



**UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS**

**“MANEJO DE CUENTAS POR COBRAR Y LA RENTABILIDAD
EN LA EMPRESA OSO CONVERSIONES E.I.R.L., ATE, 2021”**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL
TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTADO POR

Bach. CARRILLO ÑAHUINCCOPA RUDDY MARLON
<https://orcid.org/0000-0003-3794-6337>

ASESORA

Dra. MORENO CHINCHAY LILLY ROCIO
<https://orcid.org/0000-0002-5478-2736>

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

A Dios, mis padres, mi esposa e hijos por ser mi soporte permanente y alentarme cada día a que con esfuerzo se logran los objetivos.

Ruddy Carrillo.

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser mi guía a diario,

A mis progenitores por ser ejemplo de superación,

A mis hijos por su compañía y comprensión,

A mis maestros, por compartir sus conocimientos y experiencias.

Ruddy Carrillo.

INTRODUCCION

El manejo de las cuentas por cobrar siempre ha sido y sigue siendo para muchas empresas una problemática que afecta de manera significativa la rentabilidad de las mismas, al margen del tamaño de la inversión o capital de trabajo con que cuente. En la medida que una empresa cuente con políticas, procedimientos y estrategias de gestión efectiva puede mejorar su rentabilidad. En razón a lo expresado y la problemática de la entidad a estudiar se ha considerado pertinente realizar el trabajo de suficiencia con el fin de establecer la relación existente entre el MANEJO DE LA CUENTAS POR COBRAR Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA OSO CONVERSIONES E.I.R.L., Distrito de Ate, 2021”, para cuyo efecto ha sido necesario el basamento en información teórica extraídas de textos, artículos científicos y tesis de otros investigadores. La gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad será analizada en base al estado de situación financiera y los indicadores respectivos.

La industria papelera al igual que otros sectores productivos se ha visto afectado por el COVID 19, pues las estrategias implementadas para su contención hicieron que el costo del papel y el cartón se incrementaran progresivamente. En el caso de España se sabe que las editoriales presentan serios problemas para imprimir libros debido a los escasos de la materia prima “papel”, aunado al aumento del costo de la energía eléctrica. Los ingresos netos de las empresas de este sector disminuyeron desde mediados del mes de junio de 2021, debido al costo del papel que fue incrementándose entre el 2% y el 4% quincenalmente, tal es así que al mes de noviembre del mismo año llegó al 10%. Otra materia prima que se encuentra escasa y que ha incrementado su precio

es el cartón que es utilizado para la cubierta de los libros. Asimismo, manifiesta que según estudios realizados por Idexcam, el papel y el cartón en el Perú está escaseando porque son importados de países del Sudeste asiático, porque aún mantienen problemas de operación en sus puertos (Pozada, 2022)

Las cuentas por cobrar son generadas por las operaciones de venta de bienes y/o servicios al crédito, las que si no son cobradas en el plazo acordado o son otorgados a un plazo extendido y no son cancelados, ponen en riesgo la liquidez y por ende la rentabilidad.

Determinar la rentabilidad en una organización empresarial permite contar con información que ayuda a realizar proyecciones financieras y de presupuesto.

En el desarrollo de la investigación se ha podido observar el incremento de la morosidad, afectando la rentabilidad toda vez que en primera instancia afecta la liquidez, situación que genera atraso en el cumplimiento de las obligaciones principalmente con los proveedores lo cual implica que no se pueda reponer el stock de mercaderías y garantizar de esa forma el desenvolvimiento normal de sus operaciones.

Para mayor sustento del presente estudio se cuenta con las investigaciones nacionales realizadas por Oro (2021) en su tesis intitulada: “Gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad en colaboradores de la empresa GESCEL SAC, 2021”, tuvo como propósito el estudio de la relación que existe

entre rentabilidad y la gestión de las Cuentas por Cobrar, la investigación fue de tipo aplicada, enfoque cuantitativo, correlacional de corte transversal, diseño no experimental, y la población objeto de estudio estuvo conformada por los trabajadores de las diferentes áreas de la empresa; los resultados demostraron relación en un 0,557 entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad. Concluyó que existe una relación moderada entre la rentabilidad y las Cuentas por Cobrar, también se demostró que no existe relación entre rentabilidad y políticas de crédito, asimismo se halló que existe relación directa entre los procedimientos de cobro y la rentabilidad.

De igual manera Narezo y Mamani (2020) en su tesis titulada: “Control de las Cuentas por Cobrar y su influencia en la Rentabilidad de la Institución Educativa Virgen del Rosario – 2019”, cuyo propósito fue describir la influencia del control de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la Institución Educativa Virgen del Rosario de Arequipa, la investigación fue de tipo correlacional causal, enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, y la población objeto de estudio estuvo constituida por la documentación referida a, estado de situación financiera, las cuentas por cobrar y el estado de resultado integral de la institución de enero a diciembre, 2017 – 2018; los resultados evidenciaron una variación del 65% de incremento en las cuentas por cobrar. Concluyeron que el incremento de las Cuentas por Cobrar influyó directamente en el índice de productividad de la institución educativa, también se comprobó que las políticas de cobranza inciden negativamente en la rentabilidad.

Asimismo Castillo y Chávez (2020) en su tesis intitulada: “El control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa comercializadora de combustible SERVITRASA, Pacasmayo 2018”, cuyo objetivo fue describir la influencia de las políticas de control de las cuentas por cobrar sobre la rentabilidad de la empresa SERVITRASA, tipo de investigación cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental, y la población objeto de estudio estuvo conformado por la documentación referida a los EE.FF. de la compañía; los resultados evidenciaron el incremento de las ventas, pero al mismo tiempo se incrementaron las cuentas por cobrar por los créditos otorgados a sus clientes en un 53.65% anual y por ende la rentabilidad. Concluyeron que existe influencia entre las Cuentas por Cobrar y la rentabilidad de la empresa comercializadora de combustible, es decir que, con una adecuada política de Cuentas por Cobrar, se lograría elevar la rentabilidad de la compañía.

De igual forma se cuenta con las investigaciones realizadas en el ámbito internacional como la realizada por Barriga (2017) en su trabajo de investigación intitulado: “Gestión de cartera y liquidez de la empresa textil el peral Cía. Ltda.” Cuyo objetivo fue analizar la gestión de la cartera y su incidencia en la liquidez de la compañía textil El Peral Cía. Ltda., el tipo de investigación fue descriptiva, correlacional y exploratoria, de enfoque mixto, y la población objeto de estudio estuvo constituida por los trabajadores de la compañía; los resultados demuestran que un 67% del personal esta capacitado para gestionar la cobranza, al igual que solo un 83% hace seguimiento al vencimiento de cuentas por cobrar y tan solo el 50% conoce los canales de cobro. Concluyó que la

empresa no tiene claramente definidos sus políticas y procedimientos para la gestión de crédito y de cobranza lo que pone en riesgo el bienestar de la compañía, pues esto genera falta de liquidez ocasionando retraso en los pagos a socios, empleados y proveedores de materia prima perjudicando la producción que es el pilar de la compañía.

De igual manera la realizada por Carrera (2017) en su trabajo de tesis, para obtener el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, titulado: “Análisis de la Gestión de cuentas por cobrar en la empresa INDUPLASMA S.A. en el año 2015”, cuyo objetivo fue el estudio de la gestión de cobranza mediante el método COSO I en la compañía INDUPLASMA S.A., tipo de investigación aplicada de enfoque cuantitativo, alcance descriptivo, explicativo, diseño no experimental de tipo transversal, y la población objeto del presente estudio estuvo constituido por el personal del área administrativa de la empresa; los resultados evidenciaron informalidad en la gestión de cobro, el 100% de quienes operan no están familiarizados con las políticas de crédito, el plazo es de 120 días, del mismo modo el 85% mostro indiferencia a los controles y estructura de cobros. Concluyó que la gestión de cobranza en la compañía no es el adecuado, pues no cuentan con un manual para monitorear el cumplimiento de las metas de cobro, así como tampoco cuentan con sistema contable actualizado, asimismo no se aplican con regularidad las evaluaciones de controles internos, y las políticas de cobro no están bien definidas, por tanto, no hay garantía de la recuperación de cartera oportunamente.

Del mismo modo el realizado por Aguilar (2019) en su trabajo para la obtención del título de Contador Público Autorizado titulado: “Propuesta para mejora de un sistema de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa FONDINI SA.”, cuyo objetivo principal fue el estudio de las cuentas por cobrar y desarrollar políticas de crédito y de cobro para una efectiva recuperación de cartera, el tipo de investigación aplicada, de enfoque mixto, diseño no experimental, y la población objeto de estudio estuvo constituida por los trabajadores de la entidad; mediante los resultados se demostró que el 55% de los colaboradores dijeron que no se evalúa los antecedentes del cliente, el 64% señalo que no se hace seguimiento al cliente moroso y la incobrabilidad es considerada pasado los seis meses en opinión del 55% de encuestados. Concluyó que en la entidad existe problemas de liquidez por el inadecuado manejo de las cuentas por cobrar, no cuenta con políticas de cobro y crédito definidos, todo ello afecta el funcionamiento de la entidad.

Según Méndez (2012) existen 3 tipos de justificación en una investigación: teórica, practica y metodológica. En este sentido, el autor sostiene que la investigación tiene justificación teórica cuando tiene carácter reflexivo capaz de generar debate en materia académica sobre un conocimiento ya existente, confrontar una teoría, contrastar resultados o hacer epistemología. Esta investigación se basa en la teoría moderna de las carteras ideada por Harry Markowitz (1952) basada en la cuantificación de la rentabilidad y el riesgo de los activos. El cálculo de la rentabilidad esperada la cual se realiza en base a la rentabilidad pasada y el cálculo del riesgo se realiza en base a la volatilidad

pasada. Por otro lado, el presente estudio será útil para la empresa en investigación y también para las símiles del mismo sector que evidencian la misma problemática y buscan elevar la tasa de rentabilidad.

Respecto a la justificación práctica, el mismo autor indica que se justifica a este nivel si su desarrollo permite resolver un problema o en todo caso propone estrategias que en su aplicación ayuda a resolverlo. El presente trabajo es desarrollado por que existe la necesidad de mejorar el manejo de las cuentas por cobrar a fin de reducir la morosidad y elevar la rentabilidad.

Sobre la justificación metodológica el mismo autor sostiene que una investigación metodológicamente se justifica en la medida que propone un nuevo método o estrategia para generar conocimiento valido y confiable. En este caso en particular inicialmente se ha observado y descrito la problemática, luego se formularon los objetivos, se revisó información que permitieron definir las variables, se analizó la información financiera a través de los indicadores financieros para medir la rentabilidad de la empresa estudiada.

En base a lo expuesto líneas arriba se plantea el objetivo general: Determinar el efecto del manejo de las cuentas por cobrar en la rentabilidad en la empresa Oso Conversiones E.I.R.L., Lima-2021 y como objetivos específicos: Analizar mediante indicadores financieros la rentabilidad de la empresa Oso Conversiones E.I.R.L., Lima-2021; Determinar como la gestión de crédito se

relaciona con la rentabilidad de la empresa Oso Conversiones E.I.R.L., Lima-2021, Determinar como la morosidad tiene relación con la rentabilidad de la empresa Oso Conversiones E.I.R.L., Lima-2021

El estudio se ha desarrollado por capítulos y está distribuido de la siguiente forma: en el capítulo I se desarrolla teóricamente las cuentas por cobrar, en el capítulo II se describe a la rentabilidad, en el capítulo III se consigna información referente a la empresa el cual se complementa con casuística relativa a los objetivos planteados, finalmente se formulan las conclusiones, referencias y anexos.

RESUMEN

El presente estudio tiene como propósito determinar la relación entre el manejo de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Oso Conversiones E.I.R.L., tiene carácter descriptivo y documental.

Los resultados obtenidos de la casuística a través de la aplicación de ratios de rentabilidad determinaron una rentabilidad de las ventas del 2.74%, un 0.86% en la rentabilidad sobre los activos, una rentabilidad sobre las ventas del 2.97% y el índice Dupont fue de 2.73, lo cual indica que es bastante bajo; lo cual también implica que la gestión es deficiente por no contar con los recursos suficientes para cumplir con sus obligaciones inmediatas. otorga crédito sin previa evaluación; los créditos son otorgados a 45 y 90 días, de igual forma la rotación de las cuentas por cobrar es de 193 días lo cual implica que la cobranza se efectiviza en espacios prolongados de tiempo, de igual manera los activos han sido financiados con aportes externos en un 215%, lo cual implica riesgo financiero elevado.

Se concluye que deficiencias en el manejo de las cuentas por cobrar ha provocado que Oso Conversiones E.I.R.L. no logre la rentabilidad esperada, pues este rubro se incremento de S/ 8,793,980 a 21,864,515.

Palabras clave: Cuenta por cobrar, indicador financiero, morosidad, rentabilidad.

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCION	iii
RESUMEN	12
INDICE DE CONTENIDO	13
Índice de Tablas.....	15
Índice de figuras.....	16
CAPÍTULO I.....	17
MANEJO DE CUENTAS POR COBRAR.....	17
1.1. Definición	17
1.2. Importancia de las cuentas por cobrar	18
1.3. Características de las cuentas por cobrar	19
1.4. Clasificación de las cuentas por cobrar	20
1.5. Índice de las cuentas por cobrar.....	22
1.6. Morosidad.....	23
1.7. Incobrabilidad	25
CAPITULO II.....	26
RENTABILIDAD.....	26
2.1. Definición.....	26
2.2. Rentabilidad económica	26
2.3. Rentabilidad financiera	27
2.4. Diferencia entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica.....	27

2.5. Cálculo de la Rentabilidad.....	29
2.6. Indicadores de rentabilidad	29
2.7. Indicadores de rentabilidad para un análisis integral.....	32
2.8. Como aumentar la rentabilidad de una empresa.....	33
2.9. Índice de DuPont.....	35
2.10. Estados financieros	37
2.11. Técnica de análisis de estados financieros	38
CAPÍTULO III.....	39
APLICACIÓN PRÁCTICA	39
3.1 Información general de la empresa.....	39
3.2 Casuística	45
CONCLUSIONES	54
REFERENCIAS	56
ANEXOS	

Índice de Tablas

Tabla 1.- Estados financieros 2021 de Oso Conversiones E.I.R.L.	43
Tabla 2.- Estado de Resultados de Oso Conversiones E.I.R.L.	44
Tabla 3.- Rentabilidad de la empresa	46
Tabla 4.- Rentabilidad sobre los activos	46
Tabla 5.- Rentabilidad sobre ventas	47
Tabla 6.- Análisis Dupont	47
Tabla 7.- Cuentas por Cobrar a Clientes	49
Tabla 8.- Ratios de gestión	52
Tabla 9.- Rotación anual	53
Tabla 10.- Riesgo crediticio	53

Índice de figuras

Figura 1.- Clasificación de las Cuentas por Cobrar	22
Figura 2.- Organigrama Oso Conversiones E.I.R.L.	42

CAPÍTULO I

MANEJO DE CUENTAS POR COBRAR

1.1. Definición

En el presente capítulo se define las cuentas por cobrar, morosidad, incobrabilidad, inclusive considerar los ratios financieros referidos a las cuentas por cobrar.

Según Quiroz (2019) las cuentas por cobrar nacen de las ventas al crédito que otorga una entidad a sus clientes, estos se harán efectivos cuando ingrese a la entidad, el pago por esta venta, en toda esta operación juega un papel importante en la administración de la entidad, la gestión de cuentas por cobrar, ya que es capaz de transformar en efectivo las cuentas pendientes de cobro, lo que trae contribuirá al correcto funcionamiento y mejora de la entidad.

Asimismo, Marco (2017) define a la cuenta por cobrar como aquella que muestra saldo acreedor en el balance de la entidad. Estas constituyen una serie de derechos que tiene la entidad con terceros por la venta de productos o servicios. Las cuentas por cobrar resultan de las operaciones económicas que se llevan a cabo de forma diaria en la entidad. Las cuentas pendientes de cobro representan el financiamiento que brinda una organización a sus clientes, apoyando de esa forma al sostenimiento de sus actividades económicas. Por lo tanto, las cuentas por cobrar equivalen para la organización que brinda el crédito, dinero pendiente de cobranza, en cambio para la organización que recibe el crédito significan cuentas por pagar.

Stevens (2021) sostiene que función al tiempo determinado para el cobro de estas cuentas, podrían clasificarse como cuentas de corto plazo o de largo plazo, estas cuentas representan para una organización, uno de los activos más importantes por tratarse del activo más líquido después del efectivo en una organización de naturaleza económica. Las cuentas por cobrar equivalen a la venta o prestación de algún bien o servicio que será recuperado en dinero de importes parciales.

1.2. Importancia de las cuentas por cobrar

Para Stevens (2021) las cuentas por cobrar son muy importantes, ya que ayudan ordenar no solo de la cantidad de dinero disponible, sino también a saber quién debe. De este modo se puede organizar los cobros o evitar vender a otros

clientes que tengan un mal historial crediticio. Algunos consejos para optimizar el saldo de las cuentas por cobrar son:

- Ofrecer descuentos a los clientes que pagan en un plazo más corto como incentivo.
- Penalizar a los clientes que tarden en pagar con el doble del precio del producto.
- Utilizar el Factoring u otro documento comercial como garantía en el caso que no tenga para pagar o se retrase por mucho tiempo.
- Es importante contar con una persona debidamente entrenada realizar el cobro a fin garantizar la liquidez de la empresa.

1.3. Características de las cuentas por cobrar

Se caracterizan por:

- Los derechos se pagan durante el periodo acordado, ya sea un periodo corto o largo.
- Antes de ejecutar el crédito, es importante la evaluación del historial crediticio y financiero del cliente.
- En la evaluación crediticia se piden referencias para su aprobación.
- Deben establecerse condiciones específicas de pago de interés y beneficios por puntualidad en el pago.
- Durante el proceso, pueden utilizarse muchos métodos de pago.

1.4. Clasificación de las cuentas por cobrar

Según Stevens (2021) por su disponibilidad se clasifica en:

- **Corto plazo:** A corto plazo: Las que exigen una disponibilidad inmediata en un plazo que no debe ser superior a un año. Esta cuenta figura en el estado de situación financiera como activo corriente. En otras palabras, son aquellas que se emiten como consecuencia de la prestación de algún tipo de servicio, la venta de algún artículo o incluso la asunción de un compromiso económico, y cuya obligación económica debe ser satisfecha en un plazo breve, no superior a un año.
- **Largo Plazo:** Su disponibilidad abarca más de un año. Este tipo de cuentas se presenta en el activo no corriente.

De igual manera Grudemi (2018) sostiene que son aquellas que se generan por alguna prestación de servicio, venta de algún artículo o incluso de un préstamo de dinero, y cuya obligación económica debe ser pagada a lo largo de un periodo de tiempo prolongado, que suele ser mayor a 1 año.

Por su origen Czemi (2021) se clasifica en:

- **A cargo de clientes:** Son aquellos pagos pendientes resultantes de la actividad económica principal de su empresa, como la venta de bienes o la prestación de servicios.

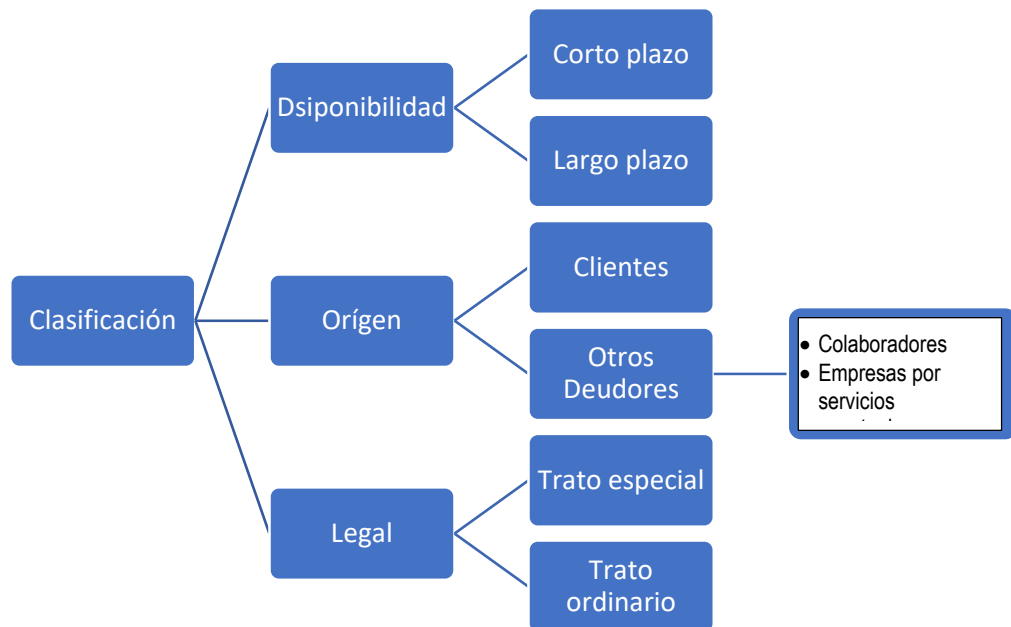
- **A cargo de otros deudores:** pueden estar relacionados con el empleo en empresas afiliadas y con los pagos correspondientes por servicios eventuales o extraordinarios que no constituyen una actividad económica fundamental.

El mismo autor señala que por su carácter legal se clasifica en:

- **Cuentas por cobrar de tratamiento especial:** Cuentas de tratamiento especial: Son cuentas que pueden recibir un tratamiento especial porque son esenciales para la liquidez de la empresa y porque generalmente incluyen transacciones financieras y estratégicas importantes. Además, como cambian con frecuencia, pueden considerarse distintivas y requieren una revisión y un análisis continuos, así como estrategias de pago adecuadas.
- **Cuentas por cobrar de trato ordinario:** Son las que resultan de transacciones cotidianas y comunes que pueden gestionarse bajo los parámetros generales y que, de forma individual, no tienen un importante impacto estratégico o financiero.

Figura 1

Clasificación de las Cuentas por Cobrar



Fuente: Propia

1.5. Índice de las cuentas por cobrar

Según Czemi (2021) El indicador económico conocido como "índice de cuentas por cobrar" permite determinar la frecuencia con la que una empresa cobra las deudas vencidas de sus clientes, lo que permite saber en qué medida está preparada para convertir en efectivo todo el crédito que concede.

Como resultado calcular ayuda a gestionar mejor las finanzas y administrar el flujo de caja. En función del resultado de este indicador, se puede determinar si la estrategia de cobranza es eficaz o si hay que hacer algunos ajustes para conseguir mejores resultados.

Cuando el índice de cuentas por cobrar es alto, indica que las deudas se están cobrando rápidamente y que la cobranza está girando de forma constante. Sin embargo, si el índice es bajo, indica que hay un problema con la eficacia de los esfuerzos de cobro, lo que podría considerarse como una señal de que las políticas de cobro no son lo suficientemente solidas.

Cálculo

Aunque pueda parecer difícil, el cálculo de este índice es sencillo y permite determinar cómo calcular las cuentas por cobrar. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Índice de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas totales netas a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

1.6. Morosidad

Una de las principales preocupaciones de cualquier empresa es la morosidad, porque el no recuperar a tiempo las cuentas por cobrar puede poner en riesgo la liquidez de la organización.

Según Cortez (2018) con frecuencia no somos conscientes de la importancia de invertir tiempo y recursos en las cuentas para cobrar a los clientes. Además, cometemos el error de configurar las facturas para el cobro como si el pago se fuera a realizar automáticamente al vencimiento de la factura. Por lo tanto, es muy importante trabajar contra la morosidad.

1.6.1. Prevención de la morosidad

Cortez (2018) sostiene que la morosidad se puede prevenir teniendo en cuenta lo siguiente:

- Comprobar la información proporcionada antes de admitirlo como cliente, lo cual se puede realizar mediante registros públicos, Sunat, requerir su información financiera, así como récord crediticio con otras entidades, de tal manera que si figura como cliente de alto riesgo o como cliente moroso será recomendable que desestimemos el acuerdo.
- Tratar con políticas de crédito que especifiquen las condiciones de pago, por lo que es importante plasmar estas condiciones por escrito a través de contratos y presupuestos y entregarlos al cliente para que los confirme.
- Utilizar documentos de pago como la factura conformada (negociable), el pagaré o el confirming. De este modo, garantizamos que la factura no será impagada. Para asegurar la liquidez, podemos elegir métodos de pago alternativos si el cliente no tiene acceso a estos, como pagos parciales o plazos de pago acelerados.
- Mantener comunicación fluida con el cliente; conviene recordarle cuando se acerque la fecha de vencimiento del pago, hacerle una llamada o enviarle un correo electrónico a través del cual se le recuerde la proximidad de la fecha de pago y los datos necesarios para que proceda al mismo.

1.7. Incobrabilidad

Según Westreicher (2020) las cuentas que una empresa ya no puede recuperar después de realizar el proceso de cobranza. En otras palabras, las cuentas incobrables representan una parte del valor total de las ventas que los clientes o deudores no cancelan. Suele haber siempre una parte de las ventas que la empresa no puede cobrar. Este es un componente del riesgo empresarial conocido como riesgo de crédito. En particular esta cantidad de incobrables afecta a las empresas porque representa un gasto. Por ello es fundamental reconocer esta pérdida en los EE.FF. y prever que siempre se producirá, aunque sea en menor medida.

De igual forma considera como factores que intervienen en la incobrabilidad son:

- **Gestión de cobranza de la empresa:** La empresa puede utilizar diversas herramientas para facilitar el pago. Por ejemplo, puede proponer una reducción del importe total de la deuda que debe devolver o, como mínimo, un porcentaje del valor de la venta.
- **Entorno macroeconómico:** Entorno macroeconómico: Las personas y las empresas tendrán más recursos para hacer frente a sus obligaciones en caso de crecimiento económico. Pero en una crisis, los agentes serán más propensos a caer en el impago.

Situación particular del deudor: Es posible que la persona o empresa deudora tenga un problema de solvencia. Por este motivo, es fundamental que las empresas conozcan a sus clientes antes de ofrecerles un crédito.

CAPITULO II

RENTABILIDAD

2.1. Definición

Diaz (2012) define la rentabilidad como la capacidad de una organización para producir beneficios que puedan ser reinvertidos en futuras inversiones, mediante el uso de sus bienes y derechos. Es medir la efectividad y rendimiento de las herramientas financieras, productivas y de personal.

2.2. Rentabilidad económica

Según Westreicher (2020) la rentabilidad económica es la ganancia que logra una entidad en base a sus inversiones, para medirlas se emplea a los estados financieros de la empresa, en ese sentido se puede decir que la rentabilidad económica es la ganancia resultante de las inversiones llevadas a cabo por una empresa, generalmente se expresan mediante porcentajes.

En ese sentido, en el caso que, por una inversión de 200.000, se obtiene una utilidad de 10.000, quiere decir que se habría obtenido una rentabilidad del 5%. Dependiendo de la situación de cada empresa. Es necesario aumentar los ingresos y/o adoptar medidas de reducción de costos para aumentar rentabilidad económica.

2.3. Rentabilidad financiera

De igual manera el mismo autor afirma que la rentabilidad financiera son las ganancias económicas logradas de aquellos recursos propios e inversiones efectuadas. También se conoce como rentabilidad sobre el capital, o por su nombre en inglés, ROE (Return on Equity), que relaciona los beneficios netos obtenidos en una operación de inversión con la financiación necesaria para llevarla a cabo.

2.4. Diferencia entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica

La rentabilidad económica (RE) se distingue de la rentabilidad financiera (RF), debido a que la rentabilidad económica utiliza todos los activos que se utilizaron para producirla, pero la rentabilidad financiera solo utiliza los recursos que le pertenecen. En otras palabras, la Rentabilidad Financiera no considera la deuda empleada para producir rentabilidad, lo que repercutirá en un apalancamiento financiero.

Mediante la siguiente fórmula es posible determinar un vínculo entre las dos rentabilidades, determinar la rentabilidad financiera real y conocer cuando resulta ser positivo o negativo el apalancamiento para una entidad:

$$RF = RE [RE + k(1-t)] \times D/RP$$

RF: Rentabilidad financiera.

RE: rentabilidad económica.

K: Costo de la deuda (interés)

t: impuestos

t: apalancamiento financiero

D: deuda o pasivo total de la empresa

RP: Recursos propios

Cuando la rentabilidad económica es mayor al costo de la deuda (k), el apalancamiento financiero será positivo y la rentabilidad financiera será mayor que la económica. En cambio, si el costo de la deuda es mayor que la rentabilidad económica, el apalancamiento será negativo y la rentabilidad económica será menor.

Cuanto mayor sea la deuda utilizada para financiar una inversión, mayor será la ganancia financiera; asimismo, la RF es mayor que la RE cuando una entidad no utiliza su deuda, en cuyo caso la RE es igual a la RF.

2.5. Cálculo de la Rentabilidad

Diaz (2012) señala que la Rentabilidad se calcula a partir de diversos componentes, el más importante es el beneficio antes y después de impuestos e intereses, también los márgenes relacionados con las compras, personal, etc. Resulta imprescindible vincular el Beneficio con aquellos componentes que impulsan ese beneficio, como son Activo: total, productivo, inmovilizado, etc.; Financiación: Pasivo a corto, pasivo a largo, etc., así mismo el beneficio sobre oficinas, empleados, inversiones, costo de ventas, etc., del mismo modo es necesario relacionar el beneficio con elementos como la liquidez y la solvencia. Esto se debe a la relación directa y temporal entre las ventajas de liquidez y solvencia. El vínculo entre las ventajas y la capacidad de inversión de la empresa son también elementos fascinantes.

2.6. Indicadores de rentabilidad

Según Guajardo (2002) Cuando se realiza una inversión o se gestiona una empresa, los socios o la dirección necesitan saber cuál ha sido la rentabilidad de la inversión. Para ello, hay que determinar la inversión de manera que se presente de forma comprensible mediante indicadores. Para ello, existen indicadores de rentabilidad financiera que permiten evaluar el rendimiento global de la inversión o la rentabilidad de cada parte individual de la estructura financiera de la empresa utilizando datos de los mercados financieros. Los indicadores de rentabilidad también sirven para medir lo bien que una

administración gestiona los recursos y su capacidad para generar beneficios de las actividades que supervisa, que es lo que los inversores y prestamistas esperan de las personas que eligen para gestionar sus inversiones.

2.6.1. Rendimiento de las inversiones.

Se trata de un indicador general que permite determinar cuántos ingresos ha generado la empresa en su conjunto en función de todas sus operaciones. Para construir sus negocios, la empresa y los inversores tuvieron que hacer una inversión, y ahora es necesario determinar cuál ha sido el rendimiento de esa inversión durante un periodo de tiempo determinado.

2.6.2. Margen de utilidad bruta.

Es un indicador que refleja la utilidad bruta que establece el margen de beneficio en relación con el costo de ventas y los ingresos por ventas.

$$\text{MUB} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Hay que incurrir en gastos para obtener ingresos, y hay que saber qué margen estamos recibiendo.

2.6.3. Margen de utilidad operacional

Este indicador también tiene en cuenta los gastos financieros, la fórmula es la siguiente:

$$\text{MUO} = \frac{\text{VT} - \text{CV} - \text{GF}}{\text{VT}}$$

VT= Venta total

CV= Costo de venta

GF= Gasto financiero

Este indicador es significativo cuando se tiene un apalancamiento importante de la empresa para la que se requieren altos tipos de interés. Una empresa puede ser rentable siempre que tenga una cantidad razonable de deuda. Si el importe de la deuda es demasiado elevado, los beneficios que obtenga la empresa solo serán suficientes para cubrir el pago de los intereses; de ahí la importancia de este indicador.

2.6.4. Margen neto de utilidad.

Este indicador es más estricto, porque incluye todos los gastos de explotación, así como los gastos financieros.

Para obtener el margen neto de utilidad se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{MNU} = \frac{(\text{VT} - \text{CV} - \text{GF} - \text{GO})}{\text{VT}}$$

VT= Venta total

CV= Costo de venta

GF= Gasto financiero

GO= Gasto operativo

Dado que los ingresos deben ser suficientes para cubrir todos los costos y gastos en los que incurrirá la empresa, así como para proporcionar un beneficio a los accionistas, este indicador se utiliza para determinar si una inversión, negocio o empresa es rentable para los inversores.

2.7. Indicadores de rentabilidad para un análisis integral

A decir de Guajardo (2002) la totalidad de indicadores deben ser aplicados y evaluados integralmente, a fin de establecer la efectividad con la que se administra el dinero dentro de la compañía. Es posible que el margen de utilidad bruta sea muy bueno mas no su margen de utilidad operacional, producto del alto apalancamiento de la compañía, o también puede ser el caso que la utilidad operacional sea muy bueno mas no el siguiente nivel, producto de los elevados gastos de operatividad.

Poniendo en práctica los índices de rentabilidad se identifica donde se haya la problemática, la cual puede deberse al alto pago de intereses, gastos de operación inútil que podrían ser mejorados. Mientras más específicos sean estos indicadores, se podrá obtener información precisa de donde será necesario perfeccionar la administración financiera de la compañía.

2.8. Como aumentar la rentabilidad de una empresa.

Roncal (2022) en su calidad de director de la EAP de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya brinda los siguientes consejos:

- a. Evalúa la rentabilidad del negocio:** Un negocio novedoso o que se encuentre en tendencia no garantiza su prosperidad, es necesario determinar su rentabilidad dividiendo la utilidad lograda entre la inversión que se hizo, de resultar positivo en el tiempo calculado querrá decir que la inversión es rentable. Así mismo se debe analizar el costo – beneficio, para determinar si convienen o no la inversión.

- b. Identifica las fuentes del negocio:** Es fundamental determinar las bienes o servicios que brinda la empresa y que le generan los ingresos más altos, así como de donde surgen las pérdidas. Luego de llevar a cabo el análisis debe adoptar un plan de trabajo con el fin de conservar activos los productos o servicios que le resultan más beneficiosos para trabajar

sobre todo lo que le ocasione pérdidas a la empresa, para lo cual se deberá realizar el costeo de cada una de ellas.

- c. Mejora la logística y modernízala:** Mejorar la logística de la empresa, así como sus procesos contribuirá a lograr resultados óptimos. Modernizar la organización basado en las nuevas tecnologías implica una inversión imprescindible. Del mismo modo en que se invierte en proveedores que hagan más fácil el reparto de productos, la atención al cliente también es muy imperativo, esto además de captar más clientes para la compañía, potenciará su imagen y reputación incrementando sus ingresos.
- d. Capacita al factor humano:** El rendimiento de la compañía incide en su rentabilidad, el cual está estrechamente ligado al recurso humano. La capacitación y los incentivos a los trabajadores causará que ellos se comprometan más con la empresa logrando conseguir mejores resultados. Tener empleados eficientes, capacitados para desenvolverse en el cargo asignado, garantizará su éxito.
- e. Apuesta por la sostenibilidad:** Actualmente la sociedad considera el compromiso medioambiental de las organizaciones, ya no basta con brindar un buen producto o una excelente atención, además se debe demostrar valores que sea compatibles con el desarrollo del medio

ambiente o sociedad. Esto además de captar más clientes resultará más atractivo para los inversionistas.

- f. **Reduce costos innecesarios:** Para tener mayor rentabilidad se debe administrar mejor los recursos que posee la organización y conseguir beneficios superiores a sus gastos. Disminuir los costos es imprescindible para lograr mejoras para la organización, por ejemplo, desechar maquinaria que genera mucho gasto ya sea por su consumo o porque se malogre con frecuencia.

2.9. Índice de DuPont

Según Téllez (2019) el sistema de análisis financiero de DuPont, creado por F. Donaldson Brown, permite a las empresas dividir su rendimiento del capital en muchos componentes, de modo que los propietarios puedan evaluar el rendimiento global de la inversión de la empresa desde diversos ángulos. Relaciona el estado de situación financiera y el estado de resultados en términos de márgenes de eficiencia y apalancamiento.

Los elementos del sistema DuPont son el margen neto, rotación del activo total y apalancamiento financiero.

En otras palabras, utilizando el sistema DuPont, se determina si un proyecto ha sido todo lo rentable que podría ser. Para ello se utilizan el margen de utilidad sobre ventas y la eficiencia de la actividad.

La formula para determinar el índice DuPont es:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} * \text{Multiplicador del capital}$$

Margen de utilidad en ventas

La fórmula Utilidad Neta/Ventas Totales permite calcular el margen de utilidad de las ventas que cambia para cada empresa y cada producto. Hay productos de baja rotación que sólo se venden una vez a la semana o incluso una vez al mes. Este tipo de empresas depende en gran medida del margen de utilidad, lo que les permite ser rentables incluso sin vender un número considerable de unidades.

Uso eficiente de sus activos fijos

La eficacia con la que se han gestionado las operaciones de la empresa se calcula mediante la fórmula Ingresos totales/Actividades totales. Es posible que un producto que tenga un margen de beneficio pequeño, pero rote rápidamente sea más eficaz que otro que tenga un margen de beneficio mayor, pero rote más lentamente.

Multiplicador del capital

Denominado también apalancamiento financiero cuando es posible financiar inversiones sin tener que utilizar recursos propios. Toda empresa necesita

disponer de activos para funcionar, y esos mismos activos pueden financiarse de dos maneras: en primer lugar, mediante aportaciones de los accionistas (Patrimonio), y en segundo lugar mediante crédito ajeno (Pasivo).

2.10. Estados financieros

Gonzales (2013) sostiene que los estados financieros son instrumentos que prepara la administración, con el propósito de dar a conocer dentro y fuera de la organización respecto de los efectos generados en ella durante el desarrollo de sus operaciones, que posibilita conocer:

- a. La situación financiera y responsabilidades de la empresa
- b. Los cambios producidos en la Situación Financiera, respecto de:
 - Los resultados de las transacciones efectuadas en el ejercicio, y
 - Los cambios ocasionados por la operatividad, relacionado a Inversión y Financiamiento

Asimismo, sostiene que la contabilidad abarca un proceso de análisis es interpretación, el contador fundamenta su labor en el sentido común, en la reflexión correcta, por cada registro contable existe un hecho verdadero en la que estuvieron involucradas individuos comerciando bienes y servicios. Es posible que existan libros y documentos que exhiban suceso e información, pero la labor contable se lleva a cabo en la mentalidad del profesional financiero,

auditor y contador a fin de encontrar la relevancia a esa información, en este sentido el profesional debe imaginar las actividades comerciales que dieron nacimiento al registro contable, observando en cada una de ellas no solo el importe, sino las operaciones y las circunstancias en las que se realizaron las transacciones; luego pasar gradualmente de la deducción al examen final.

2.11. Técnica de análisis de estados financieros

Las técnicas empleadas son variadas y tiene como objetivo examinar el rendimiento y ayudar a la rectificación o mejora de todas las áreas que son parte de los informes financieros, presenta algunas de las técnicas más empleadas:

- a. El análisis de la estructura financiera
- b. Las razones o ratios financieros
- c. Estados financieros en valores absolutos y relativos
- d. El rendimiento de los recursos o cuadro de mando de Dupont.

CAPÍTULO III

APLICACIÓN PRÁCTICA

CASO: Empresa Oso Conversiones E.I.R.L

3.1 Información general de la empresa

3.1.1. Historia

Oso conversiones E.I.R.L., es una organización constituida bajo la modalidad de empresa E.I.R.L., habiendo iniciado sus operaciones el 15/02/2019, su actividad es la conversión y comercialización de papeles y cartones para la industria gráfica y distribuidores; está considerada en el CIU 93098, está inscrita en el registro nacional como proveedor de bienes y servicios, cuenta con ochenta trabajadores, se sitúa legalmente en el Jr. Recuay M°721, urbanización Chacra Colorada, Breña. Departamento de Lima.

3.1.2. Propósito de la empresa

Tiene como propósito atender a la industria gráfica a nivel nacional, dotándola de papelería y cartones, por cuanto cuenta con experiencia y productos de

calidad para atender las necesidades del mercado nacional de manera eficiente, brindando todo tipo de papeles y cartones con medidas, cortes y formatos especiales según la necesidad del cliente. Su fortaleza fundamental es que, a pesar de la gran cantidad de negocios similares, en razón a la respuesta y efectividad se ha podido fidelizar a los clientes, puesto que se esmeran cada día en brindar un mejor servicio para la satisfacción total de sus clientes.

3.1.3. Misión

Asegurar la completa satisfacción de nuestros clientes mediante el cumplimiento de nuestro compromiso de entregar los productos a tiempo y con la calidad prometida, con altos estándares de calidad en el servicio prestado por el equipo humano comprometida con los valores, la comunidad y el medio ambiente, ayudando al desarrollo de los agentes económicos a través de la conversión y comercialización de papel y cartón.

3.1.4. Visión

Ser un grupo empresarial peruano líder, con intereses en los segmentos de la Industria Gráfica, verticalmente integrado a través de la diversificación de sus operaciones y con presencia en la región latinoamericana, mejorando continuamente nuestros procesos y desarrollando ciclos de emprendimiento sostenible.

3.1.5. Valores institucionales

- Excelencia en el cumplimiento de las promesas: Nuestra palabra o promesa es nuestro valor más importante.

- Integridad: promovemos la honestidad, la autenticidad y la veracidad por respeto a nosotros mismos, a nuestros clientes y a la sociedad en general.
- Trabajar juntos de forma positiva y enérgica: Fomentamos la alegría y el entusiasmo en busca de su satisfacción.
- Calidad y mejora continua: Proporcionamos bienes y servicios que cumplen con altos estándares internacionales, a la vez que mejoramos nuestros procedimientos internos y nuestro personal.
- Respeto al medio ambiente: Apoyamos y ayudamos a la protección del medio ambiente.

3.1.6. Principales clientes

Convertidora del Pacifico E.I.R.L

Fosforera Peruana S.A.

Aníbal Paredes Editor S.A.C.

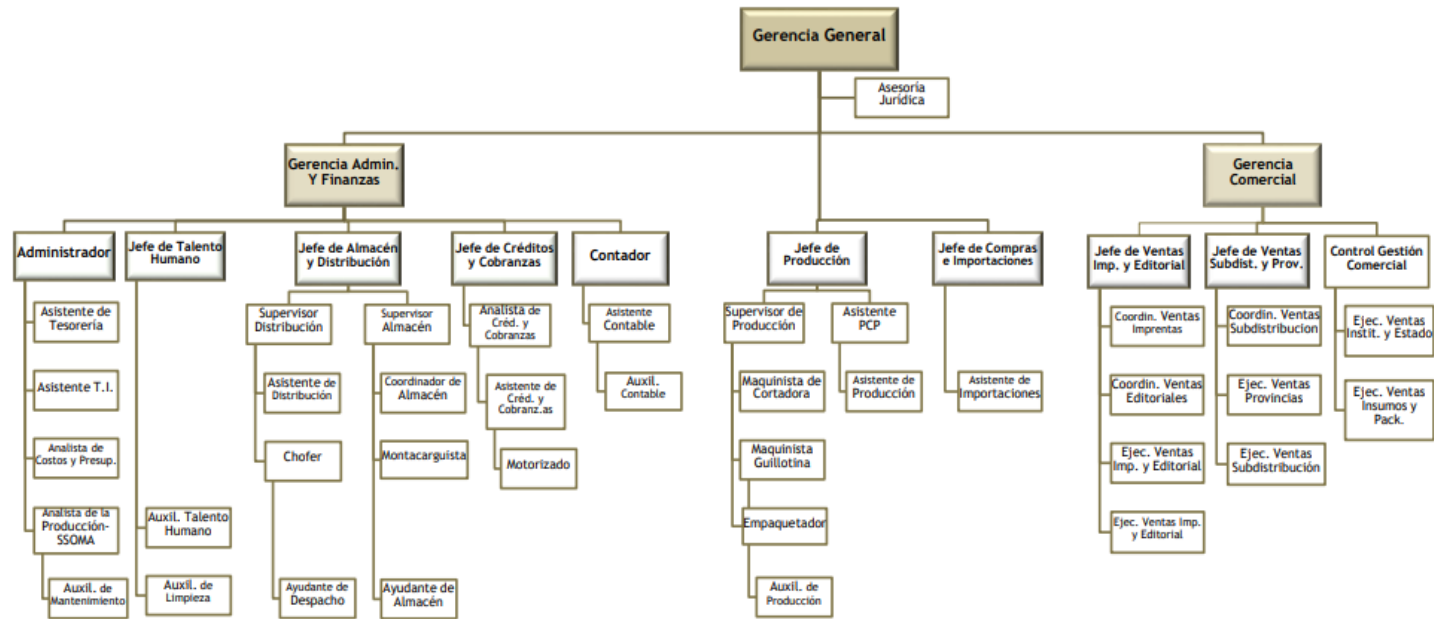
3.1.7. Principales proveedores

Convertidora del Pacifico E.I.R.L.

3.1.8. Organización

Figura 2

Organigrama Oso Conversiones E.I.R.L



Tal como se observa la gerencia se asienta la responsabilidad del cumplimiento de objetivos de la organización, para cuyo efecto cuenta con la gerencia de administración, (encargada de la administración económica financiera y de recursos humanos), producción y logística, así como la gerencia comercial (se encarga de todo el proceso de ventas).

Tabla 1

Estados financieros 2021

OSO CONVERSIONES EIRL			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
POR EL PERIODO TERMINADO			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021			
(En Soles)			
	<u>S/.</u>		<u>S/.</u>
ACTIVOS	-	PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	-
ACTIVOS CORRIENTES	-	PASIVOS CORRIENTES	-
Efectivo y Equivalente de Efectivo	7,260,133	Cuentas por Pagar Comerciales	17,394,058
Cuentas por Cobrar Comerciales	21,864,515	Cuentas por Pagar Diversas	4,891,422
Cuentas por Cobrar Relacionadas	182,584	Obligaciones Financieras	44,912,604
Cuentas por Cobrar Diversas	17,707,089		
Existencias	26,865,501		
Total activos Corrientes	73,879,822	Total Pasivos Corrientes	67,198,083
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES	
Inversiones inmobiliarias	8,197,116	Obligaciones Financieras	15,594,350
Instalaciones, maquinarias y equipos	63,341,679	Pasivo Diferido, Neto	12,817,198
Depreciación Acumulada	-5,384,476	Cuentas por Pagar Diversas	243,326
Total Activos no Corrientes	66,154,319	Total Pasivos no Corrientes	28,654,874
		TOTAL PASIVOS	95,852,957
		PATRIMONIO NETO	-
		Capital Social	5,152,857
		Reserva Legal	730,572
		Excedente de Revaluación	12,608,208
		Resultados Acumulados	24,480,572
		Resultados del Periodo	1,208,974
		Total Patrimonio Neto	44,181,183
TOTAL ACTIVOS	140,034,140	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	140,034,140

Tabla 2

Estado de Resultados

OSO CONVERSIONES EIRL
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
POR EL PERIODO TERMINADO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021
(En Soles)

		S/.
VENTAS		40,696,651
COSTO DE VENTAS		-31,604,454
UTILIDAD BRUTA		9,092,196
INGRESOS (GASTOS) OPERATIVOS		-2,489,103
Gastos administrativos	-1,770,926	
Gastos de Ventas	-1,297,877	
Otros Ingresos, Netos	579,700	
UTILIDAD OPERATIVA		6,603,094
GASTOS FINANCIEROS		-5,394,120
Gastos Financieros, Netos	-1,432,418	
Diferencia de Cambio, Neto	-3,961,702	
UTILIDAD ANTES DE PART. e IMP RTA		1,208,974
Impuesto a la Renta		
Impuesto a la Renta Contable		
UTILIDAD NETA		1,208,974

3.2 Casuística

Caso 1

Sobre analizar mediante indicadores financieros la rentabilidad de la empresa Oso Conversiones E.I.R.L., Lima-2021.

Problema observado

Los estados financieros no son analizados mediante indicadores financieros de rentabilidad, porque desconocen su importancia, ya que si lo hicieran podrían detectar si hay desviaciones respecto a los objetivos que persigue la entidad y tomar decisiones debidamente sustentados.

Evidencias

Se ha podido verificar la existencia actualizada de la información contable y los estados financieros, pero por motivos de confidencialidad solo se me ha brindado el estado de situación financiera y el de resultados.

Propuesta

Basado en lo observado se propone analizar la información financiera mediante las siguientes ratios:

RATIOS DE RENTABILIDAD

Tabla 3

Rentabilidad de la empresa

ROE		2021	
(RENTABILIDAD DE LA EMPRESA)			
$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$	=	$\frac{1,208,974}{44,181,183}$	= 0.0273

Observando que Oso Conversiones E.I.R.L. refleja una rentabilidad de las ventas del 2,74%, se podría deducir que la rentabilidad respecto al empresario es muy baja.

Tabla 4

Rentabilidad sobre los activos

ROA		2021	
(RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS)			
$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	=	$\frac{1,208,974}{140,034,140}$	= 0.0086

Con la empresa Oso Conversiones E.I.R.L. reflejando una rentabilidad del 0,86% sobre los activos en 2021, podemos concluir que la rentabilidad es bastante baja.

Tabla 5*Rentabilidad sobre ventas*

RENTABILIDAD SOBRE VENTAS		2021
$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{1,208,974}{40,696,651} = 0.0297$

Se observa que Oso Conversiones E.I.R.L. alcanzó una rentabilidad sobre ventas en 2021 del 2,97%, lo que indica que está muy por debajo de la media; por otro lado, la gestión que se está realizando es insuficiente porque carece de los recursos necesarios para hacer frente a sus obligaciones inmediatas.

Tabla 6*Análisis Dupont*

ANALISIS DUPONT			2021
$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	X	$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	X $\frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$
$\frac{1,208,974}{40,696,651}$	X	$\frac{40,696,651}{140,034,140}$	X $\frac{140,034,140}{44,181,183} = 2.73$

Se puede observar que el primer factor corresponde al margen de utilidad en ventas, el segundo a la rotación de activos totales y el tercero al apalancamiento financiero, según este indicador financiero la rentabilidad es 2.73 en el año 2021.

En base a los resultados obtenidos se considera elevar el margen de utilidad de ventas por su incidencia directa en el análisis Dupont.

Caso 2

Sobre determinar como la gestión de crédito se relaciona con la rentabilidad de la empresa Oso Conversiones E.I.R.L., Lima-2021.

Problema

Se otorga crédito sin evaluar la capacidad financiera, récord crediticio tampoco se revisa su situación en Infocorp; los créditos son otorgados a 45 y 90 días, la falta de pago oportuno de estos clientes dentro de los plazos establecidos provoca perdida de liquidez y la morosidad que no se logre la rentabilidad esperada.

Evidencias

En el saldo de cuentas por cobrar según información financiera, se observa la existencia de facturas pendientes de cobro del ejercicio 2020 que representa el 40% y el 2021 se ha incrementado en un 60% más.

Tabla 7

Cuentas por Cobrar a Clientes

CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES	IMPORTE	%
Cuentas por cobrar del periodo 2020	8,793,980	40
Cuentas por cobrar al cierre del periodo 2021	13,070,525	60
TOTAL	21,864,505	100

Propuesta:

Llevar un buen control de los clientes a quienes se les dio crédito, seleccionar el personal idóneo y encargarle la responsabilidad del seguimiento y que se emitan reportes periódicos a fin de ser analizados, se tomen las medidas correctivas en caso fuere necesario y reducir el riesgo de morosidad e inclusive incobrabilidad.

Casuística 3

Determinar como la cobranza dudosa e incobrabilidad tiene relación con la rentabilidad de la empresa Oso Conversiones E.I.R.L., Lima-2021.

Problema

Se ha observado que la empresa al cierre del ejercicio 2021, según lo determinado en el estado de situación financiera no realizado la estimación de

cobranza dudosa de años anteriores cuyo importe asciende a S/ 8,793,980, que corresponde al saldo acumulado al 31-12-2020,

Evidencia

Como podemos ver en la situación financiera, los saldos de las cuentas por cobrar comerciales reflejan lo siguiente

Saldo al 31-12-2020	S/ 8,793,980
Saldo acumulado al 31-12-2021	<u>S/ 13,070,525</u>
Total	S/ 21,864,505

Propuesta:

Registrar contablemente la estimación de cobranza dudosa, analizar mediante ratios de gestión las cuentas por cobrar, así como la aplicación de políticas claras, así como el conocimiento y gestión del personal asignado a esa área, le permitirán gestionar y controlar eficazmente sus cuentas incobrables.

Registro contable en el libro Diario la estimación de cobranza dudosa

LIBRO DIARIO DE LA EMPRESA OSO CONVERSIONES E.I.R.L.
De enero a diciembre de 2021

255
DEBE HABER

		Vienen del folio 254				
		-----X1-----			S/	S/
68		VALUACION Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES			21,864,505.00	
	687	Valuación de activos				
	6871	Estimación de cobranza dudosa		21,864,505.00		
	6871101	Cuentas por cobrar comerciales - terceros	21,864,505.00			
19		ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA				21,864,505.00
	191	Cuentas por cobrar comerciales - terceros		21,864,505.00		
	1911	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar				
	1911001	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar	21,864,505.00			
	31/12/2021	Por la provisión de la cobranza dudosa.				
		-----X2-----				
94		GASTOS DE ADMINISTRACION			21,864,505.00	
	940	Valuación de activos		21,864,505.00		
	9400	Estimación de cobranza dudosa				
	9400001	Cuentas por cobrar comerciales - terceros	21,864,505.00			
79		CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS				21,864,505.00
	791	Cargas imputables a cuentas de costos y gastos		21,864,505.00		
	7910	Cargas imputables a cuentas de costos y gastos				
	7910001	Cargas imputables a cuentas de costos y gastos	21,864,505.00			
	31/12/2021	Por la transferencia de los gastos a su cuenta de gastos.				
		-----X3-----				
10		EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO			13,070,525.00	
	101	Caja		13,070,525.00		
	1010	Caja administrativa				
	1010001	Caja administrativa M.N.	13,070,525.00			
75		OTROS INGRESOS DE GESTION				13,070,525.00
	755	Recuperación de cuentas de valuación		13,070,525.00		
	7551	Recuperación -Cuentas de cobranza dudosa				
	7551001	Cuentas por cobrar comerciales - terceros	13,070,525.00			
	31/12/2021	Por la recuperación de la cobranza dudosa.				
		-----X4-----				
19		ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA			13,070,525.00	
	191	Cuentas por cobrar comerciales - terceros		13,070,525.00		
	1911	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar				
	1911001	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar	13,070,525.00			
12		CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES- TERCEROS				13,070,525.00
	121	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar		13,070,525.00		
	1212	Emitidas en cartera				
	1212001	Emitidas en cartera	13,070,525.00			
	31/12/2021	Por el destino de la cobranza dudosa				
		-----X5-----				
19		ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA			8,793,980.00	
	191	Cuentas por cobrar comerciales - terceros		8,793,980.00		
	1911	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar				
	1911001	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar	8,793,980.00			
12		CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES- TERCEROS				8,793,980.00
	121	Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar		8,793,980.00		
	1212	Emitidas en cartera				
	1212001	Emitidas en cartera	8,793,980.00			
	31/12/2021	Por el castigo de la incobrabilidad.				
		-----X6-----				

En el folio 255 del libro diario se ha registrado en los asientos x1 y x2 la estimación de la cobranza dudosa y el destino a cuentas de gastos; de igual forma en los registros x3 corresponde al cobro de la cobranza dudosa el cual ingresa directamente a caja para luego registrar el destino de la cobranza dudosa y posteriormente castigar la cuenta incobrable y corresponde a la cuenta por cobrar del año 2020 y anteriores, el cual luego de haber seguido los procedimientos respectivos se procedió y al no existir resultados positivos se pasó a considerar como incobrable.

Tabla 8

Ratios de gestión

PROMEDIO DE COBRO	2021
$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR X 360}}{\text{VENTAS}} = \frac{21,864,515 * 360}{40,696,651} = 193.41$	

Este indicador muestra cómo Oso Conversiones E.I.R.L. gestionó el cobro del crédito concedido a los clientes en el año 2021 al mostrar que tardó 193 días en completar el cobro y que los clientes no fueron evaluados antes de la concesión del crédito.

Tabla 9*Rotación anual*

ROTACION ANUAL		2021
$\frac{\text{VENTAS}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$	=	$\frac{40,696,651}{21,864,515} = 1.86$

La empresa Oso Conversiones E.I.R.L. en el año 2021 muestra que la rotación de sus cuentas casi 2 veces al año, mostrando que se dispone de efectivo en tiempos prolongados, ocasionando incumplimiento de sus compromisos en su debido tiempo, por falta de fondos, situación que afecta también su rentabilidad.

Tabla 10*Riesgo crediticio*

APALANCAMIENTO FINANCIERO		2021
$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	=	$\frac{95,852,957}{140,034,140} = 2.15$

La empresa Oso Conversiones E.I.R.L. en el 2021 muestra que sus activos se han financiado mediante aportaciones externos por un total del 215%, lo que indica que la empresa está expuesta a un riesgo financiero elevado.

CONCLUSIONES

Primera. Se ha determinado **que** los estados financieros de la empresa Oso Conversiones E.I.R.L no son analizados mediante indicadores financieros de rentabilidad, luego de analizarlos se ha evidenciado una rentabilidad de la empresa del 2.74%, una rentabilidad sobre los activos del 0.86%, una rentabilidad sobre ventas del 2.97% y un índice Dupont de 2.73 , lo que indica que es considerablemente baja; esto también sugiere que la gestión es inadecuada, ya que carece de los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones inmediatas.

Segunda: se ha observado que empresa Oso Conversiones E.I.R.L otorga crédito sin previa evaluación; los créditos son otorgados a 45 y 90 días, pero el incumplimiento de estos clientes provocando el que no logre la rentabilidad esperada, la selección de personal idóneo para el otorgamiento de créditos, seguimiento oportuno y análisis de los saldos pendiente de cobranza son necesarios para garantizar la rentabilidad y reducir el riesgo de morosidad e inclusive incobrabilidad.

Tercera: Se ha observado luego del análisis que el indicador de gestión de cuentas por cobrar muestra que en el año 2021 Oso Conversiones E.I.R.L. contó con 193 días para efectivizar el cobro, en razón a que no se evalúa previamente a los clientes, en lo referente a la rotación de sus cuentas esta se realiza casi 2 veces al año, mostrando que se dispone de efectivo en tiempos prolongados, por

ello no puede cumplir con sus compromisos de vencimiento inmediato por falta de fondos, situación que afecta también su rentabilidad. Asimismo, muestra que sus activos se han financiado con inversiones externas por un total del 215%, lo que indica un alto riesgo financiero para la empresa. Por otro lado, la empresa no ha realizado ninguna provisión para estimaciones de cobranza dudosa respecto a deudas anteriores, ni se han realizado acciones legales para asegurar su recuperación. En consecuencia, la empresa registra un importe de S/ 21,864,515 en sus cuentas por cobrar.

REFERENCIAS

- Aguilar, A. (2019). *Propuesta para mejora de un sistema de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa FONDINI SA*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil.
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/51797/1/TESIS%20ARTURO%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%202020.pdf>
- Barriga, G. (2017). *Gestión de cartera y liquidez de la empresa textil El Peral CIA. LTDA*. Universidad Técnica de Ambato, Ambato.
- Carahuanco, M. y Quispe, B. (2019). *Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad en las empresas de estaciones de servicios de Lima, año 2019*. Universidad César Vallejo, Lima.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56973/Carahuanco_NMC-Quispe_GBJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Carrera, S. (2017). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*. Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador, Guayaquil.
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Castillo, T. y Chávez, J. (2020). *El control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa comercializadora de combustible Servitrasa, Pacasmayo 2018*. Universidad Privada del Norte, Trujillo.
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25753/Castillo%20Morales%2c%20Tania%20Paola->

Ch%c3%a1vez%20Collao%2c%20Jussara%20Madelaine.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Cortés, E. (2018). *Cómo prevenir la morosidad en tu empresa*. Sage:

<https://www.sage.com/es-es/blog/como-prevenir-la-morosidad-en-tu-empresa-ebook/>

Czerny, A. (2021). *Clasificación de cuentas por cobrar: ¿Cómo se hace?*

<https://blog.nubox.com/empresas/clasificacion-cuentas-por-cobrar>

Diaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Universidad

Pablo de Olavide. Universidad Pablo de Olavide:

<https://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/index.htm>

Gonzales, P. (2013). *Análisis e interpretación de estados financieros*. Ñaña -

Perú: Editorial Imprenta Unión de la Universidad Peruana Unión.

Grudemi. (2018). *Cuentas por cobrar*. Editorial Grudemi:

<https://enciclopediaeconomica.com/cuentas-por-cobrar/>

Guajardo, G. (2002). *Contabilidad Financiera* (3a. ed.). Mexico: Mc Graw Hill.

<https://www.gerencie.com/indicadores-de-rentabilidad.html>

Huamaní, R.; Mendez, S. (2021). *Las cuentas por cobrar y su impacto en la*

situación económica y financiera de la empresa KIKUYO TRUCKS

S.A.C. en el año 2018. Universidad Tecnológica del Perú, Lima.

[https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5085/R.Huamani_S.Mendez_Tesis_Titulo%20Profesional_2021.pdf?sequence=1&is](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5085/R.Huamani_S.Mendez_Tesis_Titulo%20Profesional_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[Allowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5085/R.Huamani_S.Mendez_Tesis_Titulo%20Profesional_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Marco, F. (2017). *Cuentas a cobrar*. Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html>

- Mendez, C. (2012). *Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. Mexico, D.F.: Limusa S.A.
- Mendez, C. (2012). *Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. Mexico D.F.: Limusa S.A. .
- Narezo, R. y Mamani, H. (2020). *Control de las Cuentas por Cobrar y su influencia en la Rentabilidad de la Institución Educativa Virgen Rosario - 2019*. Universidad Tecnológica del Perú, Arequipa.
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3247/Robert%20Nazareno_Henry%20Mamani_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Oro, N. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad en colaboradores de la empresa GESCEL SAC, 2021*. Universidad Peruana de Las Américas, Lima.
<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/2081/ORO%20BONILLA%20-%20UPA%20TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pozada, C. (31 de Enero de 2022). Los estragos de la COVID 19 en la industria del papel. *Idexcam*. <https://lacamara.pe/los-estragos-de-la-covid-19-en-la-industria-del-papel/>
- Quiroz, D. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la asociación educativa adventista Nor Oriental 2020. 7(10). Universidad Peruana Unión, Taapoto Perú:
<https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/169>.

Roncal, M. (2022). *¿Cómo aumentar la rentabilidad de una empresa?*

Universidad Antonio Ruiz de Montoya:

<https://www.uarm.edu.pe/noticia/entrevista-mario-roncal-como-aumentar-la-rentabilidad-de-una-empresa/>

Stevens, R. (2021). *¿Qué son las cuentas por cobrar y cuál es su importancia?*

<https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia#cuentas-por-cobrar:-%C2%BFqu%C3%A9-son?>

Tellez, A. (2019). Analisis financiero: ¿Que es el sistema de analisis DuPont y para que sirve?

https://finanzaspara.com/finanzas/finanzas_para_estudiantes/que-es-el-sistema-de-analisis-dupont-y-para-que-sirve/

Westreicher, G. (2020). *Cuentas incobrables.*

<https://economipedia.com/definiciones/cuentas-incobrables.html>

Westreicher, G. (2020). Rentabilidad. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-economica.html>

Westreicher, G. (2020). *Rentabilidad* .

<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-economica.html>

Yépez, G. (2017). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito de servidores públicos del ministerio de educación y cultura, en el período 2015 – 2016.* Universidad Internacional SEK, Quito.

<https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/2713/3/Tesis%20Fiscal%20%28defensa%29.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1

Ficha RUC



Reporte de Ficha RUC
 OSO CONVERSIONES E.I.R.L.
 20604189382

Lima, 01/09/2022

Información General del Contribuyente	
Código y descripción de Tipo de Contribuyente	07 EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA
Fecha de Inscripción	08/02/2019
Fecha de Inicio de Actividades	15/02/2019
Estado del Contribuyente	ACTIVO
Dependencia SUNAT	0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	HABIDO
Emisor electrónico desde	28/02/2019
Comprobantes electrónicos	FACTURA (desde 28/02/2019),BOLETA (desde 08/12/2019)

Datos del Contribuyente	
Nombre Comercial	-
Tipo de Representación	-
Actividad Económica Principal	9609 - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS PERSONALES N.C.P.
Actividad Económica Secundaria 1	---
Actividad Económica Secundaria 2	---
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	MANUAL
Sistema de Contabilidad	COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	-
Actividad de Comercio Exterior	SIN ACTIVIDAD
Número Fax	-
Teléfono Fijo 1	-
Teléfono Fijo 2	-
Teléfono Móvil 1	1 - 983472233
Teléfono Móvil 2	-
Correo Electrónico 1	crisfian1309@hotmail.com
Correo Electrónico 2	-

Domicilio Fiscal	
Actividad Económica Principal	9609 - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS PERSONALES N.C.P.
Departamento	LIMA
Provincia	LIMA
Distrito	BREÑA
Tipo y Nombre Zona	URB. CHACRA COLORADA
Tipo y Nombre Vía	JR. RECLAY
Nro	721
Km	-

Página 1 de 3

www.sunat.gob.pe
Central de Consultas
Desde teléfonos fijos 0-801-12-100

Mz	-
Lote	-
Dpto	-
Interior	-
Otras Referencias	-
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	ALQUILADO

Datos de la Persona Natural / Datos de la Empresa	
Fecha Inscripción RR.LP.P	29/01/2019
Número de Partida Registral	14232478
Tomo/Ficha	-
Folio	-
Asiento	-
Origen de la Entidad	NACIONAL
País de Origen	-

Registro de Tributos Afectos				
Tributo	Afecto desde	Exoneración		
		Marca de Exoneración	Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	15/02/2019	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	01/02/2019	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	01/02/2019	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	15/02/2019	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	01/02/2019	-	-	-
SNP - LEY 19990	01/02/2019	-	-	-

Representantes Legales					
Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD 45922960	SAHUÑA RIVAS CRISTHIAN	TITULAR-GERENTE	12/09/1989	29/01/2019	-
	Dirección		Ubigeo	Teléfono	Correo
	URE. CHACRA COLORADA CAL. REQUAY 721		LIMA LIMA BREÑA	15 983472233	crishtian1309@hotmail.com

Otras Personas Vinculadas

Mz	-
Lote	-
Dpto	-
Interior	-
Otras Referencias	-
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	ALQUILADO

Datos de la Persona Natural / Datos de la Empresa	
Fecha Inscripción RR.PP	29/01/2019
Número de Partida Registral	14232478
Tomo/Ficha	-
Folio	-
Asiento	-
Origen de la Entidad	NACIONAL
País de Origen	-

Registro de Tributos Afectos				
Tributo	Afecto desde	Exoneración		
		Marca de Exoneración	Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	15/02/2019	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	01/02/2019	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	01/02/2019	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	15/02/2019	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	01/02/2019	-	-	-
SNP - LEY 19990	01/02/2019	-	-	-

Representantes Legales					
Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD 45922960	SAHUÑA RIVAS CRISTHIAN	TITULAR-GERENTE	12/09/1989	29/01/2019	-
	Dirección		Ubigeo	Teléfono	Correo
	URB. CHACRA COLORADA CAL. SEQUAY 721	LIMA LIMA BREÑA	15 983472233	cristhian1309@hotmail.com	

Otras Personas Vinculadas