



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

La Morosidad y Su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Comercial Suela Costa EIRL

Año 2017

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA

Polo Vásquez, Rosa Lizeth

ASESORES

Mg. Araujo Calderón, Wilder Adalberto

Dra. Ugaz Barrantes, Clara Elizabeth

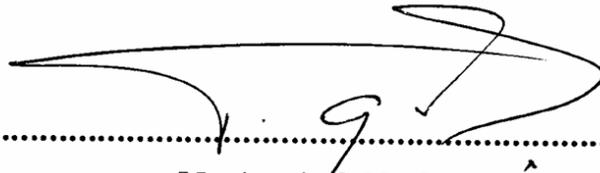
LINEA DE INVESTIGACION

Finanzas

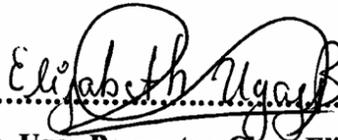
TRUJILLO – PERU

2018

PAGINA DEL JURADO



.....
Mg. Araujo Calderón, Wilder Adalberto
Presidente



.....
Dra. Ugaz Barrantes, Clara Elizabeth
Secretario (a)



.....
Mg. Cabanillas Ñaño, Sara Isabel
Vocal

DEDICATORIA

A Dios:

Por darme la dicha de estar en vida, por haberme dado la salud y las fuerzas de seguir adelante cada día para realizar las cosas con eficiencia, para poder lograr mis objetivos.

A mi familia:

A mi madre Adda Vásquez Palomino y a mis hermanos Marco y Piero por su apoyo constante e incondicional, el cual me ha servido de mucho para seguir adelante y lograr alcanzar uno de mis objetivos más anhelados, el cual es la culminación de mi tesis.

AGRADECIMIENTO

En este presente trabajo de investigación, ante todo quiero agradecer a Dios por guiarme en cada paso de mi vida y por permitirme alcanzar una meta más en mi vida.

A mi madre, que gracias a su paciencia, comprensión y dedicación pudo apoyarme incondicionalmente y de esta forma convertirse en mi mayor motivo para salir adelante.

A mis hermanos, que con sus consejos, tiempo dedicado hacia mi persona con el fin de seguir adelante y con su contante apoyo, pues gracias a ellos por estar siempre conmigo para ahora estar a puertas del tan anhelado título profesional.

A mi centro de estudios “Universidad Privada César Vallejo” por darme la oportunidad de culminar mis estudios.

A mis asesores de tesis, gracias por su contante dedicación, pues con su motivación y experiencia han logrado en mí, el que pueda culminar mis estudios con gran satisfacción.

La Autora.

DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Yo, Polo Vásquez Rosa Lizeth, identificada con DNI N° 70258796 bajo las normas, reglamentos y disposiciones de Grados y Títulos establecidas por la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda el contenido presentado es veraz y auténtica.

En ese sentido, asumo con total responsabilidad cualquier circunstancia de falsedad, ocultamiento u omisión de documentos, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Así mismo autorizo a la universidad Cesar Vallejo publicar la siguiente investigación, si así lo cree conveniente.

Trujillo, Diciembre del 2018



Rosa Lizeth, Polo Vásquez

DNI N°. 70258796

PRESENTACION

Señores miembros del jurado, presento ante ustedes la tesis titulada “La Morosidad y Su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Comercial Suela Costa EIRL Año 2017” con el propósito de obtener el título de Contador Público.

Es por esto que la presente investigación se ha elaborado con el fin de dar a conocer como nos desempeñamos como estudiantes durante el proceso universitario.

Esperando así contar con los requisitos de aprobación bajo un exigente criterio de evaluación sobre el presente trabajo.

La Autora.

INDICE

PAGINA DEL JURADO	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DECLARACION DE AUTENTICIDAD.....	v
PRESENTACION.....	vi
INDICE	vii
RESUMEN.....	x
ABSTRAC	xi
I. INTRODUCCION	13
1.1 Realidad Problemática.....	13
1.2 Trabajos Previos	15
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	16
1.3.1 Morosidad.....	17
1.3.2 Carteras vencidas.....	18
1.3.3 Créditos otorgados.....	18
1.3.4 Políticas de crédito	18
1.3.5 Importancia del crédito.....	19
1.3.6 Políticas de cobranza.....	19

1.3.7	Estados financieros.....	19
1.3.8	Rentabilidad	20
1.3.9	Ratios de rentabilidad.....	20
1.4	Formulación de Problema.....	21
1.5	Justificación de Estudio.....	22
1.6	Hipótesis	23
1.7	Objetivos.....	23
1.7.1	Objetivo General	23
1.7.2	Objetivos Específicos.....	23
II.	MÉTODO.....	25
2.1	Diseño de investigación.....	25
2.2	Tipo de Investigación	25
2.3	Variables, Operacionalización.....	25
2.3.1	Identificación de variables	25
2.4	Población y Muestra	26
2.4.1	Población:.....	26
2.4.2	Muestra.....	26
2.5	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	27
2.6	Métodos de análisis de datos	28
2.7	Aspectos Éticos.....	28
III.	RESULTADOS	30

3.1	Generalidades de la empresa comercial Suela Costa EIRL.....	30
3.2	Descripción de las causas de morosidad en la empresa comercial Suela Costa EIRL Año 2017.....	30
3.3	Análisis de la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL – Año 2017.	36
3.4	Determinar la incidencia de la morosidad en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL.....	40
3.5	Contrastación de hipótesis	41
IV.	DISCUSIÓN.....	43
V.	CONCLUSIONES	47
VI.	RECOMENDACIONES	49
VII.	PROPUESTA	51
7.1.	Proponer políticas de cobranza y crédito para mejorar la incidencia de la morosidad, contribuyendo en mejorar la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL.	51
VIII.	REFERENCIAS	55
IX.	ANEXOS.....	59

RESUMEN

La presente investigación realizada en la Empresa Comercial Suela Costa EIRL, tuvo como objetivo general, determinar la incidencia de la morosidad en la rentabilidad de la empresa comercial suela Costa EIRL Año 2017, así como también, analizar la rentabilidad y describir las causas de la morosidad.

Los datos se obtuvieron mediante el análisis documentario y la guía de entrevista, por lo que la población estuvo conformada por la empresa comercial Suela Costa EIRL y la muestra por la empresa comercial Suela Costa EIRL Año 2017. Es por ello, que este estudio es Descriptivo, ya que los datos que se investigan se obtuvieron de manera directa de la empresa comercial Suela Costa EIRL. Concluyendo de esta forma, que la morosidad incide negativamente en la rentabilidad, puesto que en el año 2017, la rentabilidad con morosidad fue de 24.48% y sin morosidad de 34.09%.

Palabras Claves: Morosidad, Crédito, Rentabilidad

ABSTRAC

The present investigation carried out in the Commercial Company Sole Costa EIRL, had like general objective, to determine the incidence of the delinquency in the profitability of the commercial company sole EIRL Coast Year 2017, as well as, to analyze the profitability and to describe the causes of the late payment

The data was obtained through the documentary analysis and the interview guide, so the population was made up of the commercial company Suela Costa EIR and the sample by the commercial company Suela Costa EIRL Year 2017. That is why this study is Descriptive, since the data that is investigated were obtained directly from the commercial company Suela Costa EIRL. Concluding in this way, that delinquency has a negative impact on profitability, since in 2017, profitability with delinquency was 24.48% and without delinquency of 34.09%.

Keywords: Default, Credit, Profitability

INTRODUCCION

I. INTRODUCCION

1.1 Realidad Problemática

En la actualidad, los países que encabezaban las exportaciones de calzado son Bélgica, China, Italia, Vietnam y Alemania. Es por esto que la industria del calzado es uno de los sectores que va mostrando grandes cambios en los últimos años, bajo diferentes modelos de acuerdo a las estaciones del año, por ello desde sus inicios en el mercado, siempre ha sido de gran interés para la economía y se encuentra en crecimiento. A raíz de ello se ha ido creando gran cantidad de empresas dedicadas a la Comercialización y Distribución de Calzado.

La Morosidad, es un problema Internacional, puesto que está en todos los países y sus consecuencias son una seria preocupación para todas las empresas del mundo, es por ello que en Europa ya han tomado medidas para erradicar el problema con la aprobación de una Directiva contra la Morosidad, siendo así, que al realizar un estudio se concluyó que la morosidad es la causa directa de las pérdidas empresariales.

En Latinoamérica, la morosidad se ha convertido en unos de los problemas primordiales de las economías nacionales, que a pesar de las medidas adoptadas aún no se ha podido solucionar. (Brachfield, 2013, p. 3)

Esto se debe a la condición social por la que atraviesa la economía, lo que imposibilita realizar pagos al contado, es por eso que la mayoría de empresas se ven obligadas a realizar ventas al crédito. Y el problema radica cuando el comprador no paga sus deudas o tiene retrasos en ellas y deja al vendedor con una obligación insatisfecha.

En La Libertad existen unas 5 mil medianas y pequeñas empresa formales de calzado, pues si mencionamos únicamente a las informales, este sería mayor, puesto que cada empresa produce al alrededor de 1,200 pares al mes.

A pesar de ello, hace aproximadamente 5 años se producía el doble, siendo la causa de la reducción, la incursión del calzado chino en el mercado, por esto es que hoy en día hay empresas que han cerrado y otras que únicamente se dedican a la comercialización más no a la producción.

La empresa comercial Suela Costa EIRL dedicada a la producción y comercialización de calzado pertenece al régimen Mype Tributario, la cual no es ajena a esta situación, puesto que utiliza dos tipos de ventas, las cuales son: al contado y al crédito, con las cuales considera generar utilidades. Pero al presentar inconvenientes en sus cobranzas y carecer de políticas de crédito, la empresa empieza a generar morosidad y esto se visualiza en el retraso de los pagos a los trabajadores e inconsistencias con su liquidez.

Hasta el año 2015 se iba manteniendo un adecuado control, sin embargo para el año 2016 la falta de liquidez ocasionada por estas moras se mostraban incrementando. No obstante dentro de estas moras, no se veía reflejado algo alertante, pero para inicios del año 2017, la cantidad de clientes morosos tuvo un incremento, el cual genera preocupación en la empresa, porque repercute directamente en la rentabilidad de ésta, puesto que la falta de liquidez que se genera en este periodo, evita que pueda tener solvencia con sus gastos y cumplimiento con sus trabajadores, trayendo como consecuencias, endeudamientos a corto plazo, falta de liquidez, pérdida de clientes, afectando directamente a la rentabilidad del negocio.

Por tal motivo y conociendo el problema antes mencionado, se realiza la presente investigación, con el objetivo principal: determinar la incidencia de la morosidad en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL Año 2017.

1.2 Trabajos Previos

Con relación al presente trabajo de investigación, se ha logrado recopilar algunos trabajos como:

Según Vargas (2014) El presente trabajo de investigación con el tema: “El Proceso de Otorgación de Crédito, y su incidencia en la morosidad de la empresa Textiles Torres en el año 2012”, uno de sus objetivos fue, el proponer soluciones con el fin de mejorar el proceso del crédito brindado. Otro objetivo fue el análisis del nivel de morosidad mediante una encuesta realizada a los clientes de la empresa Textiles Torres, en la cual determina que más del 50% han caído en morosidad, por motivo de no cumplir con las políticas de pago establecidas.

Como lo menciona Tirado (2015) “La presente investigación tiene su enfoque principal en demostrar como las políticas crédito y cobranza, afectan a una empresa no solo en el aspecto organizativo sino también financiero”. Por lo cual para la empresa Fadicalza, el trabajo que se detalla es de mayor interés, ya que cuenta con un enfoque de proyección a futuro, intentando enmendar errores en la gestión administrativa, así como también en la gestión financiera con la preparación de un manual de políticas de cobranza y crédito el cual permita resolver los problemas de liquidez con los que cuenta la empresa, usando herramientas adecuadas para decidir óptimas estrategias y políticas indispensables para la empresa. El objetivo de esta investigación es contribuir con estrategias claras e inmediatas y con herramientas de gestión crediticia para que sus propietarios puedan tomar las mejores decisiones. Por último, al contar con un buen manejo de gestión administrativa, permite a la empresa cumplir con lo planeado.

Según Ríos (2015) “Evaluar la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Zapatería Yuly de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013”, fue de gran relevancia. Porque

ésta empresa no contaba con una plan estratégico en su gestión financiera y Durante los 3 últimos periodos económicos su rentabilidad fue variando significativamente.

Según Bermúdez (2015) “El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo Principal determinar la incidencia de la morosidad en la en la rentabilidad de la asociación de apoyo a pequeños negocios Perpetuo Socorro”, La investigación contó con una población basada en funcionarios y clientes morosos y con muestra de 30 clientes morosos, teniendo como resultado que la morosidad fue de 15.8% en el año 2013, incidiendo de esta manera en que la rentabilidad obtenga una disminución de 7.1%. Esto es causa de los créditos mal colocados, originados por la falta de pago de los clientes recurrentes y por los incumplimientos de las evaluaciones financieras, lo que genera una mala cobranza.

(Rivera, 2015) Concluye que: Según ésta investigación, se encontraron las principales causas de la morosidad en la Empresa Comercializadora Santa Clara S.A.C, siendo una de ellas que la empresa no cuenta con un manual de políticas de cobranza y crédito establecidas ni conocidas por los empleados.

1.3 Teorías relacionadas al tema

Encontramos diferentes teorías que nos permitirán tener una mayor claridad con respecto a los temas de morosidad, teniendo en cuenta las teorías existentes, que desarrollaremos seguidamente.

1.3.1 Morosidad

Para Coral (2014) describe que “la morosidad es el incumplimiento de pago que tiene como consecuencia la mora, la cual provoca ausencia de ingresos que puede llevar a situaciones de incapacidad para afrontar compromisos de pago, por tal es necesario un análisis en la gestión de cobranzas”

Pascual & Gomes (2014) mencionaron: “Desde un enfoque empresarial, morosidad sería el retraso en el cumplimiento del pago de obligaciones contraídas, por tanto, se trata de un incumplimiento de contrato de pago en fecha predeterminada”.

En opinión de Díaz (2014) “La morosidad hace referencia al incumplimiento de las obligaciones de pago de los créditos otorgados, en el caso de créditos otorgados por las empresas, normalmente se expresa como cociente entre el importe de los créditos morosos y el total de préstamos concedidos, dando como resultado la falta de liquidez a corto y mediano plazo, según el rubro comercial”.

“El incremento de la morosidad es uno de los problemas más grandes que presentar una entidad, es indudablemente un tema de gran importancia para las empresas, en principio por el hecho que puede provocar la insolvencia de quien la padece e incluso derivar en una situación de concurso de acreedores si no se controla adecuadamente”. (González, J., Gomes, R., 2009, p.5)

Por otro lado De Los Ángeles, F. (2010), menciona que: [...] “tenemos que considerar la incidencia negativa que tiene la morosidad sobre la rentabilidad de la empresa. Esta incidencia se da a través de los ingresos así como en los gastos. La morosidad reduce los ingresos, pues se dejan de generar ingresos financieros e incrementa los gastos tanto por las provisiones como por los gastos operativos” [...] (p.26-27).

“La morosidad es el atraso que tiene el cliente al incumplir un deber o una responsabilidad. En lenguaje comercial es la parte de los ventas al crédito cuyos pagos sufren un retraso de un cierto tiempo dado” (Tamames y Gallego, 1994, p. 363).

1.3.2 Carteras vencidas

Según Cobranzas de carteras vencidas (s.f) considera que “Son los clientes que solicitan un crédito y al no pagar su cuota en la fecha establecida por una entidad Financiera se convierten en riesgo” (párr. 1).

1.3.3 Créditos otorgados

Es el crédito brindado a los clientes bajo una serie de condiciones o políticas de crédito, puesto que otorgan ventajas, tanto para la entidad que lo solicita como para el prestatario. Pero esto también nos conlleva a una serie de riesgos, las cuales se deben manejar internamente por la empresa, por ello los clientes tienen que cumplir con roles importantes impuestas por la entidad (Muñoz y Salazar, s.f., párr. 1).

1.3.4 Políticas de crédito

“Las políticas de créditos son normas establecidas por las empresas con el fin de alcanzar objetivos específicos, ya que están orientadas a la buena gestión con la que debe contar toda empresa; estas políticas de créditos son requisitos y procedimientos con los que debe tener toda entidad con el propósito de desembolsar los créditos sin ningún problema” (Brachfield, s.f., párr. 1).

1.3.5 Importancia del crédito

“Los créditos son de suma importancia, puesto que permiten a las empresas poder aumentar la capacidad de ventas a través del crédito, además de ser primordial para el sector empresarial, pues permite el crecimiento económico de un país”. (Villaseñor, 2010, p12)

1.3.6 Políticas de cobranza

“Son procedimientos con los que cuentan las empresas, dicho propósito es el de lograr cobrar sus créditos vencidos. Las políticas de cobranza no deben perjudicar la permanencia del cliente, puesto que puede causar fastidio por parte de ellos”. (Iges, 2013, párr.1)

1.3.7 Estados financieros

“Los inversionistas y los acreedores utilizan el análisis de los Estados financieros para rededir el importante retorno esperado y para evaluar los riesgos asociados a tales retornos” (Apaza, 2007, p. 273).

“Los Estados Financieros son la documentación fundamental con la que cuentan una empresa para obtener sus datos de Rentabilidad Económica y Financiera, estos son detallados en cuadros sistemáticos el cual permite visualizar los resultados del análisis, así como también nos refleja el flujo de efectivo con la que se está manejando la entidad”. (Calderon,2010, p . 117).

1.3.8 Rentabilidad

Según Gitman (1992) define la rentabilidad como, “una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital”.

Rentabilidad Económica: “Es la medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, sirve para evaluar la eficiencia en la gestión empresarial y para tomar decisiones sobre proyectos de inversión” (García, Velar, & Cañada, 2009, p.226).

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{BAIT}}{\text{Activo total}}$$

Rentabilidad Financiera: “Es una medida del rendimiento obtenido por esos capitales propios; es por ello que este indicador de rentabilidad es importante para los propietarios, para poder maximizar sus dividendos”, (García, Velar, & Cañada, 2009, p.229)

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

1.3.9 Ratios de rentabilidad

Según Pacheco (2015) define a los ratios como: “Razones que miden el desempeño y eficiencia de una empresa en relación a las ventas y la inversión, porque una empresa debe de tener la capacidad de producir utilidades suficientes para retribuir a sus inversionistas y promover su desarrollo” (p.41).

Entre los ratios de rentabilidad, según Pacheco (2015) encontramos:

- ***Margen de utilidad Bruta:***

Mide la ganancia que resulta de cada unidad monetaria de ventas, después de disminuir los costos de producción de los bienes vendidos.

$$\text{Margen Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

- ***Margen de utilidad operativa:***

Mide la ganancia que resulta de cada unidad de ventas, una vez deducidos los costos de producción y los gastos tanto de ventas y de administración.

$$\text{Margen Utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}} \times 100$$

- ***Margen de utilidad neta:***

Mide la ganancia que se obtiene de cada unidad monetaria de ventas, una vez determinados todos los costos y gastos incluyendo los intereses, impuestos y dividendos preferenciales.

$$\text{Margen Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

1.4 Formulación de Problema

¿De qué manera la morosidad incide en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL Año 2017?

1.5 Justificación de Estudio

Según Hernández et al. (2010) “El presente trabajo nos indica el porqué de la investigación, pues a través de la justificación demostramos que el estudio es necesario e importante por las siguientes razones”.

- **Conveniencia:** Esta investigación sirve para diagnosticar como se encuentra la Morosidad de la Empresa Comercial Suela Costa EIRL, para luego determinar si dicha Morosidad Incide Negativamente en la Rentabilidad de la Empresa y de esta forma poder Proponer estrategias de mejora.
- **Relevancia social:** El presente trabajo traerá como beneficio que la empresa comercial Suela Costa EIRL conozca el impacto que tiene la morosidad y cómo incide en su rentabilidad, para que de esta forma pueda mejorar sus procedimientos de cobranzas y el índice de Morosidad disminuya. Del mismo modo al mejorar la rentabilidad de la empresa se podrá lograr responder a las exigencias económicas de los trabajadores.
- **Implicaciones prácticas:** La investigación al proponer mejoras en sus procedimientos de cobranza, ayudará a reducir la Morosidad, contribuyendo también en la mejora de la rentabilidad.
- **Valor teórico:** Este proyecto aportará información sobre la Morosidad en empresas del sector Calzado, porque se obtendrá resultados sobre los índices de Morosidad y las incidencias que traería sobre la rentabilidad de la empresa.
- **Utilidad metodológica:** Para lograr los objetivos del proyecto se elaborará instrumentos para recolectar datos y cabe mencionar que dicha investigación puede servir como guía que oriente tanto a estudiantes universitarios como profesionales en investigaciones similares.

1.6 Hipótesis

La morosidad incide negativamente en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL Año 2017.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo General

Determinar la incidencia de la morosidad en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL Año 2017

1.7.2 Objetivos Específicos

- Describir las causas de la morosidad en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL Año 2017
- Analizar la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL Año 2017
- Proponer políticas de cobranza y crédito para mejorar la incidencia de la morosidad, contribuyendo en mejorar la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL.

MÉTODO

II. MÉTODO

2.1 Diseño de investigación

No experimental, porque no se manipulan las variables Morosidad y Rentabilidad, sino que solo se observaron tal y como se dan en el contexto original.

Transversal, porque la investigación se desarrolla en un periodo determinado, es decir año 2017.

2.2 Tipo de Investigación

El tipo de investigación es descriptivo, porque se obtuvo los datos de la empresa comercial Suela Costa EIRL Año 2017 de forma directa.

2.3 Variables, Operacionalización

2.3.1 Identificación de variables:

Las variables presentes en este estudio son:

Variable independiente: La Morosidad

Variable dependiente: Rentabilidad

• **Tabla 2.1**

La Operacionalización de las variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
La Morosidad	“La morosidad es el atraso que tiene el cliente al incumplir un deber o una responsabilidad. En lenguaje comercial es la parte de los ventas al crédito cuyos pagos sufren un retraso de un cierto tiempo dado, el cual es considerado mora” (Tamames y Gallego, 1994, p. 363).	Se utilizó Guía de Entrevista y Análisis documentario.	Créditos Mora	Montos de créditos otorgados Porcentaje de morosidad	Razón
Rentabilidad	“La rentabilidad como una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños”. Gitman (1992)	Se utilizó Análisis documentario.	Ratios	ROA : Utilidad Neta / Activos Totales ROE: Utilidad Neta / Ventas	Razón

Nota: Mostramos la Operacionalización de variables

2.4 Población y Muestra

2.4.1 Población:

Empresa comercial Suela Costa EIRL

2.4.2 Muestra:

Empresa comercial Suela Costa EIRL Año 2017.

2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Tabla 2.2

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas		Instrumentos
Entrevista	Guía de Entrevista	Durante el proceso de recolección de datos se realizará una entrevista al gerente de la empresa comercial Suela Costa E.I.R.L.
Análisis documental	Guía de Análisis documental	Se realizará un análisis de documentos brindados por la empresa, los que se expresarán en tablas y ratios.

Nota: En la tabla 2.2 mostramos las técnicas e instrumentos de la recolección de datos.

- ***Validación y confiabilidad del instrumento***

La guía de entrevista empleada en esta investigación para la recolección de datos, fue validada a criterio de profesionales de la especialidad del tema de estudio, los cuales fueron:

- Mg. César Augusto Arcaya Noblecilla
- Mg. Rosa Armida Vásquez Palomino
- Mg. María Fernanda Álvarez Contreras

Quienes revisaron la guía de entrevista a utilizar en ésta investigación, para luego brindar sugerencias de mejora, finalmente firmando cada instrumento para darle el grado de validez respectivo.

2.6 Métodos de análisis de datos

La presente investigación, hace uso del método de análisis descriptivo, ya que los datos obtenidos mediante las guías de entrevista se tendrán que describir para poder conocer el manejo con el que se desarrolla la empresa y por la cual incide en morosidad desde la perspectiva del gerente, así como también a través de ratios, analizar la información contenida en los estados de situación financiera y la de resultados de la empresa comercial Suela Costa EIRL. Con todo lo expuesto anteriormente, se determinará la incidencia que tiene la morosidad sobre la rentabilidad de la empresa.

2.7 Aspectos Éticos

La presente investigación no fue alterada de ninguna forma, por el contrario, se buscó la información verídica y objetiva, es por esto que la investigación cumple con los requerimientos correspondientes para el estudio y muestra la realidad de una empresa en particular.

RESULTADOS

III. RESULTADOS

3.1 Generalidades de la empresa comercial Suela Costa EIRL.

La empresa comercial Suela Costa EIRL, fue fundado por el Sr. Juan Becerra Contreras (Gerente) en el mes de mayo del 2008, la cual con el tiempo pasó a ser parte importante del conglomerado de calzado del Porvenir.

La empresa comercial Suela Costa EIRL se encuentra localizada en la Av. Sánchez Carrión Nro. 715 – Distrito el Porvenir y cuenta con registro de las sociedades mercantiles y comerciales como una Empresa Individual de la Responsabilidad Limitada.

La empresa comercial Suela Costa EIRL, se dedica a la comercialización y distribución de calzado desde hace 10 años, para lo cual brinda capacitaciones permanentes a su personal, con la finalidad de proporcionar un crecimiento sostenido dentro del mercado.

3.2 Descripción de las causas de morosidad en la empresa comercial Suela Costa EIRL

Año 2017.

La Siguiete tabla nos muestra la entrevista realizada al gerente de la empresa, la cual detalla las respuestas, observaciones, el efecto y la evidencia que conllevan a la morosidad.

Tabla 3.1

Entrevista al Gerente de la empresa, referente a las causas de la morosidad.

Preguntas	Respuestas	Observaciones	efecto	Evidencia
¿Cuáles cree que son las causas de morosidad?	- Contar únicamente con un cuaderno A4 en el cual a criterio personal consideramos los requisitos para otorgar crédito.	Se verificó que el área cuenta únicamente con un cuaderno A4 en el cual están detallados los requisitos y el importe máximo para otorgar el crédito, ver anexo 4	Dificulta que los encargados de otorgar el crédito puedan tener un control exacto de a quienes brindarles el crédito y por qué importe hacerlo.	Análisis documental
¿Qué requisitos solicitan a los clientes para brindarles el crédito y de cuánto es su importe?	- Contar con una empresa, posean estabilidad financiera, no tengan antecedentes penales. - De S/500.00 a S/1,000.00			
¿Cuáles son las categorías de morosidad que considera en su empresa?	- Morosos moderados - Morosos intermedios	Se verificó que la empresa cuenta con 2 categorías de morosidad. Ver tabla 3.4		Análisis documental
¿De qué forma controlan los créditos brindados?	A través de una relación de créditos hacia los clientes.	Se verificó que cuentan con un registro de Excel en el cual se detalla la relación de los clientes con sus créditos otorgados, ver anexo 5.	Tener conocimiento exacto de los clientes que cuentan con crédito brindado.	Análisis documental
¿Cuántos créditos brindan al mes?	Los créditos brindados son de 4 a 5 por mes.	Se verificó que no en todos los meses se realizan ventas al crédito. Ver tabla 3.3	Esto causa que existan meses en los cuales se cuente con liquidez.	Análisis documental
¿Planifican una adecuada cobranza y de cuántos días es el periodo promedio para realizarlas?	No, pero el periodo es de 09 a 60 días	Se verificó que no planifican adecuadamente sus cobranzas y que sus créditos son cobrados entre los 09 y 60 días de atraso. Ver tabla 3.5	Esto causa problemas al realizar las cobranzas, generando de esta forma cuentas por cobrar.	Análisis documental
¿De cuánto es el porcentaje de morosidad de los clientes que generan cuentas por cobrar?	10%	Se verificó que el porcentaje de morosidad es del 10%. Ver tabla 3.7	Tener conocimiento del porcentaje de morosidad con el que cuenta la empresa.	Análisis documental

Nota: En la tabla 3.1 se observan las respuestas de la entrevista que se realizó al gerente de la empresa comercial suela Costa EIRL, la cual nos permite conocer las causas de la morosidad.

Tabla 3.2*Monto de los créditos brindados del Ejercicio 2016 – 2017*

Meses	Créditos Brindados	
	2016	2017
Enero	-	7,000.00
Febrero	50,000.00	-
Marzo	41,000.00	60,000.00
Abril	44,000.00	-
Mayo	-	-
Junio	-	49,500.00
Julio	-	35,000.00
Agosto	5,400.00	-
Setiembre	-	9,000.00
Octubre	-	-
Noviembre	-	-
Diciembre	10,200.00	-
Total	150,600.00	160,500.00

Nota: En la tabla 3.2 nos muestra que en el 2016 se otorgó crédito sólo en los meses de Febrero, marzo, abril, agosto y diciembre, mientras que para el año 2017 fue en los meses de Enero, marzo, junio, julio y setiembre.

Tabla 3.3*Monto de los créditos vencidos en el Ejercicio 2016 – 2017*

Meses	Créditos Vencidos	
	2016	2017
Enero	-	7,000.00
Agosto	5,400.00	-
Setiembre	-	9,000.00
Diciembre	10,200.00	-
Total	15,600.00	16,000.00

Nota: En la tabla 3.3 nos muestra que para el 2016, en los meses de Agosto y diciembre se realizaron ventas al crédito por un total de 15,600.00 y para el 2017 en los meses de Enero y setiembre por un total de 16,000.00 las cuales ya fueron vencidas.

Tabla 3.4*Categoría de morosidad*

Categoría	Créditos vencidos
Bajo	1 - 8
Moderado	9 - 30
Intermedio	31 - 60
Alto	61 - 120

Nota: En la tabla 3.4 se muestra las categorías de morosidad según los días de créditos vencidos.

Tabla 3.5*Nivel de morosidad de las cuentas por cobrar*

Nivel	créditos vencidos	2016	%	2017	%
Moderado	09 – 30 días	5,400.00	35%	7,000.00	44%
Intermedio	31 – 60 días	10,200.00	65%	9,000.00	56%
Total		15,600.00	100%	16,000.00	100%

Nota: En la tabla 3.5 se muestra el total del nivel de las cuentas por cobrar, en el cual, en el 2016 presenta el 35% de morosos moderados y el 65% de morosos intermedios, y para el año 2017 presenta el 44% de morosos moderados y el 56% morosos intermedio.

Tabla 3.6*Provisión de los créditos vencidos*

Provisión	Créditos Vencidos	
	2016	2017
09 – 30 días	5,400.00	7,000.00
31 – 60 días	10,200.00	9,000.00
Total	15,600.00	16,000.00

Nota: En la tabla 3.6 nos muestra la provisión total de la empresa comercial Suela Costa EIRL, con el fin de cubrir los créditos vencidos, en el que para el 2016 cuenta con un total 15,600.00 y para el 2017 un total de 16,000.00

Tabla 3.7*Porcentaje de morosidad de las cuentas por cobrar.*

Morosidad	2016	2017
Ventas al crédito	150,600.00	160,500.00
Cuentas por cobrar	15,600.00	16,000.00
Total	10%	10%

Nota: En la tabla 3.7 refleja que en el 2016 y 2017 el porcentaje de morosidad fue del 10%

Comentario:

La empresa comercial Suela Costa EIRL cuenta únicamente con un cuaderno básico en el cual estipulan ciertos requisitos para brindar créditos a sus clientes tales como, que cuenten con una estabilidad financiera, no tengan antecedentes penales y que cuenten con un buen historial crediticio, además de ello el importe que se les brinda está entre los 500.00 y 1,000.00; en cuanto a lo que se refieren los créditos brindados, están alrededor de los 4 y 5 meses, esto se debe a la mayor cantidad de ventas al contado.

La empresa comercial Suela Costa EIRL, no realiza una inspección en cuanto a los créditos que se brindaron, lo cual impide tener una buena planificación para las cobranzas, generando morosidad con plazos de 09 a 60 días, de tal manera que la morosidad alcanza un 10%.

3.3 Análisis de la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL – Año 2017.

En las siguientes tablas se muestran los análisis vertical y horizontal del estado de situación financiera y del estado de resultados, correspondientes a los años 2016 y 2017.

Tabla 3.8

Análisis vertical y horizontal del Estado de Situación financiera de los periodos 2016 – 2017.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE 2016 - 2017 (Expresado en nuevos soles)						
	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2016	%	AÑO 2017	%	VARIACION	%
<u>ACTIVO</u>						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y Bancos	48,717.31	42%	48,376.00	40%	341.31	-1%
Mercadería	21,600.00	19%	22,000.00	18%	400.00	2%
Cuentas por cobrar	15,600.00	13%	16,000.00	13%	400.00	3%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	85,917.31	74%	86,376.00	72%	458.69	1%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inmueble, maquinaria y equipo	30,000.00	26%	33,600.00	28%	3,600.00	12%
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	30,000.00	26%	33,600.00	28%	3,600.00	12%
<u>TOTAL DE ACTIVO</u>	115,917.31	100%	119,976.00	100%	4,058.69	4%
<u>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</u>						
PASIVO CORRIENTE						
PASIVO NO CORRIENTE						
TOTAL PASIVOS						
PATRIMONIO						
Capital	72,000.00	62%	72,000.00	60%	-	0%
Resultados Acumulados	19,200.00	17%	18,600.00	16%	600.00	-3%
Utilidad del Ejercicio	24,717.31	21%	29,376.00	24%	4,658.69	19%
TOTAL PATRIMONIO	115,917.31	100%	119,976.00	100%	4,058.69	4%
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	115,917.31	100%	119,976.00	100%	4,058.69	4%

Nota: En la tabla 3.8 se realizó el análisis horizontal y el análisis vertical al estado de situación financiera.

Tabla 3.9

Análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados de la empresa comercial Suela Costa EIRL.

EMPRESA COMERCIAL SUELA COSTA EIRL ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE 2016 - 2017 (EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)						
	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	Año 2016	%	Año 2017	%	VARIACION	%
VENTAS NETAS	678,718.00	100%	717,403.60	100%	38,685.60	6%
COSTO DE VENTAS	613,140.00	90%	644,802.40	90%	31,662.40	5%
UTILIDAD BRUTA	65,578.00	10%	72,601.20	10%	7,023.20	11%
GASTOS DE VENTAS	15,804.20	2%	16,000.60	2%	196.40	1%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	15,444.20	2%	15,800.60	2%	356.40	2%
UTILIDAD OPERATIVA	34,329.60	5%	40,800.00	6%	6,470.40	19%
INGRESOS FINANCIEROS	-		-		-	
GASTOS FINANCIEROS	-		-		-	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	34,329.60	5%	40,800.00	6%	6,470.40	19%
IMPUESTO A LA RENTA	9,612.29	1%	11,424.00	2%	1,811.71	19%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	24,717.31	4%	29,376.00	4%	4,658.69	19%

Nota: En la tabla 3.9 se realizó un análisis horizontal y un análisis vertical al Estado de Resultados con el fin de conocer la rentabilidad con la que cuenta la empresa.

Tabla 3.10*Análisis de ratios*

Nombre	Fórmula	Resultado		Comentario	
		–	2016		2017
Rentabilidad de activos	$\frac{\text{utilidad neta}}{\text{Activo Total}}$		21%	24%	Se puede observar que la empresa obtuvo un 21% en el 2016, y un 24% de utilidades para el año 2017 debido a un aumento en las ventas.
Rentabilidad de Ventas	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$		3.64%	4.09%	Para el año 2017 se obtuvo un aumento en la rentabilidad, del 3.64% al 4.09% puesto que se realizó más ventas al contado
Margen bruto	$\frac{\text{utilidad bruta}}{\text{Ventas Netas}}$		9.66%	10.12%	En el año 2017 se presenta un variación del 0.46% lo que demuestra que las ventas y la utilidad bruta aumentaron.

Nota: En la tabla 3.10 se realizaron los análisis de ratios con el fin de conocer la rentabilidad con la que cuenta la empresa comercial Suela Costa EIRL

Comentario:

Se realizó un análisis vertical y horizontal a los Estados Financieros, así como también un análisis de los ratios para poder conocer la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL tomando los años 2016 – 2017.

En la cual en la tabla 3.8 se observó que los activos totales obtienen una variación de 0.04, es decir con respecto al año anterior tuvo un aumento de 4,058.69, esto se debe básicamente al incremento de la mercadería que está representado por un 18%, las cuentas por cobrar ascendieron en un 0.03 por motivo que no se ejecutaron las políticas de las que carecen, por lo tanto no se realizó una correcta planeación de cobranza.

En la tabla 3.9 se observa que las ventas tienen un incremento del 0.06 por motivo que se efectuaron menos ventas al crédito, por tal motivo el costo de ventas tuvo un incremento de 0.05.

Para concluir, en la tabla 3.10 se demostró que la empresa comercial Suela Costa EIRL es rentable, pero se debe considerar plantear estrategias de cobranza y crédito con el fin de no tener créditos vencidos y de esta forma evitar que aumente la morosidad, logrando de esta forma obtener mayor rentabilidad.

3.4 Determinar la incidencia de la morosidad en la rentabilidad de la empresa comercial

Suela Costa EIRL.

En la siguiente tabla se muestra una simulación de la rentabilidad sin mora y con mora, con el fin de determinar su incidencia.

Tabla 3.11

Incidencia de la morosidad en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL

Año	Rentabilidad Con morosidad (Situación actual)	Rentabilidad Sin morosidad (situación simulada)	Incidencia
2016	21.32%	31.01%	En el 2016 la rentabilidad, refleja una variación del 9.69%
2017	24.48%	34.09%	En el 2017 la rentabilidad, alcanza una variación del 9.61%

Nota: Como se observa en la tabla 3.11 se realiza la comparación de la rentabilidad con créditos cancelados y sin cancelar, determinando de esta manera la incidencia de la morosidad.

Comentario:

En el objetivo general desarrollado con respecto a la investigación, se realizó una tabla comparativa con créditos cancelados y sin cancelar para poder determinar si la morosidad incide en la rentabilidad; de esta forma se aprecia que cancelando los créditos vencidos existe un incremento en su rentabilidad en cada año, puesto que para el 2016 presenta el 9.69% de variación y para el 2017 una variación del 9.61%, teniendo una disminución de 0.08 debido a esto se puede apreciar que la morosidad, incide negativamente en la rentabilidad.

3.5 Contratación de hipótesis.

De acuerdo a la investigación realizada se indicó la siguiente hipótesis: “La morosidad incide negativamente en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL Año 2017”.

Para poder cumplir con el primer objetivo específico se plasmó la tabla 3.1, donde se describen las causas de la morosidad por medio de una entrevista realizada al Gerente General de la empresa, en la que podemos observar que es debido a una mala gestión, puesto que carece de evaluación a los créditos brindados, ocasionando morosidad en un plazo de 09 a 60 días afectando en la demora del pago a los proveedores y de nuestro personal; en la tabla 3.3 se observa el monto total de los créditos brindados en algunos meses, puesto que no en todos se realizan ventas al crédito. Y en la tabla 3.4 se observan los montos de los créditos vencidos en los meses indicados, lo cual generan cuentas por cobrar.

Para cumplir con el segundo objetivo específico, en la tabla 3.8 y 3.9 se observa el estado de Situación Financiera y el Estado de Resultado con su respectivo análisis vertical y horizontal; en la tabla 3.10 analizamos los ratios de rentabilidad, con respecto a los activos la empresa obtuvo un 21% en el 2016 mientras que en el 2017 aumentó a un 24% y con respecto a las ventas se obtuvo un incremento del 3.53% al 4% es decir, las ventas al contado fueron más, debido a esto la empresa es rentable.

Por último, con respecto al objetivo general y con el fin de determinar la incidencia de la morosidad en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL es que en la tabla 3.11 se realizó una comparación de la rentabilidad con morosidad y sin morosidad, en la cual se aprecia que la rentabilidad sin morosidad incrementa en 9.69% para el 2016 y para el 2017 en 9.61% , determinando por esto, que la morosidad si incide negativamente en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL dando por aceptada mi hipótesis.

DISCUSIÓN

IV. DISCUSIÓN

De acuerdo al estudio realizado, para lograr los resultados obtenidos se realizó una entrevista al Gerente de la empresa comercial Suela Costa EIRL la cual nos facilitó información importante para describir las causas de la morosidad que afectan a esta empresa comercial.

Dentro de la investigación se describieron las causas y los montos totales del crédito brindado a los clientes, en el que para el 2016 en los meses de febrero, marzo, abril, agosto y diciembre suman un total de 150,000.00 de ventas al crédito y para el 2017 en los meses de enero, marzo, junio, julio y setiembre suman un total de 160,500.00 de ventas al crédito. Esto tiene relación con lo que dice (Villaseñor, 2010, p.12) “Los créditos son de suma importancia, puesto que permiten a las empresas poder aumentar la capacidad de ventas a través del crédito, además de ser primordial para el sector empresarial, pues permite el crecimiento económico de un país”. En tal sentido, todo tiene relación, puesto que la teoría mencionada explica la finalidad que tiene la empresa comercial Suela Costa EIRL al realizar ventas al crédito, la cual consiste en aumentar el número de clientes y por ende, el número de ventas, manteniendo de esta forma las relaciones con sus clientes el cual genera un medio de ingreso sumamente importante, quizá no de modo inmediato, pero sí en un corto plazo con la finalidad de generar rentabilidad.

En lo que se refiere a la morosidad, para el 2016 y 2017 los créditos vencidos alcanzaron un total de 15,6000.00 en los meses de Agosto y Diciembre en el 2016, y un total de 16,000.00 en los meses de Enero y Setiembre para el 2017. Ésta situación está relacionada a lo que nos indica (González, J., Gomes, R., 2009, p.5), puesto que “El incremento de la morosidad es uno de los

problemas más grandes que presentar una entidad” debido a esto es que se recomienda siempre en toda empresa, la supervisión de los créditos brindados para no incurrir en morosidad.

Por otro lado, los niveles de morosidad en el que muestran un 35% y 44% (09 a 30) días respectivamente son considerados morosos moderados y un 65% y 56%, (31 a 60) días son considerados morosos intermedios. Dicha situación se asemeja a la investigación de Ríos (2015) “Evaluar la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Zapatería Yuly de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013”, y fue de gran relevancia, porque ésta empresa no contaba con una plan estratégico en su gestión financiera , la cual durante los 3 últimos periodos económicos, su rentabilidad fue variando significativamente, esto es un grave error, puesto que al no contar con la información debida, la empresa se ve afectada al contar con clientes que tienen un grado de morosidad elevado. Por otro lado, la empresa comercial Suela Costa EIRL se ve afectada, ya que no se realiza una evaluación a los clientes, ni se verifica si cuentan con solvencia para hacerse responsables de sus deudas.

De acuerdo a la morosidad, el porcentaje para los años 2016 y 2017 se mantuvo en un 10% en base a las ventas al crédito. Coral (2014) describe que “La morosidad es el incumplimiento de pago que tiene como consecuencia la mora, la cual provoca ausencia de ingresos que puede llevar a situaciones de incapacidad para afrontar compromisos de pago”, por tal es necesario un análisis en la políticas de cobranza, de modo que no afecte a la empresa comercial, ya que las ventas no generan un incremento en su totalidad, sin embargo cabe recalcar que la empresa comercial Suela Costa EIRL cuenta con provisiones, las cuales respaldan los créditos vencidos.

En lo que se refiere a la rentabilidad, ésta fue analizada por medio de los estados financieros. En el ratio de rentabilidad con respecto a los activos se pudo observar que para el 2017, alcanzó un 24.48%, gracias a que la empresa comercial Suela Costa EIRL logró una mayor utilidad, es decir, generó beneficios con respecto a sus activos disponibles. Por otro lado, el ratio con respecto al patrimonio fue óptimo, ya que en el 2016 alcanzó el 21.2% y para el 2017 el 24.48%, obteniendo una variación del 3.16% debido al incremento de su utilidad y patrimonio, lo cual beneficia al propietario, debido a esto, Gitman (1992) señala que , “la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital, la cual se ve reflejado en los estados financieros de la empresa”. Todo esto conlleva a una relación directa, ya que para generar rentabilidad en una empresa, debe existir cierta relación entre la rentabilidad patrimonial (ROE) y la rentabilidad de los activos (ROA), pues debido a este análisis en conjunto, es que se determina si la empresa comercial Suela Costa EIRL es rentable o no.

Esta investigación se basó en la descripción y análisis de la morosidad y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL, enfocándose básicamente en los montos totales de los créditos brindados, los créditos vencidos, los niveles de morosidad, el porcentaje alcanzado, los cuales permiten realizar una evaluación a los resultados de la empresa comercial mediante ratios de rentabilidad.

CONCLUSIONES

V. CONCLUSIONES

1. La morosidad generó una incidencia negativa en la rentabilidad, demostrando al comparar la situación actual (con morosidad) y la situación simulada (sin morosidad), deduciendo que la rentabilidad aumenta en 9.69 para el 2016 y para el año 2017 aumenta en un 9.61%.
2. La morosidad en la empresa comercial Suela Costa EIRL es deficiente, ya que genera cuentas por cobrar por un total de 15,600.00 para el 2016 y un total de 16,000.00 para el año 2017.
3. La rentabilidad patrimonial para el 2016 fue de 21% y para el 2017 de 24.50% es decir se incrementó, de igual manera para la rentabilidad de las ventas, debido a que se realizó mayor cantidad de ventas al contado.
4. Se propuso alternativas, con el fin de mejorar la incidencia de la morosidad en la empresa comercial Suela Costa EIRL.

RECOMENDACIONES

VI. RECOMENDACIONES

1. Implementar políticas para el otorgamiento de crédito y políticas de cobranza, con la finalidad de llevar un correcto manejo de las cuentas por cobrar, de esta forma evitar la morosidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL.
2. Crear un área de cobranzas, con el propósito de mejorar la incidencia de la morosidad en la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL.
3. Recuperar créditos vencidos, con la finalidad de incrementar la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL.
4. Aplicar la propuesta planteada en ésta investigación.

PROPUESTA

VII. PROPUESTA

7.1. Proponer políticas de cobranza y crédito para mejorar la incidencia de la morosidad, contribuyendo en mejorar la rentabilidad de la empresa comercial Suela Costa EIRL.

Fundamentación

Conforme a la información que se describió y analizó referente a la incidencia de la morosidad, se concluyó que la empresa comercial Suela Costa EIRL, no cuentan con políticas de cobranza ni de crédito para una correcta evaluación a los clientes y control de los créditos brindados. Por este motivo es que al realizar ésta propuesta, sería de gran ayuda para la empresa, ya que es relevante que se conozcan los créditos que se brindan y la correcta realización de cobranzas. Lo cual beneficia a la empresa, pues permite tener una mejor evaluación y conocimiento de los clientes a los que se les brinda crédito, de esta forma evitar que generen morosidad.

Objetivo general: proponer políticas de cobranzas y crédito para mejorar la incidencia de la morosidad en la empresa comercial Suela Costa EIRL

Objetivos específicos:

- Establecer políticas de cobranza
- Establecer políticas de crédito

Descripción de las políticas de cobranza de la Empresa Comercial Suela Costa EIRL

- Se deberá dar seguimiento constante a los créditos asignados.
- Se deberá controlar periódicamente los créditos vencidos, mediante la verificación de informes.
- Se enviará recordatorios a los clientes, antes y después del vencimiento del pago o también a través de correos electrónicos o vía telefónica.
- Realizar reportes frecuentes y detallados de los créditos otorgados a cada cliente.
- Se deberá asignar un personal netamente capacitado para ejercer el rol de gestor de cobranza.
- Para recuperar los créditos vencidos se debe ejecutar una cobranza extra-judicial, donde el vendedor y deudor se someten a un arreglo extrajudicial, estableciendo nuevas fechas de pago para recuperar lo perdido.

Descripción de las políticas de crédito de la Empresa Comercial Suela Costa EIRL

- Para el otorgamiento de créditos se deberá hacer un análisis de la obtención de la información del cliente para evaluar si califica o no para el crédito.
- Cada expediente de los clientes deberán contener aquella información fidedigna.
- La autorización de las líneas de crédito será efectuada solo por el encargado del otorgamiento de los créditos.
- Por todo otorgamiento de crédito se deberá realizar un contrato con todas sus generalidades, el cual deberá ser firmado por ambas partes, es decir entre vendedor-comprador.
- Manejar eficientemente los créditos otorgados hacia los clientes que brinda la Empresa Comercial Suela Costa EIRL.
- Mantener al personal capacitado con respecto a los temas de crédito.

REFERENCIAS

VIII. REFERENCIAS

- Apaza, M. (2007). *Formulación, Análisis e Interpretación de Estados Financieros. (1ra Ed.)*
Lima: Instituto Pacifico S.A.C.
- Bermúdez, O. V. (2015). In *Crescendo Ciencias Contables & Administrativas. La morosidad y su incidencia en la rentabilidad de la Asociación de apoyo a pequeños negocios “Perpetuo Pocorro”*, Chimbote, periodo 2013. Chimbote, Perú.
- Brachfield, P. (10 de Junio de 2013). *La morosidad, un problema internacional. Obtenido de*
<http://perebrachfield.com/blog/morosidad/la-morosidad-un-problema-internacional/>
- Brachfield (s.f). *Políticas de crédito. Recuperado por:*<http://www.perebrachfield.com/el-blog-de-morosologia/riesgo-decredito/politicas-de-credito-normales-restrictivas-o-flexibles>
- Calderón, J. (2010). *Estados financieros teoría y Práctica. (2da Ed.)* Lima: Garden Graf S.R.L.
- Coral, F. Y. (2014). *Análisis Econométrico de La Morosidad de las Instituciones Microfinancieras y del Sistema Bancario Peruano, Enero 2004-Julio 2009. Piura, Perú.*
- Cartera vencida (s.f). *Cobranzas de Carteras Vencidas. Recuperado por:*http://www.carteravencida.com/la_cartera_vencida.html
- De los Angeles, F. (2010). *Análisis econométrico de la morosidad de las instituciones microfinancieras y del sistema bancario peruano, Enero 2004 - Julio 2009. Obtenido de*
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/1328/ECO_033.pdf?sequence=1
- Diaz Fernandez, M. J. (2014). *La Morosidad: Cobro y Prevención (Primera ed.)*. Chile: Alcala Grupo Editorial.
- García, R., Velar, L., & Cañada, Á. (2009). *Análisis de los Estados Financieros en el nuevo PGC 2008. Madrid, España.*

- Gitman, L. (1992). *Fundamentos de la administración Financiera*. México: Harla S.A.
- González, J., Gómez, R. (2009). *La morosidad, un anunciante problema financiero de nuestros días*. Recuperado de <http://www.aecal.org/pub/on:line/comunicaciones:xvcongresoaecca/cd/111b.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M.P. (2010). *Concepción o elección del diseño de investigación, Metodología de Investigación* (pp. 118-169), México: Ed. Grupo Infagon Iges (2013). *Finanzas en las Organizaciones*. Recuperado por: <http://igeszac5to.blogspot.pe/2013/11/443-politicas-de-cobranza.html>
- Muñoz, J. y Salazar, O. (s.f). *Préstamos de consumo otorgados bajo convenio: ¿Qué son y que riesgos implican?* Recuperado por:<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-154/moneda-154-07.pdf>
- Pacheco, J. (2015). *Análisis de Estados Financieros casos aplicados*. Lima, Perú: Macro.
- Pascual, J. G., & Gomes, R. V. (2014). *La morosidad; un acuciante problema financiero de nuestros días*. Obtenido de http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xvcongresoaecca/cd/111b.pdf
- Ríos, J. M. (2015). *Evaluación de la Gestión Financiera y su incidencia en la rentabilidad, de la empresa Zapatería Yuly periodo 2013*. Tarapoto, Perú. Obtenido de <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/UNSM/1898/ITEM%4011458-636.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rivera, K., (2015) *La morosidad y su incidencia en la gestion de la empresa comercializadora Santa Clara S.A.C de la Ciudad de Trujillo Perú - Año 2016*. Obtenido de <http://repositorio.unt.edu.pe/ /1898/.pdf?sequence=1&isAld=y>

Tamames R. y Gallego S. (1994). Diccionario de Economía y Finanzas. (1ra Ed.). Madrid: Alianza Editorial S.A.

Tirado, M. G. (Mayo de 2015). Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza. Ambato, Ecuador: Facultad de Contabilidad y Auditoría. Carrera de Economía. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/18293>

Vargas, S. L. (Julio de 2014). El proceso de otorgación de crédito y su incidencia en la morosidad de la empresa textiles Torres en el año 2012. Ambato, Ecuador: Facultad de Contabilidad y Auditoría. Carrera de Contabilidad y Auditoría. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/20501>

Villaseñor Fuente, Emilio (2010). Elemento de la administración de crédito y cobranza. Trillas de México: editorial Trillas

ANEXOS

IX. ANEXOS

ANEXO 1: GUIA DE ENTREVISTA

La presente guía de entrevista contiene preguntas relacionadas a conocer las causas de la morosidad y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial suela costa EIRL.

Fecha:

Nombre del Gerente:

Edad:

1. ¿Cuáles cree que son las causas de morosidad?

.....

2. ¿Qué requisitos solicitan a los clientes para brindarles el crédito?

.....

3. ¿De cuánto es el importe de crédito que se les brinda a los clientes?

.....

4. ¿De qué forma controlan los créditos brindados?

.....

5. ¿Cuántos créditos brindan al mes?

.....

6. ¿Planifican una adecuada cobranza?

Si

No

7. ¿De cuánto días es el periodo promedio para realizar los cobros?

a) 09 – 30 días

b) 31– 54días

c) 55 – 70 días

d) 30 – 35 días

e) Otros

8. ¿De cuánto es el porcentaje de morosidad de los clientes que generan cuentas por cobrar?

.....

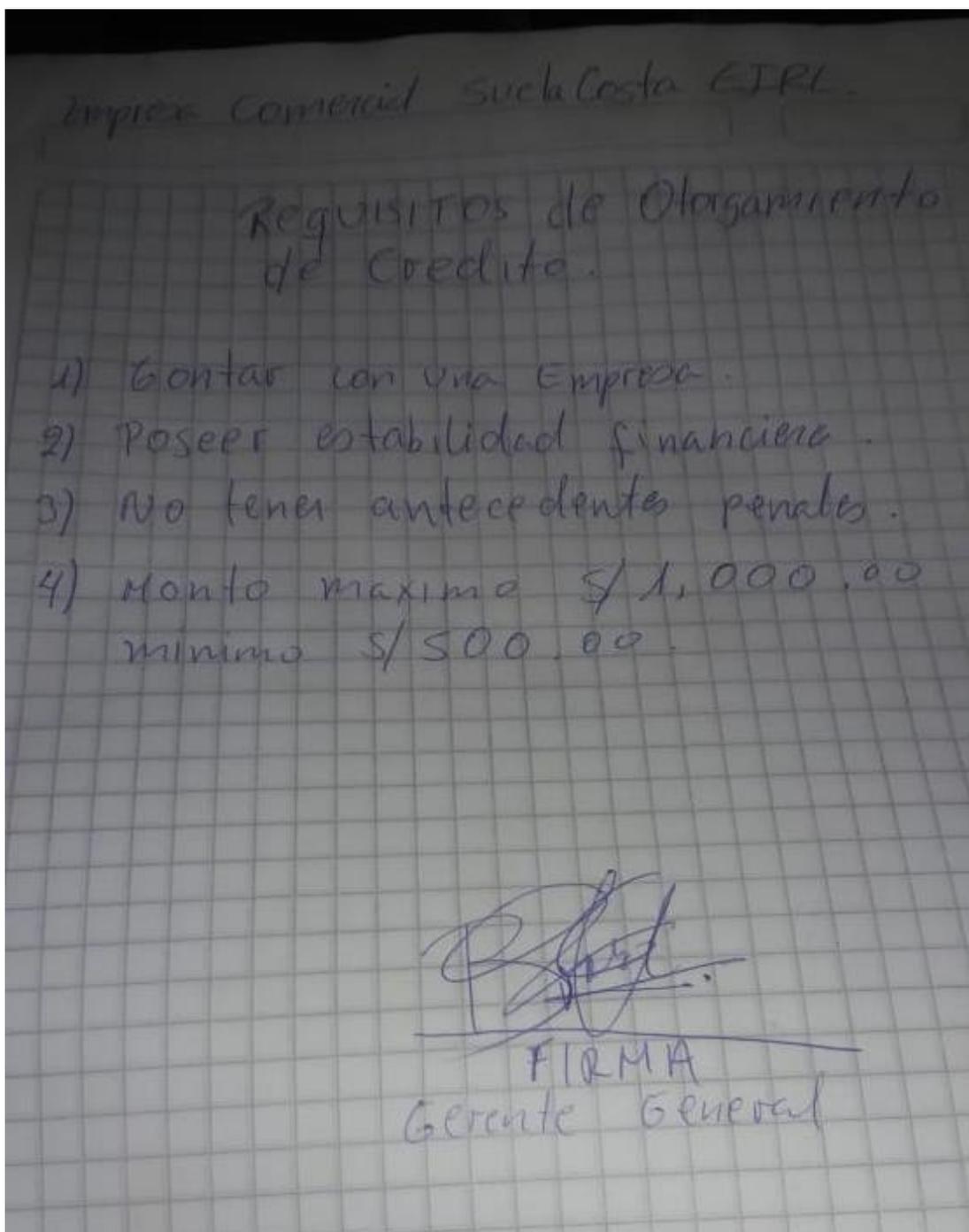
**ANEXO 2: Análisis vertical y Horizontal del Estado de Situación Financiera de los años
2016 – 2017 de la empresa comercial Suela Costa EIRL**

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA						
AL 31 DE DICIEMBRE 2016 – 2017						
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)						
	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2016	%	AÑO 2017	%	VARIACION	%
<u>ACTIVO</u>						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y Bancos	48,717.31	42%	48,376.00	40%	341.31	-1%
Mercadería	21,600.00	19%	22,000.00	18%	400.00	2%
Cuentas por cobrar	15,600.00	13%	16,000.00	13%	400.00	3%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	85,917.31	74%	86,376.00	72%	458.69	1%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inmueble, maquinaria y equipo	30,000.00	26%	33,600.00	28%	3,600.00	12%
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	30,000.00	26%	33,600.00	28%	3,600.00	12%
<u>TOTAL DE ACTIVO</u>	115,917.31	100%	119,976.00	100%	4,058.69	4%
<u>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</u>						
PASIVO CORRIENTE						
PASIVO NO CORRIENTE						
TOTAL PASIVOS						
PATRIMONIO						
Capital	72,000.00	62%	72,000.00	60%	-	0%
Resultados Acumulados	19,200.00	17%	18,600.00	16%	600.00	-3%
Utilidad del Ejercicio	24,717.31	21%	29,376.00	24%	4,658.69	19%
TOTAL PATRIMONIO	115,917.31	100%	119,976.00	100%	4,058.69	4%
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	115,917.31	100%	119,976.00	100%	4,058.69	4%

ANEXO 3: Análisis vertical y Horizontal del Estado de resultados de los años 2016 – 2017
de la empresa comercial Suela Costa EIRL

EMPRESA COMERCIAL SUELA COSTA EIRL						
ESTADO DE RESULTADOS						
AL 31 DE DICIEMBRE 2016 – 2017						
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)						
	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2016	%	AÑO 2017	%	VARIACION	%
VENTAS NETAS	678,718.00	100%	717,403.60	100%	38,685.60	6%
COSTO DE VENTAS	613,140.00	90%	644,802.40	90%	31,662.40	5%
UTILIDAD BRUTA	65,578.00	10%	72,601.20	10%	7,023.20	11%
GASTOS DE VENTAS	15,804.20	2%	16,000.60	2%	196.40	1%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	15,444.20	2%	15,800.60	2%	356.40	2%
UTILIDAD OPERATIVA	34,329.60	5%	40,800.00	6%	6,470.40	19%
INGRESOS FINANCIEROS	-		-		-	
GASTOS FINANCIEROS	-		-		-	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	34,329.60	5%	40,800.00	6%	6,470.40	19%
IMPUESTO A LA RENTA	9,612.29	1%	11,424.00	2%	1,811.71	19%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	24,717.31	4%	29,376.00	4%	4,658.69	19%

ANEXO 4: Requisitos para el otorgamiento de crédito con el que cuenta la empresa comercial Suela Costa EIRL



Anexo 5: Relación de clientes a los que se les brinda crédito de la empresa comercial Suela Costa EIRL

Número		Estilos		Celdas	
G	H	I	J		
RELACION DE CLIENTES A LOS QUE SE LES BRINDA CREDITO					
CLIENTES			CRÉDITO		
FHF					
JSL					
KAK			C		
ASF					
WSD			C		
ADA					
SDG					
TRG			C		
IGK					
FAW					
OGH			C		
UYK					
ÑLK					
ZXD			C		
SDT					
Relación de clientes (+) : ◀					