas, de manera ordenada y aplicadas efectivamente en el manejo de los recursos, de los gestores, además de tener el control de los documentos que respaldan dichas operaciones (Gitman L. , 1996).

En otras palabras, las técnicas aplicadas para mejorar la gestión de cobranza son esenciales para las operaciones de la empresa, por un lado mejoran las relaciones de la empresa con los clientes y por otro, hacen efectivo las deudas, incrementando los niveles de liquidez y beneficiando las entradas a la empresa por concepto de pagos diarios.

- **Pagos con Retraso**

Se refiere a la realización de los pagos por una deuda u obligación por fuera del tiempo establecido o fecha de vencimiento, generando por ello un interés por el monto pactado (Vasconez, 2015).

Otros consideran que la situación se asemeja a la mora de un cliente cuando cancela su deuda fuera del tiempo o fecha de vencer su deuda, lo que obliga a recargar intereses por días o meses posteriores (Van Horne, 2010).

En otras palabras, los pagos con retraso implican una causalidad al cliente cuando no cumple con las obligaciones de manera prudencial, lo que afecta su historial crediticio colocándolo en mora de sus compromisos.

- **Morosidad Fortuita**

Se considera morosidad fortuita cuando un cliente, en vista de no poder cancelar su deuda en el tiempo establecido debido a falta de liquidez o por no poseer ningún medio de pago disponible. Esta situación se puntualiza con acuerdos entre el cliente y la empresa en brindar la posibilidad de acordar nuevos plazos de pago y flexibilidad en el método de pago disponible (Caballero, 2011).

Es por ello, que los clientes que informan de manera oportuna de la situación que le impide hacer los pagos pendientes, debido a situaciones que no pueden controlar, se le deben distinguir y evaluar su estado crediticio, dando flexibilidades y fechas ajustadas a las necesidades del mismo.

Definiciones Conceptuales de la variable dependiente: Rentabilidad.

1.1.2.4 Rentabilidad

Según autores la rentabilidad la definen como “aquella que se relaciona con ganancias, utilidades o algún beneficio, tratándose de un objetivo que persigue cualquier empresa, que por la utilización de varios factores, obtiene algún resultado beneficioso, que implica la sostenibilidad del negocio en el tiempo” (Llancary, 2017, pág. 12).

También se puede definir como varios autores lo consideran, como el resultado de obtener un beneficio que se genera al momento de realizar la inversión en un lapso determinado, debido a que la rentabilidad se emplea en toda aquella actividad que genera

ingresos, esta utiliza recursos monetarios, también financieros y todo con la finalidad de que se pueda tener los beneficios que se esperan obtener (Vicente, 2015).

En otras palabras, la rentabilidad es para la empresa un indicador que demuestra que los factores productivos son utilizados de manera idónea, manejando una serie de medidas y decisiones que garanticen la sostenibilidad del negocio en el tiempo. También se puede decir que una organización llega a ser rentable cuando empieza a generar una unidad adicional de ingresos en comparación a los gastos que se tiene, por esta razón se habla de rentabilidad haciendo alusión al lucro, beneficio o ganancias que logra una empresa u organización.

En la investigación se tomarán las siguientes dimensiones e indicadores para medir la variable de manera correcta, las cuales son:

1.1.2.5 Rentabilidad Económica

Es la que se refiere a la medida que tiende a una temporalidad el rendimiento de los recursos que dispone la empresa, que cuanta con una independencia en cuanto a las finanzas se refiere. También se toma como un indicio de ser rentable en el aspecto económico encontrando las posibles conceptualizaciones en cuanto a resultado y elementos de inversión concerniente con el funcionamiento de la misma (Chávez, 2003).

También se considera como la renta del orden económico en la que tiene cabida la generación de recursos o activos de la unidad productiva con suma independencia de su esquematización financiera o lo que compone su patrocinio (Pacheco, 2015).

De todo lo anteriormente descrito, la rentabilidad se considera como un indicio de eficiencia de administrar recursos propios para el bien de la compañía, reduciendo las tasas de rendimiento a lo que están acostumbrada a resarcir en tiempos difíciles, una vez lograda

la renta de las finanzas, las cuales miden la renta de cada accionista y sus beneficios, la económica expresa el beneficio del uso de los activos de la unidad productora.

Entre los indicadores que se aplican en la medición de la dimensión se encuentran:

- **Retorno sobre las ventas**

Se considera como el retorno sobre las ventas, refiriéndose a “a un indicador que utiliza la rentabilidad, que mide el margen de la utilidad neta de los recursos, ponderando el aporte de las variables a utilidades obtenidas” (Caballero, 2011, pág. 26).

Se expresa de la siguiente manera:

$$\text{RENTABILIDAD DE LAS VENTAS NETAS} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

Fuente: Elaboración propia

Figura 1. Ratio de retorno sobre las ventas

- **Retorno sobre los Activos (ROA)**

Según (Caballero, 2011) el retorno sobre los activos, también conocido por ROA, es un ratio que mide el retorno sobre los activos, lo que generaría utilidades en base a lo que se considera como activos de la unidad empresarial. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

Fuente: Elaboración propia

Figura 2. Ratio de retorno sobre los activos ROA

- **Margen Bruto**

El margen bruto se refiere a un indicador que utiliza la rentabilidad para determinar la utilidad bruta en las ventas sin impuestos. Se enfoca en la utilidad por cada unidad de ventas realizado, luego que la organización cubre los costos de los producto que realiza u ofrece (Dulzaides Iglesias & Molina Gómez, 2004).

También se le considera la diferencia entre los ingresos y costos utilizados en la producción, no se incluye los gastos administrativos, comerciales y financieros. En el caso de una empresa comercializadora, la diferencia sería por ventas y el coste de la mercancía (Caballero, 2011). La fórmula para determinar el indicador es el siguiente:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} = \%$$

Fuente: Elaboración propia

Figura 3. Ratio de margen Bruto

- **Margen Neto**

Se refiere al indicador que se relaciona con las utilidades netas en comparación con el nivel de ventas netas, midiendo el beneficio de la unidad empresarial por cada unidad vendida, con la finalidad de percibir ganancias mayores por cada venta efectiva (Caballero, 2011). La fórmula para determinar el indicador es el siguiente:

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

Fuente: Elaboración propia

Figura 4. Ratio de margen Neto

1.1.2.6 Rentabilidad Financiera

Se refiere a los recursos que se invierten en busca de mejorar la rendición de las actividades teniendo consecuencias en las colocaciones de recursos en un tiempo determinado. Esta mide lo rentable de los recursos considerados capitales de los sujetos que conforman la empresa, la cual se determina por medio de la división del resultado anual con sus reducciones correspondientes, siendo la manera de adjudicar las responsabilidades de los individuos de la compañía (Rincón, 2011).

En otras palabras, la rentabilidad financiera es un indicador que indica en la parte del numeral la cuantía del impuesto que grava las ventas de la empresa, lo que finalmente deviene de una renta financiera reduciendo los impuestos correspondientes. También pasa con la renta de índole económica, las cuantías constituidas en la participación de las ventas y el patrimonio que compone la unidad.

Dichos ratios que se utilizan en la investigación para medir la dimensión son los siguientes:

- **Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)**

Según (Rincón, 2011) se refiere al indicador que refleja la rentabilidad que toma en cuenta el patrimonio, formulándose de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad Patrimonial} = \frac{\text{Utilidad (o pérdida) Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Fuente: Elaboración propia

Figura 5. Ratio de rentabilidad sobre patrimonio ROE

- **Margen Operativo**

Se refiere a un indicador que utiliza las ganancias operativas (antes de interés) por las ventas realizadas, calculando la utilidad operativa y el nivel de ventas netas (Rincón, 2011).

En otras palabras, si el indicador arroja un resultado mayor a 0, nos indica la cantidad en utilidades operativas por cada unidad monetaria vendida, dicho factor se debe a un factor que siempre esta alto, debido a que refleja el rendimiento sobre las deudas, por otro lado refleja la eficiencia de la administración de los gastos de la unidad empresarial. Su fórmula se determina de la siguiente manera:

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

Fuente: Elaboración propia

Figura 6. Ratio de Margen Operativo

- **Apalancamiento**

Dicho indicador refleja la correspondencia entre los recursos que son financiados con deuda, en otras palabras, la proporción de los pasivos frente a los activos (Van Horne, 2010). En resumen, el ratio se determina haciendo una división entre el total de pasivos sobre la totalidad de activos, según la siguiente formula:

$$\text{Apalancamiento financiero} = 1 : \frac{\text{Valor de la inversión}}{\text{Recursos propios invertidos}}$$

Fuente: Elaboración propia

Figura 7. Ratio de Apalancamiento financiero

En resumen, el apalancamiento financiero es un indicador que muestra el nivel de inversión que tiene el dinero con el que cuenta la organización, por ello es un reflejo de los beneficios a futuro del capital que se dispone, dicha operación tiene mayor rentabilidad en

comparación al capital que se invierte, la cual se puede hacer también por medio de la emisión de deuda o derivados.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿De qué manera la Gestión de cuentas por cobrar comerciales se relaciona con la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Cercado de Lima, 2019?

1.2.2 Problemas Específicos

¿De qué manera las políticas de las cuentas por cobrar comerciales tienen relación con la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Cercado de Lima, 2019?

¿De qué manera la Morosidad de las cuentas por cobrar comerciales tiene relación con la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Cercado de Lima, 2019?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Determinar de qué manera la Gestión de cuentas por cobrar comerciales tiene relación con la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.

1.3.2 Objetivos Específicos.

- Determinar de qué manera las políticas de las cuentas por cobrar comerciales se relacionan con la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.

- Determinar de qué manera la Morosidad de las cuentas por cobrar comerciales tiene relación con la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.

1.4 Hipótesis

1.4.1 Hipótesis General

La Gestión de cuentas por cobrar comerciales se relaciona con la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.

1.4.2 Hipótesis Específica

- Las políticas de las cuentas por cobrar comerciales se relacionan con la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.
- La Morosidad de las cuentas por cobrar comerciales se relaciona con la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1 Tipo de Investigación

La presente investigación se enmarca bajo una estructura con enfoque mixto planteada por (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014) como “un proceso que recolecta, analiza y vierte datos cuantitativos y cualitativos, en un mismo” (p. 46). Ya que la investigación pretende determinar la manera en que la Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su relación con la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C.

Asimismo la investigación está dispuesta en un nivel correlacional, la cual según (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014) es “donde la recolección de los datos se realizan en momento determinado procurando con ello describir los elementos establecidos, enmarcar su incidencia o efectos sobre los sujetos abordados” (p. 193). El estudio centra su recolección de la información bajo un hecho específico dentro de una empresa dedicada a las actividades de impresión, en Independencia, durante el único periodo correspondiente al año 2019, es por ello que se ubica bajo una modalidad no experimental de corte transversal.

Por su parte el alcance establecido para la investigación es descriptivo, el cual y de acuerdo con (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014) es “la encargada de especificar las características, rasgos o propiedades del fenómeno analizado, solo se busca recoger y medir la información recabada” (p. 122). La investigación tendrá un alcance de tipo descriptivo ya que una vez recopilada la información necesaria para el estudio solo se realizará el análisis enfocándose en determinar la existencia de ciertas características asociadas con los elementos que se establecen en el manuscrito.

2.2 Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

2.2.1 Población

Según (Díaz, Torruco, & Matinez, 2013) indican que “La población es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación”, en cambio "El universo o población puede estar constituido por personas, animales, registros médicos, los nacimientos, las muestras de laboratorio, los accidentes viales entre otros". En este sentido la Población está representada por los 35 trabajadores de la empresa DAYIROGRAF S.A.C.

2.2.2 Unidad de Estudio

La unidad de análisis es la empresa Dayirograf S.A.C.

2.2.3 Muestra

La muestra según (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014) indican que la muestra “es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (p. 173).

Según (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014) exponen que: “En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador” (p.142). Aquí el procedimiento no es mecánico ni se basa en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación.

En la presente investigación se utilizó el muestreo no probabilístico y por conveniencia, ya que es la más rápida y accesible para la presente investigación, determinando la entrevista a los especialistas:

Por tanto para la presente investigación la muestra está conformada por 5 personas de distintas áreas de la empresa; 2 persona del área de cuentas por cobrar, 1 persona del área de finanzas con la información financiera, la contadora de la empresa que brindara la información sobre los estados financieros y contables; y la gerente general de Dayirograf.

Srta. Diana Isidro Crispín (Contadora Pública Colegiada – Externa)

Sra. Gladys Nelly de la Cruz García. (Gerente General de Dayirograf– Interno)

Srta. Eneida Chasquibol Urrutia (Asistente de cuentas por cobrar)

Sr. Rubén Garro Mendoza (Encargado de las cuentas Morosas)

Srta. Katherine Espinoza Gutiérrez (Asistente de Finanzas)

2.3 Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Las técnicas a utilizar en el presente trabajo son:

- **Cuestionario**

Según un informa de la Universidad nacional autónoma de México indica que, “El cuestionario es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos; se define como una conversación que se propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar, siendo un instrumento técnico”. (Díaz, Torruco, & Matinez, 2013, pág. 163).

- **Entrevista**

Es una de las técnicas más utilizadas en la investigación. Mediante esta una persona (entrevistador), solicita información a otra (entrevistado).

La entrevista puede ser uno de los instrumentos más valiosos para obtener información, se puede definir como “el arte de escuchar y captar información”, esta habilidad requiere de capacitación, pues no cualquier persona puede ser un buen entrevistador.

Se considerará en la entrevista y el cuestionario a la gerente y asistentes de cuentas por cobrar, para tener un estimado de la cantidad de clientes morosos con los que cuenta la empresa, así como la metodología empleada para poder recuperar esas cuentas pendientes de cobro. También se entrevistará al personal del área de finanzas, para saber si aquellos clientes en algún periodo generaron algún déficit para la entidad, y finalmente se entrevistará al personal del área contable para ver cómo están reflejadas sus cuentas por cobrar en los balances de diferentes periodos, así como para conocer qué medidas se están tomando en conjunto con la gerente general quien es la que realiza la toma de decisiones en conjunto con las áreas vinculadas.

- **Análisis documental**

El análisis de documentos es una información importante dentro de la investigación del trabajo, según el análisis documental “comprende el procesamiento analítico- sintético que, a su vez, incluye la descripción bibliográfica y general de la fuente, la clasificación, indización, anotación, extracción, traducción y la confección de reseñas” (Dulzaides Iglesias & Molina Gómez, 2004, pág. 13)

Se revisaran los Estados Financieros del año 2017-2018 de la empresa Dayirograf S.A.C.

- Estado de resultado
- Estado de situación financiera

Tabla 1. *Instrumentos aplicados en el estudio*

TECNICAS	INSTRUMENTOS	PROCESO
ENTREVISTA	GUIA DE ENTREVISTA	Se tomara las respuestas de las jefaturas del área de contabilidad, tesorería y recursos humanos, ya que ellos son los que proporcionan información directa a la gerencia.
ANALISIS DOCUMENTARIO	GUIA DE ANALISIS DOCUMENTAL	La información analizada se procesó mediante cuadros, tablas, aplicando ratios financieros, de gestión, etc., de tal modo que contribuya al entendimiento de la situación de la empresa y dé a conocer su evolución. <ol style="list-style-type: none"> 1. Estado de Situación Financiera 2. Estado de Resultados 3. Entre otros informes financieros que sirvan de ayuda complementaria.

Fuente: Elaboración propia

2.4 Procedimiento

Los datos recolectados fueron los estados de situación financiera auditados y verificado de los años 2017 y 2018 de la empresa Dayirograf.

Los procedimientos que se emplearán para realizar el trabajo de investigación serán:

- Identificar la problemática: Mala gestión de cuentas por cobrar comerciales de la empresa Dayirograf en Independencia.
- Entrevistar al personal de las áreas correspondientes de la empresa Dayirograf en Independencia.
- Realizar el Cuestionario a las áreas pertinentes.
- La revisión y análisis de los documentos que servirán para la investigación.

- Implementar las posibles soluciones para evitar la morosidad en los clientes de la empresa Dayirograf en Independencia.

2.5 Aspectos Éticos

Para el desarrollo de la investigación se ha respetado los derechos de autor de toda la información presentada por lo que están citados bajo la norma APA (6ta edición) el cual garantiza el respeto hacia la propiedad intelectual. Adicionalmente: No se manipularán datos; Se respetará la confidencialidad de los documentos financieros; Se mantendrán los principios como la integridad, objetividad, y competencia profesional; Se respetará la confidencialidad de los informantes de la entrevista y los documentos de la situación financiera.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Organización

En el presente capítulo se muestra los resultados encontrados con información de la empresa Dayirograf S.A.C. en los años 2017 y 2018. Dicha información fue proporcionada por los gerentes vinculados al aspecto financiero de la empresa. Cabe resaltar presente trabajo de investigación.

La organización de la empresa y la constitución de la Sociedad Anónima Cerrada se observa en la siguiente figura:

Resultado de la Búsqueda	
RUC:	20601353491 - DAYIROGRAF S.A.C.
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Nombre Comercial:	-
Fecha de inscripción:	09/07/2016
Estado:	ACTIVO
Condición:	HABIDO
Domicilio Fiscal:	AV INDUSTRIAL NRO. 488 LIMA - LIMA - INDEPENDENCIA
Actividad(es) Económica(s):	Principal - CIIU 22214 - ACTIVIDADES DE IMPRESION.
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE
Sistema de Emisión Electrónica:	-
Afiliado al PLE desde:	-
Padrones:	NINGUNO
Fecha consultada: 27/10/2019 21:25	

Fuente: EE.FF

Dayirograf S.A.C

Figura 8. Ficha RUC de la empresa

3.2 Reseña Histórica

Creada en el año 2016 es una empresa gráfica y dedicada a brindar servicios de impresión y gráficos en general. La empresa nace por deseo de emprendimiento de su principal socio, quien vio la oportunidad al darse cuenta de la necesidad de mercado.

Al día de hoy continuamos con el proceso de crecimiento y desarrollo, enfocados a los servicios gráficos en general y merchandising (tazas, lapiceros, banners, polos, llaveros, gorros, etc.), teniendo como referencia la calidad de servicios brindados.

3.3 Datos de la Empresa

Razón Social: RUC: 20601353491

Ubicación: Av. Industrial Nro. 488, Lima – Lima Independencia.

Actividad Principal : Actividades de Impresión

Principales Servicios: Servicios de impresión en general, comprobantes de pago, merchandising y publicidad en general.

3.4 Entrevista aplicada a los directivos de la empresa Dayirograf S.A.C.

Tabla 2. Cuestionario para la entrevista al experto externo

ÍTEMS	COMENTARIOS Y/O RESPUESTAS
PERFIL DEL ENTREVISTADO	Nombre: Srta. Diana Isidro Crispín Cargo: Contadora Pública Colegiada – Externa Empresa: DAYIROGRAF S.A.C.
1. ¿Considera usted que el desarrollo e implementación de políticas de crédito ayuda a disminuir los altos índices de morosidad?	Si, ya que a consecuencia de que no se implementa una buena política de cobranza es que se origina estos índices de morosidad.
2. ¿Considera usted que mediante la aplicación de políticas de crédito se obtienen mejores resultados económicos?	Si ya que las ventas son el pilar fundamental de la empresa y estas se deben regir a las políticas de crédito que el área asigne a nuestros clientes, así este resultado repercute a la rentabilidad de la misma.
3. Cree usted que al tener periodos de pago establecidos ayuda a tener una buena gestión de cuentas por cobrar?	Si porque se identificara a que tiempo podemos hacer uso de ese efectivo que va ingresar a nuestras cuentas. Ayuda a programarnos y hacer cálculos a corto y largo plazo.
4. ¿Considera usted que para evitar un aumento de la morosidad se deben establecer incentivos periódicamente?	No porque la labor de cada personal es cumplir con su labor diaria independientemente si recibe incentivos o no.
5. ¿Considera usted que tener diferentes formas de pago ayuda a tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar?	Si porque mediante más herramientas le demos ellos se sentirán a gusto y disminuirémos las cobranzas. Además los clientes podrán elegir como desean pagar, es más ayuda a fidelizarlos.
6. ¿Considera usted que implementar técnicas de cobranzas adecuadas ayuda a mejorar la gestión de cuentas por cobrar?	Si efectivamente esto ayudara a minimizar nuestras cuentas por cobrar, generando mayor rentabilidad.

<p>7. ¿Cree usted que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por los pagos atrasados?</p>	<p>Los pagos atrasados repercuten en los ingresos y estos a su vez afectan la rentabilidad.</p>
<p>8. ¿Cree usted la morosidad fortuita se podría evitar si se contara con un área que dé seguimiento permanente a las cuentas por cobrar?</p>	<p>Así es siempre es bueno tener un área que ayude a ver estos temas directamente, contar con gente capacitada, de amplio conocimiento y trayectoria.</p>
<p>9. ¿Cree usted que aplicar el ratio de retorno sobre las ventas ayuda a tener una visión amplia del estado financiero de la empresa?</p>	<p>El ratio solo nos dirá que tanto se compra mercadería, eso quiere decir que mediante mas rotación tenga es que mis ventas van muy bien y esto es eficiente para temas financieros. Si ocurre lo contrario existe algún punto de quiebre que se debe evaluar.</p>
<p>10. ¿Considera que aplicando políticas de crédito se puede obtener un buen resultado Margen Bruto?</p>	<p>Si, será eficiente que realicen políticas de crédito que se adecuen al giro de negocio de la empresa y esta de buenos resultados.</p>
<p>11. ¿Cree usted que afecta de forma negativa la alta tasa de morosidad con la que cuenta la empresa? ¿Esto podría reducir los ingresos de la empresa a mediano plazo?</p>	<p>Si porque ya es un historial para la empresa y esto va venir arrastrando por lo general se deberían castigar esas deudas para evitar disminuir nuestra rentabilidad al cierre de un periodo.</p>
<p>12. ¿La cantidad de créditos otorgados son razonables con las cuentas por cobrar que realiza la empresa?</p>	<p>La cantidad de créditos otorgados no siempre son el total de las cuentas por cobrar ya que no todos los clientes toman el 100% de su línea, por lo general solo es un porcentaje.</p>
<p>13. ¿Cree usted que la falta de efectivo de la empresa se ve afectado por el otorgamiento excesivo de créditos otorgados?</p>	<p>Si, por la maña gestión que se tomó al dar crédito a clientes que no cumplen con las condiciones necesarias.</p>
<p>14. ¿Cree usted que se podría mejorar el margen operativo si se tuviera una buena gestión de cuentas por cobrar?</p>	<p>Si, definitivamente al ver más ingresos tendremos mejores resultados.</p>
<p>15. ¿Cree usted que se podría obtener un menor apalancamiento si se obtendrían el 100% de los ingresos por ventas?</p>	<p>Sí, pero por lo general las ventas no siempre son canceladas al 100% cada fin de mes, eso depende mucho de las líneas de crédito otorgadas.</p>

Comentario: Considero que tiene una gran visión de la importancia que representa la gestión de las cuentas por cobrar comerciales, ya que en su entrevista da a manifestar que es necesario saber dominar, tener las herramientas necesarias para sacar a flote las cobranzas y que de esta manera repercute en nuestra rentabilidad la misma que será representada por los resultados obtenidos según pruebas financieras.

PERFIL DEL ENTREVISTADO	Cargo: Gerente General de Dayirograf– Interno Empresa: DAYIROGRAF S.A.C.
1. ¿Considera usted que el desarrollo e implementación de políticas de crédito ayuda a disminuir los altos índices de morosidad?	Estoy convencida que si se llegara a establecer buenas políticas de crédito ayudaría a disminuir la morosidad de los clientes ya que las políticas ayudarían a saber cómo actuar frente a una situación de morosidad.
2. ¿Considera usted que mediante la aplicación de políticas de crédito se obtienen mejores resultados económicos?	Claro que sí, ya que al contar con una política de crédito evaluaremos de forma oportuna y por ende disminuirán nuestra morosidad porque contaremos con procesos de selección.
3. Cree usted que al tener periodos de pago establecidos ayuda a tener una buena gestión de cuentas por cobrar?	Correcto, está mal que claro que al saber manejar periodos de cobranzas estas nos ayudan en dos puntos importantes: la que me mencionas que nos ayudara a saber cuándo debemos de cobrar y también sabremos distribuir nuestro flujo de caja de forma oportuna. Los periodos de pagos son indicadores de fechas probables de pagos que ayudan a saber distribuir nuestra cartera.
4. ¿Considera usted que para evitar un aumento de la morosidad se deben establecer incentivos periódicamente?	No considero que la morosidad aumente si no se aumentan el incentivo porque entiendo que cobrar es su principal función dentro de la empresa y lo estipula su reglamento de trabajo. Pero también considero que si tuvimos un buen año podemos brindar más beneficios a nuestros trabajadores.
5. ¿Considera usted que tener diferentes formas de pago ayuda a tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar?	Así es, considero que mediante más alternativas tengamos para realizar la gestión de cobranzas tendremos mejores resultados, ya que hoy en día existen varios medios de pagos que ayudan a concretar una venta.

<p>6. ¿Considera usted que implementar técnicas de cobranzas adecuadas ayuda a mejorar la gestión de cuentas por cobrar?</p>	<p>En efecto, tener buenas técnicas de cobranzas ayudará significativamente a realizar las cobranzas, ya que al contar con estos recursos nos da la capacidad de saber llevar la situación de forma correcta, lograremos llegar al cliente y concretaremos la cobranza.</p>
<p>7. ¿Cree usted que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por los pagos atrasados?</p>	<p>Si definitivamente, porque al no tener efectivo no tendremos liquidez y eso repercute en la rentabilidad que se esperaba alcanzar.</p>
<p>8. ¿Cree usted la morosidad fortuita se podría evitar si se contara con un área que dé seguimiento permanente a las cuentas por cobrar?</p>	<p>Sí, porque su principal función será la disminución de las mismas y eso ayudara en la rentabilidad de la empresa.</p>
<p>9. ¿Cree usted que aplicar el ratio de retorno sobre las ventas ayuda a tener una visión amplia del estado financiero de la empresa?</p>	<p>Entiendo que este ratio nos ayudara a conocer cuántas veces hemos realizado renovaciones de nuestras mercadería por ende considero que sería una técnica que aportaría mucho ya que nos permitirá conocer cómo van nuestras ventas.</p>
<p>10. ¿Considera que aplicando políticas de crédito se puede obtener un buen resultado Margen Bruto?</p>	<p>Si porque las políticas nos ayudaran a realizar las cobranzas por ende mayor ingreso y este será restado a los costos de los bienes y si nuestra cobranza fue buena tendremos un margen bruto en porcentajes favorables.</p>
<p>11. ¿Cree usted que afecta de forma negativa la alta tasa de morosidad con la que cuenta la empresa? ¿Esto podría reducir los ingresos de la empresa a mediano plazo?</p>	<p>Sí, porque al contar con una tasa de morosidad elevada afecta directamente a nuestros ingresos haciendo que la rentabilidad de nuestra empresa se vea afectada.</p>
<p>12. ¿La cantidad de créditos otorgados son razonables con las cuentas por cobrar que realiza la empresa?</p>	<p>No necesariamente porque no todos los clientes utilizan sus líneas de crédito que les otorgamos y debido a que estos van de la mano con la forma de pago, el cliente siempre debe estar al día para poder hacer uso de su crédito otorgado.</p>
<p>13. ¿Cree usted que la falta de efectivo de la empresa se ve afectado por el</p>	<p>Si definitivamente, ya que no se evaluó correctamente a ese cliente y esto repercutió en nuestras cobranzas</p>

otorgamiento excesivo de créditos otorgados?	generando morosidad y en algunos casos cobranza dudosa impactando directamente a nuestros resultados.
14. ¿Cree usted que se podría mejorar el margen operativo si se tuviera una buena gestión de cuentas por cobrar?	Así es, al tener una eficiente gestión de cobranzas veremos resultados favorables a la empresa.
15. ¿Cree usted que se podría obtener un menor apalancamiento si se obtendrían el 100% de los ingresos por ventas?	Sería lo recomendable pero sabemos que no será así porque la gran parte de nuestras ventas son al crédito.

Fuente: Elaboración propia

Comentario: La gerente general nos hace saber que para ella es primordial que existan diferentes formas de pago ya que al ser todo hoy en día más digitalizado ,nosotros como empresa debemos mantenernos a la vanguardia y optar por darle alternativas a nuestros clientes, de esa forma cerramos una venta y concluimos la cancelación de la misma.

ÍTEMS	COMENTARIOS Y/O RESPUESTAS
PERFIL DEL ENTREVISTADO	Nombre: Srta. Eneida Chasquibol Urrutia Cargo: Asistente de cuentas por cobrar Empresa: DAYIROGRAF S.A.C.
1. ¿Considera usted que el desarrollo e implementación de políticas de crédito ayuda a disminuir los altos índices de morosidad?	Efectivamente, al implementar Políticas de Crédito, las reglas de juego están claras para los clientes y saben que deben de cumplirlas
2. ¿Considera usted que mediante la aplicación de políticas de crédito se obtienen mejores resultados económicos?	Definitivamente ayuda, en la medida que se cumplan dichas Políticas.
3. Cree usted que al tener periodos de pago establecidos ayuda a tener una buena gestión de cuentas por cobrar?	La programación de pagos es muy importante y ayuda a que los clientes puedan planificar sus operaciones y por ende ayuda en una buena gestión de cobranza.

<p>4. ¿Considera usted que para evitar un aumento de la morosidad se deben establecer incentivos periódicamente?</p>	<p>Yo pienso que no, ya que simplemente el cliente está adquiriendo una obligación en base a algo establecido y debe cumplirlo, y no necesariamente el incentivo hará que cumpla lo pactado.</p>
<p>5. ¿Considera usted que tener diferentes formas de pago ayuda a tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar?</p>	<p>En mi punto de vista si, de esa forma el cliente contará con múltiples alternativas para cumplir con su obligación.</p>
<p>6. ¿Considera usted que implementar técnicas de cobranzas adecuadas ayuda a mejorar la gestión de cuentas por cobrar?</p>	<p>Si ayuda</p>
<p>7. ¿Cree usted que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por los pagos atrasados?</p>	<p>Si el nivel de atrasos es alto, definitivamente afecta</p>
<p>8. ¿Cree usted la morosidad fortuita se podría evitar si se contara con un área que dé seguimiento permanente a las cuentas por cobrar?</p>	<p>Lo dudo</p>
<p>9. ¿Cree usted que aplicar el ratio de retorno sobre las ventas ayuda a tener una visión amplia del estado financiero de la empresa?</p>	<p>Claro, además, no ayuda a tomar mejores decisiones</p>
<p>10. ¿Considera que aplicando políticas de crédito se puede obtener un buen resultado Margen Bruto?</p>	<p>La mejor forma de obtener un buen resultado es vender a un buen precio y al contado, las políticas que se puedan implementar ayudan, pero no necesariamente al Margen bruto</p>
<p>11. ¿Cree usted que afecta de forma negativa la alta tasa de morosidad con la que cuenta la empresa? ¿Esto podría reducir los ingresos de la empresa a mediano plazo?</p>	<p>Una tasa de morosidad alta es muy perjudicial para cualquier empresa, dado que no hay un ingreso que pueda solventar o sustentar futuras operaciones y si la empresa no tiene un buen control sobre ello, sus ingresos se verán afectados</p>
<p>12. ¿La cantidad de créditos otorgados son razonables con las cuentas por cobrar que realiza la empresa?</p>	<p>si, casi siempre van de la par</p>

<p>13. ¿Cree usted que la falta de efectivo de la empresa se ve afectado por el otorgamiento excesivo de créditos otorgados?</p>	<p>Creo que sí, pero siempre es preferible trabajar con ventas al contado</p>
<p>14. ¿Cree usted que se podría mejorar el margen operativo si se tuviera una buena gestión de cuentas por cobrar?</p>	<p>Puede mejorar</p>
<p>15. ¿Cree usted que se podría obtener un menor apalancamiento si se obtendrían el 100% de los ingresos por ventas?</p>	<p>Definitivamente, pues se tienen ingresos asegurados.</p>

Fuente: Elaboración propia

Comentario: En el caso de la asistente de las cuentas por cobrar hace hincapié a que es de vital importancia la creación de las políticas de la cuentas por cobrar ya que así ayudará a parametrizar las ventas, ayudara a tener menor riesgo y mejor rentabilidad.

<p>ÍTEMS</p>	<p>COMENTARIOS Y/O RESPUESTAS</p>
<p>PERFIL DEL ENTREVISTADO</p>	<p>Nombre: Sr. Rubén Garro Mendoza Cargo: Encargado de las cuentas Morosas Empresa: DAYIROGRAF S.A.C.</p>
<p>1. ¿Considera usted que el desarrollo e implementación de políticas de crédito ayuda a disminuir los altos índices de morosidad?</p>	<p>La buena implementación de políticas asegura una recuperación de cobranzas, y hace que los índices de morosidad son aceptables en efecto no afecta a nuestras obligaciones.</p>
<p>2. ¿Considera usted que mediante la aplicación de políticas de crédito se obtienen mejores resultados económicos?</p>	<p>Si aplicamos correctamente estas políticas y técnicas financieras estas logran tener mayor eficiencia de recursos financieros y a largo plazo ayudara a tomar decisiones de inversión.</p>
<p>3. Cree usted que al tener periodos de pago establecidos ayuda a tener una</p>	<p>Si porque de esa forma distribuimos las posibles fechas de cobro y así ir distribuyendo el efectivo a corto o largo plazo.</p>

buena gestión de cuentas por cobrar?	
4. ¿Considera usted que para evitar un aumento de la morosidad se deben establecer incentivos periódicamente?	No lo considero necesario pero es posible evaluarlo como forma de motivar a los colaboradores.
5. ¿Considera usted que tener diferentes formas de pago ayuda a tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar?	Si porque los clientes podrán decidir por qué forma de pago es más accesible para ellos y esto ayudara a minimizar las cobranzas.
6. ¿Considera usted que implementar técnicas de cobranzas adecuadas ayuda a mejorar la gestión de cuentas por cobrar?	Definitivamente porque mediante estas técnicas sabremos cómo actuar ante una posible perdida. Sabremos cuales son los pasos a seguir y hacer frente ante cualquier suceso.
7. ¿Cree usted que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por los pagos atrasados?	Sí, porque sabemos que la rentabilidad se mide por los ingresos que la empresa registre y si no los tenemos por problemas de cobranzas
8. ¿Cree usted la morosidad fortuita se podría evitar si se contara con un área que dé seguimiento permanente a las cuentas por cobrar?	Sí, siempre es bueno tener un área encarga que vea directamente estos temas, gente capacitada que cumpla con el perfil solicitado.
9. ¿Cree usted que aplicar el ratio de retorno sobre las ventas ayuda a tener una visión amplia del estado financiero de la empresa?	El ratio solo nos ayudara a conocer que tanto compramos o solicitamos mercadería, esto ayudara a saber que tan bien van las ventas y como es el movimiento de estos. Podría ayudar.
10. ¿Considera que aplicando políticas de crédito se puede obtener un buen resultado Margen Bruto?	No solo en el margen bruto, al implementar políticas de cobranzas se verá los cambios ante cualquier análisis financiero que se realice.
11. ¿Cree usted que afecta de forma negativa la alta tasa de morosidad con la que cuenta la empresa? ¿Esto podría reducir los ingresos de la empresa a mediano plazo?	Va depender mucho de las políticas de cobranza que se implemente si está dentro de lo establecido no afectara la capacidad de cumplir obligaciones de forma negativa.

<p>12. ¿La cantidad de créditos otorgados son razonables con las cuentas por cobrar que realiza la empresa?</p>	<p>Definimos que el propósito de rotación de cartera es medir el plazo promedio de los créditos, es decir que la cantidad otorgada debe ser promedio a la evaluación. Si por el contrario el saldo de nuestras cuentas son mayores al volumen de ventas</p>
<p>13. ¿Cree usted que la falta de efectivo de la empresa se ve afectado por el otorgamiento excesivo de créditos otorgados?</p>	<p>De no cumplirse con lo detallado en las políticas de créditos va afectar directamente a los ingresos de la empresa. Ya que la rotación de efectivo se basa en la rotación de cartera.</p>
<p>14. ¿Cree usted que se podría mejorar el margen operativo si se tuviera una buena gestión de cuentas por cobrar?</p>	<p>Si al tener una buena gestión de cuentas por cobrar notaremos mejoras en cuanto a rentabilidad de la empresa.</p>
<p>15. ¿Cree usted que se podría obtener un menor apalancamiento si se obtendrían el 100% de los ingresos por ventas?</p>	<p>Si pero es complicado ya que contamos con una cartera y por lo general todos nuestros clientes se rigen en eso.</p>

Fuente: Elaboración propia

Comentario: Se encuentra convencida que si la empresa llegara a ordenar la gestión de cobranzas, creando parámetros desde el inicio la gestión de morosidad disminuiría y eso contablemente es bueno porque la empresa obtendría ganancia y mucha más rentabilidad.

ÍTEMS	COMENTARIOS Y/O RESPUESTAS
<p>PERFIL DEL ENTREVISTADO</p>	<p>Nombre: Srta. Katherine Espinoza Gutiérrez Cargo: Asistente de Finanzas Empresa: DAYIROGRAF S.A.C.</p>
<p>1. ¿Considera usted que el desarrollo e implementación de políticas de crédito ayuda a disminuir los altos índices de morosidad?</p>	<p>Podría ayudar a disminuir el riesgo de moras.</p>
<p>2. ¿Considera usted que mediante la aplicación de políticas de crédito se</p>	<p>Si porque tendremos mejores ingresos</p>

obtienen mejores resultados económicos?	
3. Cree usted que al tener periodos de pago establecidos ayuda a tener una buena gestión de cuentas por cobrar?	Si, ayuda a controlar el tiempo de los cobros e identificar a aquellos clientes que incurren en retrasos.
4. ¿Considera usted que para evitar un aumento de la morosidad se deben establecer incentivos periódicamente?	El cliente busca beneficios y los incentivos promueven al cumplimiento.
5. ¿Considera usted que tener diferentes formas de pago ayuda a tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar?	Diría que no ayuda a la gestión, ya que son más canales por controlar, pero si ofrece comodidad para que el cliente pague.
6. ¿Considera usted que implementar técnicas de cobranzas adecuadas ayuda a mejorar la gestión de cuentas por cobrar?	Si.
7. ¿Cree usted que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por los pagos atrasados?	Más que nada afecta a la liquidez.
8. ¿Cree usted la morosidad fortuita se podría evitar si se contara con un área que dé seguimiento permanente a las cuentas por cobrar?	Si, las funciones de dicha área estarían dirigidas estrictamente al control y seguimiento de las cuentas por cobrar.
9. ¿Cree usted que aplicar el ratio de retorno sobre las ventas ayuda a tener una visión amplia del estado financiero de la empresa?	Definitivamente ya que nos ayudaran a saber en qué estado nos encontramos y tomar decisiones.
10. ¿Considera que aplicando políticas de crédito se puede obtener un buen resultado Margen Bruto?	Contribuye a la obtención.
11. ¿Cree usted que afecta de forma negativa la alta tasa de morosidad con la que cuenta la empresa? ¿Esto	Si, le resta disponibilidad de efectivo a la empresa.

<p>podría reducir los ingresos de la empresa a mediano plazo?</p>	
<p>12. ¿La cantidad de créditos otorgados son razonables con las cuentas por cobrar que realiza la empresa?</p>	<p>Debería haber una relación directa.</p>
<p>13. ¿Cree usted que la falta de efectivo de la empresa se ve afectado por el otorgamiento excesivo de créditos otorgados?</p>	<p>Si. Porque en su momento no se tomó una buena decisión y ocasionó morosidad.</p>
<p>14. ¿Cree usted que se podría mejorar el margen operativo si se tuviera una buena gestión de cuentas por cobrar?</p>	<p>Si.</p>
<p>15. ¿Cree usted que se podría obtener un menor apalancamiento si se obtendrían el 100% de los ingresos por ventas?</p>	<p>Afectaría la dirección, el apalancamiento serviría para incrementar activos o mejorar los servicios.</p>

Fuente: Elaboración propia

Comentario: Considera que si la empresa opta por mejorar la gestión de cuentas por cobrar, parametriza algunos procesos y estos logran obtener resultados favorables sería lo ideal porque disminuirá la cartera e incrementar la rentabilidad.

3.5 Análisis Documental

Tabla 3. *Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre del 2017 - DAYIROGRAF (ANTES – Sin Gestión de Cuentas por Cobrar)*

DAYIROGRAF S.A.C	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Anual al 31 de Diciembre del 2017 (Expresado en Soles)	
CUENTA	2017
Activos	
Activos Corrientes	
	S/.
Caja y Bancos	15,066
Cuentas por Cobrar Comerciales	142,120
Otras Cuentas por Cobrar	85,372
Anticipos	50,721
Inventarios	15,950
Activos Corrientes Distintos al Efectivo Pignorados como Garantía Colateral	0
Total Activos Corrientes	309,229
Activos No Corrientes	
Propiedades, Planta y Equipo	192,961
Activos Intangibles	0
Total Activos No Corrientes	192,961
TOTAL ACTIVOS	502,190
Pasivos y Patrimonio	
Pasivos Corrientes	
Sobregiros Bancarios	0
Pagarés Bancarios	67,836
Cuentas por Pagar Comerciales	114,832
Otras Cuentas por Pagar	102,630
Total Pasivos Corrientes	285,298
Pasivos No Corrientes	
Deudas a Largo Plazo	
Ingresos Diferidos	0
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	0
Total Pasivos No Corrientes	0
Total Pasivos	285,298
Patrimonio	
Capital	156,153
Resultados Acumulados	49,920
Resultados del Ejercicio	10,819
Total Patrimonio	216,893
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	502,190

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Interpretación: En la tabla anteriormente presentada, se muestran los datos que representan el Estado de situación financiera para el 31 de diciembre del año 2017, donde se identifican las cuentas que conforman los movimientos financieros de la empresa DAYIROGRAF, antes de la gestión de cobranza en la misma.

Tabla 4. *Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2017 - DAYIROGRAF (ANTES – Sin Gestión de Cuentas por Cobrar).*

DAYIROGRAF S.A.C	
ESTADO DE RESULTADOS Anual al 31 de Diciembre del 2017 (Expresado en Soles)	
CUENTA	2017
	S/
Ingresos de Actividades Ordinarias	90,160
Costo de Ventas	-64,915
Ganancia (Pérdida) Bruta	25,245
Gastos de Ventas y Distribución	-3,606
Gastos de Administración	-6,311
Otros Ingresos Operativos	0
Otros Gastos Operativos	0
Otras Ganancias (Pérdidas)	0
Ganancia (Pérdida) Operativa	15,327
Ganancia (Pérdida) de la Baja en Activos	0
Ingresos Financieros	902
Otros Ingresos	0
Gastos Financieros	-5,410
Ganancia (Pérdida) por Deterioro de Valor	0
Diferencias de Cambio Neto	0
Ganancias (Pérdidas) por Reclasificación	0
Ganancia (Pérdida) Acumulada en Otro	0
Ganancias (Pérdidas) por Cobertura de un	0
Diferencia entre el Importe en Libros de los	0
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	10,819
Ingreso (Gasto) por Impuesto	-1,623
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	9,196

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Interpretación: En la tabla anteriormente presentada, se muestran los datos que representan el Estado de situación financiera para el 31 de diciembre del año 2017, donde se identifican las cuentas que conforman los movimientos financieros de la empresa DAYIROGRAF, antes de la gestión de cobranza en la misma.

Tabla 5. *Análisis vertical del Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre 2017*
(ANTES – Sin Gestión de Cuentas por Cobrar)

DAYIROGRAF S.A.C		ANALISIS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Anual al 31 de Diciembre del 2017 (Expresado en Soles)		VERTICAL
CUENTA	2017	2017
Activos		
Activos Corrientes	S/.	
Caja y Bancos	15,066	3.00%
Cuentas por Cobrar Comerciales	142,120	28.30%
Otras Cuentas por Cobrar	85,372	17.00%
Anticipos	50,721	10.10%
Inventarios	15,950	3.18%
Activos Corrientes Distintos al Efectivo Pignorados como Garantía Colateral	0	0.00%
Total Activos Corrientes	309,229	61.58%
Activos No Corrientes		
Propiedades, Planta y Equipo	192,961	38.42%
Activos Intangibles	0	
Total Activos No Corrientes	192,961	38.42%
TOTAL ACTIVOS	502,190	100.00%
Pasivos y Patrimonio		
Pasivos Corrientes		
Sobregiros Bancarios	0	
Pagarés Bancarios	67,836	13.51%
Cuentas por Pagar Comerciales	114,832	22.87%
Otras Cuentas por Pagar	102,630	20.44%
Total Pasivos Corrientes	285,298	56.81%
Pasivos No Corrientes		
Deudas a Largo Plazo		
Ingresos Diferidos	0	
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	0	
Total Pasivos No Corrientes	0	
Total Pasivos	285,298	56.81%
Patrimonio		
Capital	156,153	31.09%
Resultados Acumulados	49,920	9.94%
Resultados del Ejercicio	10,819	2.15%
Total Patrimonio	216,893	43.19%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	502,190	100.00%

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Análisis: La tabla muestra el análisis vertical realizado a los datos expresados en los Estados financieros de la empresa DAYIROGRAF PARA EL AÑO 2017, donde las cuentas por cobrar comerciales representan 28.30% sobre el total de los activos, un 56.81%

sobre los pasivos y 43.19% sobre el patrimonio de la empresa, antes de aplicar la gestión de cuentas por cobrar.

Tabla 6. *Análisis vertical del Estado de Resultados al 31 de diciembre 2017 (ANTES – Sin Gestión de Cuentas por Cobrar)*

DAYIROGRAF S.A.C ESTADO DE RESULTADOS Anual al 31 de Diciembre del 2017 (Expresado en Soles)		ANALISIS VERTICAL
CUENTA	2017 S/	2017
Ingresos de Actividades Ordinarias	90,160	
Costo de Ventas	-64,915	-72%
Ganancia (Pérdida) Bruta	25,245	28%
Gastos de Ventas y Distribución	-3,606	-4%
Gastos de Administración	-6,311	-7%
Otros Ingresos Operativos	0	
Otros Gastos Operativos	0	
Otras Ganancias (Pérdidas)	0	
Ganancia (Pérdida) Operativa	15,327	17%
Ganancia (Pérdida) de la Baja en Activos	0	
Ingresos Financieros	902	1%
Otros Ingresos	0	
Gastos Financieros	-5,410	-6%
Ganancia (Pérdida) por Deterioro de Valor	0	
Diferencias de Cambio Neto	0	
Ganancias (Pérdidas) por Reclasificación	0	
Ganancia (Pérdida) Acumulada en Otro	0	
Ganancias (Pérdidas) por Cobertura de un	0	
Diferencia entre el Importe en Libros de los	0	
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	10,819	12%
Ingreso (Gasto) por Impuesto	-1,623	-2%
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	9,196	10%

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Análisis: La tabla muestra el análisis vertical realizado a los datos expresados en el Estado de resultado de la empresa DAYIROGRAF para el año 2017, donde la ganancia bruta representa el 28% sobre los ingresos de las actividades ordinarias, así mismo la ganancia operativa es el 17% sobre ingresos totales de la empresa, situación reflejada antes de aplicar la gestión de cuentas por cobrar.

3.6 Análisis de Rentabilidad

Tabla 7. RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA)	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{TOTAL ACTIVOS}}$	$\frac{9,196}{502,190}$	1.83%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado de la rentabilidad de activos (ROA) en el periodo 2017, tomando en cuenta los recursos de la empresa con respecto al beneficio neto logrado el año estudiado, el resultado de 1.83% significa que la empresa tiene una óptima capacidad en la generación de ganancias.

Tabla 8. RENTABILIDAD DE PATRIMONIO (ROE)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
RENTABILIDAD DE PATRIMONIO (ROE)	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{9,196}{216,893}$	4.24%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado de la rentabilidad del patrimonio (ROE) en el periodo 2017, tomando en cuenta el resultado neto con respecto al patrimonio de la empresa estudiada, el resultado de 4.24% significa que la empresa tiene una óptima capacidad en la generación de ganancias en relación a la inversión realizada.

Tabla 9. MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO BRUTO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{25,245}{90,160}$	28.00%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado del margen bruto sobre las ventas en el periodo 2017, tomando en cuenta el resultado bruto con respecto al total de las ventas en un periodo determinado, el resultado de 28.00% significa que la empresa mantuvo un óptimo margen en sus ventas durante el año estudiado.

Tabla 10. MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO OPERATIVO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{15,327}{90,160}$	17.00%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado del margen operativo sobre las ventas en el periodo 2017, tomando en cuenta el resultado operativo con respecto a las ventas en el periodo señalado, el resultado de 17.00% significa que la empresa mantuvo un margen operativo óptima en el periodo estudiado.

Tabla 11. MARGEN NETO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
MARGEN NETO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{9,196}{90,160}$	10.20%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado del margen neto de las ventas en el periodo 2017, tomando en cuenta el resultado neto con respecto a las ventas en el periodo señalado, el resultado de 10.20% significa que la empresa mantuvo un margen neto óptima en el periodo estudiado.

3.7 Análisis de Liquidez

Tabla 12. LIQUIDEZ CORRIENTE

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
LIQUIDEZ CORRIENTE	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{309,229}{285,298}$	1.08

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado de la liquidez corriente en el periodo 2017, tomando en cuenta los activos sobre pasivos corrientes del periodo señalado, el resultado de 1.08% significa que la empresa mantuvo una proporción mayo a 1 en relación con las deudas de corto plazo, lo que genera poca maniobra para ser cubiertas con el activo corriente durante el tiempo estudiado.

Tabla 13. PRUEBA ACIDA

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
PRUEBA ÁCIDA	$\frac{\text{ACTIVOS CTES} - (\text{ACT MENOS LIQUIDOS})}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{242,558}{285,298}$	0.85

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado de la prueba acida, indicador que muestra la disponibilidad de activos líquido que requiere la empresa para enfrentar sus obligaciones a corto plazo, dicho resultado arroja 0.85, lo cual es menor a 1, lo que significa que la empresa tuvo complicaciones para cumplir con sus obligaciones en el periodo estudiado.

Tabla 14. PRUEBA DEFENSIVA

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
PRUEBA DEFENSIVA	$\frac{\text{EFECTIVO DISPONIBLE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{15,066}{285,298}$	0.05

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado de la prueba defensiva, indicador que muestra la capacidad efectiva de operar de la empresa sin apelar a los flujos de venta, dicho resultado arroja 0.05, lo cual es menor a 1, lo que significa que la empresa tuvo complicaciones para ser efectiva en las operaciones, por lo que pudo hacer uso de sus salidas en ventas.

Tabla 15. CAPITAL DE TRABAJO NETO

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
CAPITAL DE TRABAJO NETO	$\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$	$309,229 - 285,298$	23,931

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran la evaluación del capital de trabajo neto en el periodo 2017, el resultado demuestra que la empresa tiene 23,931.00 soles como solvencia para pagar sus deudas a corto plazo, lo que le permite solventar sus obligaciones normales en el corto plazo.

3.8 Análisis de Gestión

Tabla 16. PERIODO PROMEDIO DE COBROS (PPC)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
PERIODO PROMEDIO DE COBROS (PPC)	$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES} \times 360}{\text{VENTAS AL CREDITO}}$	$\frac{51,163,200}{90,160}$	567.47

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el promedio dentro del periodo que se realizan los cobros durante el 2017, el resultado demuestra que la empresa demora alrededor de 567 días en recuperar la cartera de deuda de clientes, originalmente por su déficit en la gestión de cuentas por cobrar.

Tabla 17. ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	$\frac{\text{VENTAS AL CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES}}$	$\frac{90,160}{142,120}$	0.63

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el promedio de rotación de cuentas por cobrar comerciales, donde se evidencia que para el año 2017 fue de 0.63, lo que significa que la empresa prácticamente no realizaba el pago de sus obligaciones.

Tabla 18. PERIODO PROMEDIO DE PAGOS (PPP)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS (PPP)	$\frac{\text{CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES} \times 360}{\text{COMPRAS A CREDITO}}$	$\frac{41,339,520}{69,755}$	592,6

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el periodo promedio de pagos, el cual evidencia que durante el 2017, la empresa tardaba alrededor de 593 días para pagar sus obligaciones, debido a que no contaba con una buena gestión de cuentas por cobrar comerciales.

Tabla 19. ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	$\frac{\text{COMPRAS A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES}}$	$\frac{69,755}{114,832}$	0.6

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran la rotación de cuentas por pagar comerciales en el periodo 2017, donde se evidencia que la empresa tiene un indicador de 0.6, debido a que la misma realizaba el pago de sus obligaciones 0 veces por periodo.

Tabla 20. PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS (PPI)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS (PPI)	$\frac{\text{INVENTARIOS X 360}}{\text{COSTO DE VENTAS}}$	$\frac{5,742,000}{64,915}$	88,5

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el periodo promedio de rotación de inventarios, donde se evidencia que durante el 2017, la mercadería de la empresa tardaba alrededor de 89 días en ser vendida, es decir, que permanecía durante esa cantidad de días sin salir del almacén.

Tabla 21. ROTACION DE INVENTARIOS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
ROTACION DE INVENTARIOS	$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIOS}}$	$\frac{64,915}{15,950}$	4,1

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran la rotación de inventarios, en la cual se evidencia que durante el 2017, se obtuvo un indicador de 4,1, es decir, que la mercadería de la empresa rota cada 4 veces al mes.

Tabla 22. CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO (CCE)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO (CCE)	$\text{PERIODO PROMEDIO DE COBROS} - \text{PERIODO PROMEDIO DE PAGOS} + \text{PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS}$	$567,5 - 592,6 + 88,5$	63,3

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el cálculo de los ratios previos, concentrado en el ratio del ciclo de conversión de efectivo, el cual refleja que durante el 2017, fue de 63.3, es decir, que debe transcurrir 63 días para realizar las cobranzas.

3.9 Análisis de Apalancamiento

Tabla 23. DEUDA TOTAL ACTIVOS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
DEUDA TOTAL ACTIVOS	$\frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{TOTAL ACTIVOS}}$	$\frac{285,298}{502,190}$	0.57

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el ratio de deuda total activos de la empresa en el periodo 2017, donde se evidencia que la misma tuvo comprometido 0.57 centavos por cada sol de deuda corriente en el tiempo estudiado.

Tabla 24. DEUDA A PATRIMONIO

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
DEUDA A PATRIMONIO	$\frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{285,298}{216,893}$	1.32

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el ratio de deuda a patrimonio, durante el 2017, donde se evidencio un resultado de apalancamiento de 1.32, lo que significa que la empresa cuenta con injerencia de terceros y poca participación de sus accionistas.

Tabla 25. MULTIPLICADOR DE CAPITAL

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
MULTIPLICADOR DE CAPITAL	$\frac{\text{TOTAL ACTIVOS}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{502,190}{216,893}$	2.32

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado del multiplicador de capital en el 2017, donde se evidencio que la empresa tenía solidez patrimonial, en otras palabras, contaba con 2.32 por cada sol.

Tabla 26. COBERTURA DE INTERESES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2017
COBERTURA DE INTERESES	$\frac{\text{RESULTADO OPERATIVO}}{\text{GASTOS FINANCIEROS}}$	$\frac{15,327}{5,410}$	2.83

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el ratio de cobertura de intereses, en el 2017, donde se evidencia que la empresa obtuvo por cada sol de gasto financiero un 2.83 para afrontar cualquier obligación después del resultado operativo.

Tabla 27. *Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre del 2018 – DAYIROGRAF S.A.C. Periodo 2018 (DESPUES – Con Gestión de Cuentas por Cobrar)*

DAYIROGRAF S.A.C	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)	
CUENTA	2018
Activos	
Activos Corrientes	
	S/.
Caja y Bancos	103,393
Cuentas por Cobrar Comerciales	80,135
Otras Cuentas por Cobrar	139,080
Anticipos	127,610
Inventarios	20,790
Activos Corrientes Distintos al Efectivo Pignorados como Garantía Colateral	1,434
Total Activos Corrientes	472,442
Activos No Corrientes	
Propiedades, Planta y Equipo	227,260
Activos Intangibles	17,206
Total Activos No Corrientes	244,466
TOTAL ACTIVOS	716,908
Pasivos y Patrimonio	
Pasivos Corrientes	
Sobregiros Bancarios	0
Pagarés Bancarios	64,060
Cuentas por Pagar Comerciales	62,855
Otras Cuentas por Pagar	116,196
Total Pasivos Corrientes	243,111
Pasivos No Corrientes	
Deudas a Largo Plazo	32,583
Cuentas por Pagar a Vinculadas	0
Otras Cuentas por Pagar	30,850
Ingresos Diferidos	0
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	0
Total Pasivos No Corrientes	63,433
Total Pasivos	306,544
Patrimonio	
Capital	238,930
Resultados Acumulados	107,179
Resultados del Ejercicio	64,255
Total Patrimonio	410,364
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	716,908

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Interpretación: En la tabla anteriormente presentada, se muestran los datos que representan el Estado de situación financiera para el 31 de diciembre del año 2018, donde se identifican

las cuentas que conforman los movimientos financieros de la empresa DAYIROGRAF, con gestión de cobranza en la misma.

Tabla 28. *Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2018 - DAYIROGRAF S.A.C. Periodo 2018 (DESPUES – Con Gestión de Cuentas por Cobrar)*

DAYIROGRAF S.A.C	
ESTADO DE RESULTADOS Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)	
CUENTA	2018
	S/.
Ingresos de Actividades Ordinarias	258,810
Costo de Ventas	-148,042
Ganancia (Pérdida) Bruta	110,768
Gastos de Ventas y Distribución	-28,604
Gastos de Administración	-14,929
Otros Ingresos Operativos	498
Otros Gastos Operativos	-1,742
Otras Ganancias (Pérdidas)	0
Ganancia (Pérdida) Operativa	65,992
Ganancia (Pérdida) de la Baja en Activos	0
Ingresos Financieros	2,742
Otros Ingresos	
Gastos Financieros	-4,479
Ganancia (Pérdida) por Deterioro de Valor	0
Participación en la Ganancia (Pérdida) neta	0
Diferencias de Cambio Neto	0
Ganancias (Pérdidas) por Reclasificación	0
Ganancia (Pérdida) Acumulada en Otro	0
Ganancias (Pérdidas) por Cobertura de un	0
Diferencia entre el Importe en Libros de los	0
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	64,255
Ingreso (Gasto) por Impuesto	-6,425
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	57,829

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Interpretación: En la tabla anteriormente presentada, se muestran los datos que representan el Estado de resultados para el 31 de diciembre del año 2018, donde se identifican las cuentas

que conforman los movimientos financieros de la empresa DAYIROGRAF, con gestión de cobranza en la misma.

Tabla 29. *Análisis vertical del Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre 2018 (DESPUES – Con Gestión de Cuentas por Cobrar)*

DAYIROGRAF S.A.C		ANALISIS VERTICAL
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)		
CUENTA	2018	2018
Activos		
Activos Corrientes	S/.	
Caja y Bancos	103,393	14.42%
Cuentas por Cobrar Comerciales	80,135	11.18%
Otras Cuentas por Cobrar	139,080	19.40%
Anticipos	127,610	17.80%
Inventarios	20,790	2.90%
Activos Corrientes Distintos al Efectivo Pignorados como Garantía Colateral	1,434	0.20%
Total Activos Corrientes	472,442	65.90%
Activos No Corrientes		
Propiedades, Planta y Equipo	227,260	31.70%
Activos Intangibles	17,206	2.40%
Total Activos No Corrientes	244,466	34.10%
TOTAL ACTIVOS	716,908	100%
Pasivos y Patrimonio		
Pasivos Corrientes		
Sobregiros Bancarios	0	
Pagarés Bancarios	64,060	8.94%
Cuentas por Pagar Comerciales	62,855	8.77%
Otras Cuentas por Pagar	116,196	16.21%
Total Pasivos Corrientes	243,111	33.91%
Pasivos No Corrientes		
Deudas a Largo Plazo	32,583	4.54%
Cuentas por Pagar a Vinculadas	0	
Otras Cuentas por Pagar	30,850	4.30%
Ingresos Diferidos	0	
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	0	
Total Pasivos No Corrientes	63,433	8.85%
Total Pasivos	306,544	42.76%
Patrimonio		
Capital	238,930	33.33%
Resultados Acumulados	107,179	14.95%
Resultados del Ejercicio	64,255	8.96%
Total Patrimonio	410,364	57.24%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	716,908	100%

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Análisis: La tabla muestra el análisis vertical realizado a los datos expresados en los Estados financieros de la empresa DAYIROGRAF PARA EL AÑO 2018, donde las cuentas por cobrar comerciales representan 11.18% sobre el total de los activos, un 42.76% sobre los pasivos y 57.24% sobre el patrimonio de la empresa, situación reflejada después de aplicar la gestión de cuentas por cobrar.

Tabla 30. Análisis vertical del Estado de Resultados al 31 de diciembre 2018
(DESPUES – Con Gestión de Cuentas por Cobrar)

DAYIROGRAF S.A.C		ANALISIS
ESTADO DE RESULTADOS Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)		VERTICAL
CUENTA	2018	2018
	S/	
Ingresos de Actividades Ordinarias	258,810	
Costo de Ventas	-148,042	-57.20%
Ganancia (Pérdida) Bruta	110,768	42.80%
Gastos de Ventas y Distribución	-28,604	-11.05%
Gastos de Administración	-14,929	-5.77%
Otros Ingresos Operativos	498	0.19%
Otros Gastos Operativos	-1,742	-0.67%
Otras Ganancias (Pérdidas)	0	
Ganancia (Pérdida) Operativa	65,992	25.50%
Ganancia (Pérdida) de la Baja en Activos	0	
Ingresos Financieros	2,742	1.06%
Otros Ingresos		
Gastos Financieros	-4,479	-1.73%
Ganancia (Pérdida) por Deterioro de Valor	0	
Participación en la Ganancia (Pérdida) neta	0	
Diferencias de Cambio Neto	0	
Ganancias (Pérdidas) por Reclasificación	0	
Ganancia (Pérdida) Acumulada en Otro	0	
Ganancias (Pérdidas) por Cobertura de un	0	
Diferencia entre el Importe en Libros de los	0	
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	64,255	24.83%
Ingreso (Gasto) por Impuesto	-6,425	-2.48%
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	57,829	22.34%

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Análisis: La tabla muestra el análisis vertical realizado a los datos expresados en el Estado de resultado de la empresa DAYIROGRAF para el año 2018, donde la ganancia bruta representa el 42.80% sobre los ingresos de las actividades ordinarias, así mismo la ganancia operativa es el 25.50% sobre ingresos totales de la empresa, situación reflejada después de aplicar la gestión de cuentas por cobrar.

3.10 Análisis de Rentabilidad Año 2018

Tabla 31. RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
RENTABILIDAD DE ACTIVOS (ROA)	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{TOTAL ACTIVOS}}$	$\frac{57,829}{716,908}$	8.07%

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado de la rentabilidad de activos (ROA) en el periodo 2018, tomando en cuenta los recursos de la empresa con respecto al beneficio neto logrado el año estudiado, el resultado de 8.07% significa que la empresa tiene una excelente capacidad en la generación de ganancias.

Tabla 32. RENTABILIDAD DE PATRIMONIO (ROE)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
RENTABILIDAD DE PATRIMONIO (ROE)	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{57,829}{410,364}$	14%

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado de la rentabilidad del patrimonio (ROE) en el periodo 2018, tomando en cuenta el resultado neto con respecto al patrimonio de la empresa estudiada, el resultado de 14% significa que la empresa tiene una excelente capacidad en la generación de ganancias en relación a la inversión realizada.

Tabla 33. MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO BRUTO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{110,768}{258,810}$	42.80%

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado del margen bruto sobre las ventas en el periodo 2018, tomando en cuenta el resultado bruto con respecto al total de las ventas en un periodo determinado, el resultado de 42.80% significa que la empresa mantuvo un excelente margen en sus ventas durante el año estudiado.

Tabla 34. MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO OPERATIVO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{65,992}{258,810}$	25.50%

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado del margen operativo sobre las ventas en el periodo 2018, tomando en cuenta el resultado operativo con respecto a las ventas en el periodo señalado, el resultado de 25.50% significa que la empresa mantuvo un margen operativo óptimo en el periodo estudiado.

Tabla 35. MARGEN NETO SOBRE VENTAS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
MARGEN NETO SOBRE VENTAS	$\frac{\text{RESULTADO NETO DEL EJERCICIO}}{\text{VENTAS}}$	$\frac{57,829}{258,810}$	22.34%

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado del margen neto de las ventas en el periodo 2018, tomando en cuenta el resultado neto con respecto a las ventas

en el periodo señalado, el resultado de 22.34% significa que la empresa mantuvo un margen neto óptima en el periodo estudiado.

3.11 Análisis de Liquidez Año 2018

Tabla 36. LIQUIDEZ CORRIENTE

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
LIQUIDEZ CORRIENTE	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{472,442}{243,111}$	1.94

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el indicador de liquidez corriente en el periodo 2018, se evidencia que la empresa cuenta con 1.94 por cada sol de deuda, es decir, que la misma cuenta con un nivel de solvencia adecuado para poder afrontar obligaciones a corto plazo.

Tabla 37. PRUEBA ACIDA

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
PRUEBA ÁCIDA	$\frac{\text{ACTIVOS CTES} - (\text{ACT MENOS LIQUIDOS})}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{322,608}{243,111}$	1.33

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el indicador de la prueba ácida en el periodo 2018, en el cual se evidencia que la empresa contaba con 1.33 centavos por cada sol de obligación, es decir, cuenta con solidez de financiamiento para solventar sus obligaciones a corto plazo.

Tabla 38. PRUEBA DEFENSIVA

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
PRUEBA DEFENSIVA	$\frac{\text{EFECTIVO DISPONIBLE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{103,393}{243,111}$	0.43

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran los resultados de la prueba defensiva en el periodo 2018, en el cual se evidencia que la empresa maneja una baja liquidez, es decir, contaba con 0.43 centavos por cada sol de deuda.

Tabla 39. CAPITAL DE TRABAJO NETO

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
CAPITAL DE TRABAJO NETO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	272,442 – 243,111	229,331

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el indicador del capital de trabajo neto en el periodo 2018, en el cual se evidencia que la empresa dispuso de 229,331 soles como solvencia para pagar sus deudas a corto plazo, es decir, que tiene solvencia y capacidad para seguir las operaciones con respecto a sus activos fijos.

3.12 Análisis de Gestión Año 2018

Tabla 40. PERIODO PROMEDIO DE COBROS (PPC)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
PERIODO PROMEDIO DE COBROS (PPC)	$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES X 360}}{\text{VENTAS AL CREDITO}}$	$\frac{28,848,600}{258,810}$	111.47

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el periodo promedio de cobros durante el 2018, donde se evidencio que la empresa demora alrededor de 111 días a sus clientes la venta al crédito que le otorgaban, es decir, una optimización en las gestiones de las cuentas por cobrar comerciales de manera oportuna.

Tabla 41. ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	$\frac{\text{VENTAS AL CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES}}$	$\frac{258,810}{80,135}$	3.23

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el promedio de rotación de cuentas por cobrar comerciales, donde se evidencia que para el año 2018 fue de 3.23, lo que significa que la empresa tiene una óptima gestión de pago de sus obligaciones.

Tabla 42. PERIODO PROMEDIO DE PAGOS (PPP)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS (PPP)	$\frac{\text{CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES X 360}}{\text{COMPRAS A CREDITO}}$	$\frac{22,627,752}{148,042}$	152.85

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el periodo promedio de pagos, el cual evidencia que durante el 2018, la empresa tardaba alrededor de 153 días para pagar sus obligaciones, siendo óptimo en cuanto a la gestión de cuentas por cobrar comerciales.

Tabla 43. ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	$\frac{\text{COMPRAS A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES}}$	$\frac{148,042}{62,855}$	2.36

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran la rotación de cuentas por pagar comerciales en el periodo 2018, donde se evidencia que la empresa tiene un indicador de 2.36 siendo un nivel óptimo en el ciclo de rotación de las cuentas con terceros.

Tabla 44. PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS (PPI)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS (PPI)	$\frac{\text{INVENTARIOS X 360}}{\text{COSTO DE VENTAS}}$	$\frac{7,484,400}{148,042}$	50.6

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el periodo promedio de rotación de inventarios, donde se evidencia que durante el 2018, la mercadería de la empresa tardaba alrededor de 51 días en ser vendida, es decir, que permanecía durante esa cantidad de días sin salir del almacén.

Tabla 45. ROTACION DE INVENTARIOS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
ROTACION DE INVENTARIOS	$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIOS}}$	$\frac{148,042}{20,790}$	7.1

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran la rotación de inventarios, en la cual se evidencia que durante el 2018, se obtuvo un indicador de 7.1, es decir, que la mercadería de la empresa rota cada 7 veces al mes.

Tabla 46. CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO (CCE)

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO (CCE)	PERIODO PROMEDIO DE COBROS - PERIODO PROMEDIO DE PAGOS + PERIODO PROMEDIO DE ROTACION DE INVENTARIOS	111.5 – 152.84 + 50.6	9.26

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el cálculo de los ratios previos, concentrado en el ratio del ciclo de conversión de efectivo, el cual refleja que durante el 2018, fue de 9.26, es decir, que debe transcurrir 9 días para realizar las cobranzas.

3.13 Análisis de Apalancamiento Año 2018

Tabla 47. DEUDA TOTAL ACTIVOS

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
DEUDA TOTAL ACTIVOS	$\frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{TOTAL ACTIVOS}}$	$\frac{306,544}{716,908}$	0.43

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el ratio de deuda total activos de la empresa en el periodo 2018, donde se evidencia que la misma tuvo comprometido 0.43 centavos por cada sol de deuda corriente en el tiempo estudiado.

Tabla 48. DEUDA A PATRIMONIO

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
DEUDA A PATRIMONIO	$\frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{306,544}{410,364}$	0.75

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el ratio de deuda a patrimonio, durante el 2018, donde se evidencio un resultado de apalancamiento de 0.75, lo que significa que la empresa cuenta con injerencia de terceros y poca participación de sus accionistas.

Tabla 49. MULTIPLICADOR DE CAPITAL

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
MULTIPLICADOR DE CAPITAL	$\frac{\text{TOTAL ACTIVOS}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}}$	$\frac{716,908}{410,364}$	1.75

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el resultado del multiplicador de capital en el 2018, donde se evidencio que la empresa tenía solidez patrimonial, en otras palabras, contaba con 1.75 por cada sol.

Tabla 50. COBERTURA DE INTERESES

DESCRIPCIÓN	FORMULA	APLICACIÓN	2018
COBERTURA DE INTERESES	$\frac{\text{RESULTADO OPERATIVO}}{\text{GASTOS FINANCIEROS}}$	$\frac{65,992}{4,479}$	14.73

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Interpretación: Los datos presentados en la tabla muestran el ratio de cobertura de intereses, en el 2018, donde se evidencia que la empresa obtuvo por cada sol de gasto financiero un 14.73 para afrontar cualquier obligación después del resultado operativo.

Tabla 51. Comparación de Estado de Situación Financiera 2017-2018

DAYIROGRAF S.A.C			ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	VARIACIÓN ABSOLUTA
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)			2018	2017	2018	
CUENTA	2018	2017				
Activos						
Activos Corrientes	S/.	S/.				
Caja y Bancos	103,393	15,066	14.42%	3.00%	586.27%	88,327
Cuentas por Cobrar Comerciales	80,135	142,120	11.18%	28.30%	-43.61%	-61,985
Otras Cuentas por Cobrar	139,080	85,372	19.40%	17.00%	62.91%	53,708
Anticipos	127,610	50,721	17.80%	10.10%	151.59%	76,889
Inventarios	20,790	15,950	2.90%	3.18%	30.34%	4,840
Activos Corrientes Distintos al Efectivo Pignorados como Garantía Colateral	1,434	0	0.20%	0.00%		1,434
Total Activos Corrientes	472,442	309,229	65.90%	61.58%	52.78%	163,213
Activos No Corrientes			0.00%	0.00%		
Propiedades, Planta y Equipo	227,260	192,961	31.70%	38.42%	17.78%	34,299
Activos Intangibles	17,206	0	2.40%	0.00%		17,206
Total Activos No Corrientes	244,466	192,961	34.10%	38.42%	26.69%	51,505
TOTAL ACTIVOS	716,908	502,190	100%	100%	42.76%	214,718
Pasivos y Patrimonio						
Pasivos Corrientes						
Sobregiros Bancarios	0	0				
Pagarés Bancarios	64,060	67,836	8.94%	13.51%	-5.57%	-3,776
Cuentas por Pagar Comerciales	62,855	114,832	8.77%	22.87%	-45.26%	-51,977
Otras Cuentas por Pagar	116,196	102,630	16.21%	20.44%	13.22%	13,566
Total Pasivos Corrientes	243,111	285,298	33.91%	56.81%	-14.79%	-42,187
Pasivos No Corrientes						
Deudas a Largo Plazo	32,583	0	4.54%			32,583
Cuentas por Pagar a Vinculadas	0	0				
Otras Cuentas por Pagar	30,850	0				
Ingresos Diferidos	0	0				
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	0	0				
Total Pasivos No Corrientes	63,433	0	8.85%			63,433
Total Pasivos	306,544	285,298	42.76%	56.81%	7.45%	21,246
Patrimonio						
Capital	238,930	156,153	33.33%	31.09%	53.01%	82,777
Resultados Acumulados	107,179	49,920	14.95%	9.94%	114.70%	57,259
Resultados del Ejercicio	64,255	10,819	8.96%	2.15%	493.90%	53,436
Total Patrimonio	410,364	216,893	57.24%	43.19%	89.20%	193,472
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	716,908	502,190	100%	100%	42.76%	214,718

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Análisis: La tabla muestra las comparaciones del análisis vertical y horizontal realizado a los datos expresados en los Estados financieros de la empresa DAYIROGRAF para los años 2017-2018, donde las cuentas por cobrar comerciales representaron una variación de 61.99% entre los dos años, pasando de 28.30% en el 2017 a 11.18% en el 2018. También se demuestra que hubo una variación con respecto a los activos totales de 51.50%, pasando de 38.42% a 34.10% en el mismo periodo. Los resultados corroboran que la aplicación de la gestión de cobranza de las cuentas comerciales tuvo relación con la mejoría en las cuentas de los estados financieros de la empresa.

Tabla 52. Comparación de Estado de Resultados 2017-2018

DAYIROGRAF S.A.C			ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	VARIACIÓN ABSOLUTA
ESTADO DE RESULTADOS Anual al 31 de Diciembre del 2018 (Expresado en Soles)						
CUENTA	2018	2017	2018	2017	2018	
	S/.	S/				
Ingresos de Actividades Ordinarias	258,810	90,160	100%	100%	187.06%	168,650
Costo de Ventas	-	-	-	-	-	-
	148,042	64,915	57.20%	-72%	128.05%	-83,127
Ganancia (Pérdida) Bruta	110,768	25,245	42.80%	28%	338.78%	85,523
Gastos de Ventas y Distribución	-28,604	-3,606	-	-	-	-
			11.05%	-4%	693.14%	-24,997
Gastos de Administración	-14,929	-6,311	-5.77%	-7%	136.54%	-8,617
Otros Ingresos Operativos	498	0	0.19%	0.00%		498
Otros Gastos Operativos	-1,742	0	-0.67%	0.00%		-1,742
Otras Ganancias (Pérdidas)	0	0				
Ganancia (Pérdida) Operativa	65,992	15,327	25.50%	17%	330.55%	50,665
Ganancia (Pérdida) de la Baja en Activos	0	0				
Ingresos Financieros	2,742	902	1.06%	1%	204.09%	1,840
Otros Ingresos		0				
Gastos Financieros	-4,479	-5,410	-1.73%	-6%	-17.21%	931
Ganancia (Pérdida) por Deterioro de Valor	0	0				
Participación en la Ganancia (Pérdida) neta			0	0		
Diferencias de Cambio Neto	0	0				
Ganancias (Pérdidas) por Reclasificación	0	0				
Ganancia (Pérdida) Acumulada en Otro	0	0				
Ganancias (Pérdidas) por Cobertura de un	0	0				
Diferencia entre el Importe en Libros de los	0	0				
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	64,255	10,819	24.83%	12%	493.90%	53,436
Ingreso (Gasto) por Impuesto	-6,425	-1,623	-2.48%	-1.8%	295.93%	-4,803
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	57,829	9,196	22.34%	10.20%	528.83%	48,633

Fuente: EE.FF Dayirograf S.A.C

Autor: Elaboración propia

Análisis: La tabla muestra las comparaciones del análisis vertical y horizontal realizado a los datos expresados en el Estado de Resultados de la empresa DAYIROGRAF para los años 2017-2018, se evidencia que las ganancias brutas tuvieron una variación de 85.52%, pasando de 28% en el año 2017 a 42.80% en el 2018. También se observa que las ganancias operativas pasaron de 5.92% en el 2017 a 25.50% en el 2018, teniendo una variación de

50.66% en el periodo estudiado, por lo que se constata que la gestión de cuentas tiene relación con el estado de resultados de la empresa estudiada.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

Según los resultados encontrados en la presente investigación, se encuentra que la hipótesis planteada sobre la relación que tiene la Gestión de las Cuentas por Cobrar comerciales y la Rentabilidad de la empresa Dayirograf S.A.C., Independencia, 2018, es validada. En suma, aplicar estrategias y políticas de las cuentas por cobrar genera diversos beneficios y mejoras para la empresa con respecto a la rentabilidad. Ya que al tener claros los objetivos empresariales y aplicar estrategias y políticas se reduce significativamente el riesgo de morosidad lo que ayuda a que mejore el ratio de rotación de cartera; por tanto al reducirse las cuentas por cobrar pendientes mayor será el ingreso líquido que tenga la empresa, todo ello permite tener una empresa sólida, líquida y rentable la cual puede asumir su deudas a corto plazo y a su vez mantiene satisfecha a sus accionistas.

Se analizó la situación financiera de los años 2017 - 2018 de la empresa, para lo cual se aplicó una entrevista en diversas áreas de la empresa, con el fin de poder reunir información real de la empresa **Dayirograf S.A.C.**, y también se realizó un análisis financiero mediante ratios financieros y análisis horizontal y vertical, con lo cual se pudo tener datos reales de la situación de la empresa con respecto a su liquidez, solvencia y rentabilidad. Se detalla a continuación los puntos del resultado de este análisis.

4.1.2 Discusión de Hipótesis General

La Gestión de cuentas por cobrar se relaciona con la Rentabilidad de la empresa Dayirograf S.A.C., Lima-2018.

Esta hipótesis es aceptada de acuerdo a los resultados obtenidos:

1. A través del análisis financiero realizado a los Estados Financieros (Estados de Situación Financiera y Estado de Resultados) mediante la aplicación del método vertical, horizontal y ratios de liquidez, solvencia y rentabilidad, se constata que las ganancias brutas tuvieron una variación de 85.52%, pasando de 28% en el año 2017 a 43% en el 2018, esto debido a una situación en la que la empresa no tiene una gestión de cuentas por cobrar y la otra cuando la empresa tiene una buena gestión de cuentas por cobrar, políticas de cobranza, crédito y pagos, de tal modo se refleja en los buenos resultados al final del periodo, señalando que la gestión de cuentas por cobrar mejora los resultados de la empresa y tiene relación con la Rentabilidad.

Por los resultados de la entrevista efectuada a los Sra. Gladys de la Cruz García, la Srta. Diana Isidro Crispín y la Srta. Katherine Espinoza Gutiérrez quienes por sus conocimientos y experiencia indicaron que la gestión de cuentas por cobrar tiene efecto en la rentabilidad de la empresa Dayirograf.

Esta posición es reforzada por (Mantilla & Ruiz, 2017), (Serrano, 2018), (Vasconez, 2015) quienes señalan que al no contar con una base de datos que muestre y permita evaluar el historial de las cuentas pendientes de cobro aumenta periódicamente los clientes morosos, ya que no se tiene control sobre dichas cuentas, las cuales ocasionan resultados desfavorables y efectos negativos en la rentabilidad de la empresa. A su vez, el no tener bien establecidas las políticas de créditos y cobranzas, no se logra evaluar las líneas de crédito que se fueron otorgadas a los clientes. Sin embargo al aplicar todo lo mencionado anteriormente se pueden obtener mejores resultados.

También estos resultados son contrastados por (Araujo & Estacio, 2017) quien señala en su tesis “**Gestión de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez**” que tener un bajo cumplimiento en los procedimientos de las políticas de crédito y políticas

de cobranza afecta en todo aspecto a los ratios de liquidez de la empresa, a su vez, genera poca solvencia para afrontar sus obligaciones a corto plazo. Lo óptimo es poder aplicar una buena estrategia, políticas e incentivos que ayuden a mejorar el cobro de la cartera pendiente, sola así se podrá mejorar de forma global el resultado de la empresa.

4.1.3 Discusión de Hipótesis Especifica 1

Las políticas de las cuentas por cobrar se relacionan con la rentabilidad de la Empresa Dayirograf S.A.C.

Esta hipótesis específica es aceptada de acuerdo a los resultados obtenidos:

1.- Por medio de los análisis que se realizaron de los Estados Financieros de la Empresa Dayirograf S.A.C., se logró evidenciar que las cuentas por cobrar comerciales representaron una variación de 61.99% entre los dos años, pasando de 28.30% en el 2017 a 11.18% en el 2018, lo cual nos indica que toda entidad debe contar con políticas de crédito para tener una buena gestión de cuentas por cobrar, de este modo la información filtrada en las áreas correspondientes fue de gran ayuda en la toma de decisiones de las mismas. Solo así hace que el riesgo al otorgar un crédito se reduzca, se pueda cobrar a tiempo según las estimaciones u objetivos de la empresa; así como la posibilidad de que las cobranzas dudosas tengan una reducción. De ese modo se podrá recuperar parte de la cartera que se tiene pendiente, todo ello con el objetivo de lograr tomar decisiones adecuadas.

2.- Por los resultados de la entrevista realizada a la Srta. Eneida Chasquibol Urrutia y el joven Rubén Garro Mendoza quienes por su experiencia y conocimiento indicaron que las políticas de las cuentas por cobrar afectan en la rentabilidad de la empresa.

Esto se puede corroborar con la investigación de (González, 2012) que llega a la conclusión de que cumplir adecuadamente las políticas establecidas en una empresa reduce el riesgo de que las cuentas por cobrar se vuelvan incobrables, ya que el responsable y

encargado de dicha área puede tomar las medidas correctivas de ser el caso ante cualquier contingencia referente a los créditos concedidos, de este modo no se ve afectada la rentabilidad durante este proceso y se podría cumplir con las obligaciones e inversiones que se quisieran realizar.

También estos resultados son contrastados por (Quispe, 2017), (Campos, 2016), (Avellaneda, 2016), (Moyolema, 2015) quienes concluye que mientras más eficiente sea la gestión de cuentas por cobrar, mayor será la rentabilidad de las empresas; se debe aplicar estrategias que ayuden a la buena gestión de las cuentas por cobrar, estableciendo políticas de cobro, políticas de pagos, políticas internas y sobre todo crear un único proceso para el otorgamiento de un crédito de tal forma que se minimice el riesgo de clientes incobrables.

4.1.4 Discusión de Hipótesis Específica 2

La morosidad de las cuentas por cobrar comerciales tiene relación con la rentabilidad económica de la empresa Dayirograf S.A.C., Lima-2019.

Esta hipótesis específica es aceptada de acuerdo a los resultados obtenidos por:

1.- El análisis documentario plasmado en los ratios financieros, podemos observar que esta hipótesis específica es aceptada porque notamos que para el año 2018 las ventas netas representaron 3.23 veces sobre las cuentas por cobrar (rotación de cuentas por cobrar). Mientras que en el año 2017 tuvo un rendimiento bajo del 0.63 y esta mejora se debe a la disminución de las cuentas por cobrar, ya que se implementaron políticas y estrategias para reducir el dicho indicador.

2.- Por los resultados de la entrevista realizada a la Srta. Diana Isidro Crispín y a la Srta. Katherine Espinoza Gutiérrez y Eneida Chasquibol Urrutia quienes por su experiencia y conocimiento indicaron que la morosidad de las cuentas por cobrar tiene efecto en la rentabilidad económica de la empresa Dayirograf S.A.C.

Estos resultados son contrastados por (Llancary, 2017), (Carrera, 2017) quienes mencionan en su investigación que ante una alta morosidad de las cuentas por cobrar y la falta de dinero, las empresas no pueden afrontar sus obligaciones por lo que tiene que acudir a herramientas financieras para poder solventarse a corto y mediano plazo, sin embargo todo ello repercute en asumir un costo financiero. Sin embargo tener una baja morosidad mediante la implementación de diversas estrategias (planificación y análisis de ratios) evitaría incurrir en gastos innecesarios y evitar así un egreso más para la empresa, provocando atrasos en el pago de proveedores, viéndose afectados la rentabilidad y la liquidez de la organización.

4.2 Conclusiones

De acuerdo a los resultados obtenidos mediante la aplicación del instrumento se concluye que:

1. Se logró determinar la manera en que la Gestión de cuentas por cobrar comerciales tiene relación con la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF, por medio del abordaje a los responsables de la unidad contable de la empresa, además de los análisis realizados a los datos expresados en los estados financieros, que evidenciaron que las ganancias brutas tuvieron una variación de 85.52%, pasando de 28% en el año 2017 a 42.80% en el 2018, solo con la aplicación de una gestión de cuentas por cobrar eficiente y políticas de cobranza efectivas se pudo detectar las falencias en el proceso de gestión, lo que permitió tomar medidas correctivas y así poder mejorar los indicadores financieros de la empresa.
2. Se corroboró que la implementación de políticas de cobro ayudan a mejorar los resultados en la rentabilidad de la empresa Dayirograf S.A.C, que por medio del análisis financiero se pudo constatar que las cuentas por cobrar comerciales representaron una variación de 61.99% entre los dos años, pasando de 28.30% en el 2017 a 11.18% en el 2018, esto mejoro los resultados en los indicadores financieros, dando como consecuencias la detección de las fortalezas y debilidades con las que cuenta la empresa. También se agrega que mediante la implementación de políticas y estrategias con respecto al área de cuentas por cobrar; las mejoras obtenidas en el área contable han sido de vital importancia para el crecimiento de la empresa estudiada.
3. Se logró evidenciar que la reducción de la morosidad de las cuentas por cobrar tiene una relación positiva en la rentabilidad económica de la empresa DAYIROGRAF

S.A.C, por medio del análisis financiero se detectó que la rotación de las cuentas por cobrar pasa de 0.63 en el 2017 a 3.23 en el 2018, lo que demuestra que la gestión del área de cobranzas ha mejorado en el cobro de las cuentas por cobrar. Dicha situación mejora la toma de decisiones en la empresa, optimiza el cobro de la deuda y otorga un avance en los índices de rentabilidad de la compañía, esto hace cumplir con los objetivos planteados por la empresa en cuanto a la gestión de cuentas.

REFERENCIAS

- Araujo, T. K., & Estacio, C. E. (2017). *GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA JUSTINIANO SOTO*. Obtenido de Universidad Privada del Norte: <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12354/Araujo%20Torres%20Karina%20Elizabeth%2c%20Estacio%20Cerqu%c3%adn%20Estela%20Denis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arrunategui, A. J. (2017). *El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao – Perú 2012-2014*. Obtenido de Universidad Nacional Mayor de San Marcos: http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/5854/Arrunategui_aj.pdf?sequence=3
- Avellaneda, V. R. (2016). *Diseño de una estructura de costos de servicios para determinar la rentabilidad del Colegio Particular San Joaquín y Santa Ana de Cutervo*. Obtenido de Universidad Señor de Sipan: <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/3115>
- Caballero, B. (2011). *Herramientas de Gestión Financiera*. Lima: Ediciones Caballero Bustamante.
- Campos, A. M. (2016). *Planeamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Servicios e Inversiones Rodal*. Obtenido de Universidad Cesar Vallejo: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/9941>
- Carpio, V. J., & Diaz, B. Y. (2016). *Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin*. Obtenido de Universidad de Guayaquil, Ecuador: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13947/1/TESIS%20Cpa%20088%20-%20Propuesta%20para%20mejorar%20la%20rentabilidad%20en%20la%20Empresa%20Corpevin%20S.A..pdf>

- Carrera, N. S. (Julio de 2017). *Análisis de Gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma ano 2015*. Obtenido de Universidad Tecnica Salesiana Ecuador:
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Chavez Mantilla, D. (2017). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Nisira Systems S.A.C Distrito Trujillo*. Obtenido de Univeridad Privada Antenor Orrego: <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/3007>
- Chávez, J. (2003). *Finanzas teoría aplicada para empresas*. Mexico: Publicaciones Aventura. Obtenido de Ecuador: Editorial AbyaYala.
- Diaz, L., Torruco, U., & Matinez, M. (2013). *La entrevista, recursos flexible y dinámico*. México: Universidad nacional autónoma de México.
- Dulzaides Iglesias, M. E., & Molina Gómez, A. M. (2004). *Análisis documental y de información: Dos componentes de un mismo proceso*. La Habana: Ciencias médicas.
- Fuentes, P. S. (2016). *“DISEÑO DE UN MODELO DE CRÉDITO Y COBRANZA PARA AUTOMERCADO S.A*. Obtenido de Universidad de Guayaquil Ecuador :
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14622/1/TESIS%20Cpa%20149%20-%20Dise%c3%b1o%20de%20un%20modelo%20de%20cr%c3%a9dito%20y%20cobranza%20-%20Betsy%20Fuentes.pdf>
- Gitman, J. (2016). *Principios de la administración Financiera*. Mexico: Editorial Addison – Wesley.
- Gitman, L. (1996). *Principios de administración financiera*. Mexico: Pearson educación.
- González, G. (2012). *La Morosidad; un Problema Colateral de la Crisis Económica*. . Mexico: Panapo.
- Hernandez, S., Fernandez, B., & Baptista, L. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Panapo.
- Lawrence J. Gitman, & C. (2012). *Principios de administración financiera*. Mexico: Ediciones Panapo.
- Llancary, Z. G. (2017). *Morosidad de cuentas por cobrar y su afectación en liquidez y rentabilidad de RKL empresarial*. Obtenido de Universidad San Pedro Chimbote:

[http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/5782/Tesis_57175.pdf
?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/5782/Tesis_57175.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Lozano, T. G., & Luna, M. I. (2016). *DISEÑO MANUAL POLITICAS DE CREDITOS Y COBRANZAS PARA MEJORRAR LA LIQUIDEZ QUIMICA S.A.* Obtenido de Universidad de Guayaquil, Ecuador: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14691/1/TESIS%20Cpa%20174%20-%20Dise%C3%B1o%20manual%20politicas%20de%20creditos%20y%20cobranzas.pdf>

Mantilla, C. D., & Ruiz, N. R. (2017). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Nisira Systems S.A.C Distrito Trujillo - año 2016.* Obtenido de Universidad Privada Antenor Orrego: <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/3007>

Mendoza, C. H. (2017). *Control de cuentas por cobrar y su incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito La Victoria.* Obtenido de Universidad Cesar Vallejo: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/13189/Mendoza_CHJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Miranda, F. J. (2018). *Gestión de cobranzas y su incidencia en La Rentabilidad de la empresa de servicios Maecon.* Obtenido de Universidad Cesar Vallejo: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/26669/miranda_fj.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Montece, R. V. (2016). *Modelo de Crédito y Cobranza y Gestion financiera en una empresa comercial en la Provincia de Rios.* Obtenido de Universidad Autonoma de Los Andes: <http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/4630/1/TUSDCYA021-2016.pdf>

Morales, M. (2014). *Gestion de Cobranza y Crédito.* Bogota: Editorial Panapo.

Moyolema, M. M. (2015). *LA GESTION FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA KURIÑAN, AMBATO, ECUADOR.* Obtenido de Universidad Tecnica de Ambato: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1944/1/TG0002.pdf>

Pacheco, C. L. (2015). *LA INFLUENCIA DE LAS OPCIONES REALES EN LA RENTABILIDAD Y EL RIESGO DE LA EMPRESA.* Obtenido de Universidad de Valladolid: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/16499/Tesis878->

160308.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=La%20presencia%20de%20las%20opcione
s,esperado%20de%20las%20rentabilidades%20realizadas.

Pérez, F. (2016). *Gestión de compras en el pequeño comercio*. Bogota: Editorial CEP.

Quispe, F. U. (2017). *Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas textiles del distrito de Comas*. Obtenido de Universidad Cesar Vallejo:
<http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/15479>

Rincón, C. (2011). *Costos para PyME*. Bogota: ECOE Ediciones.

Romero, E. N. (2017). *DISEÑO DE ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PRODUARROZ S.A.* Obtenido de Universidad de Guayaquil, Ecuador:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16462/1/TESIS%20FINAL%2012%20DE%20FEBRERO..pdf>

Serrano, V. S. (2018). *Modelo de gestión de tesorería para el mejoramiento de la rentabilidad en las pymes de la provincia del Azuay*. Obtenido de Universidad Nacional San Marcos:
<https://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/9397>

Tirado, T. M. (2015). *LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZAS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA FABRICA DE CALZADO FADICALZA*. Obtenido de UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO:
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18293/1/T3214e.pdf>

Van Horne, J. y. (2010). *Fundamentos de la administración financiera*. Mexico: Pearson educación.

Vasconez, E. B. (2015). *Análisis del proceso de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Infokualyti*. Obtenido de Universidad Internacional Sek:
<https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/1683/1/TESIS%20-%20BERTHA%20V%C3%81SCONEZ.pdf>

Vicente, A. (2015). Gestión financiera y su influencia en la rentabilidad empresarial. *Revista Administración y Finanzas*, 278 – 287.

ANEXOS

ANEXO 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
GENERAL	GENERAL	GENERAL	INDEPENDIENTE			
¿De qué manera la Gestión de cuentas por cobrar comerciales se relaciona con la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Cercado de Lima, 2019?	Determinar de qué manera la Gestión de cuentas por cobrar comerciales tiene relación con la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.	La Gestión de cuentas por cobrar comerciales se relaciona con la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.	GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	<ul style="list-style-type: none"> Políticas de las cuentas por cobrar Morosidad 	<ul style="list-style-type: none"> Periodos de Pago Incentivos Tasa de Morosidad. Formas de Pago Técnicas de Cobranza Pagos con Retraso Morosidad Fortuita 	<ul style="list-style-type: none"> Tipo de Estudio: Investigación Mixta Diseño de estudio: No experimental de corte transversal, descriptiva y correlacional. Población: Los 35 trabajadores de la Empresa Dayirograf S.A.C
ESPECIFICOS	ESPECIFICOS	ESPECIFICOS	DEPENDIENTE			
¿De qué manera las políticas de las cuentas por cobrar comerciales tienen relación con la Rentabilidad de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Cercado de Lima, 2019?	Determinar de qué manera las políticas de las cuentas por cobrar comerciales se relacionan con la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.	Las políticas de las cuentas por cobrar comerciales se relacionan con la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.	RENTABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad Económica Rentabilidad Financiera 	<ul style="list-style-type: none"> Retorno sobre las ventas Retorno sobre los Activos Margen Bruto Margen Neto Rentabilidad sobre el Patrimonio Margen Operativo Apalancamiento 	<ul style="list-style-type: none"> Muestra: Empleados del área de contabilidad y gestión de cuentas por cobrar, finanzas, gerente general. Método de investigación: Cuantitativa y Cualitativa Técnicas de instrumento de recolección de datos: entrevista, Análisis documental
¿De qué manera la Morosidad de las cuentas por cobrar comerciales tiene relación con la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Cercado de Lima, 2019?	Determinar de qué manera la Morosidad de las cuentas por cobrar comerciales tiene relación con la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.	La Morosidad de las cuentas por cobrar comerciales se relaciona con la Rentabilidad Económica de la empresa DAYIROGRAF S.A.C., Independencia, 2019.				

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 2. CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN

TITULO	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
GESTION DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES EN LA RENTABILIDAD DE DAYIROGRAF, INDEPENDENCIA, 2019	Variable Independiente	Políticas de las cuentas por cobrar	Periodos de Pago
	Gestión de Cuentas por Cobrar		Incentivos
	Es el conjunto de herramientas que determina la empresa direccionadas a dar un control de los políticas relacionadas al crédito que se brinda a los clientes en la venta ya sea de bienes o servicio, teniendo como fin el garantizar el cobro de los mismos en el momento pactado, para ello se encuentran variedad de políticas que se debe tener en cuenta para el manejo correcto de dinero de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito, las políticas de cobranzas y las políticas de administración. (Araujo & Estacio, 2017)		Formas de Pago
		Morosidad	Técnicas de Cobranza
			Pagos con Retraso
			Morosidad Fortuita
	Variable Dependiente	Rentabilidad Económica	Retorno sobre las ventas
	Rentabilidad		Retorno sobre los Activos
	La rentabilidad es sinónimo de ganancias, utilidad, beneficio. Se trata de un objetivo valido para cualquier empresa, ya que a partir de la obtención de resultados positivos ella puede mirar con optimismo no solo su presente, que implica a supervivencia, sino también su futuro: es decir el desarrollo de la organización en el tiempo. (Llancary, 2017)		Margen Bruto
			Margen Neto
Rentabilidad Financiera		Rentabilidad sobre el Patrimonio	
	Margen Operativo		
	Apalancamiento		

ANEXO 3 CUADRO DE ENTREVISTA

ÍTEMS	COMENTARIOS Y/O RESPUESTAS
PERFIL DEL ENTREVISTADO	
1. ¿Considera usted que el desarrollo e implementación de políticas de crédito ayuda a disminuir los altos índices de morosidad?	
2. ¿Considera usted que mediante la aplicación de políticas de crédito se obtienen mejores resultados económicos?	
3. Cree usted que al tener periodos de pago establecidos ayuda a tener una buena gestión de cuentas por cobrar?	
4. ¿Considera usted que para evitar un aumento de la morosidad se deben establecer incentivos periódicamente?	
5. ¿Considera usted que tener diferentes formas de pago ayuda a tener una adecuada gestión de cuentas por cobrar?	
6. ¿Considera usted que implementar técnicas de cobranzas adecuadas ayuda a mejorar la gestión de cuentas por cobrar?	
7. ¿Cree usted que la rentabilidad de la empresa se ve afectada por los pagos atrasados?	
8. ¿Cree usted la morosidad fortuita se podría evitar si se contara con un área que dé seguimiento permanente a las cuentas por cobrar?	
9. ¿Cree usted que aplicar el ratio de retorno sobre las ventas ayuda a tener una visión amplia del estado financiero de la empresa?	
10. ¿Considera que aplicando políticas de crédito se puede obtener un buen resultado Margen Bruto?	
11. ¿Cree usted que afecta de forma negativa la alta tasa de morosidad con la que cuenta la empresa? ¿Esto podría reducir los ingresos de la empresa a mediano plazo?	

12. ¿La cantidad de créditos otorgados son razonables con las cuentas por cobrar que realiza la empresa?	
13. ¿Cree usted que la falta de efectivo de la empresa se ve afectado por el otorgamiento excesivo de créditos otorgados?	
14. ¿Cree usted que se podría mejorar el margen operativo si se tuviera una buena gestión de cuentas por cobrar?	
15. ¿Cree usted que se podría obtener un menor apalancamiento si se obtendrían el 100% de los ingresos por ventas?	

Fuente: Elaboración propia