

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Morosidad de cuentas por cobrar y su afectación en liquidez y rentabilidad de RYL empresarial

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO.

Autor:

Llancary Zavaleta, Geraldine Noeli

Asesor:

Venegas Gordillo, Luis

Chimbote – Perú

2017

TITULO

Morosidad de cuentas por cobrar y su afectación en liquidez y rentabilidad de RYL empresarial.

PALABRAS CLAVE

| | |
|---------------------|--------------|
| Tema | Contabilidad |
| Especialidad | Finanzas |

KEYWORD

| | |
|------------------|------------|
| Topic | Accounting |
| Specialty | Finance |

LÍNEA DE INVESTIGACION

Línea de la facultad:

5. Ciencias Sociales

5.2. Economía y Negocios

INVESTIGATION LINE

Line of the faculty

5. Social Sciences

5.2 Economy and business

RESUMEN

El propósito de la investigación fue determinar que la morosidad de las cuentas por cobrar afecta la liquidez y rentabilidad de la empresa RYLEMPRESARIAL S.R.L.

Para lo cual utilizamos el tipo de investigación descriptiva, de diseño no experimental de corte transversal.

Siendo la población la empresa materia de estudio y teniendo como muestra a 4 trabajadores de las áreas de contabilidad y gerencia general

Los resultados alcanzados fueron, que en la empresa, la morosidad de cuentas por cobrar disminuye la liquidez, afectando de esta manera sus actividades corrientes y que los servicios brindados son deficientes en rentabilidad.

ABSTRACT

The purpose of the investigation was to determine that the delinquency of accounts receivable affects the liquidity and profitability of the company RYLEMPRESARIAL S.R.L.

For that we use the type of descriptive research, non-experimental cross-sectional design.

Being the population the company study subject and having as sample to 4 workers of the areas of accounting and general management

The results obtained were that, in the company, accounts receivable delinquency decreases liquidity, thus affecting its current activities and that the services provided are deficient in profitability.

INDICE

| | |
|-------------------------------|-----|
| TITULO..... | i |
| PALABRAS CLAVE..... | ii |
| RESUMEN..... | iii |
| ABSTRACT..... | iv |
| INTRODUCCIÓN..... | 01 |
| MATERIAL Y MÉTODO..... | 28 |
| RESULTADOS..... | 29 |
| ANALISIS Y DISCUSIÓN..... | 40 |
| CONCLUSIÓN..... | 44 |
| RECOMENDACIÓN..... | 45 |
| REFERENCIA BIBLIOGRAFICA..... | 46 |
| ANEXO | 48 |

I. INTRODUCCION

1.1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

ANTECEDENTES

Medina, C. y Maurici, G. (2014) Entre otras conclusiones menciona que la rentabilidad está asociado significativamente a su rezago previo, lo que nos da luces de que la rentabilidad depende del desempeño de la empresa en periodos previos, el mismo que intuimos debe estar asociado a una serie de variables internas y externas a la empresa no contempladas en este estudio.

Pérez, C. (2014) En sus colusiones precisa que la rentabilidad económica coincidirá con la rentabilidad financiera cuando la empresa se financie únicamente con fondos propios. De la misma forma que la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera se puede descomponer como producto de diversos factores, con la particularidad de que entre los mismos podemos incluir a la rentabilidad económica.

Aguilar, V. (2013) Entre otras conclusiones detalla que la demora en la aprobación de facturas por procedimientos burocráticos de aprobación que tienen sus clientes afecta a la liquidez de la contratista Corporación Petrolera S.A.C; la empresa se ve en la necesidad de buscar financiamiento externo a través del uso del factoring cuya herramienta financiera le permite obtener liquidez a corto plazo para que la empresa logre cumplir con sus obligaciones ya pactadas pero esto va en

desmedro de la liquidez pues la empresa que ofrece el uso del factoring cobra un interés que va en contra de la rentabilidad de la empresa.

Gonzales A. y Henríquez H. (2013) Entre otras conclusiones precisa que la en la mencionada empresa las cuentas por cobrar se vencen porque las facturas no son cobradas a tiempo y que la empresa no maneja provisiones para cuentas incobrables.

González J. y García C. (2012) Entre otras conclusiones indica que la demora en el pago, aunque no sea definitiva, supone siempre una merma de liquidez (temporal o definitiva) en el acreedor, al verse retrasadas o truncadas las expectativas de cobro previstas. Como consecuencia del apartado anterior, entendemos que en situaciones de mora se plantearán unas necesidades de recursos financieros para cubrir esas expectativas fracasadas de liquidez que generan los morosos.

Noriega C. y Jamie V. (2011) Precisa que a través de un estudio de escenarios factibles donde se calculan rubros importantes para optimizar la gestión administrativa de cuentas por cobrar; que es necesario aplicar políticas, procedimientos y períodos de crédito adecuados al giro del negocio, que proyecte beneficios económicos a las empresas; además de aplicar medidas de control y seguimiento a dichas políticas conforme las necesidades y evolución del negocio.

Torres R. Y Pérez T. (2011) Entre otras conclusiones indica que en la Empresa de Materiales de la Construcción de Las Tunas no se aplican técnicas financieras en la administración de las cuentas por cobrar, lo que limita la elevación de la eficiencia económica. En la entidad no

existe una eficiente gestión de cobros .En el período analizado la empresa disminuye tanto su capital de trabajo como sus niveles de liquidez, presentando saldos inmovilizados de recursos por la falta de control de los flujos de caja, obstaculizando la rotación del efectivo.

García A. (2009) En su estudio para alcanzar el grado de Licenciada en educación especialidad Economía. Concluye que Considerar todos factores fundamentales en la gestión de las Cuentas por Cobrar conduce a encontrar un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento. El uso de las razones financieras para valorar el comportamiento de las Cuentas por Cobrar constituye una herramienta muy utilizada por el empresario

Blanca B. (2008) Entre otras conclusiones precisa que se determinó que las medianas empresas comerciales de la ciudad de Quetzaltenango, no analizan el rubro de sus cuentas por cobrar según la antigüedad de saldos elevando así el índice de morosidad el cual no les permite tener una adecuada rotación de las cuentas por cobrar, disminuyendo así eficiencia y eficacia en sus ventas al crédito, debido a que las cuentas por cobrar proporcionan a la empresa liquidez y solvencia para poder cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

La presente investigación tiene como fundamento científico al artículo 37 Decreto supremo N.º 179-2004- Ley del impuesto a la renta inciso i), el cual detalla el reconocimiento de las deudas de cuentas incobrables; así como en el reglamento del impuesto a la renta según el artículo 21 inciso i), en el cual se detalla las reglas para considerar un incobrable para realizar la provisión contable correspondiente.

1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El motivo de la realización de este proyecto de investigación fue que en la empresa materia de estudio se observó que existe morosidad en las cuentas por cobrar, la cual afectó al cumplir con sus obligaciones corrientes y disminuir el capital de trabajo y rentabilidad.

Consideramos que el estudio realizado fue de gran relevancia ya que nos permitió determinar las causas y consecuencias de la morosidad de las cuentas por cobrar, así como establecer la rentabilidad de la empresa.

Se consideró que la investigación podrá ser tomada por otros investigadores o empresas interesadas y aportara al conocimiento de los empresarios de diferentes rubros y a los investigadores interesados en el tema.

1.3 PROBLEMA:

¿CÓMO LA MOROSIDAD DE CUENTAS POR COBRAR AFECTA LA LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA RYLEMPRESARIAL S.R.L, CHIMBOTE ,2016?

1.4 CONCEPTUACION Y OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

1.4.1 Bases Conceptuales:

MOROSIDAD:

Según El artículo 37° de la Ley del Impuesto s a Renta en el inciso i)

No se reconoce el carácter de la deuda incobrable a:

i) Las deudas contraídas entre sí por pares vinculadas.

ii) Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad.

iii) Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa según el Reglamento de la Ley del Impuesto en su artículo 21 inciso F) Para efectuar la provisión de deudas incobrables a que se refiere el inciso i) del Artículo 37° de la Ley, se deberá tener en cuenta las siguientes reglas:

1) El carácter de deuda incobrable o no deberá verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable.

2) Para efectuar la provisión por deudas incobrables se requiere:

a) Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, o se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, o el protesto de

documentos, o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza, o que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha;

b) Que la provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada.

La provisión, en cuanto se refiere al monto, se considerará equitativa si guarda relación con la parte o el total si fuere el caso, que con arreglo al literal a) de este numeral se estime de cobranza dudosa.

3) Para efectos del acápite (i) del inciso i) del Artículo 37° de la Ley, adicionalmente, se entenderá que existe una nueva deuda contraída entre partes vinculadas cuando con posterioridad a la celebración del acto jurídico que da origen a la obligación a cargo del deudor, ocurre lo siguiente:

a) Cambio de titularidad en el deudor o el acreedor, sea por cesión de la posición contractual, por reorganización de sociedades o empresas o por la celebración de cualquier otro acto jurídico, de lo cual resultara que las partes se encuentran vinculadas.

b) Alguno de los supuestos previstos en el Artículo 24° del Reglamento que ocasione la vinculación de las partes.

4) Para efectos del acápite (ii) del inciso i) del Artículo 37° de la Ley:

a) Se entiende por deudas garantizadas mediante derechos reales de garantía a toda operación garantizada o respaldada por bienes muebles e inmuebles del deudor o de terceros sobre los que recae un derecho real.

b) Podrán calificar como incobrables:

i) La parte de la deuda que no sea cubierta por la fianza o garantía.

ii) La parte de la deuda que no ha sido cancelada al ejecutarse la fianza o las garantías.

5) Para efectos del acápite (iii) del inciso i) del Artículo 37° de la Ley:

a) Se considera deudas objeto de renovación:

i) Sobre las que se produce una reprogramación, refinanciación o reestructuración de la deuda o se otorgue cualquier otra facilidad de pago.

ii) Aquellas deudas vencidas de un deudor a quien el mismo acreedor concede nuevos créditos.

b) Cumplido el plazo de vencimiento de las deudas renovadas o prorrogadas, la provisión de éstas se podrá deducir en tanto califiquen como incobrables.

Las empresas del Sistema Financiero podrán efectuar la deducción de provisiones establecidas en el inciso i) del Artículo 37° de la Ley, siempre que se encuentren vinculadas a cubrir riesgos por cuentas por cobrar diversas como reclamos a terceros, adelantos al personal, indemnizaciones reclamadas por siniestros, contratos de arrendamiento financiero resueltos pendientes de recuperación de los bienes, entre otros. No se encuentran comprendidas en el inciso i) del artículo 37° de la Ley las provisiones por créditos indirectos ni las provisiones para cubrir riesgos de mercado, entendiéndose como tal al riesgo de tener pérdidas en posiciones dentro y fuera de la hoja del balance, derivadas de movimientos en los precios de mercado, incluidos los riesgos pertenecientes a los instrumentos relacionados con tasas de interés, riesgo cambiario, cotización de las acciones.

Según el art.21 inciso i) del impuesto a la Renta se determinan reglas para considerar un incobrable Para efectuar la provisión de deudas

incobrables a que se refiere el inciso i) del artículo 37° de la Ley, se deberá tener en cuenta las siguientes reglas:

1) El carácter de deuda incobrable o no deberá verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable.

2) Para efectuar la provisión por deudas incobrables se requiere:

a) Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, o se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, o el protesto de documentos, o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza, o que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha; y b) Que la provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada.

La provisión, en cuanto se refiere al monto, se considerará equitativa si guarda relación con la parte o el total si fuere el caso, que con arreglo al literal a) de este numeral se estime de cobranza dudosa.

CUENTAS POR COBRAR:

Según el Plan Contable General Empresarial (P.C.G.E)

Las cuentas por cobrar es un concepto de contabilidad donde se registran los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de conceptos distintos a mercancías o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado (títulos de crédito, letras de cambio y pagarés) a favor de la empresa y para esto existen programas para llevar a cabo las operaciones.

Gracias a este concepto podemos decir que las cuentas por cobrar son los bienes de cada individuo los cuales decidieron hacer el préstamo y a un plazo definido o indefinido podrá adquirirlos de nuevo.

Por lo tanto se dice que esta cuenta presenta el derecho (exigible) que tiene la entidad de exigir a los suscriptores de los títulos de crédito el pago de su adeudo (documentado) derivado de venta de conceptos diferentes de las mercancías o la prestación de servicios a crédito; es decir, presenta un beneficio futuro fundamentalmente esperado.

Las cuentas por cobrar forman parte del balance general de las organizaciones como parte de su Crédito o Haber, ya que con el tiempo se convertirán en efectivo para la compañía.

Las Normas de Información Financiera en su Boletín C-3, menciona que las Cuentas por Cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.

Objetivo de las cuentas por cobrar

Consiste en registrar todas las operaciones originadas por deudas de los clientes, a través de facturas, letras, pagarés u otros documentos por cobrar provenientes de las operaciones comerciales de ventas de bienes o servicios, por lo tanto, la empresa debe registrar de una manera adecuada todos los movimientos referidos a estos documentos, ya que constituyen parte de su activo, y sobre todo debe controlar que estos no pierdan su formalidad para convertirse en dinero.

Clasificación de las cuentas por cobrar:

Las cuentas por cobrar pueden clasificarse como de exigencia inmediata:

- **Corto plazo:**

Aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año. Asimismo es importante saber que cuando se tiene que llevar a cabo el proceso de su presentación se tiene que hacer dentro de lo que sería el activo corriente relativo a la situación financiera que se encuentra la entidad correspondiente.

- **Largo plazo:**

Su disponibilidad es a más de un año, Todo ello sin olvidar que además que, a la hora de presentarse, es obligatorio y necesario que se haga fuera de lo que sería el conjunto del activo corriente.

Administración de cuentas por cobrar

La administración de las cuentas por cobrar se inicia con la decisión de si se debe o no conceder crédito. Al determinar una política óptima de crédito que se ajuste a las necesidades de la empresa, los administradores deben considerar diversas variables controlables que pueden utilizar para alterar el nivel de las cuentas por cobrar, entre ellas, los procedimientos de crédito y cobranza. Los procedimientos de crédito se refieren a los criterios que utiliza una compañía para seleccionar a los solicitantes de crédito, para determinar a cuáles de sus clientes conceder crédito y el monto

Si la administración conoce los costos y beneficios del otorgamiento de crédito, puede entonces aplicar dos políticas de cuentas por cobrar muy comunes, que son:

- Venta al crédito a “n” cantidad de días. Esta política concede al cliente “n” días como máximo para pagar sus obligaciones. Cada empresa es libre de establecer el plazo de crédito que más le convenga.
- Descuento por pronto pago. Esta política concede un porcentaje de descuento sobre el monto total de la venta, al cliente que cancele sus obligaciones en un plazo menor de días.

Importancia de las cuentas por cobrar:

Según pág. <http://accountgral.blogspot.pe>

Las cuentas y documentos por cobrar son importantes porque representan activos exigibles, derechos que la empresa tiene sobre sus clientes para obtener beneficios por mercancías vendidas y otros servicios que dicha empresa tenga.

Los principales son:

- **Cuentas por cobrar clientes:**

Está compuesto por montos que acuerdan los clientes con la empresa debido a créditos tomados por la venta.

- **Cuentas por cobrar empleados:**

Son los acuerdos que los funcionarios y empleados hacen con la empresa por concepto de ventas a créditos, anticipo de sueldo, entre otros lo que se le descuenta después de su salario.

- **Otras cuentas por cobrar:** □

Estas surgen por una variedad de transacciones tales como anticipo a un ejecutivo, empleado, ventas o compras de algo, daños o pérdidas entre otros. También se pueden incluir los intereses acumulados por cobrar, impuestos por cobrar. Por lo general, estas son a largo plazo, pues su vencimiento es mayor a un año. No obstante tienen una parte circulante, que vence cada año.

LIQUIDEZ:

La liquidez representa la agilidad de los activos para ser convertidos en dinero en efectivo de manera inmediata sin que pierdan su valor. Mientras más fácil es convertir un activo en dinero, significa que hay mayor liquidez.

En la empresa, la liquidez es uno de los indicadores financieros más importantes sobre los que se mide a la empresa. Dependiendo del grado de liquidez, se juzga la capacidad que tiene la empresa de cumplir con sus obligaciones de corto plazo. También, permite medir el riesgo de permanecer solvente en situaciones de crisis.

La liquidez en la empresa requiere una atención especial en las épocas en las que el crédito bancario es escaso. El análisis financiero proporciona fórmulas sencillas para medir el grado de liquidez de la empresa, que siempre habrá de guardar una estrecha relación con su cifra de deudas a corto plazo. La razón de “liquidez inmediata”, calculado como $\text{Tesorería} / \text{Pasivo Circulante}$ es una medida sencilla de poner en relación el efectivo de la empresa con las deudas cuyo pago habrá de acometer a lo largo del siguiente año. Por otra parte, el “fondo de maniobra” es una medida de la liquidez general de la empresa, que pone en relación todos los activos líquidos de ésta (no solamente la tesorería, sino también los créditos concedidos a clientes y las mercancías) con las deudas que ha de pagar en el próximo año. Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio de liquidez, con el que se calcula la capacidad que tiene ésta para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

También podemos definir la liquidez como la facilidad de que algo sea intercambiado por productos y servicios, siendo efectivamente el dinero el elemento con mayor liquidez. Una moneda sólida no debería presentar ningún inconveniente en ser cambiada por productos y servicios, a pesar de que la moneda en si no tenga valor intrínseco. Sin embargo, la moneda que sufre de inflación excesiva o incluso peor de una hiperinflación, presentaría cierta falta de liquidez al grado de el cese de la utilización de dicha moneda por parte de la población, el uso de monedas extranjeras con mayor solidez o bien el uso del trueque, en este caso vemos como el dinero no siempre es totalmente líquido debido a que no tiene ningún valor intrínseco, su valor se basa totalmente en la confianza del usuario tanto en la moneda como en el gobierno que la emite así como en el sistema financiero.

Factoring

Según la pág.
<https://www.multibank.com>.

Una de las formas de obtener liquidez en la empresa, es a través del Factoring. Es una línea de financiación, que le permite a las empresas recibir el dinero que está pendiente por pago de facturas, de manera inmediata.

Cuando se genera una factura a una empresa, generalmente se recibe el pago de la misma entre 30 o 90 días después, dependiendo de las políticas de la empresa pagadora. La línea de crédito Factoring, permite obtener liquidez inmediata aplicando un

descuento sobre el valor neto de la factura, mejorando el flujo de caja de la compañía

Manera de Emplearlo

Una vez emitida la factura, la empresa que la genera puede endosarla a una entidad financiera para obtener un porcentaje sobre el valor de la misma de manera inmediata, como si fuera un pago anticipado. La entidad financiera, cobraría en la fecha de vencimiento de la factura, el valor a la empresa responsable del pago.

También puede pasar que la empresa que debe pagar la factura es la que solicita el pago inmediato a la entidad financiera, generalmente para aprovechar descuentos por pronto pago.

Como ves, el producto Factoring, cuenta con varias opciones de financiación que dependen de quien solicite el pago de la factura para obtener mayor liquidez

Medición de la liquidez

Según. www.inei.gob.pe

Razón Corriente (o solvencia a corto plazo): Relaciona los activos más líquidos de una empresa con las obligaciones que vencen en el corto plazo.

Formula:

| | | |
|--------------------|---|---|
| Razón Corriente | = | $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ |
|--------------------|---|---|

Interpretación: Muestra de cuántos Nuevos Soles disponemos en el corto plazo (efectivo o realizables) por cada Nuevo Sol que tenemos comprometido en deudas y obligaciones que están por vencer en el corto plazo.

Este ratio mide, de forma muy general, la relación entre nuestra disponibilidad de liquidez a corto plazo y la necesidad de tesorería para responder las deudas a corto plazo. La falta de liquidez puede implicar un freno a la capacidad de maniobra de la empresa.

Unidad de medida: Número de veces.

Valor deseable: Entre 1,5 - 2,0. Mayor a 2 se considera alto, por lo que se tendrían recursos ociosos y se estaría reduciendo la rentabilidad.

Prueba Ácida:

Definición: Este indicador es más exigente que el anterior, ya que en el numerador no se consideran las existencias, que pueden tomar cierto tiempo en realizarse.

Fórmula:

| | | | |
|--------|---|---|--|
| Prueba | | | $\frac{[\text{Activos Corrientes} - \text{Existencias}]}{\text{Total Pasivo Corriente}}$ |
| Ácida | = | - | |

Interpretación: La prueba ácida es un ratio más exigente de liquidez. Nos muestra una imagen más precisa de la liquidez de la empresa ya que resta del activo circulante la partida de Existencias que generalmente es la parte menos líquida y más difícil de realizar en dinero.

Unidad de medida: Número de veces.

Valor deseable: Alrededor de 1,0. Pero depende de la actividad.

Disponibilidad Inmediata:

Definición: Considera en el numerador los recursos más líquidos que tiene la empresa y se relaciona con las obligaciones que vencen en el corto plazo.

Fórmula:

| | | |
|--------------------------|---|------------------------|
| Disponibilidad Inmediata | = | Caja y Bancos |
| | | Total Pasivo Corriente |

Interpretación: Este indicador mide las posibilidades de hacer frente a las obligaciones en el muy corto plazo, ya que considera sólo el activo más líquido (o efectivo) de la empresa.

Unidad de medida: Número de veces.

Valor deseable: Sobre 0,3.

RENTABILIDAD:

Zamora (2011) define que La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se

movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

La rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros, si una empresa ha utilizado pocos recursos pero ha obtenido unos beneficios relativamente altos, podemos decir que ha “aprovechado bien” sus recursos.

Por esta razón, permite realizar comparaciones entre empresas diversas del mismo sector y aún entre empresas de sectores diferentes.

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados entonces, se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

Además, la rentabilidad facilita el realizar comparaciones con el costo de capital o con inversiones alternativas libres de riesgo, lo que también permitirá verificar la conveniencia de mantener o acrecentar una determinada inversión en un sector económico o en otro.

La rentabilidad de una empresa, por tanto se puede evaluar comparando el resultado final y el valor de los medios utilizados para llegar al mismo.

El análisis financiero

Es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras. La información contable o financiera de poco nos sirve si no la interpretamos, si no la comprendemos, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero.

Existe un gran número de indicadores y razones financieras que permiten realizar un completo y exhaustivo análisis de una empresa.

Muchos de estos indicadores no son de mayor utilidad aplicados de forma individual o aislada, por lo que es preciso recurrir a varios de ellos con el fin de hacer un estudio completo que cubra todos los aspectos y elementos que conforman la realidad financiera de toda empresa, el análisis financiero es imprescindible para que la contabilidad cumpla con el objetivo más importante para la que fue ideada, el de servir de base para la toma de decisiones.

Razones financieras

Son instrumentos que miden en un alto grado, la eficacia y comportamiento de la empresa, “es un índice, el cual se obtiene de relacionar dos cuentas del balance o del estado de resultados”, en otras palabras “son coeficientes o ratios que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la realicen entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella.

Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y

financiera de una empresa o unidad evaluada, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social.

Análisis de rentabilidad.

El análisis de la rentabilidad permite relacionar lo que se genera a través de la cuenta de pérdidas y ganancias con lo que se precisa de activos y capitales propios. Mide la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa.

Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital.

Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo. Se trata de una medida para evaluar el rendimiento de la empresa en sus operaciones.

El numerador de estos ratios incluye los beneficios del período de acuerdo con alguna definición específica y el denominador representa una base de la inversión que sea representativa. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar un ratio con significado: las magnitudes para el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en términos monetarios; y debe existir una relación causal entre los recursos considerados como denominador y el resultado.

Indicadores, fórmulas e interpretación para la aplicación del análisis de rentabilidad

Segúnlapag.www.inei.gob.pe

La rentabilidad económica: La rentabilidad económica o de inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. La rentabilidad económica o rendimiento es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el total de los activos. Se toma el beneficio antes de intereses e impuestos, para evaluar el beneficio generado por activos independientemente de cómo se financia el mismo, sin considerar los gastos financieros. La rentabilidad económica se establece como indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos.

Formula:

| | | |
|------------------------|---|--|
| Rentabilidad Económica | = | $\frac{\text{Resultado de Explotación}}{\text{Total Activo}} \times 100$ |
| Interpretación: | | |

Mide la productividad del capital total empleado, sin tener en cuenta la fuente de financiación utilizada. Mide el retorno que proporciona el negocio independientemente de cómo ha sido financiado este.

Se tiene que tener en cuenta que el Resultado de Explotación se conoce también como “beneficio económico” “beneficio antes de intereses e impuestos”. También “beneficio operativo”, “Resultado o beneficio de explotación” o “beneficio bruto”.

Unidad de medida: Porcentaje.

Valor deseable: El mayor posible.

La rentabilidad financiera: La rentabilidad financiera o de los fondos propios, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios.

Formula:

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Total Patrimonio}} * 100$$

Interpretación: Muestra el beneficio neto generado en relación con la inversión que han efectuado los propietarios de la empresa. Por tanto, muestra la rentabilidad por sol invertido. Es un buen indicador para sondear dónde se puede invertir. Muestra qué rentabilidad están obteniendo los accionistas o inversionistas de una empresa.

Unidad de medida: Porcentaje.

Valor deseable: El mayor posible.

Rentabilidad sobre las Ventas: Mide la utilidad obtenida en un año con respecto a las ventas efectuadas en el mismo período. También se le conoce como índice de productividad. El ratio de rentabilidad sobre las ventas, mide la eficiencia que alcanza una empresa durante sus operaciones y ayuda a tomar decisiones para mejorarla.

Formula:

$$\text{Margen Sobre Ventas} = \frac{\text{Resultado del Ejercicio}}{\text{Ventas Netas}} * 100$$

Interpretación: Por cada unidad monetaria vendida cuánta utilidad se genera. Este indicador engloba la rentabilidad total obtenida por unidad monetaria vendida.

Unidad de medida: Porcentaje.

Valor deseable: El mayor posible.

Margen de utilidad Bruta: Mide el margen que representa descontar a las ventas netas el costo de ventas (utilidad bruta), con respecto a las ventas netas.

Mide en forma porcentual, la proporción del ingreso que permitirá cubrir todos los gastos diferentes al costo de ventas.

Formula:

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} * 100$$

Interpretación: Este ratio sirve de referencia para establecer la eficacia operativa de la empresa y a su vez puede valer para fijar el precio de los productos. Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.

Unidad de medida: Porcentaje.

Valor deseable: El mayor posible

Margen de utilidad en Operaciones: A la utilidad bruta se restan los gastos administrativos, y este resultado se relaciona con las ventas netas. Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. sirve para determinar realmente si el negocio es lucrativo o no independiente de cómo ha sido financiado

Formula:

$$\text{Margen de Utilidad en Operaciones} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Ventas Netas}} * 100$$

Interpretación: Mide si la empresa está generando suficiente utilidad para cubrir sus actividades de financiamiento.

Unidad de medida: Porcentaje.

Valor deseable: El mayor posible.

Margen de Beneficio: A la utilidad de operación se reducen los descuentos y se agregan ingresos diversos, y este resultado se relaciona con las ventas netas. El margen bruto es un indicador financiero donde se refleja en términos porcentuales lo que representa la utilidad bruta frente a los ingresos operacionales netos en un mismo periodo de tiempo

Formula:

$$\text{Margen de Beneficio} = \frac{\text{Resultado de Explotación}}{\text{Ventas Netas}} * 100$$

Interpretación: Este margen refleja la productividad de las ventas para generar beneficios. Cuánto mayor valor tenga este indicador, la empresa tendrá mayor rentabilidad económica.

Unidad de medida: Porcentaje.

Valor deseable: El mayor posible.

Rentabilidad sobre los Activos: Mide la rentabilidad con relación a la inversión total de la empresa (ROI: Return On Investment), ya que los activos reflejan la aplicación de recursos propios y de terceros.

Formula:

$$\text{Rentabilidad Sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Total Activo}} * 100$$

Interpretación: Mide la rentabilidad de los activos respecto a su aporte en la utilidad neta. Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles. Mide las utilidades que generan los recursos totales con los que cuenta el negocio

Unidad de medida: Porcentaje.

Valor deseable: El mayor posible.

Importancia del análisis de rentabilidad

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun teniendo en cuenta la diversidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, unos basados el beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

El Análisis de la Rentabilidad permite relacionar lo que se genera a través de la cuenta de pérdidas y ganancias con lo que se precisa de activos y capitales propios. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable.

1.5 HIPÓTESIS:

La morosidad de las cuentas por cobrar afecta en forma negativa la liquidez y rentabilidad de la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L, Chimbote, 2016

1.6 OBJETIVOS:

Objetivo General:

Determinar que la morosidad de cuentas por cobrar afectan la liquidez y rentabilidad de la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L, Chimbote, 2016

Objetivos Específicos:

- Determinar la liquidez de la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L año 2016
- Determinar las causas del atraso de las cuentas por cobrar en la organización.
- Determinar las consecuencias que provocan el atraso de las cuentas por cobrar.
- Determinar el cumplimiento de obligaciones corrientes al 31/12/16.
- Establecer medidas de solución para que la organización tenga una mejor rentabilidad y liquidez.

II. MATERIAL Y METODOS

2.1 TIPO DE INVESTIGACION:

El presente trabajo de investigación fue de tipo descriptiva de acuerdo al nivel de conocimiento, que se basó en el estudio de hechos de la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L

2.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN:

El diseño de la investigación fue no experimental de corte transversal, ya que se realizó mediante recolección de datos sobre cada variable que en este caso fueron: MOROSIDAD DE CUENTAS POR COBRAR, LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD

2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

Población: La población de este trabajo de investigación fue la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L

Muestra: Se tuvo como muestra 4 personas que son gerente, contador, auxiliar contable y jefe de operaciones.

2.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Técnicas: La técnica utilizada fue la entrevista.

Instrumentos: El instrumento para la recopilación de datos fue la guía de entrevista.

III. RESULTADOS

3.1 MOROSIDAD DE CUENTAS POR COBRAR

TABLA 1: La modalidad de ventas de la empresa es:

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|--------------|----------|-------------|
| CONTADO | 0 | 0% |
| CREDITO | 4 | 100% |
| AMBOS | 0 | 0% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: El total de los entrevistados que representan el 100% coinciden que la modalidad de ventas es al crédito.

TABLA 2: ¿Considera que debe cambiar la modalidad de ventas?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|--------------|----------|-------------|
| SI | 2 | 50% |
| NO | 2 | 50% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: La mitad de los entrevistados consideran que se debe cambiar la modalidad de venta, mientras que la otra mitad aún cree que con su modalidad implementada hasta ahora están bien.

TABLA 3: ¿Por el atraso de las cuentas por cobrar se emiten notas de débito?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| SIEMPRE | 0 | 0% |
| A VECES | 0 | 0% |
| NUNCA | 4 | 100% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: El total de los entrevistados concuerdan que por el atraso de las cuentas por cobrar no se emiten notas de debito

TABLA 4: La cobranza de las ventas al crédito es:

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| OPORTUNAMENTE | 1 | 25% |
| EXTEMPORANEO | 3 | 75% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: Del total de los entrevistados, las 3/4 parte sostienen que el cobro de las ventas realizadas por la empresa es de manera extemporánea, mientras que el 25% de los entrevistados señalan que la cobranza es oportunamente.

TABLA 5: ¿Existe morosidad en las cuentas por cobrar?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| SIEMPRE | 1 | 25% |
| CASI SIEMPRE | 2 | 50% |
| NUNCA | 1 | 25% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: La mitad de los entrevistados señalan que casi siempre existe morosidad en las cuentas por cobrar, mientras que la $\frac{1}{4}$ parte de ellos sostiene que nunca hay morosidad.

TABLA 6: ¿Todos los meses factura a su principal cliente?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| SI | 0 | 0% |
| NO | 4 | 100% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: El 100% de los entrevistados señalan que todos los meses no se factura con su principal cliente que sería HIDRANDINA S.A

TABLA 7: ¿Las cuentas morosas que se provisionan, en algunos casos son cancelados por clientes?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|--------------|----------|-------------|
| SI | 4 | 100% |
| NO | 0 | 0% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: El 100% de los entrevistados señalan que de las cuentas morosas que están provisionadas son canceladas por los clientes.

TABLA 8: ¿Cuánto es el mayor tiempo de demora al cobrar una factura?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|--------------|----------|-------------|
| 1 SEMANA | 0 | 0% |
| 2 SEMANAS | 1 | 25% |
| 1 MES | 1 | 25% |
| 2 MESES | 2 | 50% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: El 50% de los entrevistados señalan que el mayor tiempo en cobrar una factura es de 2 meses, mientras que la mitad de los entrevistados sostienen que el tiempo de demora oscila de dos semanas a un mes

TABLA 9: ¿Qué tratamiento contable le da a las cuentas morosas mayores a un año?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|--------------------------|----------|-------------|
| HACE PROVISIÓN | 3 | 75% |
| NO HACE PROVISIÓN | 0 | 0% |
| CASTIGO EN FORMA DIRECTA | 1 | 25% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: $\frac{3}{4}$ partes de los entrevistados señalan que el tratamiento contable de las cuentas morosas es la provisión, para luego poder ser castigados. Mientras que el 25% representado por una persona señala el castigo directo de las cuentas morosas mayores a un año.

TABLA 10: ¿Su cliente cuenta con procedimientos de aceptación y pagos de factura que dilatan el cobro de su servicio?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|--------------|----------|-------------|
| SI | 4 | 100% |
| NO | 0 | 0% |
| TOTAL | 4 | 100% |

INTERPRETACIÓN: El total de los entrevistados señalan que los procedimientos para la aceptación y pago factura por parte de su cliente afectan y dilatan el cobro de su servicio.

3.2 LIQUIDEZ

TABLA 11: ¿La empresa cumple oportunamente con sus obligaciones corrientes?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|--------------|----------|-------------|
| SI | 1 | 25% |
| NO | 3 | 75% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: Las 3/4 partes de los entrevistados señalan indican que la empresa no cumple oportunamente con sus obligaciones corrientes, mientras que solo las 1/4 parte del total asegura que si cumplen oportunamente con sus obligaciones

TABLA 12: ¿Utilizan el factoring como medida de liquidez en la empresa?

| ALTERNATIVA | | CANTIDA | PORCENTAJE |
|--------------|----------|---------|-------------|
| S | D | | |
| SI | 4 | | 100% |
| NO | 0 | | 0% |
| TOTAL | 4 | | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: El total de los entrevistados indican que la empresa utiliza el factoring como medida de liquidez para la empresa RYL EMPRESARIAL.

TABLA 13: ¿Considera que si sus clientes le pagan en efectivo su liquidez mejoraría?

| ALTERNATIVA | CANTIDA | |
|--------------|----------|-------------|
| S | D | PORCENTAJE |
| SI | 3 | 75% |
| NO | 1 | 25% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: las 3/4 partes de los entrevistados señalan que su liquidez mejoraría si sus clientes pagaran en efectivo, mientras que el 25% del total señala que no mejoraría su liquidez sí sus clientes le paguen en efectivo

TABLA 14: ¿Cuál es el costo financiero del factoring que la empresa viene asumiendo?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|---------------|----------|-------------|
| MENOS DEL 1% | | |
| MENSUAL | 1 | 25% |
| ENTRE 1% Y 2% | | |
| MENSUAL | 3 | 75% |
| ENTRE 2% Y 3% | | |
| MENSUAL | 0 | 0% |
| MAS DE | | |
| 3%MENSUAL | 0 | 0% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: Todos los entrevistados señalan que el costo financiero del factoring no supera los 3% al mes, Mientras que las ¾ partes del total sostienen que el costo financiero del factoring está entre 1% y 2%

TABLA 15: ¿Considera usted que la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L cuenta con una buena liquidez?

| ALTERNATIVA | | CANTIDA | |
|--------------|----------|---------|-------------|
| S | D | | PORCENTAJE |
| SI | 1 | | 25% |
| NO | 3 | | 75% |
| TOTAL | 4 | | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: Del total de los entrevistados el 75% consideran que la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L no cuenta con una buena liquidez, mientras que la ¼ parte señala que la empresa si tiene buena liquidez

TABLA 16: Considera que la liquidez en la empresa es:

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|--------------|----------|-------------|
| IGUAL A 1 | 1 | 25% |
| MENOR A 1 | 3 | 75% |
| MAYOR A 1 | 0 | 0% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: Las 3/4 partes de los entrevistados señalan que la liquidez de la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L es menor de 1, mientras que la 1/4 partes del total considera que la liquidez de la empresa es igual a 1

3.3 RENTABILIDAD

TABLA 17: ¿Considera que la empresa tiene una buena rentabilidad?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|--------------|----------|-------------|
| SI | 2 | 50% |
| NO | 2 | 50% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: La mitad de los entrevistados consideran que la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L tiene una buena rentabilidad; mientras que la otra mitad considera que no tiene buena rentabilidad.

TABLA 18: ¿Considera usted que un análisis de rentabilidad y políticas de cobranza ayudaría en la estabilidad de la empresa?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|--------------|----------|-------------|
| SI | 3 | 75% |
| NO | 1 | 25% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: Las 3/4 considera que un análisis de rentabilidad ayudaría en la estabilidad de empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L, mientras que las 1/4 partes indica que un análisis de rentabilidad y políticas no ayudaría a la estabilidad.

TABLA 19: ¿La empresa ha realizado análisis de rentabilidad antes?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| SI | 0 | 0% |
| NO | 4 | 100% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: El 100% de los entrevistados señalan que no se ha realizado un análisis de rentabilidad antes en la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L

TABLA 20: ¿Considera usted que el servicio de FISE es rentable?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| SI | 1 | 25% |
| NO | 3 | 75% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: Del total de los entrevistados las 3/4 partes señala que el servicio que ofrecen a su principal cliente llamado FISE no es rentable, mientras que el 25% asegura que el servicio si es rentable.

TABLA 21: ¿Considera usted que el servicio de Notificaciones es rentable?

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| SI | 4 | 100% |
| NO | 0 | 0% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: El total de los entrevistados consideran que el servicio de notificaciones que presta la empresa materia de estudio es rentable

TABLA 22: Considera que la rentabilidad en la empresa es:

| ALTERNATIVAS | CANTIDAD | PORCENTAJE |
|---------------------|-----------------|-------------------|
| MENOS DEL 1% | 0 | 0% |
| ENTRE 1% Y 2% | 1 | 25% |
| ENTRE 2% Y 3% | 1 | 25% |
| MAS DE 3% | 2 | 50% |
| TOTAL | 4 | 100% |

FUENTE: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN: El 50% de los entrevistados indica que la rentabilidad de la empresa es de 3%, mientras que la otra mitad indica que la rentabilidad es de entre 1% y 3%

IV. ANALISIS Y DISCUSIÓN

De acuerdo a la Tabla N° 5 los entrevistados señalan que casi siempre existe morosidad en sus cuentas por cobrar, en cuanto a la Tabla N°15 indican que la empresa no cuenta con una buena liquidez y según la Tabla 16 demuestra que la empresa RyL EMPRESARIAL S.R.L tiene una liquidez menor que uno.

Según González (2012) Indica que la demora en el pago, supone siempre una merma de liquidez (temporal o definitiva), al verse retrasadas o truncadas las expectativas de cobro previstas; Como consecuencia se plantearán unas necesidades de recursos financieros para cubrir esas expectativas fracasadas de liquidez que generan los morosos.

Después de relacionar nuestros resultados y lo precisado por el autor antes citado, podemos decir que de la empresa materia de estudio tiene cuentas por cobrar morosas con frecuencia y que la liquidez es deficiente ya que se obtiene un resultado de liquidez menor de uno; en este sentido estamos de acuerdo con lo indicado por el autor que la demora del pago supone siempre una merma de liquidez.

Según nuestros resultados en la Tabla N° 1 los entrevistados señalan que la modalidad de ventas en la empresa materia de estudio, es en su totalidad al crédito, mientras que en la Tabla N°6 se señala que la empresa materia de estudio todos los meses no factura a su principal cliente.

En este sentido la Tabla 10 de nuestros resultados, tenemos que los procedimientos para la aceptación y pago factura por parte de su cliente afectan y dilatan el cobro de su servicio.

Según Rizo y Solís (2010) manifiestan que Las Cuentas por Cobrar se derivan de las ventas a crédito, pero se tiene que Administrar constantemente las

cuentas por cobrar, para detectar cualquier indicación de deterioro en la capacidad de pago de algún cliente o a la concesión de algún otro crédito excesivo en conjunto. De acuerdo a lo señalado por Aguilar (2013) La demora en la aprobación de facturas por procedimientos burocráticos de aprobación que tienen sus clientes afecta a la liquidez de la empresa materia de estudio.

Después de relacionar nuestros resultados y lo precisado por los autores antes citados, podemos decir que las causas del atraso de las cuentas por cobrar es que al tener el mayor porcentaje de sus ventas al crédito, la empresa no realiza una adecuada administración de sus cuentas por cobrar, lo que origina el retraso; que la empresa RYL EMPRESARIAL no factura todos los meses a su principal cliente y otra de las causas sería que el procedimiento de aceptación y pago de las facturas emitidas su cliente no son aceptadas a tiempo y esto retrasa el tiempo de pago provocando la falta de liquidez.

En este sentido estamos de acuerdo con lo indicado por Aguilar, Riso y Solís que si bien es cierto el retraso en la aceptación de la factura por procedimientos burocráticos afecta la liquidez y que las cuentas por cobrar deben ser administradas constantemente.

Según a la Tabla N°4 la cobranza de las ventas realizadas al crédito son cobradas extemporáneamente; Así mismo en la Tabla N° 8 los entrevistados señalaron que el mayor tiempo de cobro de una factura ha sido de dos meses, mientras que en la Tabla 11 los entrevistados señalaron que la empresa no cumple oportunamente con sus obligaciones corrientes, en tal sentido la Tabla 12 se tiene que la empresa utiliza el factoring como medida de liquidez.

De acuerdo a lo señalado por Gonzales y Henríquez (2013) las cuentas por cobrar se vencen porque las facturas no son cobradas a tiempo Según Aguilar (2013) la empresa se ve en la necesidad de buscar financiamiento externo a través del uso del factoring cuya herramienta financiera le permite obtener liquidez a corto plazo para que la empresa logre cumplir con sus obligaciones

ya pactadas pero esto va en desmedro de la liquidez pues la empresa que ofrece el uso del factoring cobra un interés que va en contra de la rentabilidad de la empresa.

Después de relacionar nuestros resultados y lo precisado por los autores antes citados, podemos decir que el atraso de las cuentas por cobrar trae como consecuencias, la cobranza extemporánea de las facturas, también que la empresa materia de estudio no cumpla oportunamente con sus obligaciones corrientes y que utilicen el factoring como medida de liquidez, lo que provoca una merma en la liquidez y afectación a la rentabilidad de la empresa; en este sentido estamos de acuerdo por lo señalado por Gonzales y Henríquez y Aguilar, que si bien es cierto que las cuentas por cobrar se retrasan por el cobro atrasado, y que el factoring es una medida de liquidez a corto plazo.

De acuerdo con la Tabla 18 los entrevistados consideran que un análisis de rentabilidad y creación de políticas de cobro mejoraría a la estabilidad de la empresa materia de estudio, en la Tabla 19 el total de los entrevistados concuerdan a que no se ha realizado ningún análisis de rentabilidad antes. En tal sentido la Tabla 20 señala que más de la mitad de los entrevistados señala que el servicio de Fise no es rentable.

Según García (2009) Considerar todos factores fundamentales en la gestión de las Cuentas por Cobrar conduce a encontrar un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento. El uso de las razones financieras para valorar el comportamiento de las Cuentas por Cobrar constituye una herramienta muy utilizada por el empresario. De acuerdo con Noriega y Jamie (2011) que a través de un estudio de escenarios factibles donde se calculan rubros importantes para optimizar la gestión administrativa de cuentas por cobrar; que es necesario aplicar políticas, procedimientos y períodos de crédito adecuados al giro del negocio, que proyecte beneficios económicos a las empresas; además

de aplicar medidas de control y seguimiento a dichas políticas conforme las necesidades y evolución del negocio.

Después de relacionar nuestros resultados y lo precisado por los autores antes citados, podemos decir que las medidas de solución para que la empresa tenga una mejor rentabilidad y liquidez, es que se cree políticas de cobro, procedimientos de administración de cuentas por cobrar, enfocarse en el área comercial para atraer a más clientes y ofrecer más servicios que sean realmente rentables y abandonar los servicios poco rentables. Teniendo en cuenta esto podemos decir que estamos de acuerdo con lo señalado por García y Noriega y Jamie y que si bien es cierto El uso de las razones financieras valora el comportamiento de las cuentas por cobrar y que la aplicación de políticas de cobro proyecta beneficios económicos.

Según a la Tabla N°11 la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L no cumple oportunamente con sus obligaciones mensuales; Así mismo en la Tabla N° 13 los entrevistados señalaron que si las ventas se realizarían en efectivo la liquidez de la empresa mejoraría.

Según Torres y Pérez (2011) En la entidad no existe una eficiente gestión de cobros .En el período analizado la empresa disminuye tanto su capital de trabajo como sus niveles de liquidez, presentando saldos inmovilizados de recursos por la falta de control de los flujos de caja, obstaculizando la rotación del efectivo.

Después de relacionar nuestros resultados y lo precisado por los autores antes citados, podemos decir que al no existir una eficiente gestión de cuentas morosas la empresa disminuye su liquidez, es decir obstaculiza la rotación de efectivo provocando retraso en el cumplimiento de sus obligaciones mensuales. Teniendo en cuenta esto podemos decir que estamos de acuerdo con lo señalado por Torres y Pérez y que si bien es cierto la empresa no tiene una gestión de cuentas morosas y que esto obstaculiza la rotación del efectivo.

V. CONCLUSIONES

1. La empresa RYL EMPRESARIAL tiene con frecuencia morosidad de sus cuentas por cobrar y su liquidez es deficiente ya que se obtiene un resultado de liquidez menor de uno.
2. Las causas de la morosidad de las cuentas por cobrar en la empresa RYL EMPRESARIAL son, tener el mayor porcentaje de sus ventas al crédito, la falta de una administración de sus cuentas por cobrar, la no facturación todos los meses con su principal cliente, el procedimiento de aceptación y pago de las facturas emitidas su cliente no son aceptadas provocando la falta de liquidez.
3. Las consecuencias de la morosidad de las cuentas por cobrar en la empresa RYL EMPRESARIAL son, la cobranza extemporánea de las facturas lo que no permite ingresos de dinero, la organización no cumple oportunamente con sus obligaciones corrientes, la organización se ve en la necesidad de utilizar el factoring como medida de liquidez, llegando a asumir el costo financiero por ello y la existencia de merma en la liquidez y afectación a la rentabilidad de la empresa.
4. La empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L no cumple oportunamente con sus obligaciones mensuales por falta de una eficiente gestión de cuentas morosas lo que provoca la no rotación de su efectivo.

VI. RECOMENDACIONES

1. Evitar la morosidad de las cuentas por cobrar para que así la empresa mejore su liquidez y por ende su rentabilidad.
2. Tener un límite de ventas a crédito para que así evite la morosidad y también el atraso de las cuentas por cobrar, que acuerde con su potencial cliente una medida de solución para que el ingreso de la factura a su área de pagos se agilice, emitir a sus clientes notas de débito cuando estos, se conviertan en clientes morosos.
3. Tener una reserva para las épocas de liquidez bajas y así evitar retrasos con obligaciones corrientes, utilizar el factoring pero como medida extrema de liquidez, pues teniendo en cuenta la frecuencia utilizada por parte de la empresa a la larga se estaría perdiendo dinero que podría ser utilizado por la empresa.
4. Atender las medidas de solución propuestas porque se considera que al realizarlas mejoraría la liquidez de la empresa sobre todo profundizándose en el área comercial de la empresa porque necesita conseguir potentes clientes.
5. Se debe, crear políticas de cobro, procedimientos para la administración de cuentas por cobrar, enfocarse en el área comercial para atraer a más clientes como también ofrecer más servicios que sean realmente rentables y abandonar los servicios poco rentables.

VII. REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS:

Aguilar, V. (2013) *Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C Año 2012*. (Tesis de pre grado). Recuperado <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2014).Recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digita/es/Est/Lib0932/anexo03.pdf

Gestiopolis (2014).Recuperado de www.gestiopolis.com/razones-financieras-analisis-financiero

MercadeBlog: Un Blog de Contabilidad, Empresa, Economía y Finanzas (2012). Recuperado de www.contabilidad-empresa.com/2012/04/estudio-de-la-rentabilidad-economica-y.html

Medina, C. y Maurici, G. (2014): *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009-2013*. (Tesis de pre grado). Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/325/1/MEDINA_CARLOS_FACTORES_RENTABILIDAD_NEGOCIO.pdf

Pérez, C. (2014) *La calidad del servicio al cliente y su influencia en los resultados económicos y financieros de la empresa Restaurante Campestre SAC - Chiclayo periodo enero a septiembre 2011 y 2012*. (Tesis de pregrado).Recuperado [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/203/1/TL_Perez_Rios_Cynthia Katterine.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/203/1/TL_Perez_Rios_Cynthia_Katterine.pdf)

Zona Económica (2008) Recuperado de www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/cuentas-cobrar.

ANEXOS:

GUIA DE LA ENTREVISTA

A. INFORMACION GENERAL

Apellidos y nombres:

Cargo:

Antigüedad en el cargo:

Profesión:

Sexo:

Edad:

Grado de estudios:

B. PREGUNTAS:

CUENTAS POR COBRAR:

1. La modalidad de ventas de la empresa es:

- Contado ()
- Crédito ()
- Ambos ()

2. ¿Considera que debe cambiar la modalidad de ventas?

SI () NO ()

3. ¿Por el atraso de las cuentas por cobrar se emiten notas de débito?

- Siempre ()
- A veces ()
- Nunca ()

4. La cobranza de las ventas al crédito es:

- Oportunamente ()
- Extemporánea ()

5. ¿Existe morosidad en las cuentas por cobrar?

- Siempre ()
- Casi siempre ()
- Nunca ()

6. ¿Todos los meses factura a su principal cliente?

- SI ()
- NO ()

7. ¿Las cuentas morosas que se provisionan en algunos casos son cancelados por clientes?

- SI ()
- NO ()

8. ¿Cuánto es el mayor tiempo de demora al cobrar una factura?

- 1 SEMANA ()
- 2 SEMANAS ()
- 3 SEMANAS ()
- 1 MES ()
- 2 MESES ()

9. ¿Qué tratamiento contable le da a las cuentas morosas mayores a un año?

- Hace Provisión ()
- No hace provisión ()
- Castigo en forma directa ()

LIQUIDEZ:

10. ¿La empresa cumple oportunamente con sus obligaciones corrientes?

SI () NO ()

11. ¿Utilizan el factoring como medida de liquidez en la empresa?

SI () NO ()

12. ¿Considera que si sus clientes le pagan en efectivo su liquidez mejoraría?

SI () NO ()

13. ¿Cuál es el costo financiero del factoring que la empresa viene asumiendo?

- Menos del 1%
- Entre 1% y 2%
- Entre 2% y 3%.
- Más de 3%

14. ¿Considera usted que la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L cuenta con una buena liquidez?

SI () NO ()

15. Considera que la liquidez en la empresa es:

- Igual a 1 ()
- Menor de 1 ()
- Mayor a 1 ()

RENTABILIDAD:

16. ¿Considera que la empresa tiene una buena rentabilidad?

SI () NO ()

17. ¿Considera usted que un análisis de rentabilidad ayudaría en la estabilidad de la empresa?

SI () NO ()

18. ¿La empresa ha realizado análisis de rentabilidad antes?

SI () NO ()

19. ¿Considera usted que el servicio de FISE es rentable?

SI () NO ()

20. ¿Considera usted que el servicio de Notificaciones es rentable?

SI () NO ()

21. Considera que la rentabilidad en la empresa es:

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

| VARIABLE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | INS TRUMENTO |
|--|---|--|---|---|--|
| M O R O P S O I D R A C D O B D R E A R C T A S | Las Cuentas por Cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo. | Atraso en el cumplimiento del pago o cancelación de las cuentas por cobrar | - Deudas mayores a 30 . - Deudas entre 31 a 60 días. | - Falta de liquidez . - Atraso en cumplimiento de operaciones corrientes. - Pago de intereses por financiamiento bancario . | 1. ¿Como es la modalidad de ventas? 2. ¿Considera que debe cambiar la modalidad de ventas? 3. ¿Por el atraso de las cuentas por cobrar se emiten notas de débito? 4. ¿Como es la cobranza de las ventas al crédito? 5. ¿Existe morosidad en las cuentas por cobrar? 6. ¿Todos los meses factura a su principal cliente? 7. ¿Las cuentas morosas que se provisionan en algunos casos son cancelados por clientes? 8. ¿Cuánto es el mayor tiempo de demora al cobrar una factura? 9. ¿Qué tratamiento contable le da a las cuentas morosas mayores a un año? |
| R E N T A B I L I D A D | La rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos financieros, si una empresa ha utilizado pocos recursos pero ha obtenido unos beneficios relativamente altos, podemos decir que ha "aprovechado bien" sus recursos. | Eficiencia en utilizar los recursos de la empresa y seguir obteniendo beneficios altos para la organización. | - Razones o Indicadores de Rentabilidad | - Estado de Situacion financiera. - Estado de Resultados Integrales por Naturaleza - Estado de Resultados Integrales por Funcion. | 1. ¿Considera que la empresa tiene una buena rentabilidad? 2. ¿Considera usted que un análisis de rentabilidad ayudaría en la estabilidad de la empresa? 3. ¿La empresa ha realizado análisis de rentabilidad antes? 4. ¿Considera usted que el servicio de FISE es rentable? 5. ¿Considera usted que el servicio de Notificaciones es rentable? 6. ¿como considera la rentabilidad de la empresa? |
| L I Q U I D E Z | La liquidez representa la agilidad de los activos para ser convertidos en dinero en efectivo de manera inmediata sin que pierdan su valor. | capacidad para convertir en dinero sus activos y poder hacer más rápido frente a sus obligaciones. | - Razones o Indicadores de liquidez. - Factoring . | - Estado de Situación Financiera. - Monto de descuento por factoring. | 1. ¿La empresa cumple oportunamente con sus obligaciones corrientes? 2. ¿Utilizan el factoring como medida de liquidez en la empresa? 3. ¿Considera que si sus clientes le pagan en efectivo su liquidez mejoraría? 4. ¿Cuál es el costo financiero del factoring que la empresa viene asumiendo? 5. ¿Considera usted que la empresa RYL EMPRESARIAL S.R.L cuenta con una buena liquidez? 6. ¿como considera la rentabilidad de la empresa? |

| RATIO DE LIQUIDEZ | | | | |
|--|------------------------|--|-----------|------|
| RATIO DE LIQUIDEZ | FORMULA | | 2015 | 2016 |
| DISPONIBILIDAD INMEDIATA | Caja y Bancos | | 20,181.48 | 0.44 |
| | Total Pasivo Corriente | | 45,586.44 | |
| Muestra de cuántos Nuevos Soles disponemos en el corto plazo (efectivo o realizables) por cada Nuevo Sol que tenemos comprometido en deudas y obligaciones que están por vencer en el corto plazo. | | | | |

| "ESTADO DE SITUACION FINANCIERA" | | | |
|---|-----------------------|--|-----------------------|
| PERIODO : 2016 | | | |
| RUC : 20445332276 | | | |
| RAZON SOCIAL : R Y L EMPRESARIAL | | | |
| | | | |
| | EJERCICIO O PERIODO | | EJERCICIO O PERIODO |
| ACTIVO | | PASIVO Y PATRIMONIO | |
| ACTIVO CORRIENTE | | PASIVO CORRIENTE | |
| Caja y Bancos | S/. 20,181.48 | Sobregiros y Pagarés Bancarios | |
| Valores Negociables | | Cuentas por Pagar Comerciales | |
| Cuentas por Cobrar Comerciales | S/. 136,706.04 | Cuentas por Pagar a Vinculadas | S/. 1,750.00 |
| Cuentas por Cobrar a Vinculadas | | Otras Cuentas por Pagar | S/. 43,836.44 |
| Otras Cuentas por Cobrar | | Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo | |
| Existencias | | TOTAL PASIVO CORRIENTE | S/. 45,586.44 |
| Gastos Pagados por Anticipado | | | |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | S/. 156,887.52 | PASIVO NO CORRIENTE | |
| | | Deudas a Largo Plazo | |
| ACTIVO NO CORRIENTE | | Cuentas por Pagar a Vinculadas | |
| Cuentas por Cobrar a Largo Plazo | | Ingresos Diferidos | |
| Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo | | Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo | |
| | | OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES | |
| Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo | | TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | |
| Inversiones Permanentes | | TOTAL PASIVO | S/. 45,586.44 |
| Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación acumulada) | S/. 104,584.27 | | |
| Activos Intangibles (neto de amortización acumulada) | S/. 71,753.15 | Interés minoritario | |
| Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo | | | |
| Otros Activos | S/. 20,357.92 | PATRIMONIO NETO | |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | S/. 53,189.04 | Capital | S/. 91,065.77 |
| | | Capital Adicional | |
| | | Acciones de Inversión | |
| | | Excedentes de Revaluación | |
| | | Reservas Legales | |
| | | Otras Reservas | |
| | | RESULTADO ACUMULADO | S/. 137,324.35 |
| | | TOTAL PATRIMONIO NETO | S/. 228,390.12 |
| TOTAL ACTIVO | S/. 210,076.56 | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO | S/. 210,076.56 |

