



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Políticas De Crédito Y Su Incidencia En La Rentabilidad Económica Y Financiera De La
Empresa Hidroquímica Industrial S.R.L, Año 2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

De La Cruz Portal Danixa Yadira (ORCID: 0000-0003-0408-7601)

León Huaccha María Fernanda (ORCID: 0000-0002-1092-3410)

ASESORA:

Mg. Alva Morales, Jenny (ORCID: 0000-0002-2598-1912)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

TRUJILLO – PERÚ

2019

Dedicatoria

De la Cruz Portal, Danixa Yadira

Este proyecto se lo dedico a Dios, a mis padres, hermanos y mi familia en general, que me han brindado los mejores consejos y me han guiado para ser una persona de bien, siempre recibiendo su apoyo incondicional durante mi carrera universitaria; también a una persona especial en mi vida que es mi tía Vanessa que desde el cielo siempre me cuidará y guiará por el camino correcto y de superación.

León Huaccha, María Fernanda

Dedico este proyecto a Dios primeramente por las bendiciones derramadas en el camino. A mis padres y hermano, gracias a ellos soy la persona que soy ahora, dándome ejemplos de superación y humildad que me motivaron a cumplir mis metas y anhelos, además me han ayudado en esta etapa universitaria, esta tesis es un logro más que llevo a cabo y sin duda alguna gracias a ellos por su ayuda, compañía y amor.

Agradecimiento

De la Cruz Portal, Danixa Yadira

A Dios primordialmente quien me ha forjado y dirigido por el sendero correcto.

A la Universidad César Vallejo por haberme aceptado en su seno científico para poder estudiar una carrera.

A mis maestros quienes fueron los que nos guiaron en todo este proceso de vida universitaria orientándonos y brindándonos sus mejores consejos para culminar con esta etapa universitaria.

León Huaccha, María Fernanda

A Dios por permitirme estar aquí, y quien me ha guiado por el camino correcto.

Agradezco también a la Universidad César Vallejo por haberme aceptado en su centro para poder realizar mis estudios superiores.

A mis maestros, este logros en parte es gracias a ellos, el proceso no ha sido sencillo, pero gracias por transmitirme sus conocimientos y dedicación para la culminación de esta etapa universitaria.

Página del Jurado

Declaratoria de Autenticidad

Yo Danixa Yadira De La Cruz Portal, identificada con DNI N° 70402411, y María Fernanda León Huaccha, identificada con DNI N° 76667271; autoras de la tesis titulada: Políticas De Crédito Y Su Incidencia En La Rentabilidad Económica Y Financiera De La Empresa Hidroquímica Industrial S.R.L, Año 2018; a efecto a cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados de y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad, declarado bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaramos bajo juramento que toda la información que se presenta en la tesis es veraz y auténtica.

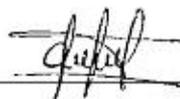
Igualmente se muestra que los autores tomados para esta investigación han sido citados y referenciados correctamente en la tesis.

En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad ocultamiento u omisión tanto de los documentos como la información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Trujillo, 9 de diciembre del 2019



Danixa Yadira De La Cruz Portal
DNI: 70402411



María Fernanda León Huaccha
DNI: 76667271

Índice

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de Autenticidad.....	v
Índice	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO	13
2.1 Tipo y Diseño de investigación	13
2.2 Operacionalización de variables	13
2.3 Población, muestra y muestreo	16
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	16
2.5 Procedimiento.....	17
2.6 Método de análisis de datos.....	17
2.7 Aspectos éticos.....	17
III. RESULTADOS.....	18
IV. DISCUSIÓN.....	27
V. CONCLUSIONES	29
VI. RECOMENDACIONES	31
VII. PROPUESTA.....	32
REFERENCIAS.....	35
ANEXOS.....	39

RESUMEN

La presente investigación titulada Políticas de Crédito y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L., año 2018, tiene como objetivo general demostrar las políticas de crédito y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L, año 2018. La investigación es de diseño no experimental, ya que las dos variables no serán manipuladas. En esta investigación se empleó análisis documental para la recolección de datos para ambas variables. La población son los estados financieros 2018, además se utilizó el instrumento de la entrevista, siendo validada por maestros altamente competentes de la Universidad Cesar Vallejo. Para la contrastación de la hipótesis se optó por utilizar la correlación de Pearson, el cual detalla la correlación de ambas variables. Por último se concluye que las políticas de ventas al crédito si inciden en la rentabilidad económica y financiera de la empresa, el resultado beneficiará a tener identificado las políticas establecidas e implementar el área de cobranza en la empresa.

Palabras clave: Políticas al Crédito, Rentabilidad, Cobranza.

ABSTRACT

The present research entitled Credit Policies and their impact on the economic and financial profitability of Hidroquemical Industrial S.R.L., year 2018, has as its general objective to demonstrate the credit policies and their impact on the economic and financial profitability of Hidroquemical Industrial S.R.L., year 2018. The research is of a non-experimental design, since the two variables will not be manipulated. In this research, documentary analysis was used to collect data for both variables. The population is the financial statements 2018, also used the instrument of the interview, being validated by highly competent teachers of the University Cesar Vallejo. In order to contrast the hypothesis, it was decided to use Pearson's correlation, which details the correlation of both variables. Finally, it is concluded that if the credit sales policies affect the economic and financial profitability of the company, the result will benefit to have identified the established policies and implement the collection area in the company.

Keywords: Credit Policies, Profitability, Collections.

I. INTRODUCCIÓN

Principalmente las empresas hoy en día miden su competitividad mediante su participación en el mercado, la cual lo logran cuando estas establecen el precio, teniendo en cuenta los aspectos como producir a bajo costos y de alta calidad, para proporcionarle al cliente una mejor visión de lo que se está ofreciendo y así poder satisfacer sus necesidades. Al mismo tiempo obtienen utilidades, la cual se va a lograr mediante las ventas que se realizan durante un periodo a otro.

Es por eso que actualmente la estructura comercial, está estrechamente ligada con la actividad de las ventas, ya que sin ellas sería imposible operar, es por eso que la importancia va a radicar y se va enfatizar en la interacción con los clientes, la cual lo van a lograr mediante la creación de políticas de ventas, las cuales se dividen en al contado y crédito, siendo estas últimas más riesgosas para las empresas agudizándose cada día más. América Latina no se escapa de esta cruda realidad pues en circunstancia actuales prevalece el crédito, la cual ponen el riesgo al consumidor, pues esto puede ocasionar problemas de sobreendeudamiento.

En el caso del Perú, la mayoría de organizaciones están obligados a realizar ventas al crédito, perjudicándose directamente cuando el cliente no realiza el pago de sus deudas, y comience a aumentar la cartera de morosidad, afecta la situación económica de las organizaciones.

Así también se observa en la ciudad de Trujillo, las entidades comercializadoras destinadas a la venta de productos químicos, la dificultad es la poca importancia que ponen a la hora de la creación de sus políticas de ventas al crédito, provocando el aumento en el área de cobranza, por ende, afectan la rentabilidad de las organizaciones.

Además, el mundo globalizado de los negocios ha evolucionado y cada vez se torna más exigente teniendo en cuenta la competencia y las preocupaciones de los consumidores para adquirir productos de calidad. Debido a esto Según Anderson (1995) nos dice “Los adelantos en las tecnologías de la comunicación y la información, el aumento de las expectativas de los consumidores, el aumento de sus conocimientos y necesidades, tienen un impacto particular en el ámbito comercial”. Por ende, existe un vínculo entre clientes y ventas, ya que de eso va a depender que las organizaciones obtengan más ingresos. Los constantes

cambios empresariales, hace cada área este a la vanguardia de los avances de las tecnologías y sobre todo tengan rapidez de acción en para la ejecución de los planes empresariales.

Se pueden decir que la columna vertebral de toda organización son las políticas de crédito, ya que es la clave para el desarrollo exitoso del negocio. Para ello Morales y Morales (2014) menciona que “Debido a las dificultades para obtener crédito monetario, una parte significativa del crédito se transfirió a través de la venta a un fondo fiduciario y la operación de crédito se utilizó con mayor frecuencia en el siglo XVI.” (p. 14).

Entonces al existir un mal manejo de las políticas, habrá un aumento de las cuentas por cobrar porque estas son ignoradas, otras veces son descuidadas, o no le toman la importancia debida. Ahora, si a las cuentas por cobrar se les da un uso adecuado estas beneficiarán la rentabilidad de la organización, por ende, aumentarán sus utilidades.

Y esta rentabilidad se ve afectada cuando el cliente no paga sus obligaciones y deja a la empresa con una alta tasa de morosidad, y esto se debe principalmente cuando los créditos no son analizados antes de proporcionarse al comprador, lo que trae como consecuencia los problemas de cobranza con el tiempo.

La empresa Hidroquímica Industrial S.R.L, tiene como rubro principal la comercialización de productos químicos y limpieza en general, realizando ventas tanto crédito como al contado. El dilema que se identificó en la empresa son sobre sus políticas de crédito, puesto que no se están utilizando de acuerdo a lo establecido, y además que no se encuentran en un manual, cómo se puede ver que los estados financieros anuales por cobrar de la Compañía, hubo un alto incremento del 67.99% para el año 2018, debido que al otorgar el crédito no se realiza una evaluación previa a los clientes nuevos, es decir no se verifica el historial crediticio del cliente. Además, no piden la suficiente documentación, como letras o pagares, entre otros. Por lo que algunos clientes piensan que, con el simple hecho de ser conocidos por el dueño, ya no sería necesario de presentar la documentación requerida para la obtención de crédito, además en algunas situaciones sucede que algunos clientes pagan las primeras cuotas, para luego no pagar dichas obligaciones restantes.

Las ventas al crédito son importantes, ya que se obtienen más clientes, mayores ventas y una mejor rentabilidad para la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L. La cual se ven reflejada en las cuentas por cobrar, ya que al no llevar un control adecuado de las ventas al crédito, existirá una contingencia mayor para la organización.

La importancia de este trabajo, podrá demostrar que al tener mejor elaboradas sus políticas, se podrá llevar a cabo un mejor control sobre los clientes deudores, en referencia al tipo de pago y las fechas establecidas para el pronto pago. Aplicando conforme a lo establecido sobre las políticas al crédito, se podrá reflejar una mejora continua tanto como para la rentabilidad económica y financiera de la empresa, obteniendo mejores utilidades en los años futuros.

Los trabajos preliminares, los mismos que sirvieron como alusivos para la investigación realizada se encuentran:

Guillén (2017). En su investigación “*Aplicación de Procedimientos y Políticas de Crédito en la empresa de Insumos Agrícolas Tierra Fértil*”, Universidad Estatal El Milagro, Ecuador, para obtener el título de Ingeniería Comercial. Realizó una aplicación de los métodos analítico – Sintético y el método Hipotético – Deductivo, son herramientas importantes que ayudó al investigador a comprender y entender mejor la situación problemática y optar por el diseño de una propuesta que logre minimizar el problema en cuestión. Con esta labor se pretende desarrollar un manual para la gestión de Créditos y Cobranza en la empresa, lo cual garantizará una mejor administración del capital, minimizará los riesgos, aumentará la Confianza e impedirá que se sigan desarrollando la cartera vencida con cuentas incobrables donde se concluyó:

Que los colaboradores de la empresa, en especial en el área de financiera no realizan funciones inherentes a las de crédito y cobranza.

Pinto y Sivinta (2016). Realizo una investigación titulada “*Evaluación financiera de las ventas a crédito de la inmobiliaria XYZ*”. Universidad de Guayaquil, Ecuador. La cual tuvo como finalidad primordial mejorar su administración del otorgamiento de crédito. El trabajo de investigación se realizó mediante la modalidad de estudio de campo y una de las variantes de la investigación científica como es la documental a través de recolección o acopio de información mediante observación directa, entrevistas y encuestas. El tipo de muestro que se aplicó es el no probabilístico Intencional ya que las personas que van hacer seleccionadas para realizar la encuesta, es el personal del departamento de venta, la gerencia administrativa y departamento crédito y cobranza, siendo ellos las partes directas del otorgamiento de crédito a los clientes de la Inmobiliaria. Fue aplicado a 42 trabajadores de las áreas mencionadas. Se llegó a la conclusión:

Que la empresa no cuenta con una segregación de funciones y que toda la carga de decisión y revisión la mantiene la gerencia por la cual se propuso una nueva estructuración en el área de las ventas.

Zevallos (2017). En su tesis titulada "*Las Políticas de Crédito y su Impacto en la Liquidez de las Empresas Comercializadoras de Productos Químicos en el Distrito Lima-Cercado 2014*". Su objetivo principal fue determinar la relación entre las variables de la política de crédito y liquidez de las empresas comercializadoras en el distrito de Lima-Cercado 2014. Este trabajo es de diseño no experimental. Su población es de 51 personas que trabajan en la entidad del distrital Lima-Cercado, la muestra fue de 45 personas del área contable, financiero y administrativo. Concluyendo:

Las políticas de crédito tienen un impacto en la liquidez, por lo que este resultado se beneficiará de haber identificado los diferentes procesos de crédito para que cumplan con los estándares de los lineamientos establecidos por la empresa de crédito si incide en la liquidez, de modo que este resultado beneficiará a tener identificado los diversos procesos crediticios para que así cumplan con los estándares de las políticas establecidas por la organización.

Aguilar (2015). En su tesis de investigación "*Políticas de Crédito y Cobranza y su Incidencia en el cumplimiento de las Obligaciones Financieras en las empresas comerciales del distrito de Puente Piedra año 2014*". Tuvo como objetivo principal determinar cómo las políticas de crédito y cobranza afectan el cumplimiento de las obligaciones financieras de las empresas comerciales en el distrito de Puente Piedra, en 2014. Se llegó a la conclusión:

Que las políticas de crédito y cobranza afectan el cumplimiento de las obligaciones financieras en las sociedades comerciales del distrito de puente piedra, año 2014.

Caballero (2017). En su tesis de investigación "*Las Políticas de Crédito Cobranza y su Incidencia en la Gestión Financiera de la Empresa Dropar E.I.R.L., Trujillo, año 2017*". Su investigación estuvo basada en un análisis descriptivo y los datos se obtuvieron directamente, y la investigación no es experimental transversal porque los datos recogidos están enmarcados en un único período y correlacionados porque se determinan sobre la base de dos variables. Teniendo como muestra a la empresa Dropar E.I.R.L, año 2015-2017. Se concluye que:

Las políticas de crédito y cobranza tienen un efecto positivo en la gestión de la empresa, ya que para el año 2016 se implementaron nuevas políticas de ventas; así mismo, se redujo el porcentaje de las ventas al crédito.

Beltran (2017). En su tesis titulada “*Las políticas de ventas al crédito y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa servicios y Llantas Beda del distrito de Trujillo, año 2015*”, su investigación empleó el método descriptivo, recopilando y presentando sistemáticamente la información proporcionada por la entidad. Se concluye que:

Es una empresa que realiza sus ventas con préstamos, no aplica efectivamente su política crediticia, lo que afecta negativamente la situación económica y financiera, lo que se refleja en la tasa de morosidad y baja liquidez de sus clientes.

En el desarrollo de la tesis, se requirió investigar teorías relacionadas que intervienen en el tema del estudio.

Empresa es una unidad socioeconómica – social donde interviene capital de trabajo teniendo como objetivo generar utilidades. Según Mendoza y Ortiz (2016) nos dice que empresa son “las actividades económicas organizadas para la producción, comercialización, gestión o almacenamiento de bienes o servicios.” (p.13).

Así como también Zazo (2012) asegura que” la empresa es el agente económico por excelencia” (p.80).

Sociedad de responsabilidad limitada, Según García (2016) afirma que “es una sociedad mercantil con personalidad jurídica mixta que sólo está obligada a realizar aportaciones propias, cuyo capital social está representado por componentes sociales registrados e intransferibles.” (p.226).

De acuerdo con Martínez (2016) dice que la sociedad de responsabilidad limitada nos “permite al accionista responder frente a terceros sólo hasta el importe aportado al capital social, como en el caso de una sociedad anónima, pero sin tener que soportar los elevados gastos administrativos y publicitarios exigidos por la sociedad.” (p. 2).

Del mismo modo tenemos a Guinnane, Harris, Lamoreaux y Rosenthal (2007) citado en Martínez (2013) comentan que la sociedad de responsabilidad limitada es “una imagen comercial que promueve la actualización económica que exige una realidad económica en expansión.”.

Mata (2015) define que:

Las ventas en su mayoría son el mayor volumen de ingresos que tienen las empresas. Siendo así, las salidas de bienes y prestación de servicios, siendo estas la actividad principal de las entidades. Es por eso, que va a depender del rubro que tenga cada empresa porque serán distinto sus tipos de ventas. En el caso de las empresas comercializadoras sus ingresos por sus ventas realizadas son de las compras que ellos realizan a otras empresas transformadoras, es así que a las empresas comercializadoras la mercancía llega de frente para ser consumido o utilizados (p.93)

Los clientes son una parte esencial en una empresa, ya que sin ellas se no es difícil de generar ingresos, Según Moreno (2002) hace referencia que “son adquirientes de mercaderías y demás bienes que venda la empresa y así por consumidores de los servicios ofrecidos por la organización, siempre que ésta sea su rubro primordial.” (p.5).

Así mismo Socías, Horrach, Herranz, Jover y Lull (2017) mencionan que los créditos “Son activos (partidas a cobrar) derivados de la venta de bienes y servicios” (p.108).

En el caso contrario Izar y Ynzunza (2017) describen al crédito “como una manera de incentivar las ventas, lo que trae consigo más ingresos a las compañías, sin embargo, también conduce a un aumento de los créditos, así como al riesgo de tener más cuentas pendientes” (p. 3).

Cuando se habla de créditos, "hay que hablar de obligaciones que una persona física o jurídica adquiere para hacer pagos futuros por dinero recibido para ciertos fines en el presente” (Peña, Lochmüller, Murillo, Pérez y Vélez, 2011. p.3).

Comentan que el riesgo crediticio “Ocurre cuando las contrapartes no están dispuestas o no son capaces de cumplir con sus obligaciones contractuales.” (Castillo y Pérez, 2008. p.34).

Es importante realizar un análisis del crédito para una mejor cobranza hacia los clientes según Van y Wachowicz (2002) nos dice que “Después de establecer las condiciones de ventas que se ofrecerán, las empresas deben realizar un análisis de crédito de los solicitantes y ponderar las posibilidades de que se presente una deuda incobrable o una demora de pago” (p.262).

Según Horngren (2000) define que las ventas al crédito son “Un aumento en las cuentas por cobrar comerciales, en el monto adeudado por los clientes a la Compañía por el suministro de bienes o servicios” (p.180).

Las cuentas por cobrar “es un conjunto de derechos para recuperar o acreditar a una entidad que tiene su fuente en la venta de bienes o la prestación de servicios a terceros que son el resultado de su actividad principal” (Wanden-Berghe, Fernández y Bañón, 2014. p.179).

Con respecto a las políticas al crédito Flores (2010) señala que son “todas las directrices técnicas utilizadas por el director financiero de la empresa para proporcionar fondos a un cliente específico.” (p.209).

Para poder otorgar un crédito a los clientes se debe tener en cuenta los siguientes factores, es por eso que Flores (2010) dice que se debe tener en cuenta lo siguiente:

Calificación crediticia del cliente

Referencias de crédito

Períodos medios de pago

Persona física (ingreso promedio)

Persona jurídica (estados financieros), etc.

Variables

Lawrence (como se citó en Flores, 2010) tiene las siguientes variables:

Volumen de ventas: al modificar algunas normas de crédito también cambiará el volumen de ventas. Todo depende de la ampliación de los patrones de crédito, ya que de esto va a depender los crecimientos de las ventas futuras, y por ende si existiera una limitación de patrones, disminuiría las ventas.

La cartera en cuentas por cobrar: Las cuentas por cobrar comerciales está asociada con su costo de mantenimientos. Si las cuentas por cobrar son altas, entonces más costosas será mantenerlas. Los cambios tanto en las ventas como en las cuentas por cobrar producen mayores costos de mantenimiento, al flexibilizar los modelos de crédito, costos minorizados al restringirse.

Gastos por cuentas de cobranza dudosa. – otra de las cuentas afectadas por las normas del crédito son las cuentas incobrables. Ya que existe una alta exposición de obtener una cuenta irre recuperable, esto dependerá, si se facilitan las reglas de crédito aumentará y si son estrictas disminuirá.

Deudores son personas con obligación al pago de sus deudas, ya que él se comprometió a pagar dicha deuda. Según Montesinos (2015) nos dice que “Los créditos de explotación o créditos comerciales son activos financieros derivados de la venta de bienes y de la prestación de servicios relacionados con las actividades comerciales de la empresa” (p.235).

La rentabilidad evalúa el volumen y la efectividad que poseen las organizaciones mediante las ganancias logradas de las ventas y de las inversiones, es por eso que Rodríguez (2012) nos dice que. “Es un parámetro que muestra la relación que existen entre la utilidad y las inversiones necesarias para lograrlas, además puede traducirse en un indicador de la eficiencia de cómo la administración está haciendo su trabajo” (p.164).

Las más empleadas en las entidades son la rentabilidad económica y la financiera. Córdoba (2017) afirma que la rentabilidad económica “Es una medida de la eficiencia de la inversión que mide la generación de utilidades como resultado del uso de recursos sin considerar cómo se financia.” (p. 281).

Por el contrario, Bravo (2003) afirma “Medición de la rentabilidad de la empresa, independientemente de su financiación” (p.13).

Además, se define como “el ratio que evalúa el rendimiento generado por los activos sin tener en cuenta el coste de financiación de los mismos, es decir, que permite a una organización crecer, y que va acompañado de una mejora o deterioro del resultado.” (Escribano y Jiménez, 2014. p. 433).

$$ROI = \frac{BAIT}{Activo\ total}$$

Por otra parte tenemos a la rentabilidad financiera Molina, Bautista, Ramírez y De Vicente. (2015) nos dice que “se utiliza para evaluar la eficacia de la contribución del propietario. Vincula los ingresos netos a la contribución de los propietarios al capital social” (p.47).

Por el contrario, Eslava (2003) afirma. “Evalúa la habilidad de la organización para retribuir a sus accionistas, que en última instancia representa el coste de oportunidad de los fondos que invierten en la empresa y permite la comparación con los rendimientos de otras inversiones” (p. 114).

$$ROE = \frac{\text{Beneficios despues de tributos}}{\text{Fondos propios}}$$

La razón de rentabilidad ayuda a medir el rendimiento de la empresa por eso Besley y Brigham (2016) nos dice que es “una serie de razones que reflejan el impacto combinado de la gestión de la liquidez, los activos y la deuda en los ingresos de explotación” (p. 32). Los cuales los más utilizados son el margen de beneficio bruto, el margen de beneficio neto y la rentabilidad total del capital.

Por eso Córdoba (2017) nos dice que el margen de beneficio bruto “determina la relación entre el beneficio bruto de las ventas y los ingresos, además define el porcentaje medio de participación del beneficio bruto de las ventas en relación con los costes iniciales de los bienes adquiridos” (p.275).

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

Ahora el margen de beneficio neta denominda índice de productividad “calcula la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta y la capacidad de transformar las ventas en utilidades después de impuestos” (Córdoba, 2017. p. 275).

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

La rentabilidad del capital total (RCT) según Córdoba (2017) afirma “es la razón que informa a los dueños o socios de la escritura acerca de la ganancia de su inversión, es decir señala la inversión de los dueños en el negocio” (p. 277).

$$\text{Rentabilidad del capital total} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capita Social}}$$

Las razones de actividad, llamadas también indicadores de rotación según Irvretagoyena (como se citó en Córdoba. 2017) piensa que “evalúa la rapidez con que las diferentes cuentas se transforman en dinero en efectivo” (p. 264).

Según Ross, Westerfield y Jordan (2010) nos dice en relación a las rotaciones de las cuentas por cobrar representan “cifras de inventario que proporcionan alguna indicación de la rapidez con la que se puede vender un producto, actualmente se está examinando la cuestión de la rapidez con la que pueden recogerse estas ventas” (p.60).

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

Además, según Tovar (2013) afirma que por período de cobro “se entiende el número de días desde el momento en que se concluye una venta a crédito hasta el momento en que se cobra, es decir, el tiempo que se tarda en convertir cuentas por cobrar en efectivo” (p.226).

$$\text{Período de cobro} = \frac{\text{cuentas por cobrar} * 360 \text{ días}}{\text{Ventas}}$$

Marco conceptual

Empresa: Según Gil y Giner (2007) nos dice que son “Realidades socioeconómicas que deben estudiarse en las ciencias sociales y, en especial, en el mundo económica” (p.27).

Ventas: Según De la Parra Y Madero (2005) nos dice “es la rama encargada del intercambio entre un bien o servicio por un equivalente acordado de una unidad monetaria” (p.33).

Vender a crédito: Andrade (2002) nos dice que “es una transacción bancaria durable en la venta en bolsa de acciones no poseídas, con el compromiso de comprarlas en tres meses como máximo” (p.537).

Riesgo del crédito: Ledesma y Sánchez (2007) dice que “es la posibilidad de obtener pérdidas o daños imprevistos o accidentales resultantes de cualquier tipo de actividad cuyo seguro pueda ser objeto del contrato” (p.23).

Rentabilidad económica. Según Eslava (2003) nos dice que “es el ritmo al que la empresa remunera todos los recursos (inversiones o activos) utilizados en sus actividades, cualquiera que sea la naturaleza de la operación (normal, externa y/o extraordinaria)” (p.103).

Rentabilidad financiera. Según Fernández y Casados (2008) dice “se computa la relación entre el utilidad de ejercicio y los recursos propios excluyendo entre ellos el beneficio” (p.153).

Esta investigación tiene la interrogante identificar ¿De qué manera las políticas de crédito, inciden en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018?

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010, p. 40-41). La siguiente investigación es justificada por:

Conveniencia: Este trabajo servirá a las empresas para plasmar sus políticas de crédito, ayudando a evaluar los tipos de riesgos que existen, para obtener una mejor rentabilidad económica y financiera.

Relevancia Social: La presente investigación es relevante, ya que ayudara a las empresas comerciales de productos químicos a poner más énfasis en la elaboración de sus políticas de crédito.

Implicaciones prácticas: Se espera que la presente investigación sea clara y precisa para un mejor entendimiento sobre los temas investigados, las cuales son las políticas de crédito, así como también la rentabilidad económica y financiera.

Valor teórico: En este estudio se identifican el uso de teorías relacionadas a las finanzas, fortaleciendo la inteligencia científica de las variables tratadas.

Utilidad metodológica: Esta investigación es de modelo no experimental, es descriptivo correlacional y la recolección de datos es mediante al análisis documental.

El objetivo General de la presente investigación es demostrar las políticas de crédito y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018. Mientras que los objetivos Específicos son analizar y describir los tipos de políticas de crédito de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018, analizar la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018 y proponer un plan de mejora para las políticas de crédito de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., para el año 2019.

Con el fin de alcanzar nuestros objetivos planteados partimos de la siguiente hipótesis; las políticas de crédito inciden de manera positiva en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018.

II. MÉTODO

2.1 Tipo y Diseño de investigación

Este tema de investigación tiene un diseño correlacional, ya que su propósito es evaluar la relación entre las dos variables, las políticas de crédito y la rentabilidad económica y financiera.

Además, el estudio es no experimental, porque no se manipulan adrede las variables, basándose en la observación de los fenómenos.

2.2 Operacionalización de variables

Variable Dependiente: Políticas de crédito:

Variable independiente: Rentabilidad económica y financiera

Tabla 2.1

Matriz de Operacionalización de la variable Políticas de Crédito

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Políticas De Crédito	“Política de crédito son lineamientos técnicos que utiliza el Gerente Financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente”. Según Flores (2010)	Será evaluado mediante una entrevista	Lineamientos de pagos	Tiempo de plazo del crédito N° de días de crédito vencido	Razón
			Pago de la deuda	Importe Ventas al crédito Importe de Ventas al contado	
			Cientes	N° de clientes deudores	

Nota: Definición conceptual, Dimensiones de las variables, fueron extraídos del autor, Flores (2010).

Tabla 2.2

Matriz de Operacionalización de la variable Rentabilidad Económica y Financiera

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Rentabilidad Económica y Financiera	Es un parámetro que muestra la relación que existen entre la utilidad y las inversiones necesarias para lograrlas, además puede traducirse en un indicador de la eficiencia de cómo la administración está haciendo su trabajo. Rodríguez (2012)	Será evaluado mediante Análisis documental	Ratios Financieros	$RF = \frac{\text{Beneficios ante de tributos}}{\text{Fondos propios}}$ $RE = \frac{BAIT}{\text{Activo total}}$ $MUB = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$ $MUN = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$ $RCT = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capita Social}}$ $RCC = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$ $PC = \frac{\text{cuentas por cobrar} * 360 \text{ días}}{\text{ventas}}$	Razón

Nota: Definición conceptual, Dimensiones de las variables, fueron extraídos del autor, Rodríguez (2012).

2.3 Población, muestra y muestreo

Población: Estados Financieros 2018

Muestra: Estados Financieros 2018

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En este proyecto de investigación se utilizó las siguientes técnicas para la recolección de datos:

Tabla 2.3

Instrumentos de recolección de datos

Técnicas	Instrumentos
Entrevista	Guía de análisis documental Guía de instrumentos aplicado al contador de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L. Se analizará los registros de clientes deudores y las políticas de crédito, así como también, mediante los ratios se analizará la información las cuales obtendremos de los estados financieros de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L.
Análisis documental	Guía de análisis documental

Nota: El proyecto de investigación se realizará mediante el análisis documental de los estados financieros brindados por la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L. año 2018

Validación y confiabilidad del instrumento

Las técnicas e instrumentos realizados para la recolección de datos. Se efectuará la validez de los contenidos a través de los criterios de los especialistas en el tema de los estudios, los cuales son:

- Dr. Valladares Landa Ciro Manuel Urbano
- Mg. Gamarra Arana Andrés Humberto
- CPC. De La Cruz González Julio Carlos

2.5 Procedimiento

La presente investigación, se realizó mediante la recolección de los datos, el 23 de setiembre del 2019, en el turno de la mañana, donde nos brindaron los estados financieros del año 2018, así como también el número de deudores, ventas al contado y al crédito y tiempo de plazo al crédito. Además, se realizó una entrevista al contador con el fin de analizar e interpretar mejores los resultados obtenidos de la recolección de datos. Una vez que se levantó la información, los datos se trasladaron a una hoja de cálculo para su procedimiento estadístico.

2.6 Método de análisis de datos

La investigación realizada utilizara el método descriptivo, ya que, mediante la entrevista realizada al contador de la empresa, obtendremos cuales son las políticas de crédito actuales que cuenta la empresa Hidroquimical Industrial S.R.L., así como también los registros de los clientes deudores, para obtener una clara perspectiva de los problemas con dichas políticas.

Luego la variable dependiente de la rentabilidad económica y financiera, se analizará mediante las ratios financieras, los cuales nos permitirá analizar e interpretar y así determinar la relación causa y efecto con la variable independiente (políticas de ventas al crédito).

2.7 Aspectos éticos

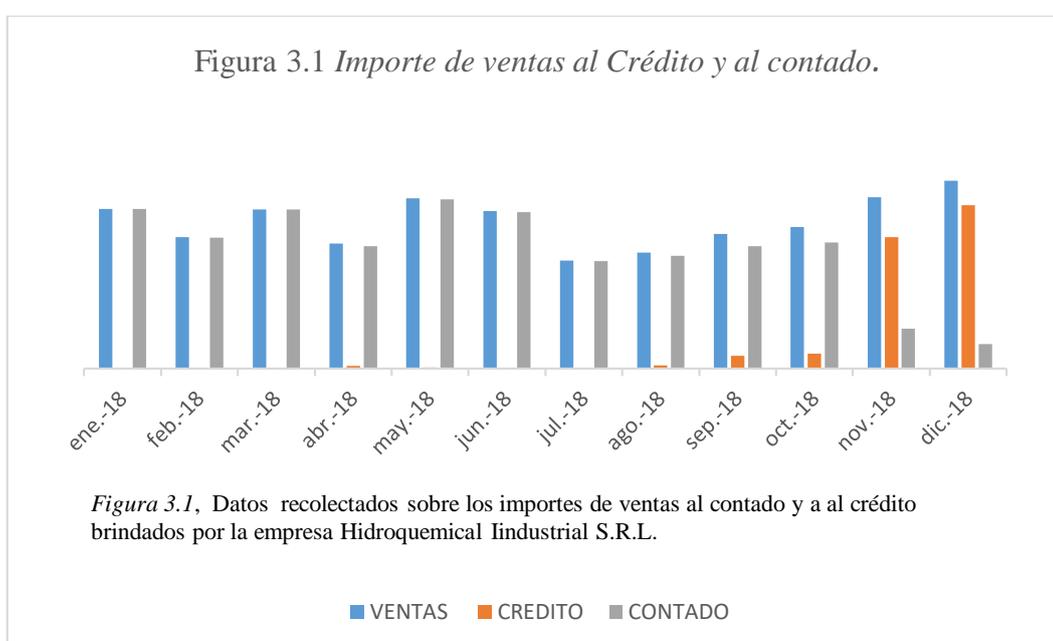
El presente proyecto de investigación se realizará teniendo en cuenta los aspectos éticos correspondientes como la veracidad de los resultados y la confidencialidad para proteger la información brindada y como esta será manejada.

Además, la utilización de las normas APAS, reconociendo la contribución propia, así como también de los autores lo que hace confiable.

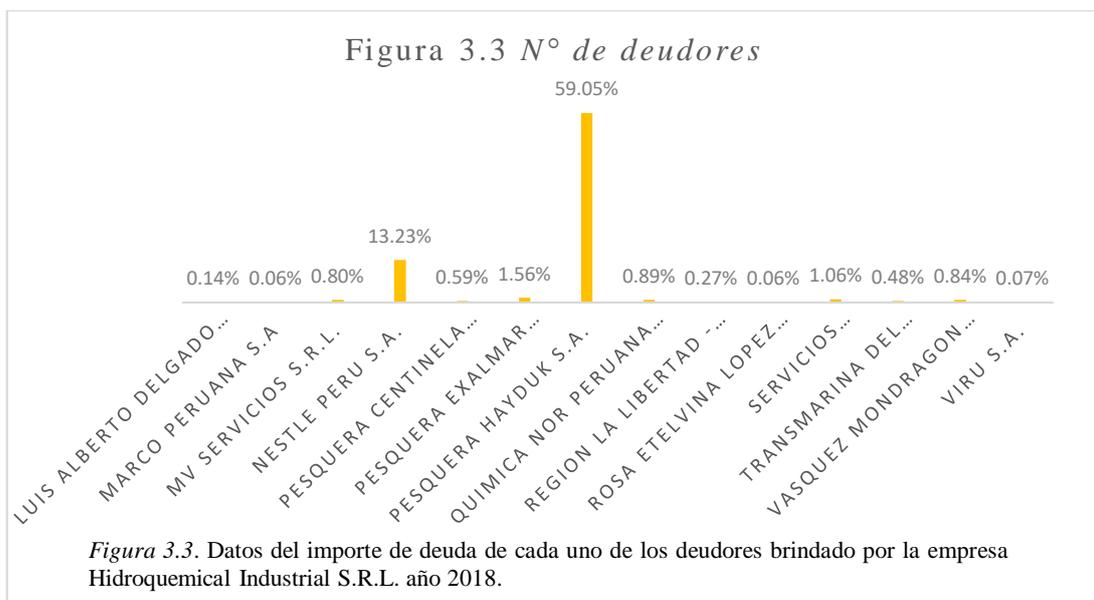
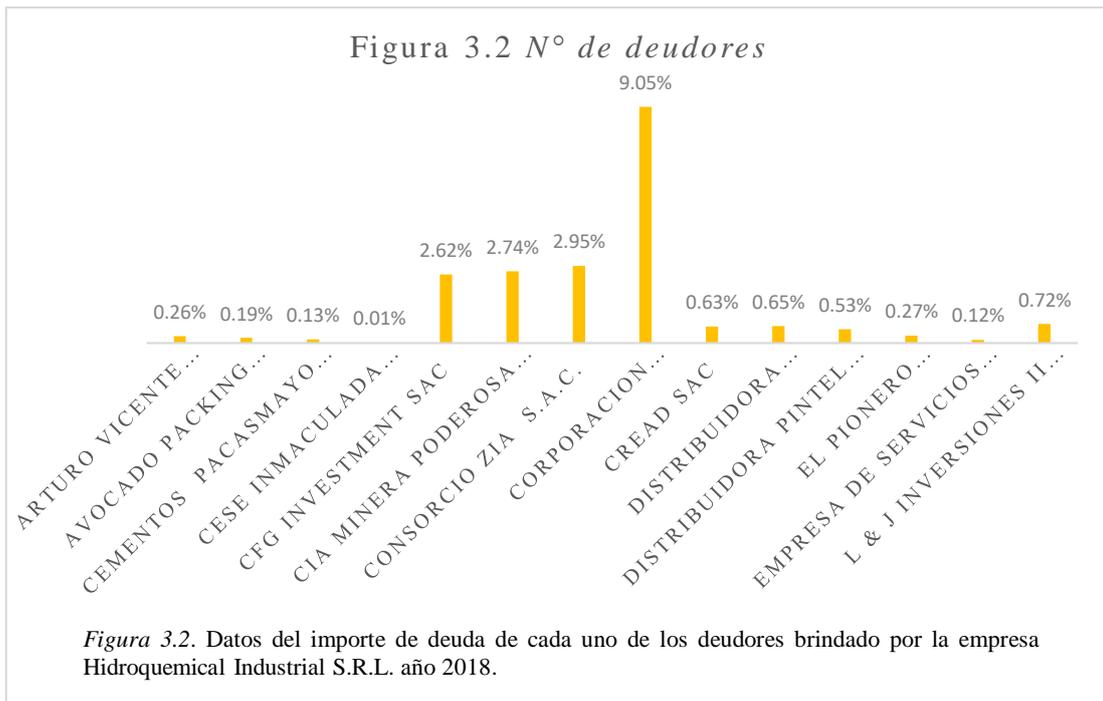
Así mismo se respetará de forma clara y precisa los procedimientos metodológicos para el procesamiento de la información y con el cumplimiento de los objetivos.

III. RESULTADOS

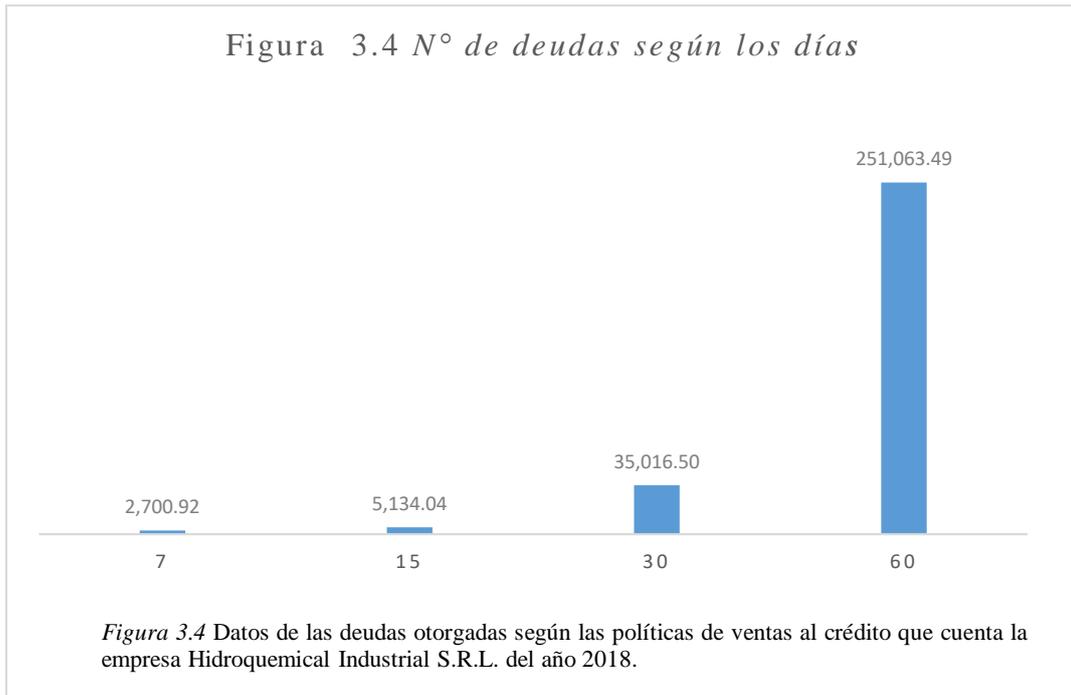
Objetivo Específico 1: Analizar y describir los tipos de políticas de crédito de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L., Año 2018.



Como se observa en la Figura 3.1, la entidad realiza ventas al contado y al crédito, las cuales estas últimas representan un 19%, Además que los meses de noviembre y diciembre hay un alto incremento de los créditos, de 77% y 87% respectivamente. Estas transacciones comerciales que realiza la empresa son muy endeblas, ya que solo otorgan crédito de 7, 15, 30 y 60 días, sin antes de evaluar previamente al cliente.



Como se observa en la figura N 3.2 y 2.3, la empresa que más deuda tiene con Hidroquemical Industrial S.R.L. es la Pesquera Hayduk S.A., que representa un 59.04% del total de los crédito otorgados durante el año 2018. Luego tenemos a la empresa Nestlé Perú S.A. con un 13.23%, por lo que significas que si la empresa tiene una política deficiente, estas cuentas por cobrar no rotan y por ende no se convierte en efectivo.



Como se observa en la figura 3.3, la política de venta al crédito más utilizada es la de 60 días, con un total de 251,063.49 de los créditos otorgados, lo cual se ha podido observar en la recolección de datos, que la empresa no realiza una valuación previa, por lo que no se cuenta con un historial crediticio de cada cliente deudor, ya que este posibilita si se le brinda más crédito, para que un futuro evite posibles impagos. Además, que estas políticas que tiene la empresa no vienen siendo manejadas correctamente, es decir no toman en cuenta los montos de créditos otorgados con respecto a los números de días en que se va pagar la deuda.

Tabla 3.1*Morosidad de los clientes – diciembre 2018*

EMPRESA HIDROQUEMICAL INDUSTRIAL S.R.L					
Clientes	RUC	Monto Pendiente de pago	Deuda vencida 1-2 Meses	Deuda Vencida 3- 4 Meses	Deuda Vencida 5 - a mas meses
Arturo Vicente Chamochumbi Horna	0	763.99	763.99		
Avocado Packing Company S.A.C.	20555757469	560.50	560.50		
Cementos Pacasmayo S.A.A.	20419387658	389.40	389.40		
Cese Inmaculada Virgen de la Puerta S.A.C.	20397936105	35.00			35.00
CFG Investment S.A.C.	20512868046	7,704.22	7,704.22		
CIA Minera Poderosa S.A	20137025354	8,065.30	8,065.30		
Consortio ZIA S.A.C.	20559617190	8,674.92			8,674.92
Corporacion Pesquera Inca S.A.C.	20224748711	26,597.14	26,597.14		
Cread S.A.C.	20602456081	1,845.00			1,845.00
Distribuidora Paniplastic S.A.C.	20477176551	1,914.94			1,914.94
Distribuidora Pintel S.A.C.	20438791621	1,564.45			1,564.45
El Pionero Inversiones E.I.R.L.	20560102543	807.12	807.12		
Empresa De Servicios Múltiples El Sauco S.A.	20481042586	357.08			357.08
L & J Inversiones II S.A.C.	20531618981	2,125.03	2,125.03		
Luis Alberto Delgado Sánchez	10180654408	406.99	406.99		
Marco Peruana S.A	20100006538	177.00		177.00	
MV Servicios S.R.L.	20439348641	2,353.51	2,353.51		
Nestlé Perú S.A.	20263322496	38,892.80		38,892.80	
Pesquera Centinela S.A.C.	20278966004	1,735.78	1,735.78		
Pesquera Exalmar S.A.A.	20380336384	4,581.23	4,581.23		
Pesquera Hayduk S.A.	20136165667	173,564.87		173,564.87	
Química NOR Peruana E.I.R.L.	20132335941	2,625.09			2,625.09
Región La Libertad - Salud Santiago De Chuco	20397867961	780.00	780.00		
Rosa Etelvina López Andrade	10179452575	180.01			180.01
Servicios Industriales De La Marina S.A.	20100003351	3,103.40		3,103.40	
Transmarina Del Perú S.A.C.	20601543053	1,416.00		1,416.00	
Vásquez Mondragón Edith Yanina	10193290707	2,478.24	2,478.24		
Viru S.A.	20373860736	215.94			215.94
Total Cuentas. Por Cobrar		293,914.95	59,348.45	217,154.97	17,412.43
		100%	20%	74%	6%

Nota: Deuda Vencida de los clientes de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L.

Como se puede observar en la tabla 3.1, se puede identificar que la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L, al no tener políticas de ventas al crédito bien establecidas y a su vez

ineficientes, constatando que cuenta con una amplia cartera de morosidad, las cuales la empresa no cancela su deuda en la fecha establecidas. A demás se puede observar que la empresa brinda crédito tanto a personas naturales y jurídicas, siendo estas últimas las más con deudas pendientes de pagos.

De todos los clientes se observa que la cuenta por cobrar de 3-4 meses representan un 74%, es decir el monto más elevado de morosidad, seguido de los montos de la deuda de 1-2 meses representado por un 20%, por ultimo teniendo las de 5 meses a mas, representando un 6%; las cuales estas deben seguir insistiendo en el cobro, ya que estas se pueden convertir peligrosamente en cobranza dudosa, generando más gastos para la empresa. Es decir, si la empresa no realiza la cobranza del crédito otorgados a sus clientes, esta se ve obligada a que no cuente con efectivo para cubrir con sus gastos que posee la empresa, por ende, se ven obligados a pedir financiamiento externo para cubrir sus obligaciones con terceros, la cual va aumentar las obligaciones financieras afectando la rentabilidad económica y financiera.

Objetivo Específico 2: Analizar la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L., Año 2018

Tabla 3.2:

Rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquemical Industrial

Indicadores	Fórmula	2018	
Rentabilidad económica	<u>BAIT</u>	<u>171,303.59</u>	0.1312
	Activo Total	1,305,596.35	
Rentabilidad financiera	<u>Beneficios después de tributos</u>	<u>132,309.33</u>	0.1469
	Fondos Propios	140,657.33	
Margen de utilidad bruta	<u>Utilidad Bruta</u>	<u>450,102.00</u>	0.3387
	Ventas	1,328,768.25	
Margen de utilidad neta	<u>Utilidad Neta</u>	<u>132,309.33</u>	0.0996
	Ventas	1,328,768.25	
Rentabilidad del capital Total	<u>Utilidad neta</u>	<u>132,309.33</u>	15.8492
	Capital Social	8,348.00	
Rotación de cuentas por cobrar	<u>Ventas</u>	<u>1,328,768.25</u>	4.5
	Cuentas por cobrar	293,914.95	
Periodo promedio de cobranza	<u>cuentas por cobrar *360</u>	<u>293,914.95*360</u>	79.63
	ventas	1,328,768,25	

Nota: Indicadores financieros para medir la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L., año 2018.

Podemos observar en la tabla 3.2, la rentabilidad económica genera resultados positivos en relación a sus activos que posee, independientemente de cómo esta se financia, es decir, si la empresa por cada sol que tiene invertido en activos, 0.13 soles han sido utilizados para beneficio de la entidad, mediante las ganancias.

Mientras que en el rendimiento financiero es para saber cómo se está empleando los capitales de la empresa, entonces se obtuvo de 15%, para remunerar a sus accionistas.

La empresa Hidroquímica Industrial S.R.L, su margen de utilidad bruta es de 0.34, esto significa que la utilidad bruta de las ventas representa un 34 % en relación al costo original de la obtención de los productos vendidos.

En referencia al margen de utilidad neta, esta empresa genera un 9.96%, es decir mide la productividad, porque de este índice observamos la relación de la utilidad neta y la habilidad de transformar las ventas en ganancias después de impuestos y tributos (UAI). Además si esta razón es superior, mayor eficiencia de las ventas se logrará.

La rentabilidad del capital social es de 15.84, es decir los propietarios tienen una rentabilidad de 15.84 sobre la inversión realizada en el negocio.

La rotación de cuentas por cobrar determinará las veces que los saldos de los clientes se han recuperado durante el periodo, en este caso es de 4.52. Por lo tanto la empresa toma 79.63 días para recaudar y cobrar a sus clientes la obligación que tienen con ellos o también es el lapso que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo.

Objetivo General: Demostrar las políticas de crédito y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L., Año 2018.

Tabla 3.3:

Coefficiente de correlación de Pearson.

Políticas de ventas al créditos	Rentabilidad
7	0.009189461
15	0.017467774
30	0.119138206
60	0.854204558
Rho – Pearson	0.954298438

Notal: Correlación alta entre las políticas de ventas al crédito y la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L.

Como podemos observar en la tabla 3.3, las políticas de crédito inciden positivamente en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L., año 2018, ya que se obtiene un Rho – Pearson de 0.9542, es decir hay una correlación alta.

Contraste De Hipótesis

Tabla 3.4:

Correlación de la variable

		Políticas de crédito	Rentabilidad económica y financiera
Políticas de crédito	Correlación de	1	,954
	Pearson		,046
	Sig. (bilateral)	4	4
	N		
Rentabilidad económica y financiera	Correlación de	,954	1
	Pearson	,046	
	Sig. (bilateral)	4	4
	N		

Nota: SPSS Statistics 23, La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Como se observa en la tabla 3.4 se aprecia el grado de correlación entre las políticas de crédito y la rentabilidad económica y financiera, determinada por el coeficiente de correlación de Pearson entre estas dos variables es de 0,046, es decir existe una relación altamente significativa entre las variables de estudio, debido a que el valor de Sig es menor a 0.01, por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta hipótesis alterna, en consecuencia las políticas de crédito inciden directa y positivamente en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018.

IV. DISCUSIÓN

4.1. El presente trabajo de investigación tiene como objetivo específico 1 analizar y describir los tipos de políticas de crédito de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L., año 2018, en la investigación se ha analizado que las políticas de ventas al crédito representan un 19% del total de las ventas, siendo más elevados los últimos dos meses con 77% y 87%, respectivamente. En relación, con el número de deudores se observa que la empresa con mayor porcentaje es Pesquera Hayduk S.A., la cual representa un 59.05% del total de la deuda, luego está la empresa Nestlé Perú S.A. con un total de 13.23%. Además, la empresa cuenta con 4 políticas de ventas crédito, las cuales son de 7, 15, 30 y 60 días, siendo esta última la más utilizadas con un monto total de S/. 251,063.49.

Por último, la tasa de morosidad que la empresa cuenta es de 74% de 3-4 meses es decir es el monto más elevado de deudas que posee los clientes con la empresa, luego el 20% es de 1-2 meses y por último el 6% es de 5 meses a más. Esto es ratificado por la investigación de Beltrán (2017) donde indica que efectivamente la empresa Servicios y Llantas Beda cuenta con políticas de ventas al crédito elementales, es decir el 100% de los encuestados del área de ventas indican que no están plasmadas en un breviario escrito, pero que son de conocimiento general y solo se transmiten verbalmente; no obstante, las políticas resultan insuficientes a la hora de brindar un crédito, por eso al no aplicarse de manera correcta estas son muy accesibles y no limitan al deudor, ni reducen el crédito a los morosos. Además, las cuentas por cobrar que tiene entre 1-3 meses es de 70.38%, es decir es el monto más elevado de deuda que los clientes tienen con la empresa Servicios y Llantas Beda, seguido del monto de deudas de 7-12 meses equivalente por el 15.77%, últimamente las deudas con 4 a 6 meses de retraso representado por el 13.84%.

4.2. Con relación al objetivo específico 2 donde menciona analizar la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L, año 2018, donde ambas fueron medidas mediante ratios, las cuales obtuvo los siguientes resultados como rentabilidad económica obtuvo un 0.1312, rentabilidad financiera un total de 0.9406, como margen de utilidad bruta 0.3387, margen de utilidad neta de 0.0996, en rentabilidad de capital total un 15.8492, como rotación de cuentas por cobrar 4.5, es decir que la organización toma 79.63 días en cobrar la deuda a sus clientes, es decir han aumentado los días de cobro y pagos esto es refutado por la investigación de Caballero (2017), porque en esta investigación se

concluye que sus indicadores muestran un rendimiento positivo el cual manifiesta un aumento en la liquidez de 0.86 para el año 2015 y 1.19 para el año 2019, disminución de la deuda y una disminución de tiempos en ratios de gestión propiamente dichos, es decir las cuentas por cobrar rotan 3.63 veces durante 100.49 días para el año 2015 y 3.94 veces durante 92.75 días durante el año, observándose así que gracias a las políticas implantadas hubo disminución en el periodo de cobranza.

4.3. Con respecto al objetivo general que es demostrar las políticas de crédito y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018, muestra que las políticas de crédito inciden positivamente en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018, ya que se obtiene un Rho – Pearson de 0.9542, es decir hay una correlación alta. Esto es corroborado con Zevallos (2017), quien en su investigación indica que las políticas de crédito inciden positivamente en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima – Cercado 2014, obteniendo un valor de 0.816, la cual garantiza una alta correlación entre las variables.

4.4. Con respecto a la contrastación de Hipótesis es las políticas de crédito inciden de manera positiva en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018, es determinada por el valor de Sig. El cual es 0,046, lo que significa que existe una relación altamente significativa entre las variables de estudio, debido a que el valor de Sig es menor a 0.01 por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta hipótesis alterna, en consecuencia las políticas de crédito inciden directa y positivamente en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018. Esto es corroborado en Caballero (2017), quien en su investigación indica que las Políticas de Crédito y Cobranza inciden positivamente en la la empresa Gestión Financiera de la empresa Dropar E.I.R.L., Trujillo año 2016. Es por eso que se pudo observar que para en el año 2015 tenía 28% de cuentas por cobrar y 25% en el año 2016, esto revela una disminución debido a que la empresa implanto nuevas políticas.

V. CONCLUSIONES

5.1 De acuerdo con el objetivo específico 1 se concluye que, las ventas realizadas al crédito en la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018 representan un 19% del total de ventas y que los últimos dos meses del año 2018 tuvieron un incremento abrupto del 77% y 87% para los meses antes mencionados. Además, las políticas de crédito que da la empresa son de 7, 15,30 y 60 días, siendo la empresa Pesquera Hayduk la que más deuda tiene con Hidroquímica Industrial S.R.L. y que representa el 59.04%, siguiéndole así la empresa Nestlé Perú S.A. con un 13.23% de todos los créditos otorgados en el 2018. También se determinó que, la política de venta de 60 días es la más utilizada por los clientes, teniendo un total de deuda de 251,063.49 soles; esto se debe que la empresa no está priorizando sus políticas de crédito y brindan créditos solo con ser cliente continuo, además no realizan una evaluación previa para el otorgamiento del crédito, es por eso que trae como consecuencia una alta tasa de morosidad para la empresa.

5.2. Según el objetivo específico 2 se llegó a la conclusión que se está generando resultados bajos para la empresa, siendo su rentabilidad económica y financiera de un 13% y 15% respectivamente, además la empresa obtuvo un margen de utilidad neta de 9.96%, que trae como consecuencia una baja rotación de cuentas por cobrar debido a que no ponen énfasis en sus políticas de ventas al crédito, por ende, la organización toma más días para cobrar las deudas a sus clientes o el lapso que tarda las cuentas por cobrar en convertirse en efectivo, afectando así la rentabilidad de la empresa.

5.3. Con respecto al objetivo general se finaliza que, las políticas de ventas al crédito si inciden positivamente en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018; ya que se obtuvo un Rho Pearson de 0.9542, es decir existe una correlación alta de las variables. Por eso, si la empresa no implementa o mejora sus políticas de crédito seguirían siendo bajas por otro lado al tener nuevas políticas esta mejorará la rentabilidad.

5.4. De acuerdo con el contraste de la hipótesis se concluye que, existe una correlación altamente significativa, ya que nos da como resultado en el coeficiente de Pearson un 0,46, entonces se acepta la hipótesis planteada, es decir, las políticas de crédito inciden directa y positivamente en la rentabilidad económica y financiera de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L., año 2018.

VI. RECOMENDACIONES

- 6.1. Los directivos de la empresa Hidroquímica industrial S.R.L., deben de implementar y mejorar sus políticas de crédito, del mismo modo tienen que estar reglamentadas formalmente por la gerencia. También se debe de difundir y capacitar al personal de ventas y cobranzas sobre las nuevas políticas de créditos que se van a otorgar a los clientes, por ende, ir disminuyendo la cantidad de clientes deudores y hacer que las cuentas por cobrar tengan una mejor rotación y no tarden en convertirse en efectivo líquido para la empresa.
- 6.2. El contador debe poner más énfasis en la elaboración de las políticas de crédito, ya que éstas representan una buena cantidad de ganancias para la empresa, del cual dependerá mucho su rentabilidad tanto económica como financiera y en el que salen beneficiados tanto como directivos, gerente y los trabajadores de esta entidad.
- 6.3. El gerente debe capacitar a todo el personal de ventas esperando el aumento progresivo de sus ingresos y además verificar que se estén cumpliendo con las nuevas políticas de crédito de acuerdo a lo establecido y así ir obteniendo mejor rentabilidad.
- 6.4. El gerente debe implementar un área de cobranza en la empresa, para que de este modo las cuentas por cobrar disminuyan y así obtener una tasa de morosidad inferior a las que poseen.

VII. PROPUESTA

Plan de mejora para las políticas de crédito de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L., para el año 2019.

7.1. Descripción del problema:

Como se pudo observar la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L., carece de políticas de crédito, la cual no permiten que la empresa se desarrolle de manera eficiente y que las cuentas por cobrar no se vuelven en efectivo para obtener una mayor rentabilidad.

7.2. Justificación:

Luego de haber analizado la información brindada por la empresa, además de la entrevista al contador para profundizar mejor en el tema, se determinó la implementación de nuevas políticas de ventas al crédito, estableciéndose por escrito, así como también de un área muy importante, las cual el área de crédito y de cobranza, para así lograr un mejor control y uso de las cuentas por cobrar, minimizando el riesgo de morosidad para la empresa.

7.3. Objetivo General:

Aplicar el plan de mejora Implementar nuevas políticas de crédito en la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L, para el año 2019.

7.4. Objetivos Específicos:

- Diseñar un manual de políticas de crédito para la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L.
- Llevar a cabo políticas de crédito, para mejorar la gestión en relación al otorgamiento de créditos de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L.
- Realizar la capacitación a los empleados de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L.
- Implementación de áreas de crédito y cobranza, para reducir riesgos en el otorgamiento de crédito en la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L.

7.5. Políticas de ventas al crédito y cobranza para la empresa Industrial Hidroquemical Industrial S.R.L.

Datos del cliente.

- Copia de DNI del dueño o representante de la entidad.
- Ingresos y Gastos del cliente.
- Ciudad de residencia y números telefónicos (convencional y móvil).
- Dirección del Domicilio.
- Referencias laborales.

Documentos que debe firmar el cliente

- Pagare
- Acuerdo de Pago
- Contrato de Compra
- Garantía del Producto (depende del producto)

Plazos del crédito

El cliente cancela en el plazo establecido no aplica tasas de interés, pero si es un crédito directo puede diferir el plazo de cancelación a 30, 45, y 30 días.

Tasa de interés

La tasa de interés para ventas a crédito es del 12% anual.

Recargos por incumplimiento de plazos.

El recargo de cobranza por pago tardío de cuota es de 3% mensual y en caso, que el cliente adeude 5 cuotas se procede a retirar el producto; depende si el cliente desea realizar refinanciamiento de la deuda.

7.6. Implementación del Manual:

Tabla 7.1

Implementación del Manual de políticas de crédito y área de cobranza.

Nº	Fases	Tiempos
1	Evaluación y aprobación de la propuesta de las nuevas políticas de ventas al crédito al contador de la empresa, así como también de la nueva área a implementar.	20 días
2	Sociabilización con en personal para el nuevo área a implementar	1 semana
3	Adecuación de las instalaciones para la nueva área de crédito y cobranza.	1 mes
4	Entrevista y Contratación del nuevo personal capacitado para la nueva área de crédito y cobranza.	2 semana
5	Capacitación teórica y práctica al personal para conocer las nuevas políticas de ventas al crédito	5 días
6	Evaluación y control de las actividades al personal	6 veces al mes

Nota: Elaboración propia.

7.7. Costo de la Implementación:

Tabla 7.2

Costo de implementación

Cantidad	Descripción	Costo Total
2	Computadora	3,000.00
2	Escritorios	600.00
3	Estantes	450.00
24	Archivadores	120.00
1	Impresoras	700.00
	Útiles de escritorio	100.00
3	Recursos Humanos	2,600.00
	TOTAL	7,570.00

Nota: Elaboración propia

REFERENCIAS

- Aguilar, A. (2015). *Políticas de crédito y cobranza y su incidencia en el cumplimiento de las obligaciones financieras en las empresas comerciales del distrito de puente piedra año 2014*. (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo. Lima, Perú. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/15426/Aguilar_MAH.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alfaro, J. (2016). *Las Políticas de Crédito y su incidencia en la situación financiera Económica y financiera de Financiera Confianza de la ciudad de Huamachuco, año 2015*. (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo. Trujillo. Perú. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/326/alfaro_pj.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Anderson (1995). *Essentials of Personal Selling*. The New Professionalism. Englewood Clifs. New Jersey: Prentice Hall
- Andrade, S. (2002). *Diccionario de finanzas, economía y contabilidad*. Perú: Librería Lucero.
- Besley, E. y Brigham, E. (2014). *Finanzas Corporativas*. México: Cengage Learning.
- Beltran, F. (2017). *Las políticas de ventas al crédito y su incidencia en la situación económico – financiera de la empresa servicios y llantas Beda del distrito de Trujillo año 2015*. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8032/beltranreyna_flor.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bravo, S. (2003). Análisis de rentabilidad económica y financiera. *Esan*, (3) ,1-13
- Caballero, E. (2017). *Las Políticas de Crédito y Cobranza y su Incidencia en la Gestión Financiera de la Empresa Dropar E.I.R.L., Trujillo, año 2017*. (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo. Trujillo, Perú. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11619/caballero_me.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Castillo, M. y Pérez, F. (2008). Gestión del riesgo crediticio. *Cuadernos de contabilidad*, 9(24), 229-250. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5971959>
- Córdoba, M. (2017). *Análisis financieros*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones
- De la Parra, E. y Madero, M. (2005). *Estrategias de ventas y negociaciones*. México: Panorama Editorial.
- Escribano, M. y Jiménez, A. (2014). *Análisis contable y financiero*. Bogotá, Colombia: Buena Semilla.
- Eslava, J. (2003). *Análisis económico-financiero de las decisiones de gestión empresarial*. Madrid, España: Esic
- Fernández, J y Casados, M. (2008). *Contabilidad financiera para directivos*. Madrid, España: Esic.
- Flores, J. (2010). *Finanzas aplicadas a la gestión empresarial*. Lima, Perú: CECOF asesores.
- García, L. (2009). *Ventas*. Madrid, España: Esic Editorial.
- García, J. (2016). *Contabilidad de sociedades*. México: Trillas.
- Gil, M. y Giner, F. (2007). *Como crear y hacer funcionar una empresa*. Madrid: ESIC.
- Guillén, S. (2017). *Aplicación de Procedimientos y Políticas de Crédito en la empresa de Insumos Agrícolas Tierra Fértil*” (Tesis de pregrado). Universidad Estatal El Milagro, Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/3246/1/TESIS%20SANDRO%20GUILLEN.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw - Hill.
- Hongren, E. (2000). *Introducción a la contabilidad Financiera*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson educación.

- Izar, J. y Ynzunza, C. (2017). El impacto el crédito y la cobranza en las utilidades. *Poliantea*, 13(24), 47-62. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6160650>
- Ledesma, Z. y Sánchez, I. (2007). Análisis del riesgo crediticio bancario en la economía cubana. *Teoría y praxis*, (3), 77-87. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2929602>
- López, F. (2007). *Casos prácticos de finanzas corporativas*. Madrid, España: Thomson.
- Martinez, S. (2016). Precedentes de la sociedad de responsabilidad limitada en España (1869-1885). *Murgetana*. 134, 79-96.
- Mata, J. (2015). *Introducción a la contabilidad financiera de las pymes*. Madrid; España: Paraninfo.
- Mendoza, C. y Ortiz, O. (2016). *Contabilidad financiera para contaduría y administración*. Bogotá, Colombia: ECOE ediciones.
- Molina, H., Bautista, R., Ramírez, J. y De Vicente, M. (2015). *Análisis de estados financieros para la toma de decisiones*. Madrid, España: Delta.
- Montesinos, V. (2015). *Fundamentos de contabilidad financiera*. Madrid: Pirámide.
- Morales, A. y Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Patria. Recuperado de <http://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074383652.pdf>
- Moreno, I. (2002). *Contabilidad financiera*. Madrid, España: Thomson Paraninfo.
- Peña, A., Lochmüller, C., Murillo, J., Pérez, M. y Vélez, C. (2011). Modelo cualitativo para asignación de créditos de consumo y ordinario. *Revista de ingeniería*, 10(19), 101-111. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3847977>
- Pinto, Y., y Sivinta, J. (2016). *Evaluación Financiera de las Ventas a Crédito de la Inmobiliaria XYZ*. (Tesis de pregrado). Universidad de Guayaquil, Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/19518/1/Tesis-Evaluacion%20Financiera%20Vtas%20a%20Credito.pdf>
- Rodriguez, L. (2012). *Análisis de los estados financieros, un enfoque en la toma de decisiones*. México: McGrawHill.

- Ross, S., Westerfield, R. y Jordan, B. (2010). *Fundamentos de finanzas corporativas*. México: McGraw Hill.
- Socías, A., Horrach, P., Herranz, R., Jover, G. y Llull, A. (2017). *Contabilidad financiera*. España, Madrid: Pirámide
- Tovar, J. (2013). *Finanzas y presupuesto, interpretación y elaboración*. Madrid, España: Ediciones CEF.
- Van, J. y Wachowicz, J. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. México: Pearson Education. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=ziiCVbfGK3UC&pg=PA254&dq=políticas+de+ventas+al+credito&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjyt7bFnaLjAhXTF80KHY1hA1oQ6AEIKDAA#v=onepage&q=políticas%20de%20ventas%20al%20credito&f=false>
- Zazo, B. (2012). De la empresa “técnica” a la empresa “filosófica”. *Padres y maestros* (343), 31-35. Recuperado de <https://revistas.comillas.edu/index.php/padresymaestros/article/view/514/419>
- Zevallos, D. (2017). *Políticas de Crédito y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado 2014*. (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Perú. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/2139/Zevallos_PDM.pdf?seq96uence=1&isAllowed=y



ANEXOS

Anexo N° 1: Entrevista

Nombre del entrevistado: Oscar Wilder Sagastegui Guarniz

Cargo: Contador de la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L.

Fecha de la entrevista: 23 / 09 / 2019

INTRUCCIONES: Esta entrevista se está realizando con el fin de recolectar información “Políticas de crédito y su incidencia en la rentabilidad económica y financiera, año 2018”. Para su respectivo análisis y presentación de la propuesta.

Preguntas:

1. ¿Qué tipos de políticas de ventas se viene utilizando en la empresa?

La empresa actualmente cuenta con 4 políticas de ventas al crédito, las cuales son de 7, 15, 30 y 60 días, es decir son días de pagos que se le brinda a nuestros clientes para facilitar el cumplimiento de dicha obligación.

2. ¿Cree Usted que las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada? ¿Por qué?

No, ya que la empresa debe colocar un poco más de rigor para establecer nuevas políticas, para poder así llevar un mejor control de deudas que posee cada uno de nuestros clientes.

3. ¿Qué requisitos les solicita a sus clientes para otorgarles crédito?

No se solicita ningún requisito a los clientes, solo se concede el crédito de acuerdo a los días para pagar sus obligaciones.

4. ¿Cree que los plazos de tiempo para pagar del crédito son los correctos?

Sí, lo errado son el tiempo que se otorga con los importes a las que se debe, un ejemplo, hay clientes que tienen una deuda menor, a ellos se les concede mayor tiempo a lo que está establecido.

5. ¿De qué manera la empresa realiza las cobranzas de las deudas vencidas?

Pasado el plazo establecido de la deuda, se le tiene a dar una notificación, para hacerle recordar su obligación con la empresa.

6. ¿Cuál es el tiempo establecido para pagar un crédito otorgado?

El plazo establecido es de 7, 15, 30 y 60 días, pasadas esas fechas se le tiene aplazar la deuda, según un análisis de deuda, para que así cumplan sus obligaciones.

7. ¿Cree usted que las ventas al contado son más significativas que las ventas al crédito?
No del todo, ya que cuando se concede un crédito, los clientes están dispuestos a pagar un precio más elevado del que pagaría con pago al contado, por lo que la rentabilidad de las ventas a crédito es superior que las de contado.
8. ¿Cuáles son los riesgos para la empresa si se realiza unas ventas al crédito?
Posibles pérdidas como, por ejemplo:
- no poder cobrar nunca los créditos otorgados (fallidos)
 - cobrar los créditos con retraso (créditos morosos)
 - cobrar finalmente menos importe que el monto facturado (cargos o deducciones impuestos por el cliente)
9. ¿Se tiene con exactitud el porcentaje de clientes deudores del año 2018?
Si, para así tener real porcentaje exacto de las deudas de cada cliente, y el cliente que más deuda tiene es pesquera Haydu.
10. ¿Cuáles son las medidas que toma la empresa ante un cliente deudor?
Se le ofrece un aplazamiento de pago, para que un futuro pueda afrontarlo.



Anexo N° 2: Flujograma de análisis documental

PROCEDIMIENTO PARA OBTENER LA INFORMACIÓN DE LA EMPRESA





Anexo N°3: Matriz de validación

TÍTULO DE LA TESIS: LAS POLÍTICAS DE VENTAS AL CRÉDITO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA HIDROQUEMICAL INDUSTRIAL S.R.L.AÑO 2018

NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR:

GRADO ACADÉMICO :

VARIBLE	DIMENSIONES	INDICADOR	ÍTEMS	RESPUESTA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
					RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN	RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADO	RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEMS	RELACIÓN ENTRE EL ÍTEMS Y LAS RESPUESTA
Políticas De Ventas Al Crédito	Lineamientos	Plazo del crédito	1. ¿Qué tipos de políticas de ventas se viene utilizando en la empresa?					
			2. ¿Cree Usted que las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada? ¿Por qué?					
			3. ¿Qué requisitos les solicita a sus clientes para otorgarles crédito?					
			4. ¿Cree que los plazos de tiempo para pagar del crédito son los correctos?					

	Lineamientos	Número de días de créditos vencidos	5. ¿De qué manera la empresa realiza las cobranzas de las deudas vencidas?					
			6. ¿Cuál es el tiempo establecido para pagar un crédito otorgado?					
	Pagos	Importes de ventas al contado	7. ¿Cree usted que las ventas al contado son más significativas que las ventas al crédito?					
		Importe de ventas al crédito	8. ¿Cuáles son los riesgos para la empresa si se realiza unas ventas al crédito?					
	clientes	Número de clientes deudores	9. ¿Se tiene con exactitud el porcentaje de clientes deudores de los años 2017-2018?					
			10. ¿Cuáles son las medidas que toma la empresa ante un cliente deudor?					

Rentabilidad Económica Y Financiera De La Empresa Hidroquemical Industrial S.R.L.	Ratios Financieros	Ratios Financieros	Análisis documental					
		Ratios Económicos						

OBSERVACIONES:

FECHA DE REVISIÓN: / /

.....

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN

TITULO DE LA TESIS: LAS POLÍTICAS DE VENTAS AL CRÉDITO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA HIDROQUEMICAL INDUSTRIAL S.R.L.

NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR: CIRIO MANUEL URBANO VALLADARES LANDA.

GRADO ACADÉMICO: DOCTOR.

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADOR	ÍTEMS	RESPUESTA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
					RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN	RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADO	RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEMS	RELACIÓN ENTRE EL ÍTEMS Y LAS RESPUESTA
Políticas De Ventas Al Crédito	Lineamientos	Plazo del crédito	1. ¿Qué tipos de políticas de ventas se viene utilizando en la empresa?		/	/	/	/
			2. ¿Cree Usted que las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada? ¿Por qué?		/	/	/	/
			3. ¿Qué requisitos les solicita a sus clientes para otorgarles crédito?		/	/	/	/
			4. ¿Cree que los plazos de tiempo para pagar del crédito son los correctos?		/	/	/	/

	Lineamientos	Número de días de créditos vencidos	5. ¿De qué manera la empresa realiza las cobranzas de las deudas vencidas?	✓	✓	✓	✓	✓
			6. ¿Cuál es el tiempo establecido para pagar un crédito otorgado?	✓	✓	✓	✓	✓
	Pagos	Importes de ventas al contado	7. ¿Cree usted que las ventas al contado son más significativas que las ventas al crédito?	✓	✓	✓	✓	✓
			8. ¿Cuáles son los riesgos para la empresa si se realiza unas ventas al crédito?	✓	✓	✓	✓	✓
	clientes	Número de clientes deudores	9. ¿Se tiene con exactitud el porcentaje de clientes deudores de los años 2017-2018?	✓	✓	✓	✓	✓
			10. ¿Cuáles son las medidas que toma la empresa ante un cliente deudor?	✓	✓	✓	✓	✓

Rentabilidad Económica Y Financiera De La Empresa Hidroquímica Industrial S.R.L.	Ratios Financieros	Ratios Financieros	Análisis documental		✓	✓	✓	✓
		Ratios Económicos			✓	✓	✓	✓

OBSERVACIONES:

FECHA DE REVISIÓN: 10/06/19



.....
FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN

TITULO DE LA TESIS: LAS POLÍTICAS DE VENTAS AL CRÉDITO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA HIDROQUEMICAL INDUSTRIAL S.R.L.

NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR: ANDRÉS HUMBERTO GAMARRA ALBA

GRADO ACADÉMICO: MESTRIA

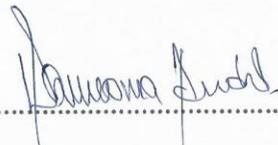
VARIBLE	DIMENSIONES	INDICADOR	ÍTEMS	RESPUESTA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
					RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN	RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR	RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEMS	RELACIÓN ENTRE EL ÍTEMS Y LAS RESPUESTA
Políticas De Ventas Al Crédito	Lincamientos	Plazo del crédito	1. ¿Qué tipos de políticas de ventas se viene utilizando en la empresa?		✓	✓	✓	✓
			2. ¿Cree Usted que las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada? ¿Por qué?		✓	✓	✓	✓
			3. ¿Qué requisitos les solicita a sus clientes para otorgarles crédito?		✓	✓	✓	✓
			4. ¿Cree que los plazos de tiempo para pagar del crédito son los correctos?		✓	✓	✓	✓

	Lineamientos	Número de días de créditos vencidos	5. ¿De qué manera la empresa realiza las cobranzas de las deudas vencidas?	✓	✓	✓	✓	✓
			6. ¿Cuál es el tiempo establecido para pagar un crédito otorgado?	✓	✓	✓	✓	✓
	Pagos	Importes de ventas al contado	7. ¿Cree usted que las ventas al contado son más significativas que las ventas al crédito?	✓	✓	✓	✓	✓
		Importe de ventas al crédito	8. ¿Cuáles son los riesgos para la empresa si se realiza unas ventas al crédito?	✓	✓	✓	✓	✓
	clientes	Número de clientes deudores	9. ¿Se tiene con exactitud el porcentaje de clientes deudores de los años 2017-2018?	✓	✓	✓	✓	✓
			10. ¿Cuáles son las medidas que toma la empresa ante un cliente deudor?	✓	✓	✓	✓	✓

Rentabilidad Económica Y Financiera De La Empresa Hidroquemical Industrial S.R.L.	Ratios Financieros	Ratios Financieros	Análisis documental		✓	✓	✓	✓
		Ratios Económicos			✓	✓	✓	✓

OBSERVACIONES:

FECHA DE REVISIÓN: 10, 06, 2019



FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN

TITULO DE LA TESIS: LAS POLÍTICAS DE VENTAS AL CRÉDITO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA HIDROQUEMICAL INDUSTRIAL S.R.L.

NOMBRE Y APELLIDOS DEL EVALUADOR: *Julio Carlos De la Cruz González*

GRADO ACADÉMICO: *CONTADOR PUBLICO*

VARIBLE	DIMENSIONES	INDICADOR	ÍTEMS	RESPUESTA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
					RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN	RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADO	RELACIÓN ENTRE EL INDICADO Y EL ÍTEMS	RELACIÓN ENTRE EL ÍTEMS Y LAS RESPUESTA
Políticas De Ventas Al Crédito	Lineamientos	Plazo del crédito	1. ¿Qué tipos de políticas de ventas se viene utilizando en la empresa?		✓	✓	✓	✓
			2. ¿Cree Usted que las políticas de ventas al crédito, vienen funcionando de manera adecuada? ¿Por qué?		✓	✓	✓	✓
			3. ¿Qué requisitos les solicita a sus clientes para otorgarles crédito?		✓	✓	✓	✓
			4. ¿Cree que los plazos de tiempo para pagar del crédito son los correctos?		✓	✓	✓	✓

	Lineamientos	Número de días de créditos vencidos	5. ¿De qué manera la empresa realiza las cobranzas de las deudas vencidas?	✓	✓	✓	✓	✓
			6. ¿Cuál es el tiempo establecido para pagar un crédito otorgado?	✓	✓	✓	✓	✓
	Pagos	Importes de ventas al contado	7. ¿Cree usted que las ventas al contado son más significativas que las ventas al crédito?	✓	✓	✓	✓	✓
		Importe de ventas al crédito	8. ¿Cuáles son los riesgos para la empresa si se realiza unas ventas al crédito?	✓	✓	✓	✓	✓
	clientes	Número de clientes deudores	9. ¿Se tiene con exactitud el porcentaje de clientes deudores de los años 2017-2018?	✓	✓	✓	✓	✓
			10. ¿Cuáles son las medidas que toma la empresa ante un cliente deudor?	✓	✓	✓	✓	✓

Rentabilidad Económica Y Financiera De La Empresa Hidroquemical Industrial S.R.L.	Ratios Financieros	Ratios Financieros	Análisis documental		✓	✓	✓	✓
		Ratios Económicos			✓	✓	✓	✓

OBSERVACIONES:

FECHA DE REVISIÓN: 07/06/19



JULIO PAROS DE LA CRUZ GONZALEZ
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
Mat 02-2246

.....
FIRMA DEL EVALUADOR

Anexo N° 4: Importe de ventas al contado y al crédito

Meses	Ventas	Crédito	Contado
ene.-18	141,812.24	-	141,812.24
feb.-18	116,787.20	180.00	116,607.20
mar.-18	141,233.57	-	141,233.57
abr.-18	111,392.24	2,555.02	108,837.22
may.-18	151,387.50	952.09	150,435.41
jun.-18	140,029.07	770.02	139,259.05
jul.-18	95,914.12	525.02	95,389.10
ago.-18	103,234.23	2,944.55	100,289.68
sep.-18	119,883.03	11,237.00	108,646.03
oct.-18	125,699.61	13,543.89	112,155.72
nov.-18	152,316.30	116,783.88	35,532.42
dic.-18	166,959.42	145,123.48	21,835.94
TOTAL	1,566,648.53	294,614.95	1,272,033.58

Nota: Importe de las ventas al crédito y al contado, brindados por la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L, año 2018.

Anexo N° 5: N° de deudores

Cliente	Deuda	Porcentaje
Arturo Vicente Chamochumbi Horna	763.99	0.26%
Avocado Packing Company S.A.C.	560.50	0.19%
Cementos Pacasmayo S.A.A.	389.40	0.13%
Cese Inmaculada Virgen De La Puerta S.A.C.	35.00	0.01%
Cfg Investment Sac	7,704.22	2.62%
Cia Minera Poderosa S.A.	8,065.30	2.74%
Consortio Zia S.A.C.	8,674.92	2.95%
Corporacion Pesquera Inca S.A.C.	26,597.14	9.05%
Cread Sac	1,845.00	0.63%
Distribuidora Paniplastic Sac	1,914.94	0.65%
Distribuidora Pintel S.A.C.	1,564.45	0.53%
El Pionero Inversiones E.I.R.L.	807.12	0.27%
Empresa De Servicios Multiples El Sauco S.A.	357.08	0.12%
L & J Inversiones Ii S.A.C.	2,125.03	0.72%
Luis Alberto Delgado Sanchez	406.99	0.14%
Marco Peruana S.A	177.00	0.06%
Mv Servicios S.R.L.	2,353.51	0.80%
Nestle Peru S.A.	38,892.80	13.23%
Pesquera Centinela S.A.C.	1,735.78	0.59%
Pesquera Exalmar S.A.A.	4,581.23	1.56%
Pesquera Hayduk S.A.	173,564.87	59.05%
Quimica Nor Peruana Eirl	2,625.09	0.89%
Region La Libertad - Salud Santiago De Chuco	780.00	0.27%
Rosa Etelvina Lopez Andrade	180.01	0.06%
Servicios Industriales De La Marina S.A.	3,103.40	1.06%
Transmarina Del Peru Sac	1,416.00	0.48%
Vasquez Mondragon Edith Yanina	2,478.24	0.84%
Viru S.A.	215.94	0.07%
TOTAL CTAS. POR COBRAR	293,914.95	100.00%

Nota: Importe de número de deudores y su porcentaje brindados por la empresa Hidroquemical Industrial S.R.L, año 2018.

Anexo N°6: N° de deudas según los días

Días	Monto
7	2,700.92
15	5,134.04
30	35,016.50
60	251,063.49
Total	293,914.95

Nota: Monto de deudas según los días vencidos (2018).

Anexo N° 7: Estado de situación financiera de la empresa Hidroquimical Industrial S.R.L, al 31 de diciembre del 2018.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA - BALANCE GENERAL			
Al 31 de Diciembre del 2018			
(Expresado en Soles)			
A C T I V O		PASIVO Y PATRIMONIO	
Caja y Bancos	538,839.10	PASIVO	
Inversiones a Valor Razonab y Disp Venta		Sobregiros bancarios	
Cuentas Cobrar Comerciales - Terceros	293,914.95	Tributos por Pagar	44,754.79
Cuentas Cobrar Comerciales - Relacionado		Remuneraciones y Participac. por Pagar	34,635.89
Cuentas Cobrar Person, Accionistas Geren		Cuentas Pagar Comerciales - Terceros	28,228.42
Cuentas Cobrar Diversas - Terceros		Cuentas Pagar Comerciales - Relacionados	
Cuentas Cobrar Diversas - Relacionados		Cuentas Pagar Accionist Direct y Gerente	
Servicios y Otros Contratados Anticipad		Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	297,616.00
Estimación Cuentas Cobranza Dudosa		Cuentas Pagar Diversas - Relacionados	
Mercaderias	64,860.07	Obligaciones Financieras	
Productos Terminados		Provisiones	
Sub Productos, Desechos y Desperdicios		Pasivo Diferido	
Productos en Proceso		TOTAL PASIVO	405,235.10
Materias Primas			
Materiales Aux. Suministros y Repuestos		PATRIMONIO	
Envases y Embalajes		Capital	8,348.00
Existencias Por Recibir		Acciones de Inversión	
Desvalorización de Existencias		Capital Adicional	
Activos No Corriente Mantenido para Venta		Resultados No Realizados	
Otros Activos Corrientes		Excedente de Revaluación	
Inversiones Mobiliarias		Reservas	
Inversiones Inmobiliarias (1)		Resultados Acumulados Positivo	759,703.92
Activos Adq. Arrendamiento Financiero (2)		Resultados Acumulados Negativo	
Inmuebles, Maquinarias y Equipos	460,106.85	Utilidad del Ejercicio	132,309.33
Depreciación de 1 y 2 e IME Acumulado	-52,124.62	Pérdida del Ejercicio	
Intangibles		TOTAL PATRIMONIO	900,361.25
Activos Biológicos			
Deprec Activo Biol Amort y Agot Acumulad		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,305,596.35
Desvalorización de Activo Inmovilizado			
Activo Diferido			
Otros Activos No Corrientes			
TOTAL ACTIVO NETO	1,305,596.35		

Nota: Estados financieros brindados por la empresa Hidroquimical Industrial S.R.L., año 2018.

Anexo N° 8: Estado de ganancias y pérdidas al 31 de diciembre del 2018

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS		
Al 31 de Diciembre del 018		
(Expresado en Soles)		
Ventas Netas o Ingresos por Servicios	1,328,768.25	100.00%
(-) Dscptos Rebajas y Bonif. Concedidas		
Ventas Netas	1,328,768.25	
(-) Costo de Ventas	-878,666.25	-66.13%
Resultado Bruto	450,102.00	33.87%
(-) Gastos de Ventas	-218,339.33	-16.43%
(-) Gastos de Administración	-56,015.91	-4.22%
Resultado de Operación	175,746.76	13.23%
Gastos Financieros	-2,414.51	-0.18%
Ingresos Financieros Gravados		
Otros Ingresos Gravados		
Otros Ingresos No Gravados		
Enajenación de Valores y Bienes del A.F		
Costo Enajenación de Valores y B. A. F.		
Gastos Diversos	-2,028.66	-0.15%
REI del Ejercicio		
Resultados antes de Participaciones	171,303.59	
(-) Distribución Legal de la Renta		
Resultado antes del impuesto	171,303.59	12.89%
(-) IMPUESTO A LA RENTA =>	-38,994.26	-2.93%
UTILIDAD NETA =>	32,309.33	9.96%

Nota: Estados de ganancias y pérdidas brindados por la empresa Hidroquímica Industrial S.R.L., año 2018.



Anexo N° 9: Ficha de análisis documental

DATOS DE LA APLICACIÓN.

TÍTULO DE LA TESIS: Políticas De Ventas Al Crédito Y Su Incidencia En La Rentabilidad Económica Y Financiera De La Empresa Hidroquemical Industrial S.R.L, Año 2018

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: EMPRESA HIDROQUEMICAL S.R.L.

FICHA DE APLICACIÓN:

INFORMACIÓN VERIFICADA	
VENTAS AL CRÉDITO	2018
Tiempos de plazo del crédito	
N° de días de crédito vencido	
Importe al contado	
Importes al crédito	
N° de clientes deudores	
TOTAL	



Anexo N° 10: Ficha de análisis documental

DATOS DE LA APLICACIÓN.

TÍTULO DE LA TESIS: Políticas De Ventas Al Crédito Y Su Incidencia En La Rentabilidad Económica Y Financiera De La Empresa Hidroquemical Industrial S.R.L, Año 2018

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: EMPRESA HIDROQUEMICAL S.R.L.

FICHA DE APLICACIÓN:

INFORMACIÓN VERIFICADA	
RENTABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA	2018
Rentabilidad económica	
Rentabilidad Financiera	
Margen Utilidad Bruta	
Margen de Utilidad Neta	
Rentabilidad de capital Total	
Rotación de cuentas por cobrar	
Periodo de cobranza	
TOTAL	