

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES  
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables  
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



**TESIS:**

CONTROL CONTABLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU  
RELACIÓN CON LOS ÍNDICES FINANCIEROS DE LA  
EMPRESA INPOLPE SAC EN EL DISTRITO DE ATE, AÑO 2017

Para optar : Título Profesional de Contador Público  
Autor : Bach. Rut Cesia León Fasanando  
Asesor : Dra. Gladys Madeleine Flores Concha  
Líneas de Investigación : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos  
Líneas de investigación  
Por programa de estudio : Auditoría  
Fecha de Inicio : 30 -10 - 2018  
Fecha de Culminación : 29 -10 - 2019

Lima - Perú

2019

**Página de Jurado**

---

**Presidente:**

---

**Secretaria**

---

**Vocal**

CONTROL CONTABLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU  
RELACIÓN CON LOS ÍNDICES FINANCIEROS DE LA  
EMPRESA INPOLPE SAC EN EL DISTRITO DE ATE, AÑO 2017

**Dedicatoria**

A Dios, mi guía y protección, en quien he depositado mi confianza. A mis amados hijos Daniel y Leandro, quienes me motivan a seguir creciendo para darles el mejor de los ejemplos; y a mi familia quienes me brindan su apoyo y amor incondicional.

### **Agradecimiento**

A Dios por acompañarme en este proceso. A mis asesoras por los conocimientos transmitidos, por su apoyo y paciencia. A todos aquellos que me brindaron las facilidades y contribuyeron para la elaboración de mi investigación.

## Índice

	<b>Página</b>
▪ Hoja de aprobación de jurado	ii
▪ Falsa portada	iii
▪ Dedicatoria	iv
▪ Agradecimiento	v
▪ Índice	vi
▪ Índice de tablas	ix
▪ Índice de figuras	x
▪ Resumen	xii
▪ Abstract	xiii
▪ Términos clave utilizados en la investigación	xii
▪ Introducción	xiv

### CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACION

#### I. PLANTEAMIENTO, SISTEMATIZACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema	15
1.2. Formulación del problema	17
1.2.1. Problema General	17
1.2.2. Problemas Específicos	17
1.3. Objetivos de la investigación	17
1.3.1. Objetivo general	17
1.3.2. Objetivos específicos	17
1.4. Justificación de la investigación	18
1.4.1. Justificación Teórica	18

1.4.2. Justificación Práctica	18
1.4.3. Justificación Metodológica	18
1.4.4. Justificación Social	18
1.4.5. Justificación de Conveniencia	18
1.5. Delimitación de la investigación	19
1.5.1. Delimitación Espacial	19
1.5.2. Delimitación Temporal	19
1.5.3. Delimitación conceptual o temática	19

## CAPITULO II: MARCO TEORICO

### II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del estudio	20
2.2. Bases teóricas	22
2.3. Definición de conceptos	58
2.4. Hipótesis y variables	59
2.4.1. Hipótesis general	59
2.4.2. Hipótesis específicas	59
2.5. Operacionalización de las variables	60

## CAPITULO III: METODOLOGIA

### III. METODOLOGÍA

3.1. Método de investigación	63
3.2. Tipo de la investigación	63
3.3. Nivel de investigación	63
3.4. Diseño de la investigación	64

3.5. Población y muestra	65
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	66
3.7. Procedimiento de recolección de datos	67
CAPITULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	
IV. ANALISIS Y DICUSION DE RESULTADOS	
4.1. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	69
4.2. Presentación de resultados en tablas, gráficos, figuras, etc	75
4.3. Discusión de resultados	105
CONCLUSIONES	108
RECOMENDACIONES	109
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	110
ANEXOS	112
• Matriz de consistencia – operacionalización de variables	113
• Instrumentos de recolección de datos	119



## Índice de tablas

Tabla 1: Cuentas por cobrar en el Plan contable General Empresarial	24
Tabla 2: Dinámica de la cuenta 12	26
Tabla 3: NIF e interpretaciones referidas	27
Tabla 4: Obligados a llevar libros y registros contables	38
Tabla 5: Información en los Libros contables	39
Tabla 6: Información mínima en el Registro de ventas	42
Tabla 7: Retraso en el Registro de ventas	44
Tabla 8: Pasos para la conciliación bancaria	48
Tabla 9: Operacionalización de variables	61
Tabla 10: Niveles de validez	69
Tabla 11: Criterios cualitativos y cuantitativos de validez del instrumento	70
Tabla 12: Nivel de validez del cuestionario según el juicio de expertos	71
Tabla 13: Criterios de confiabilidad según George y Mallery (2003)	72
Tabla 14: Escala de resultados	73
Tabla 15: Recolección de datos de la muestra	73
Tabla 16: Resultado del coeficiente de Ítem 07 confiabilidad ( $\alpha$ )	75
Tabla 17: Control de aprobación y autorización	76
Tabla 18: Control de verificación	77
Tabla 19: Comparación y conciliación relacionada	78
Tabla 20: Control de supervisión	79
Tabla 21: Línea de crédito	80
Tabla 22: Formas de cobranza	81
Tabla 23: Recordatorio de cobranza	82
Tabla 24: Acciones determinativas	83

Tabla 25: Registro de ventas	84
Tabla 26: Cobranzas	85
Tabla 27: Conciliaciones	86
Tabla 28: Liquidez general	87
Tabla 29: Liquidez de caja	88
Tabla 30: Rotación de ventas	89
Tabla 31: Rotación de cobros	90
Tabla 32: Rotación de activos	91
Tabla 33: Endeudamiento del activo	92
Tabla 34: Respaldo de endeudamiento	93
Tabla 35: Rentabilidad bruta del activo	94
Tabla 36: Rentabilidad de ventas netas	95
Tabla 37: Prueba de normalidad	96
Tabla 38: Coeficiente de correlación de Spearman de la Hipótesis general	97
Tabla 39: Coeficiente de correlación de Spearman de la Hipótesis específica 1	98
Tabla 40: Coeficiente de correlación de Spearman de la Hipótesis específica 2	99
Tabla 41: Coeficiente de correlación de Spearman de la Hipótesis específica 3	100
Tabla 42: Coeficiente de correlación de Spearman de la Hipótesis específica 4	101

#### Índice de figuras

Figura 1: Activo exigible	25
Figura 2: Balance General de la empresa INPOLPE SA	54
Figura 3: Estado de Ganancias y Pérdidas 2017 de la empresa INPOLPE SAC	55
Figura 4: Diseño descriptivo – correlacional	65
Figura 5: Ingreso de valores al SPS	74

Figura 6: Control de aprobación y autorización	76
Figura 7: Control de verificación	77
Figura 8: Comparación y conciliación relacionada	78
Figura 9: Control de supervisión	79
Figura 10: Línea de crédito	80
Figura 11: Formas de cobranza	81
Figura 12: Recordatorio de cobranza	82
Figura 13: Acciones determinativas	83
Figura 14: Registro de ventas	84
Figura 15: Cobranzas	85
Figura 16: Conciliaciones	86
Figura 17: Liquidez general	87
Figura 18: Liquidez de caja	88
Figura 19: Rotación de ventas	89
Figura 20: Rotación de cobros	90
Figura 21: Rotación de activos	91
Figura 22: Endeudamiento del activo	92
Figura 23: Respaldo de endeudamiento	93
Figura 24: Rentabilidad bruta del activo	94
Figura 25: Rentabilidad de ventas netas	95
Figura 26: Interpretación del coeficiente de correlación de Spearman	96

## **Resumen**

La presente investigación tiene como propósito fundamental determinar de qué manera el control contable de las cuentas por cobrar se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC del distrito de Ate año 2017.

La metodología que se usó fue el científico correlacional, de tipo cualitativo descriptivo correlacional, un nivel descriptivo correlacional, y un diseño descriptivo correlacional. La población objeto de estudio fueron los trabajadores de la empresa tomando una muestra compuesta de 20 en total. La técnica que se utilizó para la recolección de datos fue la encuesta y el instrumento de medición fue el cuestionario; con la técnica del alfa de Cronbach y a través de la escala de tipo Likert se halló la confiabilidad del instrumento. Luego se halló una correlación positiva alta a través del coeficiente de Spearman, demostrando así la hipótesis general HG y concluyendo que el control contable de cuentas por cobrar si se relacionan significativamente con los índices financieros de la Empresa INPOLPE SAC año 2017.

**Términos claves:** Control contable, cuentas por cobrar, Índices financieros

### **Abstract**

The main purpose of this research is to determine how the accounting control of accounts receivable is related to the financial indices of the company INPOLPE SAC of the district of Ate year 2017,

The methodology that was used was the correlational scientist, of applied or technological type, a correlational descriptive level, and a descriptive correlational design. The population studied was the workers of the company, taking a composite sample of 20 in total. The technique that was used for the data collection was the survey and the measurement instrument was the questionnaire; with the Cronbach alpha technique and through the Likert scale the reliability of the instrument was found. Then a high positive correlation was found through the Spearman coefficient, thus demonstrating the general hypothesis HG and concluding that the accounting control of accounts to be left out if they are significantly related to the financial indices of the INPOLPE SAC Company 2017.

**Key terms:** Accounting control, Accounts receivable, financial indexes

## Introducción

La presente investigación titulada Control contable de las cuentas por cobrar y su relación con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017 se desarrolló en base a la información recolectada de la empresa en mención, y permitirá conocer la relación que existe entre las cuentas por cobrar verificadas contablemente y el resultado del análisis de los índices financieros que se extraen de los estados financieros de la empresa en el año 2017.

El desarrollo del trabajo se estructura de la siguiente manera:

**Capítulo I**, detalla: El Planteamiento, sistematización y formulación del problema está constituido por descripción y formulación del problema, objetivos, justificación, delimitación de la investigación.

**Capítulo II**, detalla: Marco teórico, compuesto por antecedentes del estudio los cuales sirvieron de apoyo en la investigación, bases teóricas, definición de conceptos, hipótesis y variables.

**Capítulo III**, detalla: La Metodología el cual abarca; métodos, tipos, niveles, diseño de la investigación, población y muestra, técnicas e instrumento de recolección de datos, procedimientos de recolección de datos y análisis de datos.

**Capítulo IV**, detalla: Los Resultados de la investigación, análisis y discusión de los resultados de la investigación, técnicas y análisis, presentación y discusión de resultados.

Las conclusiones y recomendaciones están dirigidas a implementar criterios de contabilidad para llevar a cabo el proceso de control de las cuentas por cobrar, como también complementar los conocimientos básicos que deben llevarse a cabo en el área de cobranzas, administración y finanzas.

## **Capítulo I**

### **Problema de investigación**

#### **I. Planteamiento, sistematización y formulación del problema**

##### **1.1. Descripción de problema**

La empresa INPOLPE SAC con inicio de actividades el 21 de octubre del 2013, ubicada en Ate- Lima Perú; está dedicada a la importación, fabricación y comercialización de productos de polímeros de caucho tales como: o´rings, arandelas, kits de enfriamiento, retenes, válvulas de retenes, juntas hidráulicas y neumáticas.

Actualmente la empresa tiene 4 años en el mercado y tiene como misión: ser el mejor socio estratégico en los componentes y polímeros de caucho y como visión: Satisfacer las diferentes industrias con la combinación óptima de alta calidad de productos, precios competitivos y servicio oportuno.

Durante los últimos dos años se han incrementado las importaciones de los productos, debido a la alta demanda de los clientes, tanto de los distribuidores finales, como las industrias, quienes han aumentado los requerimientos de los productos por ser de buena calidad y tener costos competitivos en el mercado peruano, además diversificaron sus pedidos y solicitaron mayor cantidad de unidades.

Al inicio de las actividades, las ventas fueron estrictamente realizadas al contado por política de la empresa para ir conociendo el comportamiento de compra del cliente. Posteriormente se empezó a evaluar a cada cliente que solicitaba un crédito para conocer su historial y accedan a créditos que en este sector de la industria son por lo general de 30 a 60 días, es así que las cuentas por cobrar son importantes para el área financiera de la empresa.

A raíz de lo anteriormente mencionado se origina la presente investigación ya que se ha podido identificar diversos problemas que afectan el manejo, ejecución y control en el área de cobranzas.

Se ha notado en los últimos dos años la demora para la cancelación de las facturas, pero no se ha aplicado ningún tipo de sanción, descuidando de alguna manera también los requisitos exigidos a los clientes para la autorización de sus créditos.

Es muy probable que al incrementarse las cuentas por cobrar e incobrables los créditos, se enfrentaría un problema de liquidez lo que provocaría que la empresa acceda a los préstamos financieros y se endeude para el cumplimiento en sus obligaciones a corto o largo plazo.

Si bien es cierto que la empresa tiene definida las políticas de créditos y cobranzas; y el personal encargado conoce todas estas normas, lamentablemente no se cumplen en su totalidad, viéndose disminuida la efectividad y calidad de las cobranzas.

Debido a la cantidad de facturación, se dificulta identificar a detalle las deudas por cliente, siendo necesario contar con un personal específico para esta labor.

Así mismo se ha apreciado que el control y registro de los documentos no se maneja de manera estricta y no se encuentran al día, y que hace falta realizar el análisis de los vencimientos de los créditos de una forma más rigurosa, porque al realizar un filtro de datos existen clientes en condiciones de morosos que siguen recibiendo créditos, teniendo el riesgo de que las cuentas a crédito se conviertan en incobrables.

Son estas las razones por la que la presente investigación propone que se establezcan criterios y normas en el control contable de las cuentas por cobrar y se efectúe de manera eficientes un estricto cumplimiento para que los resultados se vean reflejados satisfactoriamente en los estados financiero de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.



## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema general**

¿De qué manera el control contable de las cuentas por cobrar se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017?

### **1.2.2. Problemas específicos**

- a. ¿De qué manera el control interno de las cuentas por cobrar se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017?
- b. ¿De qué manera la política de ventas y cobranzas se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017?
- c. ¿De qué manera el registro de ventas se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017?
- d. ¿De qué manera el registro contable de cuentas por cobrar se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017?

## **1.3. Objetivos de la investigación**

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar, de qué manera, el control contable de las cuentas por cobrar se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate año 2017.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- a. Analizar de qué manera el control interno de cuentas por cobrar se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- b. Analizar qué manera la política de ventas y cobranzas se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- c. Analizar de qué manera el registro de ventas se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

- d. Analizar de qué manera los registros contables de cuentas por cobrar se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

## **1.4. Justificación de la investigación**

### **1.4.1. Justificación teórica**

El presente proyecto de investigación se desarrolló considerando la importancia que tiene conocer los mecanismos que se aplican en el proceso del control de cobranzas de la empresa INPOLPE SAC y como analizar adecuadamente los resultados de los índices financieros.

### **1.4.2. Justificación práctica**

La presente investigación busca determinar técnicamente que el control contable puede optimizar la gestión en el departamento de créditos y cobranzas.

### **1.4.3. Justificación metodológica**

Contando con un adecuado y correcto procedimiento y método del control contable, permitirá a la empresa y a la Gerencia evaluar en forma independiente la eficacia y eficiencia de las diferentes operaciones.

### **1.4.4. Justificación social**

El presente estudio ayudará a las pequeñas empresas comercializadoras de polímeros de caucho a tener una mejor dinámica en el proceso de cobranzas y lo apliquen con sus clientes.

### **1.4.5. Justificación de conveniencia**

El análisis de la cuenta 12 “Cuentas por cobrar”, aportará al área contable información consolidada de los Estados Financieros mensuales, trimestrales y anuales. Así como la medición de los índices financieros de la empresa. Y personalmente me brindará conocimientos y crecimiento profesional.

## **1.5. Delimitación de la investigación**

### **1.5.1. Delimitación espacial**

La investigación se desarrolló en el departamento de Lima, provincia de Lima, distrito de Ate, en la empresa comercializadora denominada INPOLPE SAC.

### **1.5.2. Delimitación temporal**

La investigación se inició a partir de mayo del 2017 hasta mayo del 2018

### **1.5.3. Delimitación conceptual o temática**

De acuerdo a la presente investigación, se ha considerado delimitar el problema en la cuenta doce (12) de cuentas por cobrar comerciales terceros, sin que esto desmerezca dejar de mencionar a otros procesos operativos que en su momento serán tratados.

## Capítulo II

### Marco teórico

#### II. Marco teórico

##### 2.1. Antecedentes del estudio

##### 2.1.1. Antecedentes nacionales

**Arrunategui** (2014) en su tesis de investigación *El Problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao; determinó que:*

En el ámbito social, los problemas de rentabilidad y liquidez inciden en la gestión administrativa; y que el activo corriente influye en el resultado de objetivos, el capital de trabajo influye en la eficiencia y eficacia de la gestión, los gastos de administración influyen en el área competitiva y que la utilidad neta influye favorablemente optimizando los recursos de la organización en cuestión.

**Aguilar** (2013) en su trabajo de investigación *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera SAC año 2012, concluyó que:*

En la actualidad las organizaciones necesitan contar con herramientas eficaces para las mejoras de sus actividades empresariales, ya que los cambios continuos producidos en el entorno exigen a las empresas contar un plan de acción para el mejor desenvolvimiento del negocio y la permanencia en el mercado, ofreciendo a sus clientes satisfacer sus necesidades y generar rentabilidad. Es de esta manera que las ventas o la prestación de servicios a crédito se convirtió en un medio que facilitan los ingresos para muchas organizaciones.

**Carrasco** (2014) en su trabajo de investigación *Evaluación del control Interno de las cuentas por cobrar de la empresa de transportes y servicios VANINA EIRL para mejorar la eficiencia y gestión durante el periodo 2012*, consideró que:

Existen varios componentes en el control interno dentro del área de cuentas por cobrar para establecer la manera que influye sobre el área de contabilidad, y mejorar las políticas de crédito y procedimientos de cobranzas.

### **2.1.2. Antecedentes internacionales**

**Murillo** (2013), en su tesis *Auditoría Interna para el control contable y administrativo de las cuentas por cobrar en empresas concesionarias del municipio de Maracaibo* analizó que:

La manera en como los resultados de la planificación del control contable permite el cumplimiento de objetivos y estrategias en el área de auditoría, determina los riesgos y se establecen procedimientos específicos basados en normas internacionales vigentes para obtener resultados.

**Cruz** (2013) en su tesis *Evaluación del control interno y su incidencia en las cuentas por cobrar de Foro Mirafior* concluyó que:

Es necesario la elaboración de un manual de crédito, y también la depuración periódica de las cuentas por cobrar para contar con información actualizada y se elaboren los estados financieros oportunamente.

**Arena, (2016)**, en su tesis *Análisis del rubro de cuentas por cobrar, desde el punto de vista contable, Auditoría Interna y Auditoría Externa en el contexto de las Normas Internacionales. Su aplicación en PyMEs*, concluyó que:

Es necesario realizar un análisis de cuentas por cobrar cumpliendo normas contables y se realicen auditorías internas y externas según sea el caso para cumplir aspectos ya esperados.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. Variable 1: Control contable de las cuentas por cobrar**

#### **Control contable:**

Viene a ser un sistema o proceso que permite revisar o verificar las operaciones o transacciones contables, asegurar la existencia de los activos, y comprobar que la contabilización de las operaciones financieras contenga su respectiva documentación de sustento.

(Moreno, Mariano, 2016) “Es el registro de transacciones de acuerdo con ciertas normas y procedimientos contables establecidos que permite llevar un informe que facilita el reconocimiento de un hecho económico, provocado por una modificación cuantitativa o cualitativa en la composición del patrimonio de una empresa y por tanto un movimiento en las cuentas de la misma”.

#### **Cuentas por cobrar:**

De acuerdo a Meigs (2005) las cuentas por cobrar es el activo financiero del activo con la capacidad de convertirse en efectivo en el plazo de 30 a 60 días generalmente. Es el derecho que adquiere una organización de requerir a sus abonados de títulos de créditos la retribución económica por una deuda con sustento. Es un beneficio a futuro.

#### **Clasificación de las cuentas por cobrar:**

Según Caballero (2015) considera que las cuentas por cobrar según su origen se clasifican en aquellas que se originan de la venta de bienes o prestación de servicios o las que no provienen de estas.

#### **Por las ventas de bienes o servicios.**

Formado por la venta de algún bien o prestación de servicios y se respaldan por un documento (factura) otorgada al cliente.

Las que provienen de las ventas a crédito son “cuentas por cobrar comerciales” y en el balance general están dentro del grupo del activo corriente, disponible y exigible.

En el caso de que el ciclo de operaciones en una empresa supere el año y es permitido presentarse en el grupo del activo corriente, las cuentas por cobrar que superaron el año deben aparecer separadas de las que vencen en el año. Esta norma debe ser acatada, si no es el caso y se presentan ambas cuentas en un mismo grupo debe revelarse en las notas del Balance General.

#### **No provenientes de venta de bienes o servicios.**

Son los derechos por cobrar que posee la empresa pero que se originan por diversas transacciones diferentes a la venta de bienes o prestación de servicios al crédito.

Estas cuentas en el Balance General están en el grupo del Activo Corriente siempre que se cobrarán dentro del ciclo normal de las operaciones. Que es comúnmente de doce meses.

Algunas de estas cuentas son:

- Alquileres por cobrar
- Cuentas por cobrar al personal, accionistas, gerentes y Directores
- Intereses por cobrar.
- Reclamaciones por cobrar a compañías de seguro
- Reclamaciones judiciales por cobrar
- Regalías por cobrar
- Dividendos por cobrar
- Entre otras cuentas.

Según el Plan Contable General Empresarial se encuentran ubicadas dentro del elemento 1: Activo disponible y exigible

**Tabla 1:** Cuentas por cobrar en el Plan contable General Empresarial

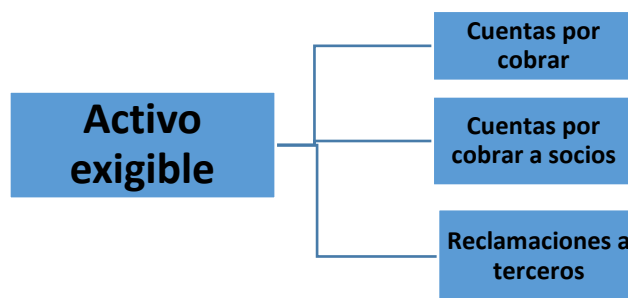
<b>PLAN CONTABLE GENERAL EMPRESARIAL</b>	
<b>ELEMENTO 1 : ACTIVO DISPONIBLE Y EXIGIBLE</b>	
<b>10 CAJA Y BANCOS</b>	
101 Caja	106 Depósitos en instituciones financieras
102 Fondos fijos	
103 Efectivo en tránsito	107 Fondos sujetos a restricción
104 Cuentas corrientes en instituciones financieras	
105 Certificados bancarios	
<b>11 INVERSIONES AL VALOR RAZONABLE Y DISPONIBLES PARA LA VENTA</b>	
111 Inversiones al valor razonable	113 Activos financieros – compromiso de compra
112 Inversiones disponibles para la venta	
<b>12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES- TERCEROS</b>	
121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar	129 Cobranza dudosa
122 Anticipos a clientes	
123 Letras por cobrar	
<b>13 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELACIONADAS</b>	
131 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar	139 Cobranza dudosa
132 Anticipos a clientes	
133 Letras por cobrar	

**Fuente:** *Caballero (2014)*

### **Activo exigible**

Para el presente estudio se ha delimitado el análisis en la cuenta 12 Cuentas por cobrar comerciales – Terceros que concretamente está comprendido en el rubro de Activo exigible, que son aquellos valores que en un breve plazos se convertirán en dinero y son créditos además que directamente no producen rendimiento, pero ingresaron al negocio a raíz de las transacciones que se hicieron.





*Figura 1: Activo Exigible*

### **Cuenta 12 - Cuentas por cobrar comerciales – Terceros**

Según Caballero (2009) este rubro es representada por la cobranza a terceros y se originan por la venta de bienes, productos o por la prestación de servicios, según el giro de negocio de la empresa.

Inicialmente se reconocen a las cuentas por cobrar según su valor razonable es decir igual a su costo original. Posteriormente se medirá al costo amortizado.

En el caso de que se evidencie el deterioro de las cuentas por cobrar, se reduce el importe mediante una cuenta de valuación, para la presentación de los Estados Financieros.

En la fecha de presentación de Estados Financieros, las cuentas por cobrar que se encuentren en moneda extranjera, se expresarán en moneda nacional, según sea el tipo de cambio que se aplican en esa fecha.

Nomenclatura de la subcuenta

121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

1211 No emitidas

1213 En cobranza

1214 En descuento

122 Anticipos recibidos de clientes

123 Letras por cobrar

1231 En cartera

1232 En cobranza

1233 En descuento

Utilización de las subdivisionarias:

**No emitidas:** Cuando se ha reconocido la cuenta por cobrar pero no se ha emitido el comprobante de pago

**Emitidas en cartera:** Cuando se ha emitido el comprobante de pago, pero no se ha entregado al cliente para su cobranza

**En cobranza:** Cuando se ha emitido el comprobante de pago, y se ha entregado al cliente, estando listos para su cobranza

**En descuento:** Cuando la factura se ha entregado en descuento

**Tabla 2:** Dinámica de la cuenta 12

Es debitada por	Es acreditada por
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los derechos de cobro que dan lugar a la venta de bienes o la prestación de servicios inherentes al giro de negocio.</li> <li>- El traslado entre cuentas internas, como es el caso del canje de facturas con letras, o el cambio de condición de letras emitidas, a cobranza o descuento, o la reclasificación a cobranza dudosa.</li> <li>- La disminución o aplicación de los anticipos recibidos.</li> <li>- La diferencia de cambio, si se incrementa el tipo de cambio de la moneda extranjera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El cobro parcial o total de los derechos.</li> <li>- El traslado entre cuentas internas, como es el caso del canje de facturas con letras, o el cambio de condición de letras emitidas a cobranza o descuento, o la reclasificación o cobranza dudosa.</li> <li>- Los anticipos recibidos por ventas futuras.</li> <li>- La disminución del derecho de cobro por las devoluciones de mercadería.</li> <li>- Los descuentos y bonificaciones y rebajas concedidas, posteriores a la venta.</li> </ul>

- 
- La eliminación (castigo) de la contabilidad de las cuentas y documentos considerados incobrables.
  - La diferencia de cambio, si disminuye el tipo de cambio de la moneda extranjera.
- 

**Fuente:** Caballero (2014)

**Tabla 3:** NIF e interpretaciones referidas

NIC 1	Presentación de estados financieros (en lo referido a la compensación de cuentas)
NIC 18	Ingresos
NIC 21	Efecto de las variaciones en los tipos de cambio de moneda extranjera
NIC 32	Instrumentos financieros: presentación
NIC 39	Instrumentos financieros: reconocimiento y medición
NIIF 7	Instrumentos financieros: información a revelar

**Fuente:** Caballero (2014)

#### **Provisión de deuda como cobranza dudosa:**

Según Gómez y Agapito (2016) conforme al párrafo 5.2.2 de la NIIF 9, para los activos financieros llevados al costo amortizado, como es el caso de las cuentas por cobrar, se reconocerá una pérdida en el resultado del periodo cuando el activo financiero se haya deteriorado, conforme a lo indicado en los párrafos 58 y 65 de la NIC 39. Así mismo de acuerdo a este mismo párrafo, una empresa evalúa al 31 de diciembre (fecha de balance) si existe evidencia objetiva de que un activo se encuentre deteriorado, de esta forma se determinará la pérdida del valor.

En este sentido, solo serán provisionadas como deudas de cobranza dudosa aquellas respecto a los que no existe la seguridad de que no puedan ser cobradas, debido a que el deudor de manera voluntaria no cumple con su obligación de cancelar al acreedor o porque puede encontrarse en una situación financiera crítica que le impida cumplir con sus obligaciones contraídas.

Los párrafos 18 y 22 de la NIC 18: Ingreso de las actividades ordinarias; establecen el reconocimiento como gasto del ejercicio de la provisión para cuenta de cobranza dudosa, siempre que exista la evidencia de incobrabilidad de los saldos por cobrar

Asiento contable

<b>68 Valuación y deterioro de activos y provisiones</b>	10,000
684 Valuación de activos	
6841 Estimación de cuentas de cobranza dudosa	
68411 Cuentas por cobrar comerciales terceros	
<b>19 Estimación de cuentas de cobranza dudosa</b>	10,000
191 Cuentas por cobrar comerciales terceros	
1911 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar	

*X/X Por el reconocimiento de la incobrabilidad de la cuenta por cobrar como consecuencia de la morosidad del deudor*

#### **Provisión y castigo de una cuenta de cobranza dudosa en el mismo ejercicio**

Cabe indicar que de acuerdo con lo dispuesto en el numeral 2, inciso f) del artículo 21 del Reglamento de la LIR, uno de los requisitos para que la provisión de cobranza dudosa sea válida para fines tributarios, sea que se encuentre debidamente provisionada en el libro de Inventarios y Balance al cierre del ejercicio correspondiente

Por lo tanto no se puede realizar la provisión y el castigo en el mismo ejercicio de la cuenta por cobrar, debido a que dicha provisión tendrá que reflejarse como saldo en el Libro

de Inventarios y Balance al cierre del ejercicio correspondiente, detallando el nombre del deudor, concepto, número de documento, fecha, e importe de la cobranza dudosa.

### **Control contable de las cuentas por cobrar:**

Habiendo desarrollado los conceptos de control contable y cuentas por cobrar (cuenta 12), se puede definir que el control contable de las cuentas por cobrar viene a ser un procedimiento o técnica contable-administrativo que es usada para conservar la veracidad y la exactitud de los registros y procedimientos contables de las cuentas por cobrar, contrastando las cantidades vendidas con las que reporta la información del área contable. Nos permite además procesar y verificar las transacciones, de tal modo que la información esté respaldada con la respectiva documentación. Las normas y procedimientos contables establecidos permiten tener información que permita verificar o considerar si existe algún suceso económico donde se genere una modificación de proporción cuantitativa o de calidad en el patrimonio de una organización que puedan ocasionar variación de las cuentas.

### **Dimensiones de la variable: control contable de las cuentas por cobrar:**

#### **2.2.1.1. Control interno de las cuentas por cobrar**

Según Moreno (2014) en su libro Finanzas bajo control dice:

**Control interno:** “Es un procedimiento o técnica interna para revelar o localizar inexactitudes, irregularidades o anomalías en el área financiera de una empresa y cuya responsabilidad de vigilancia y mantenimiento lo tienen la gerencia.

Es además el desarrollo de actividades sistemáticas para lograr lo siguiente:

- a. Custodiar los activos para evitar que se mal utilicen
- b. Evitar la sustracción de activos
- c. Incrementar la eficacia de las operaciones
- d. Registrar la contabilización de los informes financieros fidedignamente

- e. Obtener el cumplimiento de políticas implementadas.
- f. Conservar y salvaguardar la información, datos y registros contables”

**Elementos de Control Interno:**

**Dirección:** Persona responsable que dirige, ejecuta y toma decisiones.

**Coordinación:** Para establecer uniformidad y armonía entre los diferentes centros de actividades, y evitar la duplicidad de funciones y posible siguiente paso.

**División de Funciones:** Delegar funciones a diferentes personas para los diferentes procesos del intercambio o actividad comercial evitando y detectando anomalías.

**Designación de Responsabilidad:** Empleado responsable e idóneo autorizado para diversas transacciones.

**Procedimientos de Control Interno:**

**Planificación y Sistematización:** Planificar con anticipación y seguir procedimientos para cada actividad a desarrollarse mediante un manual de procedimientos.

**Registros y formas:** Junto al manual de procedimientos, se deben utilizar los formularios o documentación necesaria como las facturas, guías de remisión, notas de créditos, notas de débito, órdenes de compras, etc. Todos los registros en la medida posible deben ser guardados electrónicamente para la seguridad y oportuna información de resultados.

**Informes:** El control interno permite obtener los resultados prácticos que se obtiene de los informes como balances, estados de ganancias y pérdidas, costos de producción, etc., y permite comparar y analizar los resultados obtenidos afianzando la confiabilidad del control interno.

**Factor Humano:**

Se debe contar con personal idóneo dentro de la empresa, debidamente capacitado, eficiente, honrado y confiable para el buen funcionamiento del control interno.

**Control interno de las cuentas por cobrar**

Defliese (2005) lo define como procedimientos contables para un apropiado proceso desde el inicio de la transacción como la aprobación, autorización del crédito, facturación, entrega, recepción, cobranza, etc. Es decir, todo lo relacionado a la venta. También Redondo (2004) y Santillana (2001) concuerdan en lo mismo.

Las cuentas por cobrar provienen generalmente por la venta de bienes o servicios. Es esa la razón que la cuenta por cobrar es tan sólo uno de los componentes del proceso o ciclo de actividades de Ingresos, entre ellas están: Ingreso de pedido, ventas, facturación, entrega, crédito y cobranzas, caja.

Cuando se implante en la empresa el control interno es recomendable que se aplique simultáneamente también en las demás áreas y no solo en las cuentas por cobrar para resguardar el resto de las operaciones.

Santillana (2001) propone que en los estados financieros se expliquen y describan claramente lo relacionado a las cuentas por cobrar.

Las cancelaciones deben ser iguales a las facturas originales correspondientes junto a la demás documentación que originó la venta.

Las cuentas incobrables se deben autorizar por la administración; y se debe cumplir con los requisitos de deducibilidad fiscal.

Es necesario establecer un control en los bienes que componen el Activo como también del Pasivo. Comprobar su existencia haciendo un recuento real y físico por cada unidad.

Al momento del realizar el inventario valorizar cada unidad, de tal forma que se pueda detectar falencias, errores, fraudes o alguna irregularidad, procesando la información adecuadamente para reportar a Gerencia.

La información contable veraz y oportuna permite tomar las decisiones y políticas económicas acertadas y correctas.

El control interno evitará que en las transacciones y en la contabilización de la empresa se presenten conductas específicas, y halla confiabilidad de los datos financieros.

También se debe establecer según Redondo (2014) la división de funciones en algunos procedimientos principalmente en el sector de ventas, cobranzas, registros de cuentas por cobrar. De tal manera que no se intervenga por ejemplo las labores de facturación con la recepción de efectivo.

A continuación, algunas medidas que se deben considerar en el control interno de las cuentas por cobrar durante el ciclo de ingresos:

### **Control de aprobación y autorización:**

El departamento de ventas con un gerente a cargo serán los que aprueben las condiciones de la venta y créditos para lo referente a los riesgos de las operaciones mencionadas

1. Autorizar la venta a un cliente
2. Autorizar crédito a un cliente
3. Otorgar descuentos especiales
4. Autorizar las bajas por las cuentas de cobranza dudosa.
5. Solicitar las cuentas de control de cobranzas

### **Control de verificación:**

Según Antonio Gómez Aguirre (2014) en su libro Análisis tributario de los principales estados financieros, recomienda que las verificaciones de los registros contables de las cuentas por cobrar deben seguir ciertos procesos que permitan evaluar la confiabilidad de información que se presenta en los estados financieros relacionados con el activo exigible.

- Solicitar los Informes financieros y compararlos con las cifras presupuestadas u otros datos financieros para verificar la razonabilidad de: ventas, márgenes



brutos, devoluciones, descuentos o bonificaciones, gastos relacionados con las ventas.

- Solicitar el consolidado de ventas del mes o periodo acumulado, ordenado por líneas de productos o por cliente.
- Proyectar el monto o valor de ventas, multiplicando el precio de venta promedio con las cantidades que se hayan vendido, para corroborar que se maneja de manera íntegra el registro de las operaciones de ventas.
- Hacer un comparativo entre las ventas registradas contablemente, con las cantidades de ventas que hayan vendido, a su vez verificar la compra de mercaderías o insumos con los montos registrados en producción y almacén.
- Comprobar que se estén cumpliendo íntegra y verazmente los controles establecidos con las respectivas autorizaciones por cada venta.
- Se necesita tener un control estricto de las notas de crédito en blanco; y que exista un procedimiento para solicitar y autorizar la emisión de uno de estos documentos, ya que a falta de control es probable que se de alguna incidencia de algún trabajador de la empresa, por lo que es preferible reducir el riesgo. Estos documentos deben estar custodiados por algún empleado que se encargue de emitir y aprobar el documento.
- Se debe realizar un muestreo de documentos entre facturas, guías de remisión y notas de crédito para comprobar que las transacciones estén debidamente registrados.
- De algunas facturas muestra: comparar que el registro de ventas, contenga la misma información con las guías de remisión. Comparar entre el precio de la venta con la relación de los precios aprobados.

- De algunas muestras de notas de crédito: verificar que las informaciones en el registro de venta estén detalladas conforme al documentos y contenga la información necesaria y sustentatoria incluidos los documentos de recepción.

### **Comparación y conciliación relacionada:**

El área de facturación debe estar separada al área de dispensación de productos y ambos independiente de los registros de cuentas de clientes. De esta manera podrá haber un cruce de información y detectar anomalías.

Periódicamente se debe comparar los saldos de cada cuenta por cliente con la cuenta contable de control general.

Por su parte, Redondo (2004) dice: “Es conveniente comparar mensualmente la suma de los saldos de los clientes, mayor auxiliar de cuentas por cobrar, con las cuentas de control del mayor general, en caso de discrepancias observadas, deben hacerse las averiguaciones a que haya lugar. Los documentos dados de baja en libros, deberán ser controlados y chequeados periódicamente.”

### **Control de supervisión:**

Santillana (2001) propone seguir algunos procesos de supervisión de cuentas por cobrar:

- Realizar arquezos sorpresivos al personal que maneje los documentos de las cuentas por cobrar.
- Solicitar periódicamente los registros de cuentas por cobrar las incobrables y las canceladas.
- Verificar que las notas de crédito se sustenten con la documentación correspondiente y ser autorizadas por el responsable.
- Constatar que los descuentos, rebajas y devoluciones estén amparadas con las políticas establecidas.

- Verificar mensualmente los reportes con la información de cada cliente sobre sus ventas, pedidos, deudas para evaluar su comportamiento en el negocio.

### **2.2.1.2. Política de ventas y cobranzas**

El proceso de cobranza es un aspecto de gran importancia en una organización, porque permite que se aceleren los días de pago de los clientes y evita que se generen gastos financieros y se evita los riesgos. Según Santadreu (2001), “no se debería considerar como una venta si aún no se ha recibido el efectivo”.

Dentro de las políticas de cobranza se debe establecer algunas condiciones de mercado y contar con sistemas que agilicen el sistema de cobranza.

También se menciona que tener ventas elevadas no significa tener solvencia porque las ventas al crédito no permiten tener liquidez. Muchas veces la empresa se enfoca en generar producción, generar las ventas o prestar servicios, y descuida la parte de cobranza teniendo como consecuencia problemas de rentabilidad.

Chillida (2003) menciona que” las cuentas por cobrar tienen como característica que la deuda está diferida, otorgando a los clientes un plazo de pago desde el momento de su entrega. Pero la empresa tiene que tener cuidado al dar crédito en grandes cantidades o montos fuertes, porque aumenta el riesgo de problemas financieros, falta de liquidez mayores intereses, y deudas que se pueden convertir en incobrables por falta de solvencia de los clientes.”

Conceder facilidades de crédito, tiene algunas consecuencias, entre ellas que el activo corriente sea mayor al normal, y se necesitaría cubrir esa falta de capital con algún financiamiento o solicitando más plazo de pago a los proveedores.

Por ello es esencial establecer y cumplir las políticas de gestión de créditos y cobranzas; y tener el control sobre las cuentas por cobrar para asegurarse la falta de liquidez, e incumplimiento de pagos a corto plazo, sin afectar la solvencia y capacidad de pago.

**Línea de crédito:**

**Crédito necesario:** A las empresas en general en la actualidad se les hace necesario facilitar a sus clientes la adquisición de productos, ya que muchas veces por el alto costo se les dificulta adquirirlos. Otorgar crédito a los clientes les permite pagar en plazos, sin embargo, es necesario realizar un análisis integral al cliente nuevo, y recién ahí tomar la decisión de conceder el crédito y concluir otorgándole una línea de crédito adecuado de acuerdo a sus necesidades.

El cliente necesita tener un crédito a plazos que le facilite realizar sus compras regulares y les permita cumplir con los pagos a sus proveedores.

El cálculo de crédito se puede realizar multiplicando la cantidad promedio de compra anual por el tiempo de plazo otorgado, luego se divide entre 360 día. Este procedimiento debe realizarse con ayuda del área de ventas.

**Margen de crédito concedido:** Se tiene que tomar en cuenta la antigüedad del cliente, su prestigio y solvencia. Se usa como referencia el cálculo de crédito necesario indicado anteriormente.

**Términos de crédito:** Tiempo transcurrido entre el día de la venta y el dinero recibido por el importe de la venta. Es necesario fijar un día de pagos para una mayor organización del trabajo, control de saldos bancarios y elaboración de presupuestos.

**Descuento concedido por pronto pago:** Es un tipo de oferta de descuento a los clientes para motivar la cancelación de sus créditos en un tiempo menor a lo dicho, para reducir el riesgo de la falta de pago por parte del cliente a la empresa. La parte negativa es que el margen de ganancia disminuye.

También se debe establecer límites de crédito estableciendo algunos criterios:

- Primeras tres compras al contado
- Crédito inicial de un monto determinado

- Análisis de su situación financiera
- Referencias comerciales y bancarias
- Compras de años anteriores

### **Formas de cobranza**

Son criterios para poder obtener el pago de los créditos que se otorgó oportunamente, estableciendo fechas de cobranzas y evitar causar confusiones y malestar a los clientes.

Se debe establecer criterios para las cobranzas como:

- Cobranzas al contado
- Cobranzas al crédito con factura
- Canjes de facturas con letras
- Acuerdo extrajudicial
- Ejecución de garantías (avales)
- Cesión de derecho de cobranza
- Condonación de deuda

### **Recordatorio de cobranzas**

Según Redondo (2014) “Deben enviarse periódicamente estados de cuenta a los clientes, con objeto de cerciorarse de que las cuentas que contablemente aparezcan pendiente de cobro sean reconocidas por los deudores. Esta debe llevarla a cabo una persona independiente de la que maneja las cuentas por cobrar.”

### **Acciones determinativas**

Según Aguirre Antonio en su libro Análisis Tributarios de los principales estados Financieros, recomienda “Verificar si las provisiones por cuentas de cobranza dudosa se realizan individualizando los documentos y en aplicación de políticas internas para el tratamiento de las deudas morosas”

Conforme con el párrafo 5.2.2 de la NIIF 9, para los activos financieros llevados al costo amortizado, como es el caso de las cuentas por cobrar, se reconocerá una pérdida en el resultado del periodo cuando el activo financiero se haya deteriorado, conforme a lo indicado en los párrafos 58 a 65 de la NIC 39.

Así mismo, de acuerdo con el párrafo 58 de la NIC 39: Instrumentos financieros: Reconocimiento y Medición, una empresa evaluará al 31 de diciembre (fecha del balance) si existe evidencia objetiva de que un activo se encuentre deteriorado de valor. Conforme con lo anterior, si se verifica dificultades financieras significativas, debe estimarse el monto de la pérdida en el activo financiero.

“Es ese sentido, solo serán provisionadas como deudas de cobranza dudosa aquellas cuentas que sean poco probables de ser cobradas, por el motivo de que el cliente que adeuda no ha dado indicios voluntarios de querer cumplir con su pago o porque sea conocida que se encuentra en crisis financiera que le impida el cumplimiento de la obligación que contrajo.”

### 2.2.1.3. Registro de ventas

Es un libro auxiliar destinado al registro de toda la información de los comprobantes que emite una empresa por sus actividades objeto de su existencia, ordenadas cronológica y correlativamente, ya sea por medios manuales o computarizados.

**Tabla 4:** Obligados a llevar libros y registros contables

<b>OBLIGACIÓN DE LLEVAR LIBROS Y REGISTROS CONTABLES</b>		
<b>RENTAS DE TERCERA CATEGORÍA</b>		
<b>RÉGIMEN GENERAL</b>	Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT.	Deberán llevar como mínimo: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un Registro de Ventas,</li> <li>• Un Registro de Compras y</li> <li>• Un Libro Diario de Formato Simplificado</li> </ul>

	Los demás perceptores de rentas de tercera categoría	Deberán llevar contabilidad completa
<b>RÉGIMEN ESPECIAL</b>	Personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas	Deberán llevar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro de Ventas e Ingresos</li> <li>• Registro de Compras</li> </ul>
<b>NUEVO RUS</b>	Personas naturales y sucesiones indivisas, así como Personas naturales no profesionales.	No están obligados a llevar libros y registros contables.

### Formalidades:

**Datos de cabecera:** El Registro de Ventas e Ingresos, debe contar con los siguientes datos de cabecera:

**Tabla 5:** Información en los Libros contables

<b>LIBROS Y REGISTROS</b>	<b>INFORMACIÓN A CONSIGNAR</b>
<b>REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS LLEVADO EN HOJAS SUELTAS</b>	En todos los folios se deberá consignar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Denominación del libro o registro.</li> <li>• Período y/o ejercicio al que corresponde la información registrada.</li> <li>• Número de RUC del deudor tributario, Apellidos y Nombres, Denominación y/o Razón Social de éste.</li> </ul>
<b>REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS LLEVADO EN FORMA MANUAL</b>	En el primer folio se deberá consignar: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Denominación del libro o registro.</li> <li>• Período y/o ejercicio al que corresponde la información registrada.</li> <li>• Número de RUC del deudor tributario, Apellidos y Nombres, Denominación y/o Razón Social de éste</li> </ul>

**Fuente:** Caballero (2014)

El Registro de ventas llevado en forma manual solo será necesario incluir todos los datos mencionados en la tabla anterior en el primer folio de cada periodo o ejercicio.

### **Registro de las Operaciones**

Según Caballero (2014) “El registro de las operaciones en el Registro de ventas e ingresos, el sujeto obligado deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- Ingresar en orden cronológico.
- De manera legible, sin espacios ni líneas en blanco, interpolaciones, enmendaduras ni señales de haber sido alteradas.
- Totalizando los importes.
- Utilizando los términos “VAN” y “VIENEN” según corresponda, al final y al inicio de cada folio respectivamente. Lo dispuesto en este punto no es exigible al Registro de Ventas e Ingresos que se lleve en hojas sueltas o continuas.
- De no realizarse operaciones en un determinado período o ejercicio gravable se registrará la leyenda “SIN OPERACIONES” en el folio correspondiente. Lo dispuesto en este punto no es exigible al Registro de Ventas e Ingresos que se lleve en hojas sueltas o continuas.
- En moneda nacional y en castellano, salvo los casos previstos en el numeral 4 del artículo 87° del Código Tributario<sup>1</sup>.
- En folios originales, no admitiéndose la adhesión de hojas o folios.”

### **Anotación resumida de las operaciones**

“Si bien es cierto, los comprobantes de pago emitidos por las ventas efectuadas deben ser anotados de manera correlativa en el Registro de Ventas e Ingresos, existen determinados supuestos que permiten una anotación resumida de esas operaciones.”

“En efecto, de acuerdo a lo previsto en el numeral 3 del artículo 10° del Reglamento de la Ley del IGV e ISC se ha posibilitado que:



- Los sujetos del Impuesto que lleven en forma manual el Registro de Ventas e Ingresos, puedan registrar un resumen diario de aquellas operaciones que no otorgan derecho a crédito fiscal. Para estos efectos, deben hacer referencia a los documentos que acrediten las operaciones, además de llevar un sistema de control con el que se pueda efectuar la verificación individual de cada documento.
- Los sujetos del Impuesto que utilicen sistemas mecanizados o computarizados de contabilidad puedan anotar en el Registro de Ventas e Ingresos el total de las operaciones diarias que no otorgan derecho a crédito fiscal en forma consolidada. Al igual que el caso anterior, en este caso también deben llevar un sistema de control computarizado que mantenga la información detallada y que permita efectuar la verificación individual de cada documento.
- Los sujetos que emitan tickets o cintas emitidos por máquinas registradoras, que no otorgan derecho a crédito fiscal de acuerdo a las normas de comprobantes de pago, puedan anotar en el Registro de Ventas e Ingresos, el importe total de las operaciones realizadas por día y por máquina registradora. Para estos efectos, deberán consignar únicamente el número de la máquina registradora, y los números correlativos autogenerados iniciales y finales emitidos por cada una de éstas.”

**Importante**

- “Los sistemas de control a que se refieren los supuestos anteriores deben contener como mínimo la información exigida para el Registro de Ventas e Ingresos. En estos casos, debe tenerse en cuenta además que cuando exista obligación de identificar al adquirente o usuario de acuerdo al Reglamento de Comprobantes de Pago, se deberá consignar adicionalmente los siguientes datos:
  - Número de documento de identidad del cliente.
  - Apellido paterno, apellido materno y nombre completo.”

**Información mínima:**

“Según el Artículo 37° del Decreto, el Registro debe contener la información mínima ordenadas por columnas según se detalla a continuación en la siguiente tabla:

(Ver artículo 1° del Decreto Supremo N° 186-2005-EF, publicado el 30.12.2005, vigente a partir del 31.12.2005, mediante el cual se precisan los alcances del Decreto Supremo 130-2005-EF, publicado el 7.10.2005, vigente desde el 1.11.2005).”

**Tabla 6:** Información mínima en el Registro de ventas

INFORMACIÓN MÍNIMA	OBSERVACIÓN
Número correlativo del registro o código único de la operación de venta	
Fecha de emisión del comprobante de pago o documento	Debe tenerse en cuenta que el artículo 6° del Reglamento de Comprobantes de Pago regula la oportunidad en que deben ser emitidos y entregados estos documentos.
Fecha de vencimiento y/o pago del servicio	Esta columna sólo debe ser utilizada por las empresas de servicios públicos
Tipo de comprobante de pago o documento	Para estos efectos deberá considerarse la Tabla 10 de la Resolución de Superintendencia N° 234-2006/SUNAT, la cual establece los diferentes códigos de los tipos de comprobantes de pago. Debe recordarse que los códigos más usuales son: - 01 Facturas - 03 Boletas de ventas - 12 Tickets emitidos por máquina registradora
Número de serie del comprobante de pago, documento o de la máquina registradora, según corresponda	Debe recordarse que de acuerdo al numeral 4 del artículo 9° del Reglamento de Comprobantes de Pago, la numeración de los comprobantes de Pago, con excepción de los tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras, consta de 10 dígitos de los cuales:
Número del comprobante de pago o documento, en forma correlativa por serie o por número de la máquina registradora, según corresponda	a) Los tres primeros, de izquierda a derecha corresponden a la serie y son empleados para identificar el punto de emisión. b) Los siete números restantes, corresponden al número correlativo, el cual para cada serie establecida comenzará sin excepción de 0000001, pudiendo omitirse la impresión de los ceros a la izquierda.
Tipo de documento de identidad del cliente	Para estos efectos debe utilizarse la Tabla 2 de la Resolución de Superintendencia N° 234-2006/SUNAT, la cual incluye entre otros, los siguientes códigos: 1 DNI 4 Carnet de Extranjería

	6 RUC 7 Pasaporte
Número de RUC del cliente, cuando cuente con éste, o número de documento de identidad; según corresponda	Debe recordarse que tratándose de operaciones por las cuales se emita Boletas de venta (consumidores finales), cuando el importe total de la boleta de venta supere S/. 700.00, será necesario consignar los siguientes datos de identificación del adquirente o usuario: a) Apellidos y nombres. b) Número de su Documento de Identidad.
Apellidos y Nombres, denominación o razón social del cliente. En caso de personas naturales se debe consignar los datos en el siguiente orden: • apellido paterno, • apellido materno y • nombre completo	
Valor de la exportación, de acuerdo al monto total facturado	Debe tenerse en consideración que para una operación califique como exportación, debe cumplir con las formalidades aduaneras.
Base imponible de la operación gravada.	En caso de ser una operación gravada con el Impuesto Selectivo al Consumo, no debe incluir el monto de dicho impuesto
Importe total de las operaciones exoneradas o inafectas.	Las operaciones exoneradas se encuentran detalladas en los Apéndices I y II de la Ley del IGV, en tanto que las operaciones inafectas se encuentran detalladas en el artículo 2° de la citada ley.
Impuesto Selectivo al Consumo, de ser el caso	El monto que se anota en esta columna podría derivarse de: a) La venta a nivel de productor de los bienes especificados en los Apéndices III y IV de la Ley del IGV e ISC b) La venta en el país por el importador de los bienes especificados en el literal A del Apéndice IV de la citada ley c) Los juegos de azar y apuestas.
Impuesto General a las Ventas y/o Impuesto de Promoción Municipal, de ser el caso	El monto que se anota en esta columna, debería ser equivalente al 19% del monto consignado en la columna “Base imponible de la operación gravada”
Otros tributos y cargos que no forman parte de la base imponible	Consideramos que en esta columna podría incluirse, entre otros conceptos, el Recargo al consumo.
Importe total del comprobante de pago	
Tipo de cambio utilizado conforme lo dispuesto en las normas sobre la materia	Debe recordarse que de acuerdo al numeral 17 del artículo 5° del Reglamento de la Ley del IGV en el caso de operaciones realizadas en moneda extranjera, la conversión en moneda nacional se efectuará al tipo de cambio promedio ponderado venta, publicado por la SBS en la fecha de nacimiento de la obligación tributaria, salvo en el caso de las importaciones en donde la conversión a moneda nacional se efectuará al tipo de cambio promedio ponderado venta publicado por la mencionada Superintendencia en la fecha de pago del Impuesto correspondiente. En todo

	caso, en los días en que no se publique el tipo de cambio referido se utilizará el último publicado.
En el caso de las notas de débito o las notas de crédito, adicionalmente, se hará referencia al comprobante de pago que se modifica, para lo cual se deberá registrar la siguiente información:	En estos casos, el monto ajustado de la base imponible y/o del impuesto o valor, según corresponda, señalado en las notas de crédito, se consignará respectivamente, en las columnas utilizadas para registrar los datos vinculados al valor facturado de la exportación, base imponible de la operación gravada e importe total de la operación exonerada o inafecta.
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fecha de emisión del comprobante de pago que se modifica.</li> <li>• Tipo de comprobante de pago que se modifica (según tabla 10).</li> <li>• Número de serie del comprobante de pago que se modifica.</li> <li>• Número del comprobante de pago que se modifica.</li> </ul>	El monto de la base imponible y/o impuesto o valor, según corresponda, señalados en las notas de débito, se consignarán respectivamente en las columnas indicadas en el párrafo anterior.
<b>Totales</b>	

**Fuente:** Caballero (2014)

### Obligación de legalizar

“El Registro de Ventas e Ingresos debe ser legalizado notarialmente, o si no hubiera, por un juez de paz letrado o juez de paz de la provincia en el que se ubique el domicilio fiscal del deudor tributario, con excepción de las provincias de Lima y Callao, quienes podrán efectuar la legalización en cualquiera de dichas provincias.”

### Plazo máximo de atraso

“El atraso de legalización debe ser menos a diez días (10), contados desde el primer día hábil del mes siguiente en el que se emitió el primer comprobante de pago.”

**Tabla 7:** Retraso en el Registro de ventas

Libro o Registro vinculado a Asuntos Tributarios	Máximo atraso permitido	Acto o circunstancia que determina el inicio del plazo para el máximo atraso permitido
Registro de Ventas e Ingresos	Diez (10) días	Desde el primer día hábil del mes siguiente de a aquél en que se emita el comprobante de pago

**Fuente:** Caballero (2014)

**Ventas:**

“Todo acto a título oneroso que conlleve la transmisión de propiedad de bienes, independientemente de la denominación que le den las partes, tales como venta propiamente dicha, permuta, dación en pago, expropiación, adjudicación por disolución de sociedades, aportes sociales, adjudicación por remate o cualquier otro acto que conduzca al mismo fin.

- La transferencia de bienes efectuados por los comisionistas, y otros que las realicen por cuenta de terceros.
- El retiro de bienes, considerando como tal a:
- Todo acto por el que se transfiere la propiedad de bienes a título gratuito, tales como obsequios, muestras comerciales y bonificaciones, entre otros.
- La apropiación de los bienes de la empresa que realice el propietario, socio o titular de la misma.
- El consumo que realice la empresa de los bienes de su producción o del giro de su negocio, salvo que sea necesario para la realización de operaciones gravadas.
- La entrega de los bienes a los trabajadores de la empresa cuando sean de su libre disposición y no sean necesarios para la prestación de sus servicios.
- La entrega de bienes pactada por Convenios Colectivos que no se consideren condición de trabajo y que a su vez no sean indispensables para la prestación de servicios.

No se considera venta, los siguientes retiros:

- Los casos precisados como excepciones en el numeral 2, inciso a) del artículo 3° del Decreto.
- La apropiación de los bienes de la empresa que realice el propietario, socio o titular de la misma.

- Los que se efectúen como consecuencia de mermas o desmedros debidamente acreditados conforme a las disposiciones del Impuesto a la Renta.
- La entrega a título gratuito de bienes que efectúen las empresas con la finalidad de promocionar la venta de bienes muebles, inmuebles, prestación de servicios o contratos de construcción, siempre que el valor de mercado de la totalidad de dichos bienes, no exceda del uno por ciento (1%) de sus ingresos brutos promedios mensuales de los últimos doce (12) meses, con un límite máximo de veinte (20) Unidades Impositivas Tributarias. En los casos en que se exceda este límite, sólo se encontrará gravado dicho exceso, el cual se determina en cada período tributario. Entiéndase que para efecto del cómputo de los ingresos brutos promedios mensuales, deben incluirse los ingresos correspondientes al mes respecto del cual será de aplicación dicho límite.
- La entrega a título gratuito de material documentario que efectúen las empresas con la finalidad de promocionar la venta de bienes muebles, inmuebles, prestación de servicios o contratos de construcción.
- Asimismo, para efecto del Impuesto General a las Ventas e Impuesto de Promoción Municipal, no se consideran ventas las entregas de bienes muebles que efectúen las empresas como bonificaciones al cliente sobre ventas realizadas, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en el numeral 13 del artículo 5°, excepto el literal c).”  
“Lo dispuesto en el párrafo anterior también será de aplicación a la entrega de bienes afectos con el Impuesto Selectivo determinado bajo el sistema Al Valor, respecto de este impuesto.” (Página oficial SUNAT)

### **Venta de bienes ingresados mediante admisión e importación temporal**

“No está gravada con el Impuesto la transferencia en el país de mercancía extranjera, ingresada bajo los regímenes de Importación Temporal o Admisión Temporal regulados por la

Ley General de Aduanas, sus normas complementarias y reglamentarias, siempre que se cumpla con los requisitos establecidos por la citada Ley.”

#### **2.2.1.4. Registros contables de las cuentas por cobrar**

En los Registros contables de cuentas por cobrar se ingresan los aumentos y disminuciones provenientes de las ventas de mercaderías, productos o servicios que fueron entregados a crédito y están debidamente documentado (pagarés, letras títulos de crédito) que estén a favor de la empresa.

Es así como la empresa adquiere el derecho de exigir a sus suscriptores el pago de la deuda que ha sido documentada, y espera el beneficio a futuro fundado.

#### **Cobranzas:**

Para poder adecuar una estrategia a dichos objetivos se deben tomar en cuenta aspectos básicos sobre el plan de cobranza como:

- La segmentación de cartera
- La capacitación del personal
- La legislación en materia de cobranza
- Las herramientas con las que se cuenta
- La tecnología a emplearse

Un punto importante para las cobranzas es conocer y estar al tanto de la legislación vigente en esta materia.

Además de mantenerse al tanto de las disposiciones legales, es necesario contar con estrategias, herramientas para persuadir a los clientes al momento de las cobranzas, como por ejemplo el uso de diversos canales de comunicación usados en la actualidad.

Algunos principios básicos de cobranza son:

- Cobranza rápida y oportuna al vencimiento.
- Comprometer a los clientes mediante letras u otros similares.
- Para casos difíciles tener una propuesta creativa de solución como trueques de servicios, endosos de pólizas de seguros, etc
- Consideras siempre la buena voluntad y disposición de los clientes para futuras operaciones comerciales.

### Conciliaciones:

#### Conciliaciones bancarias de las cobranzas

Las conciliaciones bancarias son una herramienta que permite el control interno del efectivo que tenga la empresa.

A continuación se muestran algunos pasos para realizar la conciliación del mes o periodo correspondiente

**Tabla 8:** Pasos para la conciliación bancaria

PARTIDA O CAUSA	PROCEDIMIENTO	
	EMPRESA	BANCO
PARTIDAS NO REGISTRADAS EN EL BANCO		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificar que los cheques en Tránsito (del mes pasado) aparezcan en el Estado de cuenta enviado por Banco.</li> <li>• Verificar que los Depósitos en Tránsito (del mes pasado) aparezcan en el estado de cuenta enviado por Banco.</li> </ul>
PARTIDAS NO REGISTRADAS EN LA EMPRESA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisar que las Notas de Débito o Cheques omitidos (del mes pasado) estén reflejadas en el libro mayor de Banco.</li> <li>• Revisar que las Notas de Crédito o Depósitos omitidos (del mes pasado)</li> </ul>	



	estén reflejadas en el libro mayor de Banco.	
ERRORES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprobar que se hayan asentado todos los errores (del mes pasado) en los libros de la empresa (libro mayor de Banco) ya sean por diferencias, mal ubicación, omisión o prescripción de cheques.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprobar que se hayan asentado todos los errores (del mes pasado) en el estado de cuenta bancario, ya sean por diferencias, mal ubicación, omisión o partidas que no corresponden a la empresa.</li> </ul>

### 2.2.2. Variable 2: Índices financieros

#### **Caballero (2011)** *Herramientas de Gestión Financiera*

“Luego de haber presentado los estados financieros a la SUNAT y haber finalizado el procedimiento de cierre de un ejercicio se procede a los análisis de los Estados Financieros que permiten tomar una decisión sobre la marcha económica y financiera de la empresa para el próximo ejercicio, corregir errores o potenciar la capacidad de la empresa,, es la meta que el dueño o dueños de una empresa deben tomar en consideración para poder establecer una sólida base para el crecimiento y consolidación de un negocio.”

Los índices financieros posibilitan conocer de manera objetiva la realidad financiera de la organización y permite compararse con el líder de ese sector de mercado y otros del mismo rubro.

“Asimismo, la interpretación de estos indicadores permite describir el desenvolvimiento de la organización en un periodo de recesión o auge, y de esta manera observar su trayectoria de crecimiento.”

“Sin embargo a pesar de su gran importancia, estos indicadores presentan limitaciones si el objetivo del análisis es medir el éxito o fracaso de la empresa, tanto en el giro de negocio, como en un proyecto específico. Igualmente su alcance el

limitado, si se emplea como técnica para solucionar los problemas financieros de esta. Por otro lado, como no son significativos por sí solos, deben ser comparados con un patrón, por ejemplo, ratios del mismo sector, para determinar si el cociente estimado corresponde a un nivel adecuado para la compañía.”

“Sin embargo su uso en el análisis financiero es imprescindible, debido a que se emplea en estudios descriptivos y predictivos del comportamiento de las industrias.”

“De acuerdo a la importancia de los índices o ratios financieros estos se clasifican en:

- a. Índices de liquidez
- b. Índices de gestión
- c. Índices de solvencia
- d. Índices de rentabilidad
- e. Índices de capitalización
- f. Índices de mercado
- g. Otros índices.”

## **Dimensiones de la variable índices financieros**

### **2.2.2.1. Índices de liquidez:**

Según Caballero (2011)

“La liquidez se es la capacidad de un activo de convertirse en dinero gastable en el corto plazo sin tener que arriesgar a vender ese activo a un precio más barato. Cuando se dice que un mercado es líquido significa que en ese mercado se mueve mucho dinero y por lo tanto será fácil intercambiar activos de ese mercado por dinero.”

“El grado de liquidez es la velocidad con que un activo se puede vender o intercambiar por otro activo. Cuanto más líquido es un activo más rápido lo podemos vender y menos arriesgamos a perder al venderlo. El dinero en efectivo es el activo más

líquido de todos, ya que es fácilmente intercambiable por otros activos en cualquier momento.”

<b>Liquidez general</b>	=	<b><u>Activo corriente</u></b>
		<b>Pasivo corriente</b>

*El índice de “liquidez general”, relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza, por lo que cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos a corto plazo.*

	=	<b>Caja y</b>		<b>valores</b>		<b>cuentas por</b>
<b>Liquidez de caja</b>		<b>bancos</b>	+	<b>negociable</b>	+	<b>cobrar</b>
		<b>cuentas por pagar</b>				<b>sobregiros</b>
		<b>comerciales</b>			+	<b>bancarios</b>

*“La liquidez de caja nos denota el efecto de las cuentas comerciales netas en la disponibilidad de fondos de la empresa.*

*Los índices de liquidez de caja se analizan generalmente teniendo a la vista el índice de rotación de cobros.”*

#### 2.2.2.2. Índices de gestión

Los efectos de las decisiones y la políticas seguidas en la utilización de los fondos de la empresa, se pueden analizar dividiendo tanto los activos como los costos entre el nivel de ventas.

	=	<b>Ventas netas</b>		
<b>Rotación de ventas</b>		<b>Cuentas por cobrar</b>		<b>Filiales y</b>
		<b>comerciales</b>	+	<b>afiliadaas</b>

*“El índice de rotación de ventas, muestra el número de veces que una venta se refleja en las cuentas por cobrar, es decir, el plazo medio de créditos que se concede a los clientes.”*

<b>Rotación de cobro:</b>	=	<b>Cuentas por cobrar comerciales</b>	+	<b>Filiales y afiliadas</b>	<b>x 360</b>
		<b>Ventas</b>			

*“Indica el periodo medio en que la empresa se demora en ejecutar o efectivizar una cobranza.”*

<b>Rotación del activos</b>	=	<b>Ventas netas</b>
		<b>Acivo total</b>

*“Los índices de rotación de activos indican el número de veces que, en un determinado nivel de ventas, se utilizan los activos fijos.”*

### 2.2.2.3. Índices de solvencia

Es la capacidad que tiene una empresa para poder atender el pago de sus compromisos a largo plazo.

La solvencia es un concepto muy relacionado con la liquidez pero en diferente plazo temporal.

Generalmente cuando se habla de solvencia se está tratando de la situación de riesgo permanente.

<b>Endeudamiento del activo</b>	=	<b>Pasivo total</b>
		<b>Acivo total</b>

*“Es el indicador que mide la proporción de los fondos aportados por los acreedores se expresa en dos formas, uno por el coeficiente que resulta de dividir el pasivo total entre el activo total; y por el coeficiente obtenido en la división de las deudas a largo plazo entre el activo fijo neto”*

<b>Respaldo de endeudamiento</b>	=	<b>Activo fijo neto</b>
		<b>Patrimonio</b>

*Indica la relación del activo fijo con el patrimonio, encontramos el respaldo de las empresas frente a terceros.*

#### **2.2.2.4. Índices de rentabilidad**

“Hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.”

<b>Rentabilidad bruta del activo</b>	=	<b>Utilidad antes de deducción e impuestos</b>
		<b>Activo total</b>

*“Es un índice que muestra la eficiencia en el uso de los activos de las empresas y se obtiene relacionando las utilidades antes de deducciones e impuestos con el monto del activo total”*

<b>Rentabilidad de ventas netas</b>	=	<b>Utilidad neta</b>
		<b>Ventas netas</b>

*“Los índices de rentabilidad de ventas, muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta y se obtiene de dos formas, dividiendo la utilidad antes de impuestos y otras deducciones entre las ventas, formando el índice de rentabilidad antes de deducciones e impuestos; y efectuando dicha operación con las mismas variables pero deduciendo al numerador las cargas citadas para obtener el índice de rentabilidad ventas netas.”*

**Análisis los de Estados financieros de la empresa INPOLPE SAC utilizando los índices o ratios de nuestros indicadores.**

INPOLPE SAC					
BALANCE GENERAL					
Al 31 de DICIEMBRE del 2017					
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)					
(Valores Historicos)					
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
CAJA Y BANCOS	(NOTA 01)	933,106.00	TRIBUTOS POR PAGAR	(NOTA 10)	5,721.00
CTAS. POR COBRAR COMERCIALES	(NOTA 02)	148,613.00	REMUNERACIONES POR PAGAR	(NOTA 11)	20,192.00
CTAS. POR COBRAR PERS. ACCION. SOCIOS.	(NOTA 03)	0.00	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES	(NOTA 12)	1,505,080.00
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	(NOTA 04)	0.00	CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	(NOTA 13)	1,700.00
MERCADERIAS Y ENVASES	(NOTA 05)	1,154,172.00			
ACTIVO DIFERIDO	(NOTA 06)	152,087.00			
			<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>1,532,693.00</b>
			CUENTAS POR PAGAR A ACCIONISTAS	(NOTA 14)	1,306,010.00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>2,387,978.00</b>	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>1,306,010.00</b>
			<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>2,838,703.00</b>
INM. MAQUINARIA Y EQUIPO	(NOTA 07)	110,423.00	CONTINGENCIAS		
(Neto de depreciación)	(NOTA 08)	-57,184.00	<b>PATRIMONIO</b>		
INTANGIBLES (Neto de Amortización)	(NOTA 09)	6,613.00	CAPITAL SOCIAL	(NOTA 15)	14,000.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>59,852.00</b>	RESERVA		-
			RESULTADOS ACUMULADOS	(NOTA 16)	-490,121.00
			RESULTADOS DEL EJERCICIO	(NOTA 17)	85,248.00
			<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>-390,873.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>2,447,830.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>2,447,830.00</b>

Figura 2: Balance General 2017 de INPOLPE SC

INPOLPE SAC	
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017	
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)	
(Nota 17 y 18)	
(Valores Historicos)	
Al 31 de DICIEMBRE del 2018	
VENTAS NETAS	1,117,755.00
(-) Descuentos Rebajas Concedidas	-
(-) Costo de Ventas	(553,555.00)
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>564,200.00</b>
Gastos de Ventas	(201,901.00)
Gastos Administrativos	(325,246.00)
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>37,053.00</b>
Gastos financieros	(34,144.00)
Ingresos Financieros	82,339.00
Egresos Financieros	-
Otros Egresos	-
Resultado por Exposición a la Inflación	-
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS</b>	<b>85,248.00</b>
Participaciones y Deduciones	
Adiciones	
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE ADICIONES</b>	<b>85,248.00</b>
Impuesto a la Renta	
Pagos a cta	
<b>UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>85,248.00</b>

Figura 3: Estado de Ganancias y pérdidas 2017 INPOLE SAC

**Análisis de los indicadores financieros:**

Liquidez general	=	<u>Activo corriente</u>	=	<u>2,387,978.00</u>
		Pasivo corriente		1,532,693.00
			=	1.45

*Resultado: Es mayor a 1.45, porque lo que se deduce que la empresa INPOLPE SAC posee liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones inmediatas.*

		Caja y		valores		cuentas por cobrar
Liquidez de caja	=	bancos	+	negociables	+	comerciales
						sobregiros
						bancarios
	=	933,106.00	+	0.00	+	148,613.00
				1,505,080.00	+	0.00
	=	<u>1,081,719.00</u>			=	0.72
		1,505,080.00				

*Resultado: En este caso nos dio como resultado 0.72, valor inferior a 1, lo que significa que la empresa no tiene la solvencia para hacer frente a sus deudas a corto plazo.*

	=	Ventas netas			
Rotación de ventas		Cuentas por cobrar		Filiales y	
		comerciales	+	afiliadaas	
	=	1,117,755.00			= 7.52
		148,613.00	+	0.00	

*Resultado: 7.52 indica un plazo corto que se le concede a un cliente por cobrar.*

Rotación de cobros	=	Cuentas por cobrar comerciales	+	Filiales y afiliadas	x	360
		Ventas				
	=	148,613.00		0.00	x	360
		1,117,755.00				
	=	148,613.00	=	0.13	x	360
		1,117,755.00				
	=	47.86				

*Resultado: 48 días es un buen resultado considerando que según política de la empresa se da crédito a 30 o 60 días. Pero contar con mayor liquidez de caja debería ajustarse a 30 días*

Rotación del activos	=	Ventas netas	
		Activo total	
	=	1,117,755.00	= 0.46
		2,447,830.00	

*Resultado: 46% es un resultado favorable, que indica que se están generados suficientes ventas y hay eficacia en la gestión de los activos.*

Endeudamiento del activo	=	Pasivo total	
		Activo total	
	=	2838703	= 1.16
		2447830	

*Resultado: 1.16% , es positivo ya que la empresa con un nivel de recursos propios muy elevados.*



Respaldo de endeudamiento	=	<u>Activo fijo neto</u>		
		Patrimonio		
	=	<u>110,423.00</u>	=	-0.28
		-390,873.00		

*Resultado: -28% es un indicador negativo y significa que la empresa está incurriendo en un exceso de capital ocioso, con la pérdida de la rentabilidad de sus recursos*

Rentabilidad bruta del activo	=	<u>Utilidad antes de deducción e impuestos</u>		
		Activo total		
	=	<u>85,248.00</u>	=	0.03
		2,447,830.00		

*Resultado: 3% indica que la empresa está haciendo un buen uso de los activos.*

Rentabilidad de ventas netas	=	<u>Utilidad neta</u>		
		Ventas netas		
	=	<u>85,248.00</u>	=	0.08
		1,117,755.00		

*Resultado: En este caso tenemos que la empresa tiene una rentabilidad del 8% de sus ventas, lo cual indica que es favorable.*

## **2.3. Definición de conceptos**

### **2.3.1. Control contable:**

Control proviene del término francés controle y significa “comprobación”, “inspección”, “fiscalización”, o “intervención”. Es un procedimiento administrativo empleado para conservar la exactitud y la veracidad en las transacciones y en la contabilización de éstas; se ejerce tomando como base las cifras de operación presupuestadas y se les compara con las que arroja la contabilidad

### **2.3.2. Cuentas por cobrar:**

Es el nombre de una cuenta contable donde se registran los incrementos y las disminuciones relacionados a las ventas de productos o servicios.

### **2.3.3. Índices financieros**

Caballero (2011) “Los indicadores financieros son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa (EEFF) en un periodo dado, y son necesarias para medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, la capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad, a través de la interpretación de las cifras, de los resultados y de la información en general. Se calcula a partir de la combinación de los datos del Balance General y del Estado de Resultados, mediante una operación de resta – cuantas unidades excede una cantidad “X” a otra “Y” –o división –cuantas veces contiene una cantidad “X” a otra “Y.”

### **2.3.4. Ventas:**

Es una acción y efecto que se genera al traspasar un bien o servicio a cambio de ganancias.

Desde el concepto legal, venta es la transferencia del derecho de posesión de un bien, a cambio de dinero. Contablemente, la venta es el monto total cobrado por productos o servicios prestados.

### **2.3.5. Cobranzas:**

“La cobranza o recuperación de deuda, es un proceso que requiere de una planeación eficiente para que resulte exitoso y beneficie la liquidez y solvencia de cualquier negocio u empresa. Ya sea que la empresa cuente con un departamento especializado en cobranza o contrate a un tercero, las estrategias para recuperación deben personalizarse y desarrollarse de acuerdo a los objetivos de la organización.”

## **2.4. Hipótesis y variables**

### **2.4.1. Hipótesis general**

El control contable de las cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate año 2017.

### **2.4.2. Hipótesis Especificas**

- El control interno de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- La política de ventas y cobranzas se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- El registro de ventas se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- El registro contable de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

## 2.5. Operacionalización de variables

**2.1.1. Variables:** “Es una cualidad, propiedad o característica de algún hecho o fenómeno que tiende a variar (puede adquirir diferentes valores) y es susceptible de ser evaluada o medida.”

**2.1.2. Definición conceptual:** Permite la comprensión del fenómeno

**2.1.3. Definición operacional:** Establece las normas y procedimientos que seguirá el investigador para medir las variables en su investigación

**2.1.4. Medición de variables:** Se refiere a la cualificación o cuantificación de una variable en estudio; Las variables se clasifican según la capacidad o nivel en que permiten medir los objetivos

**Variables cualitativas:** Se refieren a propiedades de los sujetos, no puede ser medida en términos de cantidad. Solo se determina la presencia o no de ella. **Variables cuantitativas:** Pueden ser medidas en términos numéricos.

**Discretas:** Unidad de medición no puede ser fraccionada.

### **Escala de medición de variables:**

**Nominal:** Clasificar los objetos según las categorías de una variable. Mediante el conteo, permite aplicar técnicas estadísticas como distribución de frecuencia y el modo para comparar descriptivamente por medio de la categorización o identificación de variables cualitativas.

**Ordinal:** Utiliza la escala para clasificar los objetos en forma jerárquica, según el grado. No proporciona información sobre la magnitud de las diferencias entre los casos.

**Tabla 9:** Operacionalización de variables

<b>Variable 1: Control contable de las cuentas por cobrar</b>					
Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	items	Escala de medición
<p>El control contable de cuentas por cobrar es una herramienta que se ejecuta dentro de una empresa, para realizar un control interno efectivo en la administración de cuentas por cobrar de la empresa y posibilita un ambiente de control adecuado que permite identificar riesgos, se realizan actividades de supervisión y vigilancia; además dentro de este control se considera las políticas de ventas y cobranzas basado en un sistema de información y un proceso de monitoreo dentro de la compañía que vigile que el sistema se esté cumpliendo.</p> <p>Así mismo esta información será utilizada para el manejo del registro de ventas y cuentas por cobrar y elaboración de los Estados Financieros.</p>	<p>Al implementar actividades de control en el ciclo ingresos–cuentas por cobrar–cobranza, se identifican los riesgos en los que puede incurrir la empresa que impidan alcanzar sus objetivos.</p> <p>El ciclo a considerar son:</p> <p><b>En el proceso de ventas:</b> las políticas de ventas y cobranzas</p> <p><b>En cuentas por cobrar:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Controles de aprobación y autorización</li> <li>• Controles de verificación</li> <li>• Controles de inspección física</li> <li>• Controles sobre información en archivos maestros</li> <li>• Comparación y conciliación de datos derivados de dos o más fuentes de información relacionada</li> <li>• Control de supervisión.</li> </ul> <p><b>Registro de ventas y Registros contables de las cuentas por cobrar.</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Control Interno de las cuentas por cobrar.</li> <li>2. Política de ventas y cobranzas</li> <li>3. Registro de ventas</li> <li>4. Registros contables de las cuentas por cobrar</li> <li>5. s por cobrar</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Control de aprobación y autorización.</li> <li>1.2. Control de verificación</li> <li>1.3. Comparación y conciliación relacionada</li> <li>1.4. Control de supervisión</li> <li>2.1. Línea de crédito</li> <li>2.2. Formas de cobranza</li> <li>2.3. Notificación de cobranzas</li> <li>2.4. Acciones determinativas</li> <li>3.1. Ventas</li> <li>4.1. Cobranzas</li> <li>4.2. Conciliaciones</li> </ol>	<p>5-Totalmente de acuerdo</p> <p>4-De acuerdo</p> <p>3-Ni de acuerdo ni en desacuerdo</p> <p>2-En desacuerdo</p> <p>1-Totalmente de acuerdo</p>	<p>de</p> <p>de</p> <p>Ordinal</p>

Variable 2: Índices financieros					
Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	items	Escala de medición
<p>Los índices financieros o ratios financieros son medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado.</p> <p>La mayoría de las relaciones se pueden calcular a partir de la información suministrada por los estados financieros. Así, los Indicadores Financieros se pueden utilizar para analizar las tendencias y comparar los estados financieros de la empresa con los de otras empresas. En algunos casos, el análisis de estos indicadores puede predecir quiebra a futuro.</p>	<p>Los Indicadores Financieros se pueden clasificar de acuerdo a la información que proporcionan. Los siguientes tipos de indicadores se utilizan con especial frecuencia:</p> <p><b>Indicadores financieros de liquidez</b>, que proporcionan información sobre la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.</p> <p><b>Indicadores financieros de gestión</b> que analizan los efectos de las decisiones y las políticas seguidas en la utilización de los fondos de la empresa.</p> <p><b>Indicadores Financieros de Solvencia</b>, que mide la capacidad de endeudamiento de la empresa.</p> <p><b>Indicadores financieros de rentabilidad</b>, que permite evaluar el resultado de la gestión de la empresa.</p>	<p>1. Índices de Liquidez</p> <p>2. Índice de gestión</p> <p>3. Índices de Solvencia</p> <p>Índices de Capital de Rentabilidad</p>	<p>1.1. Liquidez general</p> <p>1.2. Liquidez de caja</p> <p>2.1. Rotación de ventas</p> <p>2.2. Rotación de cobros</p> <p>2.3. Rotación de activos</p> <p>3.1. Endeudamiento del activo</p> <p>3.2. Respaldo de endeudamiento</p> <p>4.1. Rentabilidad bruta del activo</p> <p>4.2. Rentabilidad de ventas netas</p>	<p>5-Totalmente de acuerdo</p> <p>4-De acuerdo</p> <p>3-Ni de acuerdo ni en desacuerdo</p> <p>2-En desacuerdo</p> <p>1-Totalmente de acuerdo</p>	<p>de Ordinal</p>

## **Capítulo III**

### **Metodología**

#### **3. Metodología**

##### **3.1. Método de investigación**

Para la investigación se usó el método científico correlacional porque se utiliza etapas sucesivas que se deben seguir para alcanzar el resultado deseado, el planteamiento del problema, marco teórico, hipótesis, discusión de resultados y conclusiones. Su base está formado por conjunto de ideas que sirven de fundamento y de orientación al método. Es teórico, problemático, hipotético, inductivo-deductivo, analítico, sintético.

Correlacional, porque busca la relación entre las variables y la medida en que una variable afecta a la otra, sin llegar a ver la causa-efecto. La información sobre las variables comprobará o no la relación entre ellas, en cuanto a su magnitud, dirección y naturaleza.

##### **3.2. Tipo de investigación**

El tipo de investigación que se aplicó es el de la Investigación cualitativa, descriptiva porque se describen los hechos tal como son observados y correlacional porque se estudiará la correlación entre dos variables.

##### **3.3. Nivel de la investigación**

Se utilizó la investigación descriptiva (o investigación estadística) y la investigación Correlacional; ya que se describen los datos y características de la población, utilizando afirmaciones.

También se midieron las variables y luego mediante pruebas e hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estimaron las correcciones.

### 3.4. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación se da de acuerdo a la cantidad de momentos o puntos en el tiempo en el que se recolectan los datos.

Existen dos tipos de diseño de investigación:

- **Investigación transaccional o transversal:** Recolecta información en un solo tiempo o momento. Su propósito es describir variables en un momento dado.

Dentro de esta investigación tenemos:

- Diseño descriptivo: son estudios puramente descriptivos. Su diseño es:

*Se mide y describe las variables en estudio ( $X_1, X_2, X_3$ )*

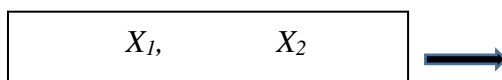
#### ***Tiempo único***

- Diseño correlacional/ causales: es la descripción de las relaciones entre dos o más variables en un momento dado. Su diseño es el siguiente:

*Se mide y describe relación ( $X_1, X_2$ )*

#### ***Tiempo único***

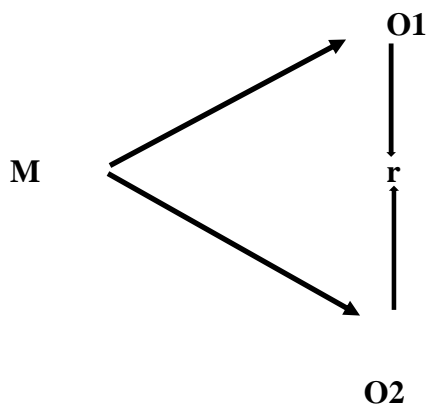
O bien relación causal:



- **Investigación longitudinal:** Consiste en analizar los cambios que se da en determinadas variables a través del tiempo o en las relaciones entre ellas. Se procede recolectando datos en determinados periodos específicos para hacer inferencias respecto a los consecuencias, cambios y determinantes.



El diseño utilizado en la investigación fue el **Transversal: Descriptivo-correlacional**.



*Figura 4: Diseño descriptivo - correlacional*

**Donde:**

**M** = Muestra

**O1**= Observación de la variable 1

**O2**= Observación de la variable 2

**M** = Correlación entre dichas variables

### 3.5. Población y muestra

**Población:** Es el total de individuos o elementos con características similares, sobre los cuales se desea hacer una inferencia. Se determina la población después de definir la unidad de análisis.

La población debe tener los siguientes términos: Elementos y unidades de muestreo, alcance y tiempo.

**La población** de la investigación está constituida por 20 trabajadores que laboran en la empresa INPOLPE SAC

**Muestra:** Es una parte extraída y representativa del todo de la población y reflejan las características definidas de esta. Se define también como el subgrupo de la población y de la que se obtienen datos e información para desarrollar la investigación y serán efectuadas las medidas y observación de las variables objeto de estudio

Existen dos tipos de selección y tamaño de la muestra:

- Muestreo no probabilístico: El investigador decide los componentes.
- Muestreo probabilístico: Son elegidos estrictamente al azar.

Para la elección de la muestra, se utilizó el **muestreo no probabilístico** por conveniencia ya que se está eligiendo los componentes de acuerdo a los objetivos del proyecto a desarrollarse.

**La muestra** de la presente investigación está constituida por todos los trabajadores de la empresa INPOLPE SAC que en número son 20.

### 3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La información a recolectarse es el medio a través del cual se prueba la hipótesis. Entonces los datos a obtener deben ser adecuados a la aplicación de técnicas o instrumentos de recolección de información, siendo los más usados

- **La encuesta:** está conformado por

**El cuestionario:** Es un conjunto propuesta estructuradas, que registran las opiniones de los respondientes, con la cual se podrá verificar la hipótesis. Los tipos de preguntas para el cuestionario pueden ser de tres tipos:

Preguntas cerradas o preclasificadas

Preguntas cerradas y de final abierto

Preguntas abiertas.

**La entrevista:** Es una cédula de preguntas donde el entrevistador es el que pregunta y escribe la respuesta de la persona. El objetivo es obtener información más espontánea y abierta.

- **La observación:** “Es el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos o conductas manifiesta que se da en la realidad objeto de estudio. Permite obtener datos directos y confiables siempre en cuando se haga mediante un procedimiento de sistematización y bien controlado.”

“La observación puede ser participante o no participante. En la primera el observador interactúa en los sujetos observados, llegando a ser familiar en el grupo de estudios y en la segunda no ocurre esa interacción, más bien el investigador extrae la información de fuera del grupo de observación.”

Para la recolección de información de la presente investigación se utilizó:

- **Encuesta** : Por medio de cuestionarios y entrevistas
- **Observación** : Guías de observación

### 3.7. Procedimiento de recolección de datos (modelo)

Para el análisis de datos se realizó:

- Recolección de datos
  - Codificación de respuestas del cuestionario o encuesta
  - Tabulación de datos
  - Guardado de los datos
- Procesamiento de la información
  - Datos estadísticos
  - Tabulación de resultados
- Presentación de los resultados: Información de los datos

- Ecuaciones
- Gráficos
- Tablas

### **3.8. Aspectos éticos de la investigación**

La investigación será elaboró considerando el código de ética del Contador Público, sin transgredir las normas establecidas para dicha investigación

## Capítulo IV

### Resultados de la investigación

#### 4. Análisis y discusión de resultados

##### 4.1. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

###### 3.1.1. Análisis de validez del instrumento

Según Hernandez Sampieri “validez viene a ser el grado en que un instrumento mide realmente la variable que se pretende medir.”

Según Thomdike “validez es el grado en que un instrumento mide lo que el pretende el investigador.”

Según Carrasco “validez es un atributo que los instrumentos de investigación tienen para medir objetivamente con precisión, veracidad y autenticidad la variable o variables en investigación.”

Se concluye entonces que es un instrumento es válido cuando posibilita extraer los datos que necesitamos conocer.

###### 3.1.2. Juicio de expertos:

Para la presente investigación se utilizó las evidencias relacionadas con la validez del contenido mediante el juicio de expertos. En este caso se analizó la validez del instrumento usando los siguientes criterios o niveles de validación.

**Tabla 10:** Niveles de validez

Criterios de validación	Valores
Deficiente	01 – 20
Regular	21 – 40
Buena	41 – 60
Muy buena	61 – 80
Excelente	81 – 100

El análisis de validez del instrumento de la presente investigación fue realizado por dos (2) expertos, que debido a su experiencia, trayectoria y especialización determinaron el coeficiente de validez a partir del análisis al instrumento de la investigación (cuestionario) que consta de veinte (20) ítems para la variable 1 y 2, teniendo en cuenta los aspectos de validación según criterios cuantitativos y cualitativos.

**Tabla 11:** Criterios cualitativos y cuantitativos de validez del instrumento

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS					
	Cualitativos Cuantitativos	Deficiente (01 - 20)	Regular (21 - 40)	Buena (41 -60)	Muy Buena (61 -80)	Excelente (81-100)
<b>1. CLARIDAD</b>	Está formulado con lenguaje apropiado.					
<b>2. OBJETIVIDAD</b>	Está expresado en conductas observables.					
<b>3. ACTUALIDAD</b>	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					
<b>4. ORGANIZACIÓN</b>	Existe una organización lógica.					
<b>5. SUFICIENCIA</b>	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					
<b>6. INTENCIONALIDAD</b>	Adecuado para valorar aspectos del uso de los Índices Financieros					
<b>7. CONSISTENCIA</b>	Basado en aspectos teóricos científicos y pedagógicos del área.					
<b>8. COHERENCIA</b>	Entre las variables, dimensiones e indicadores.					
<b>9. METODOLOGÍA</b>	La estrategia responde al propósito de la investigación.					
<b>10. PERTINENCIA</b>	Adecuado para tratar el tema de investigación.					
<b>PROMEDIO DE LA VALORACIÓN CUANTITATIVA</b>						

**Tabla 12:** Nivel de validez del cuestionario según el juicio de expertos

Nro	Apellidos y Nombres del experto	Evaluación del cuestionario
		Porcentaje (%)
01	Dr. Pecho Rafael, Mérida Herlinda	80
02	Dra. Espinoza León, Luis Alberto	82
<b>Puntaje Final y Promedio de valoración</b>		<b>81</b>

**Promedio de valoración 81.00%**

- **Interpretación:**

El instrumento (cuestionario) es aplicable al propósito de la investigación, habiéndose considerado todos los temas y subtemas de las variables. Y está valorado como excelente según tabla 12.

### 3.1.3. Análisis de confiabilidad del instrumento

Se determinó usando la técnica del coeficiente Alfa de Cronbach, que se recomienda para escalas de actitud de tipo Likert. El coeficiente es un índice que toma valores entre 0 y 1, y es usada para comprobar si el instrumento que se está utilizando está reuniendo datos e información defectuosa y que nos puede llevar a conclusiones erradas o en su lugar es un instrumento fiable y que mide información estable y consistente

La interpretación es que cuanto más se acerque el índice al extremo **1**, la fiabilidad será mejor, y se considera a partir de 0.80 como una fiabilidad respetable. Su fórmula estadística es:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

*K*: El número de ítems

*Si*<sup>2</sup>: Sumatoria de varianzas de los ítems

*ST*<sup>2</sup>: Varianza de la suma de los ítems

*α*: Coeficiente de Alfa de Cronbach

**Tabla 13:** Criterios de confiabilidad según George y Mallery (2003)

Criterios de confiabilidad	Valores
No es confiable (es inaceptable)	0 a 0,49
No es confiable (es pobre)	0,50 a 0,59
Baja confiabilidad (es cuestionable)	0,60 a 0,69
Existe confiabilidad (aceptable)	0,70 a 0,75
Fuerte confiabilidad (bueno)	0,76 a 0,89
Alta confiabilidad (excelente)	0,90 a 1

El cuadro de resultados que se obtuvieron del instrumento de investigación fue a través de la escala de Likert, y está compuesto por 20 ítems y aplicada a una muestra de 20 trabajadores de la empresa INPOLPE Sac, evaluando cada ítem según la escala siguiente:



**Tabla 14:** Escala de resultados

Codificación	Resultado
5	Totalmente de acuerdo
4	De acuerdo
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo
2	En desacuerdo
1	Totalmente en desacuerdo

Los resultados del coeficiente del Alfa de Cronbach se obtuvieron mediante Fórmula estadística en el programa Excel 2013 y utilizando el Software SPSS 22.

- **Mediante Fórmula estadística:**

**Tabla 15:** Recolección de datos de la muestra

NRO ITEMS	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	TOTAL
1	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	1	4	5	3	85
2	4	4	4	2	4	2	4	4	5	5	5	3	4	5	3	4	3	3	3	5	76
3	5	4	5	5	5	3	3	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	87
4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	88
5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	2	2	4	4	80
6	3	2	1	2	3	4	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1	1	1	37
7	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	2	4	4	3	72
8	3	4	4	4	5	4	4	3	4	3	3	2	2	1	4	4	3	3	4	3	67
9	5	5	4	3	3	5	5	5	5	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	84
10	3	3	3	4	5	4	3	4	5	5	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	74
11	4	3	4	4	4	5	4	5	5	4	4	3	5	5	3	3	3	5	3	3	79
12	5	3	3	4	5	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	73
13	3	3	3	4	5	3	3	5	4	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	70
14	3	4	4	2	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	74
15	4	4	5	2	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	85
16	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	89
17	3	4	3	2	4	3	4	4	5	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	69
18	3	3	4	4	3	3	3	4	5	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	68
19	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	2	4	4	4	85
20	4	5	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	85
<b>VARIANZA</b>	<b>0.65</b>	<b>0.63</b>	<b>0.79</b>	<b>0.85</b>	<b>0.54</b>	<b>0.49</b>	<b>0.66</b>	<b>0.89</b>	<b>0.55</b>	<b>0.63</b>	<b>0.53</b>	<b>0.73</b>	<b>0.95</b>	<b>1.19</b>	<b>0.69</b>	<b>0.43</b>	<b>0.95</b>	<b>0.71</b>	<b>0.65</b>	<b>0.75</b>	<b>131.43</b>

**Donde:**

<b>k</b>	<b>Número de ítems</b>	=	20
<b>Si<sup>2</sup></b>	<b>Sumatoria de varianza de ítems</b>	=	14.22
<b>ST<sup>2</sup></b>	<b>Varianza e la suma de ítems</b>	=	131.43
<b><math>\alpha</math></b>	<b>Coefficiente de Alfa de Cronbach</b>	=	0.939

$$\alpha = \frac{20}{20-1} \left[ 1 - \frac{19}{187} \right]$$

$$\alpha = 0.939$$

**Interpretación:** De acuerdo a los resultados, es decir  $\alpha = 0.939$ , se asume que el instrumento presenta alta confiabilidad (excelente).

### Mediante el software SPSS 22

A través del software SPSS v22 se hizo el análisis de confiabilidad de los datos de la muestra.

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	f
1	4	4	5	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4
2	4	4	4	2	4	2	4	4	5	5	5	3	4	5	3	
3	5	4	5	5	5	3	3	4	5	5	4	4	5	5	4	
4	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4	
5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	
6	3	2	1	2	3	4	2	1	2	2	2	2	2	2	1	
7	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	
8	3	4	4	4	5	4	4	3	4	3	3	2	2	1	4	
9	5	5	4	3	3	5	5	5	5	4	4	4	5	3	4	
10	3	3	3	4	5	4	3	4	5	5	4	3	4	4	4	
11	4	3	4	4	4	5	4	5	5	4	4	3	5	5	3	
12	5	3	3	4	5	4	3	4	4	4	4	4	3	3	4	
13	3	3	3	4	5	3	3	5	4	4	3	4	3	3	4	
14	3	4	4	2	4	3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	
15	4	4	5	2	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	
16	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	5	
17	3	4	3	2	4	3	4	4	5	4	3	4	3	3	4	
18	3	3	4	4	3	3	3	4	5	4	3	4	3	3	3	
19	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	5	4	5	
20	4	5	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	
21																
22																
23																

Figura 5: Ingreso de valores en la vista de datos del software SPSS 22

**Tabla 16:** Resultado del coeficiente de confiabilidad ( $\alpha$ )

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,939	20

**Interpretación:** Como se puede apreciar, el resultado tiene el valor  $\alpha = 0,939$  lo que indica que el instrumento tiene una confiabilidad alta lo cual es válido para el uso de la recolección de datos a investigar.

## 4.2. Presentación de resultados en tablas, gráficos, figuras, etc

### 4.2.1. Tratamiento estadístico

#### 4.2.1.1. Análisis descriptivo de los datos

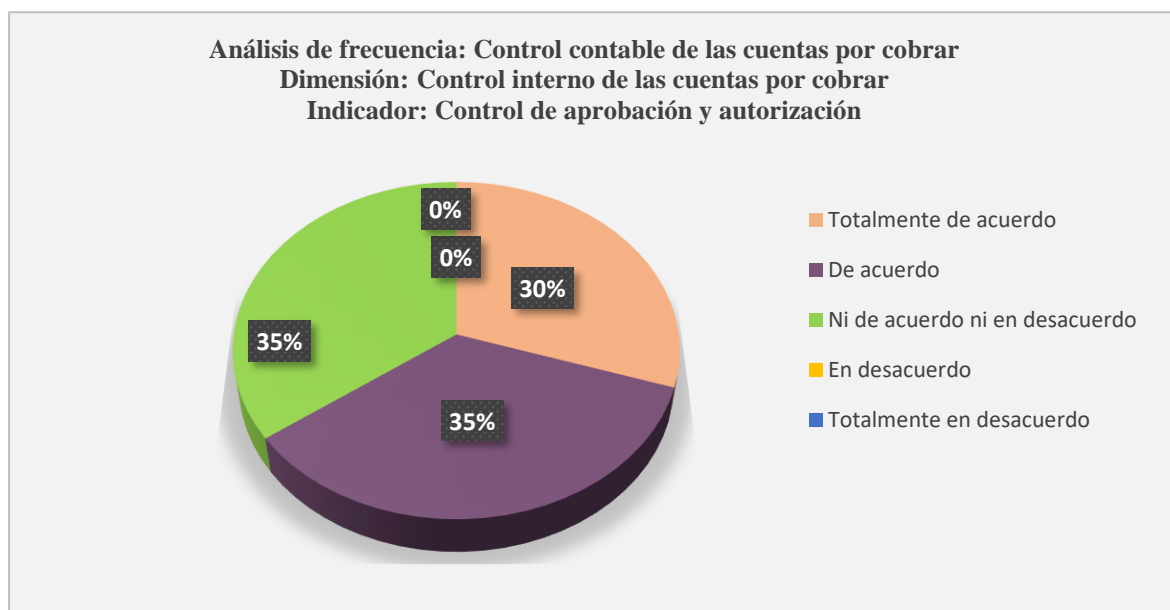
Análisis de frecuencias:

El análisis de frecuencia de los datos alcanzados después de aplicar el cuestionario a los trabajadores de la empresa INPOLPE SAC, se tabuló y luego se halló la frecuencia de los datos mediante el software SPSS tal como se muestra en las siguientes tablas.

**Tabla 17:** Control de aprobación y autorización

Los métodos de control empleados para la aprobación y autorización de los créditos a los clientes son los más acertados.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
TOTALMENTE DE ACUERDO	6	30,0	30,0	30,0
Válido DE ACUERDO	7	35,0	35,0	65,0
NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	7	35,0	35,0	100,0
EN DESACUERDO	0	0,00	0,00	100,0
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,00	0,00	100,0
Total	20	100,0	100,0	

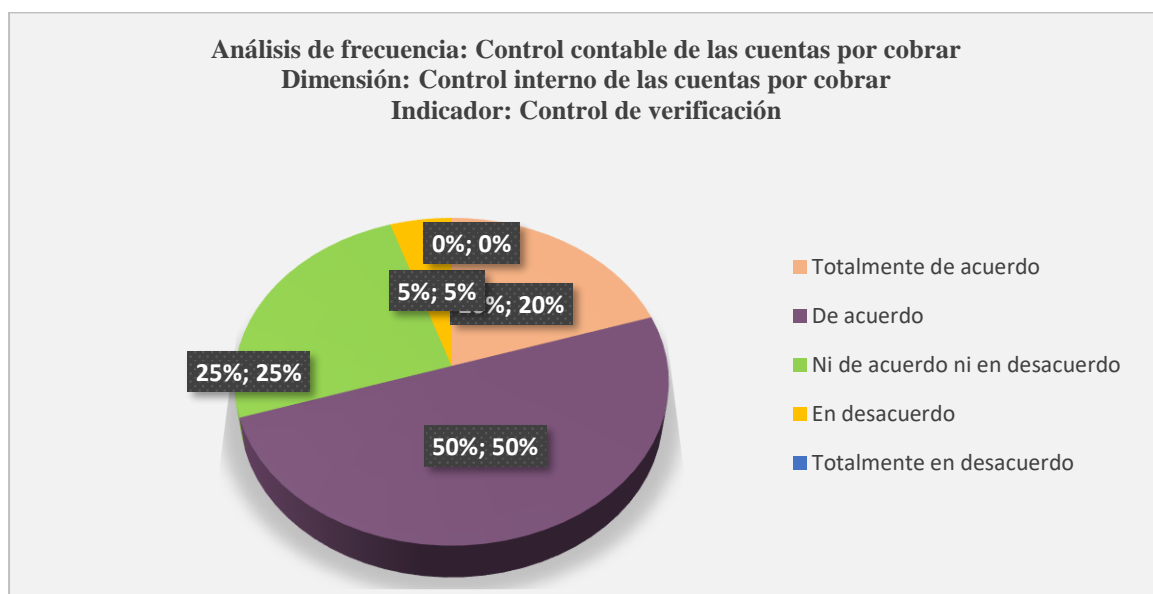
*Figura 6: Control de aprobación y autorización*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y figura, observamos que el 30% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que los métodos de control empleados para la aprobación y autorización a los clientes son los más acertados, el 35% está de acuerdo y el 30% no opina al respecto. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 18:** Control de verificación

**El control para la verificación de la documentación de las operaciones de créditos y cobranzas es oportuna, completa y adecuada**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	4	20,0	20,0	20,00
	DE ACUERDO	10	50,0	50,0	70,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESCUERDO	5	25,0	25,0	95,0
	EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,00	0,00	100,0
Total		20	100,0	100,0	

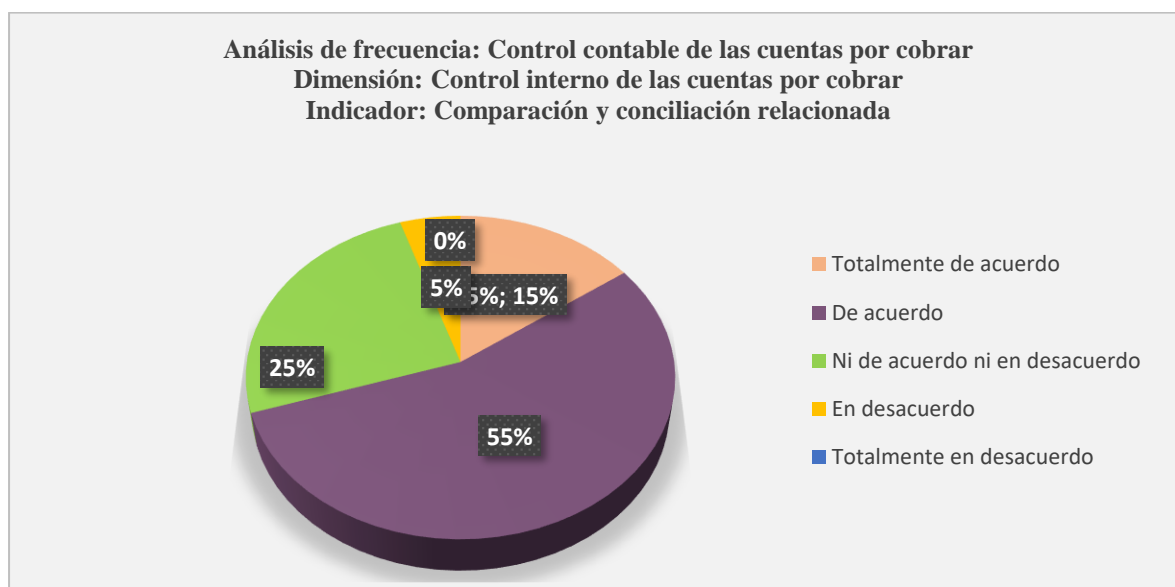
*Figura 7: Control de verificación*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 20% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que el control para la verificación de la documentación de las operaciones de créditos y cobranzas es oportuna, completa y adecuada, el 50% está de acuerdo, el 25% no opina al respecto y 5% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 19:** Comparación y conciliación relacionada

Los registros, formatos, formularios u otros informes relacionados a las ventas y cobranzas son confiables y permiten la comparación y conciliación con los reportes presentados con el sistema contable.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	3	15,0	15,0	15,0
	DE ACUERDO	11	55,0	55,0	70,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	5	25,0	25,0	95,0
	EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
	TOTALMENTE ENDESACUERDO	0	0,00	0,00	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

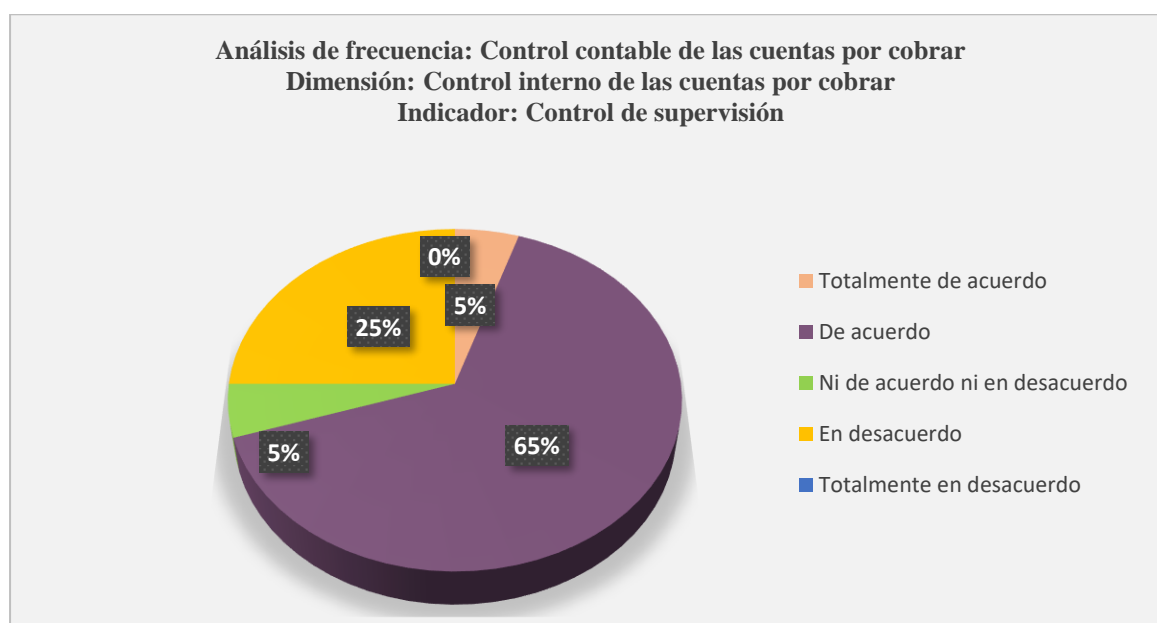
*Figura 8: Comparación y conciliación relacionada*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 15% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que los registros, formatos, formularios u otros informes relacionados a las ventas y cobranzas son confiables y permiten la comparación y conciliación con los reportes presentados con el sistema contable, el 55% está de acuerdo, el 25% no opina al respecto y 5% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 20:** Control de supervisión

Existe control de evaluación, supervisión y seguimiento en el área de créditos y cobranzas a fin de determinar desvíos, ajustes y mejoras; para tomar las acciones correctivas necesarias.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	1	5,0	5,0	5,0
	DE ACUERDO	13	65,0	65,0	70,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	75,0
	EN DESACUERDO	5	25,0	25,0	100,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,00	0,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

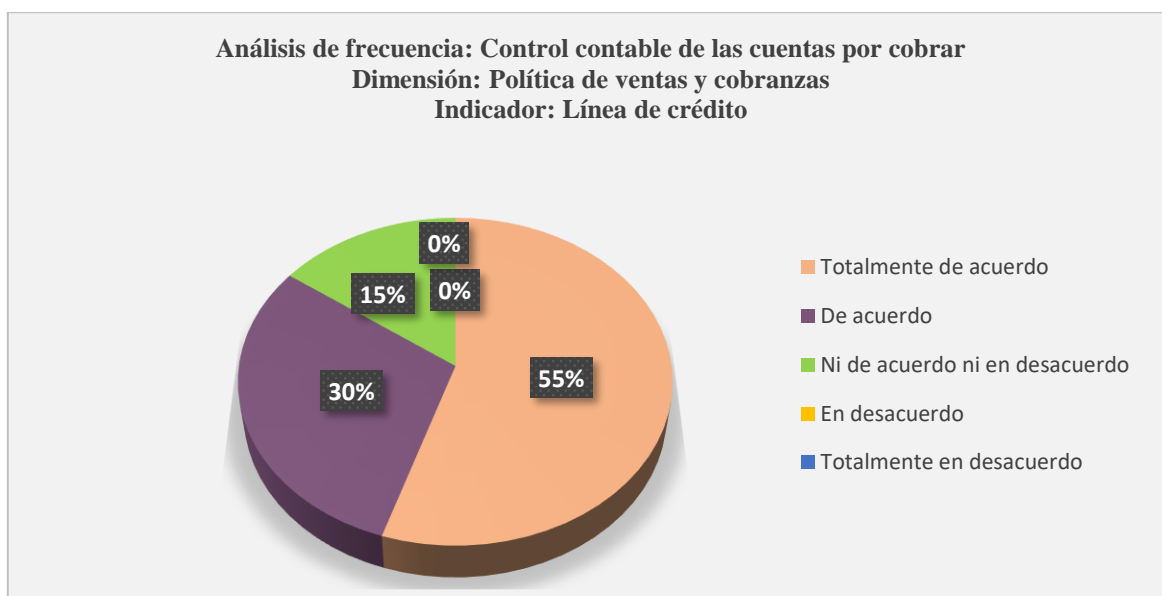
*Figura 9: Control de supervisión*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 5% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que existe control de evaluación, supervisión y seguimiento en el área de créditos y cobranzas a fin de determinar desvíos, ajustes y mejoras; para tomar las acciones correctivas necesarias, el 65% está de acuerdo, el 5% no opina al respecto y 25% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 21:** Línea de crédito

**La línea de crédito otorgado a los clientes son previamente evaluados individualmente de acuerdo a las políticas de créditos de la empresa.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	11	55,0	55,0	55,0
	DE ACUERDO	6	30,0	30,0	85,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	3	15,0	15,0	100,0
	EN DESACUERDO	0,0	0,0	0,0	100,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0,0	0,0	0,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

*Figura 10: Línea de crédito*

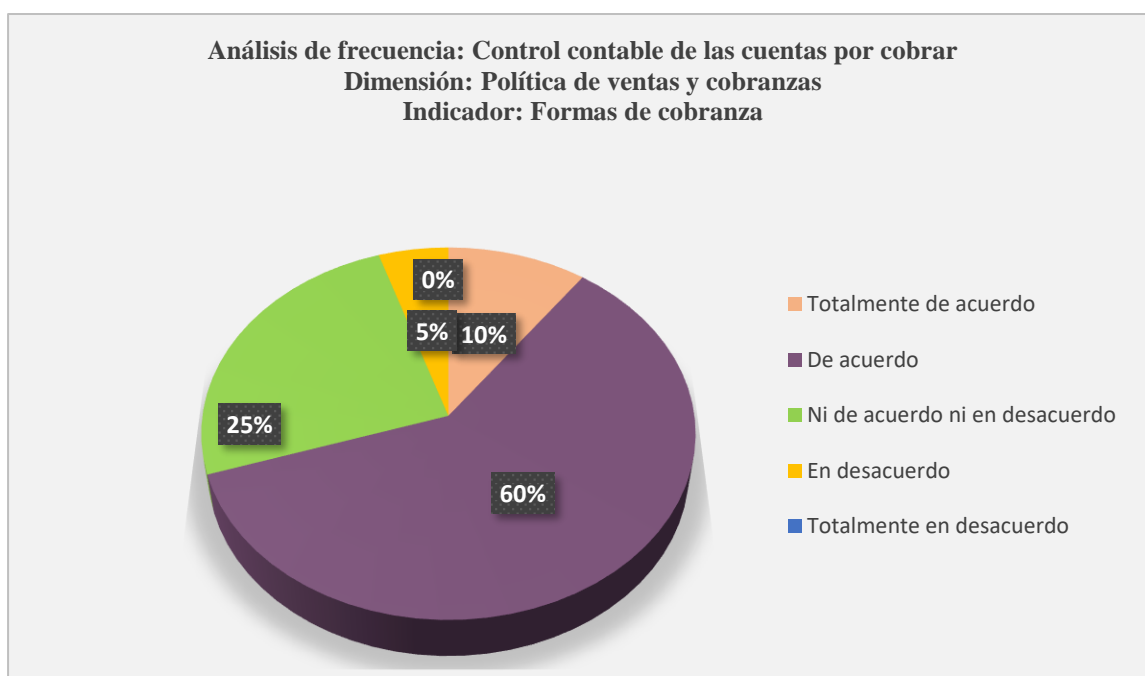
**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 55% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que la línea de crédito otorgado a los clientes son previamente evaluados individualmente de acuerdo a las políticas de créditos de la empresa, el 30% está de acuerdo y el 15% no opina al respecto. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.



**Tabla 22:** Formas de cobranza

Considera óptima la forma y frecuencia de las cobranzas para la recuperación del efectivo por concepto de los créditos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	2	10,0	10,0	10,0
	DE ACUERDO	12	60,0	60,0	70,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	5	25,0	25,0	95,0
	EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

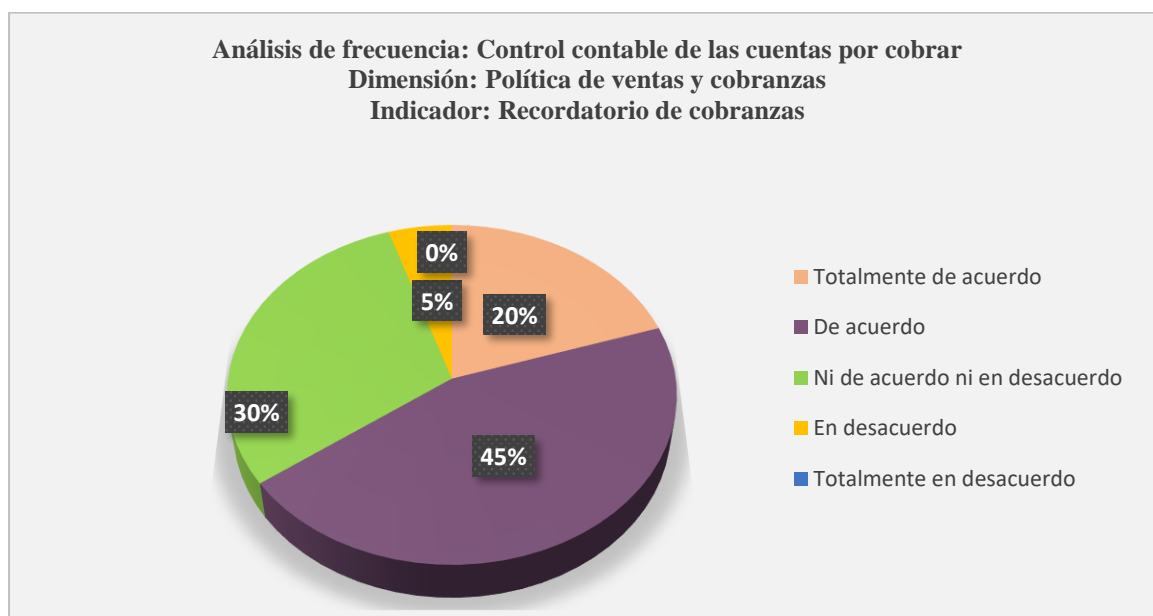
*Figura 11: Formas de cobranza*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 10% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que es óptima la forma y frecuencia de las cobranzas para la recuperación del efectivo por concepto de los créditos, el 60% está de acuerdo, el 25% no opina al respecto y 5% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 23:** Recordatorio de cobranza

**La empresa efectúa la notificación de cobranzas así como revisa los créditos vencidos para el análisis de cuentas por cobrar.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	4	20,0	20,0	20,0
	DE ACUERDO	9	45,0	45,0	65,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	6	30,0	30,0	95,0
	EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

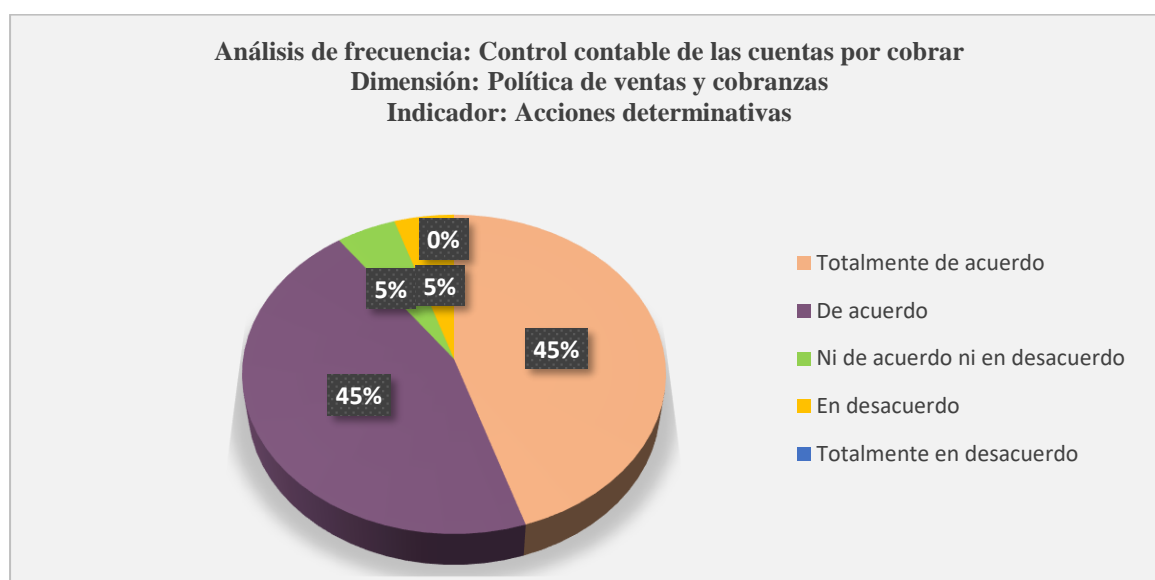
*Figura 12: Recordatorio de cobranza*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 20% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que la empresa efectúa la notificación de cobranzas así como revisa los créditos vencidos para el análisis de cuentas por cobrar, el 45% está de acuerdo, el 30% no opina al respecto y 5% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 24:** Acciones determinativas

Una de las acciones determinativas de cobranzas es evitar dar crédito a los clientes que hayan incurrido en situación de mora.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	9	45,0	45,0	45,0
	DE ACUERDO	9	45,0	45,0	90,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	95,0
	EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	95,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

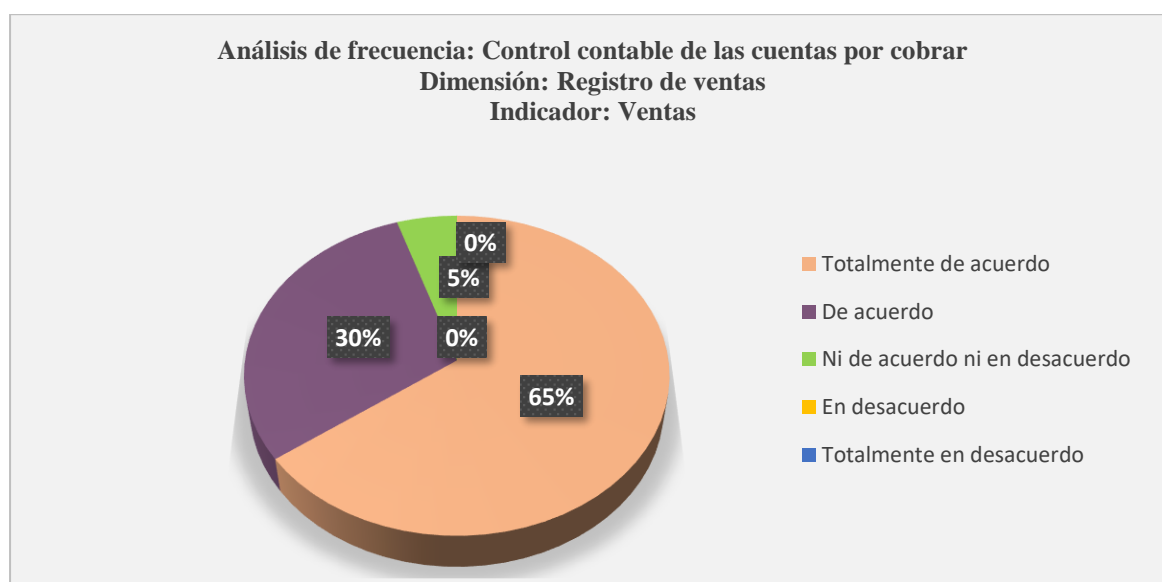
*Figura 13: Acciones determinativas*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 45% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que una de las acciones determinativas de cobranzas es evitar dar crédito a los clientes que hayan incurrido en situación de mora, el 45% está de acuerdo, el 5% no opina al respecto y 5% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 25: Registro de ventas**

La empresa cuenta con un sistema de software contable que permite registrar efectivamente las ventas efectuadas en forma mensual.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	13	65,0	65,0	65,0
	DE ACUERDO	6	30,0	30,0	95,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	95,0
	EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

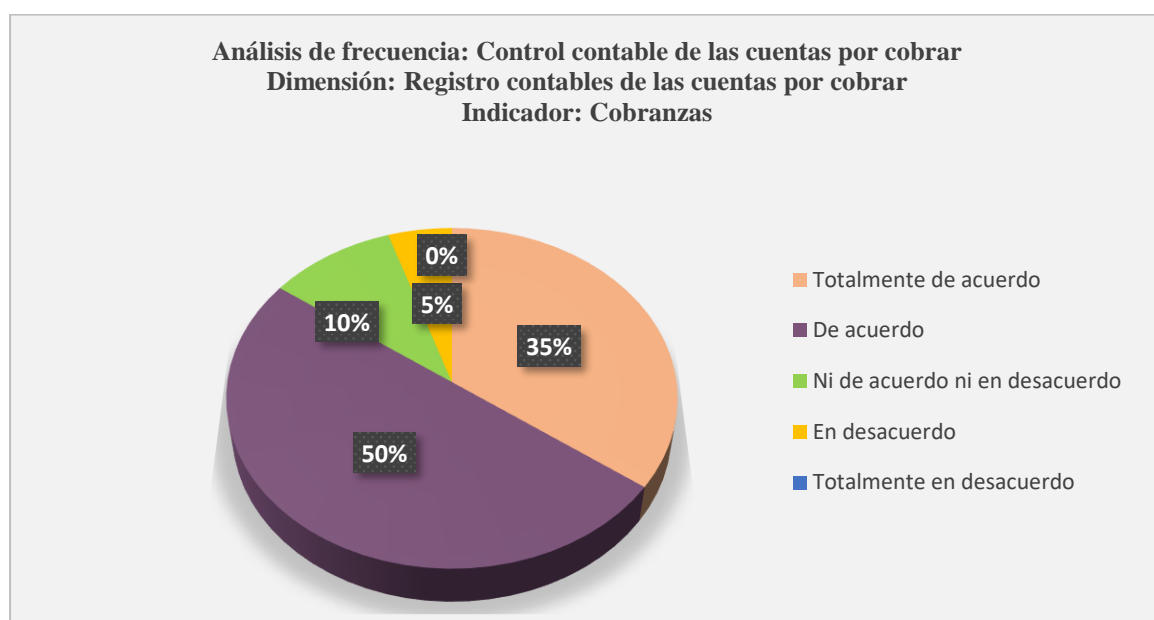
*Figura 14: Registro de ventas*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 65% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que la empresa cuenta con un sistema de software contable que permite registrar efectivamente las ventas efectuadas en forma mensual, el 30% está de acuerdo y el 5% no opina al respecto. Predominando un porcentaje muy alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 26:** Cobranzas

El software contable permite registrar contablemente todas las cuentas por cobrar de la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	7	35,0	35,0	35,0
	DE ACUERDO	10	50,0	50,0	85,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	2	10,0	10,0	95,0
	EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

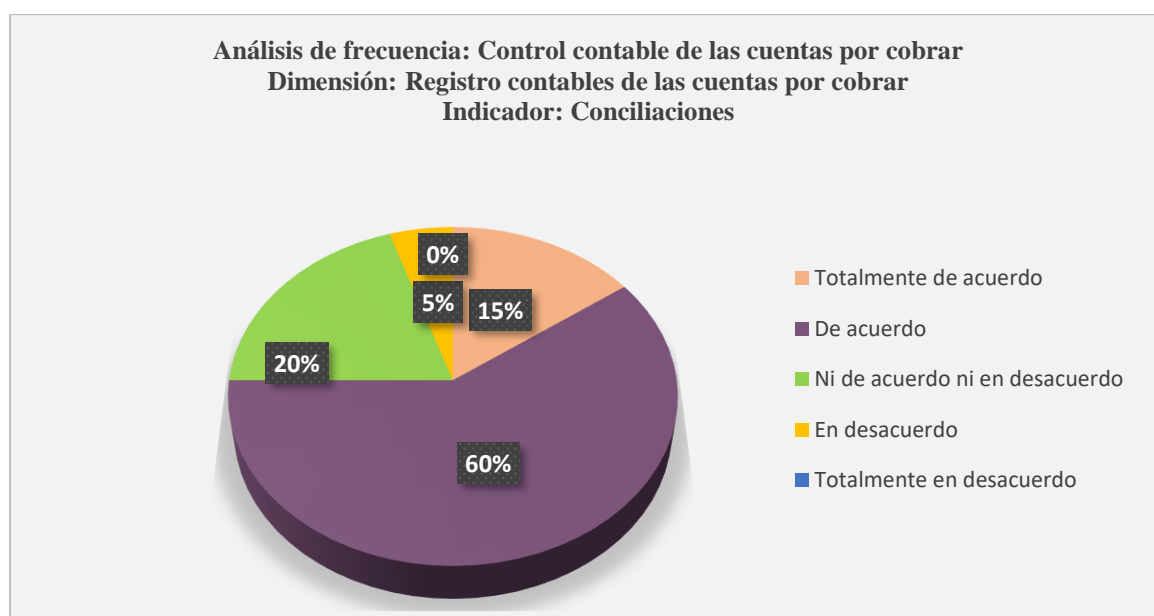
*Figura 15: Cobranzas*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 35% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que el software contable permite registrar contablemente todas las cuentas por cobrar de la empresa, el 50% está de acuerdo, el 10% no opina al respecto y 5% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 27:** Conciliaciones

Los responsables de área contable realizan las conciliaciones bancarias para constatar los reportes presentados por el área de cobranzas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	3	15,0	15,0	15,0
	DE ACUERDO	12	60,0	60,0	75,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	4	20,0	20,0	95,0
	EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

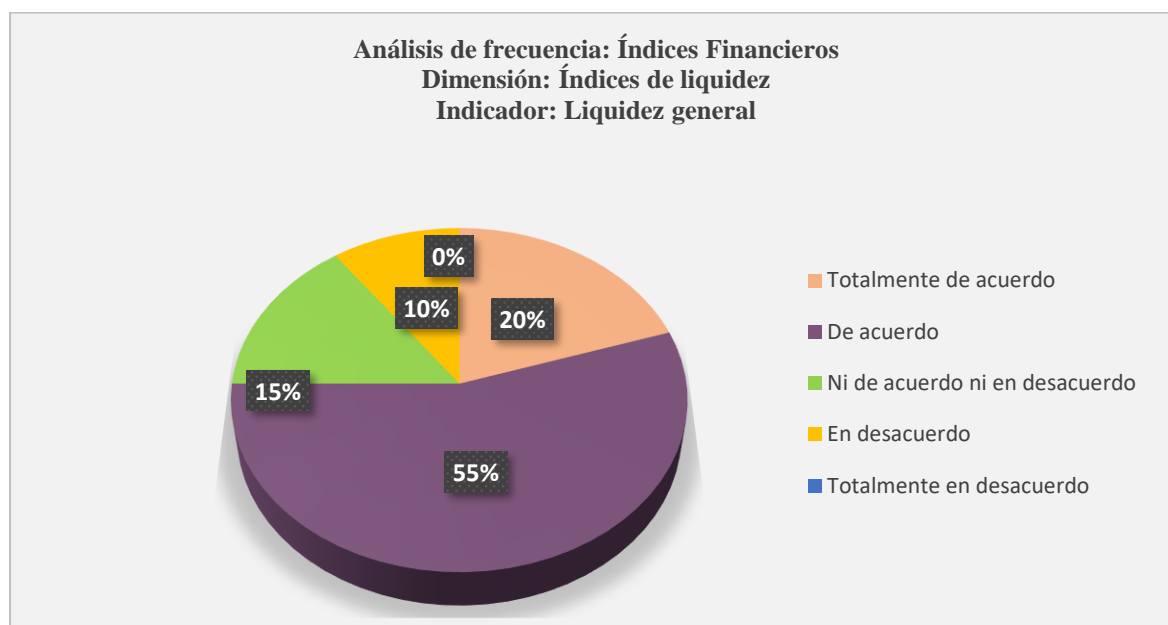
*Figura 16: Conciliaciones*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 15% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que los responsables de área contable realizan las conciliaciones bancarias para constatar los reportes presentados por el área de cobranzas, el 60% está de acuerdo, el 20% no opina al respecto y 5% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 28:** Liquidez general

**Las cobranzas mensuales permiten a la empresa obtener la liquidez suficiente para cumplir con los compromisos a corto plazo.**

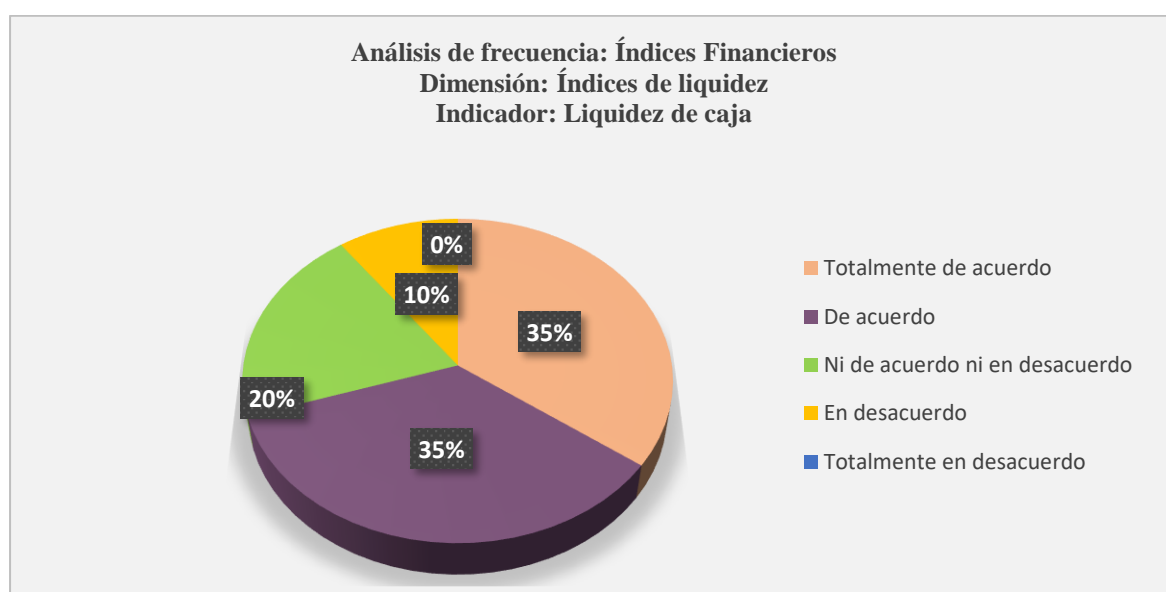
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	4	20,0	20,0	20,0
	DE ACUERDO	11	55,0	55,0	75,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	3	15,0	15,0	90,0
	EN DESACUERDO	2	10,0	10,0	100,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

*Figura 17: Liquidez general*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 20% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que las cobranzas mensuales permiten a la empresa obtener la liquidez suficiente para cumplir con los compromisos a corto plazo, el 55% está de acuerdo, el 15% no opina al respecto y el 10% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 29:** Liquidez de caja

		La empresa cuenta con liquidez en caja para cubrir las facturas por pagar del mes			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	7	35,0	35,0	35,0
	DE ACUERDO	7	35,0	35,0	70,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	4	20,0	20,0	90,0
	EN DESACUERDO	2	10,0	10,0	100,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

*Figura 18: Liquidez de caja*

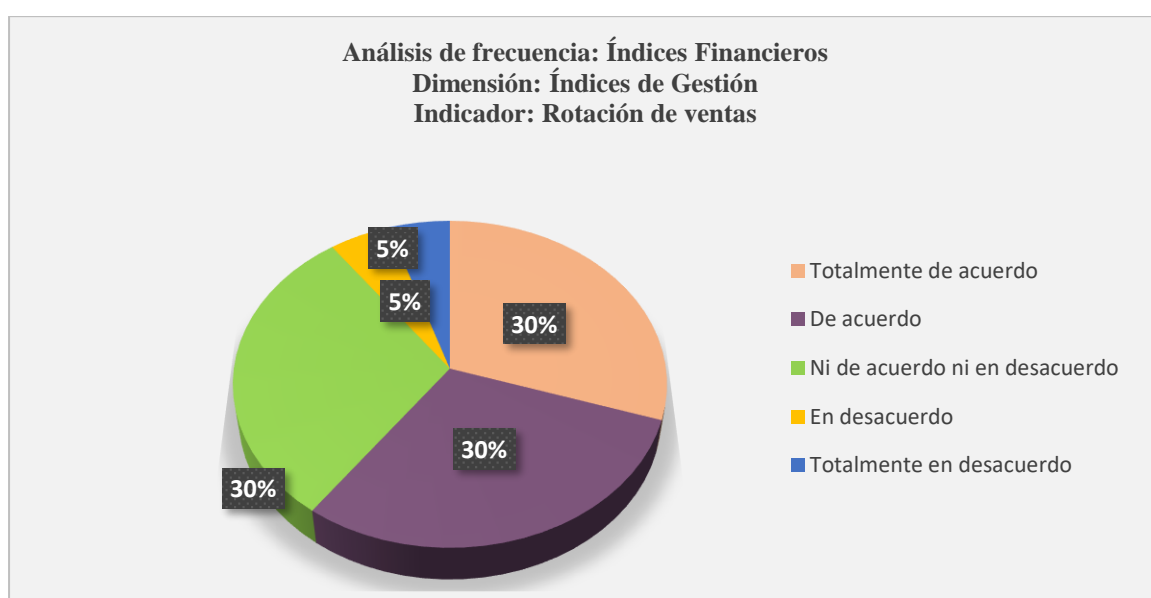
**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 35% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que la empresa cuenta con liquidez en caja para cubrir las facturas por pagar del mes, el 35% está de acuerdo, el 20% no opina al respecto y el 10% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo



**Tabla 30:** Rotación de ventas

La rotación de las ventas del período 2017 se ha incrementado en comparación del periodo 2016.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	6	30,0	30,0	30,0
	DE ACUERDO	6	30,0	30,0	60,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	6	30,0	30,0	90,0
	EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	95,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

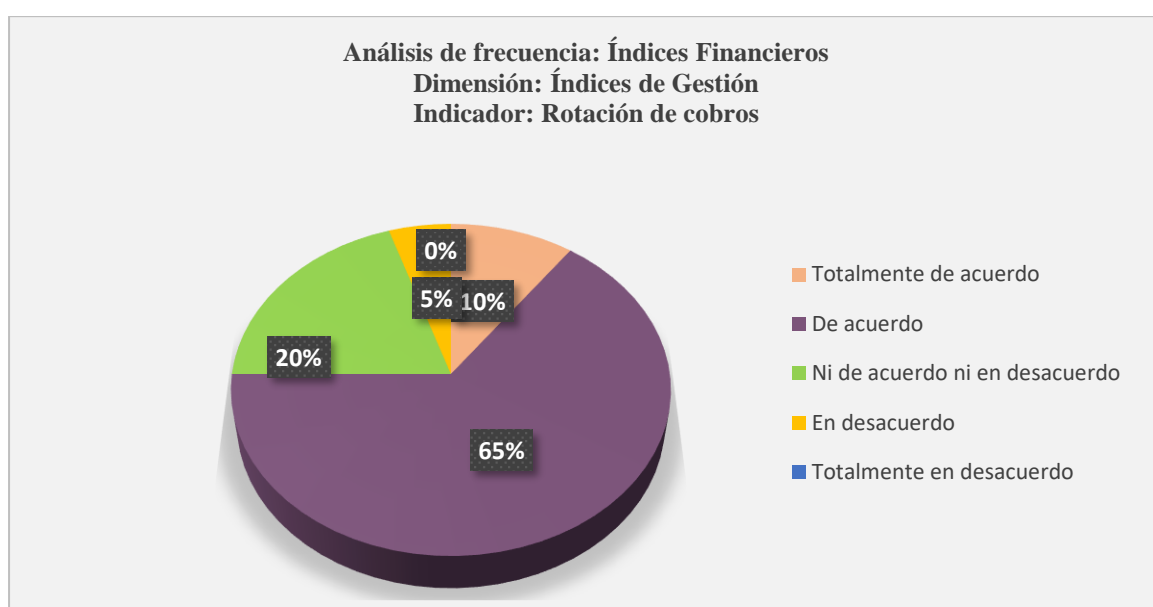
*Figura 19: Rotación de ventas*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 30% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que la rotación de las ventas del período 2017 se ha incrementado en comparación del periodo 2016, el 30% está de acuerdo, el 5% no opina al respecto, el 5% de ellos está en desacuerdo y el 5% está totalmente en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 31:** Rotación de cobros

La rotación de cobranzas ha sido muy eficiente permitiendo obtener el efectivo en el plazo determinado.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	2	10,0	10,0	10,0
	DE ACUERDO	13	65,0	65,0	75,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	4	20,0	20,0	95,0
	EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	95,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

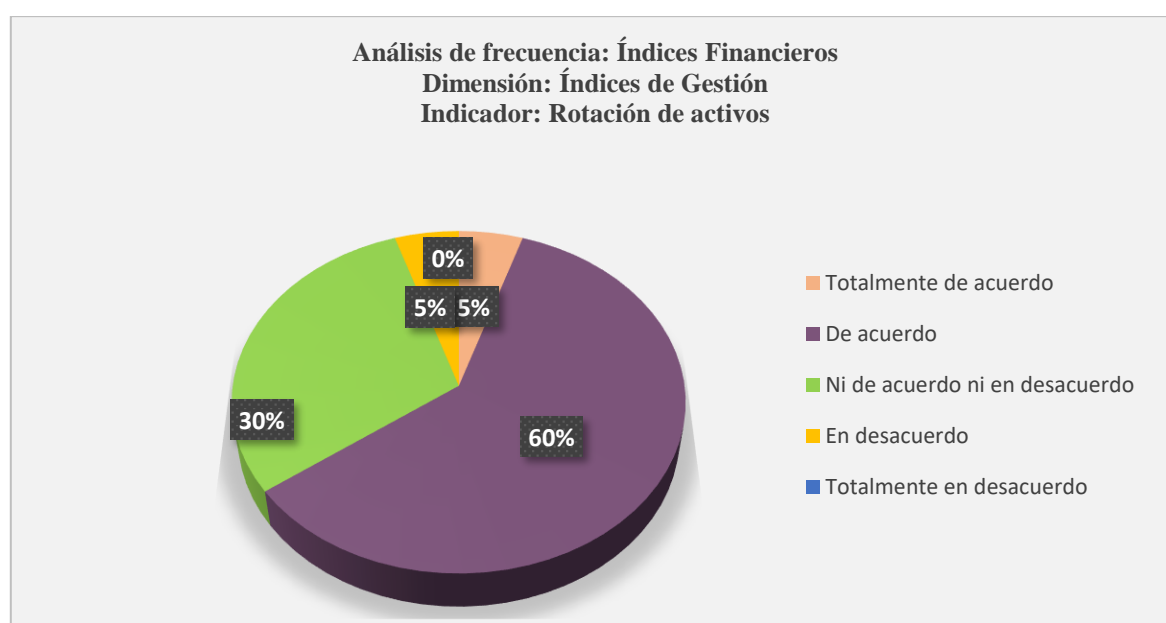
*Figura 20: Rotación de cobros*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 10% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que la rotación de cobranzas ha sido muy eficiente permitiendo obtener el efectivo en el plazo, el 65% está de acuerdo, el 20% no opina al respecto y el 5% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 32:** Rotación de activos

Se han obtenido cobranzas en las fechas oportunas que han permitido la rotación de los activos de la empresa.

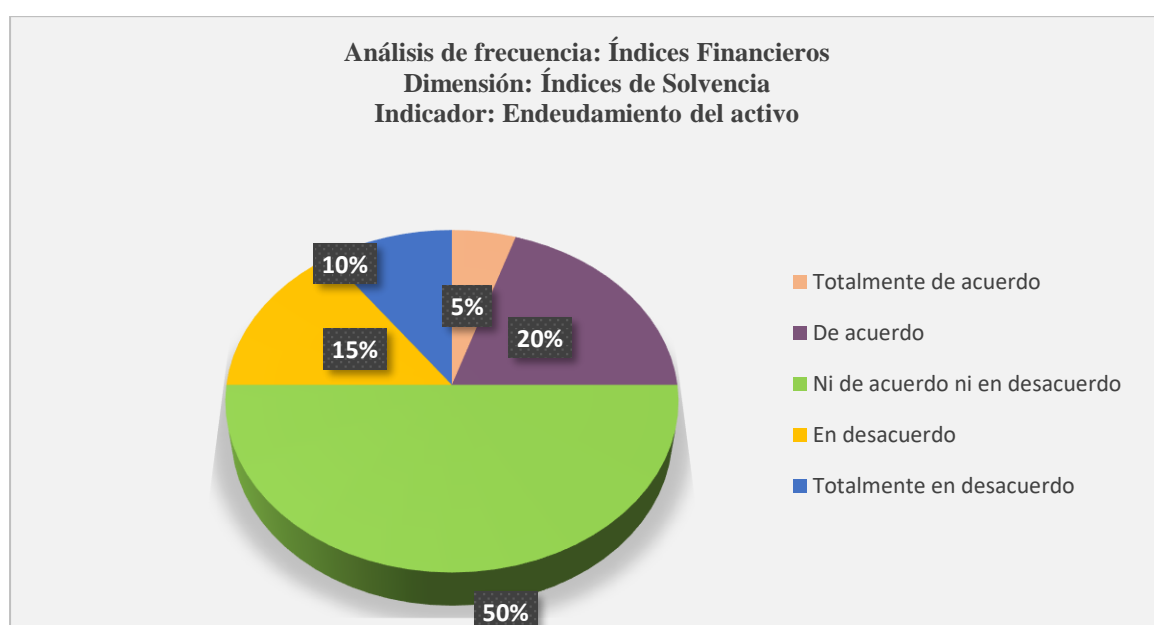
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
	DE ACUERDO	12	60,0	60,0	95,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	6	30,0	30,0	35,0
	EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	5,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	0,0
	Total	20	100,0	100,0	

*Figura 21: Rotación de activos*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 5% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que se han obtenido cobranzas en las fechas oportunas que han permitido la rotación de los activos de la empresa, el 60% está de acuerdo, el 30% no opina al respecto y el 5% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 33:** Endeudamiento del activo

		empresa ha solicitado préstamos a terceros para la adquisición de activos				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	1	5,0	5,0	100,0	
	DE ACUERDO	4	20,0	20,0	95,0	
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	10	50,0	50,0	75,0	
	EN DESACUERDO	3	15,0	15,0	25,0	
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	10,0	10,0	10,0	
	Total	20	100,0	100,0		

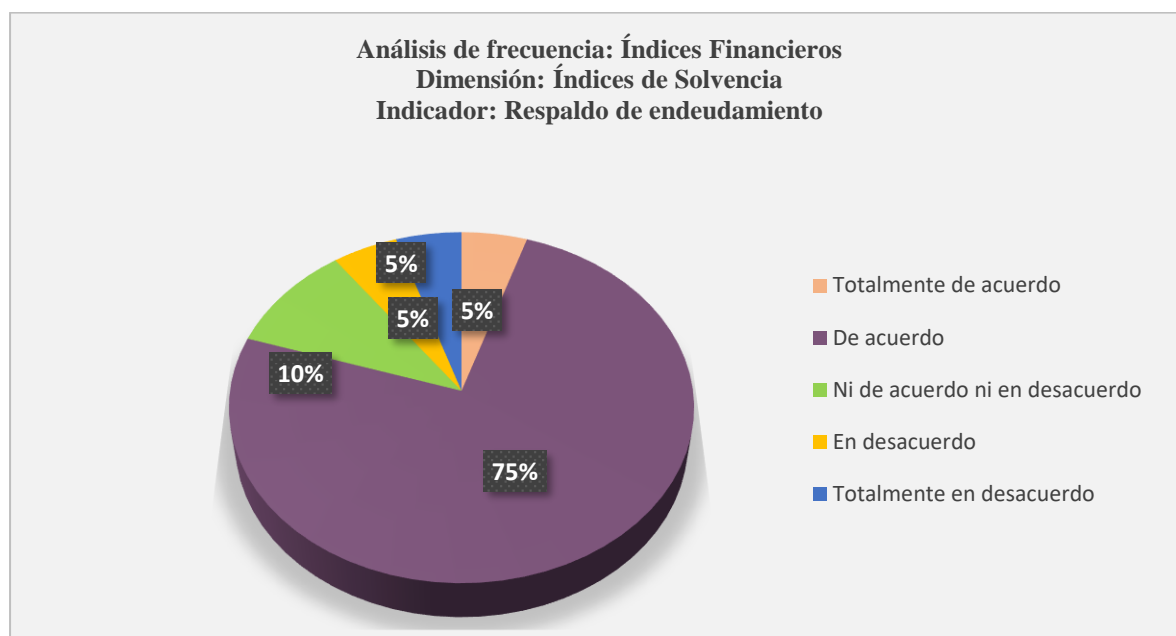
*Figura 22: Endeudamiento del activo*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 5% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que la empresa ha solicitado préstamos a terceros para la adquisición de activos, el 20% está de acuerdo, el 50% no opina al respecto, el 15% de ellos está en desacuerdo y el 10% está totalmente en desacuerdo. Por lo que considero que un porcentaje bajo que están de acuerdo con esta afirmación.

**Tabla 34:** Respaldo de endeudamiento

**La empresa ha cumplido sus compromisos de préstamos al cierre del periodo 2017, lo que refleja el respaldo que tiene la empresa frente a endeudamientos**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
	DE ACUERDO	15	75,0	75,0	95,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	2	10,0	10,0	20,0
	EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	10,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	5,0
Total		20	100,0	100,0	

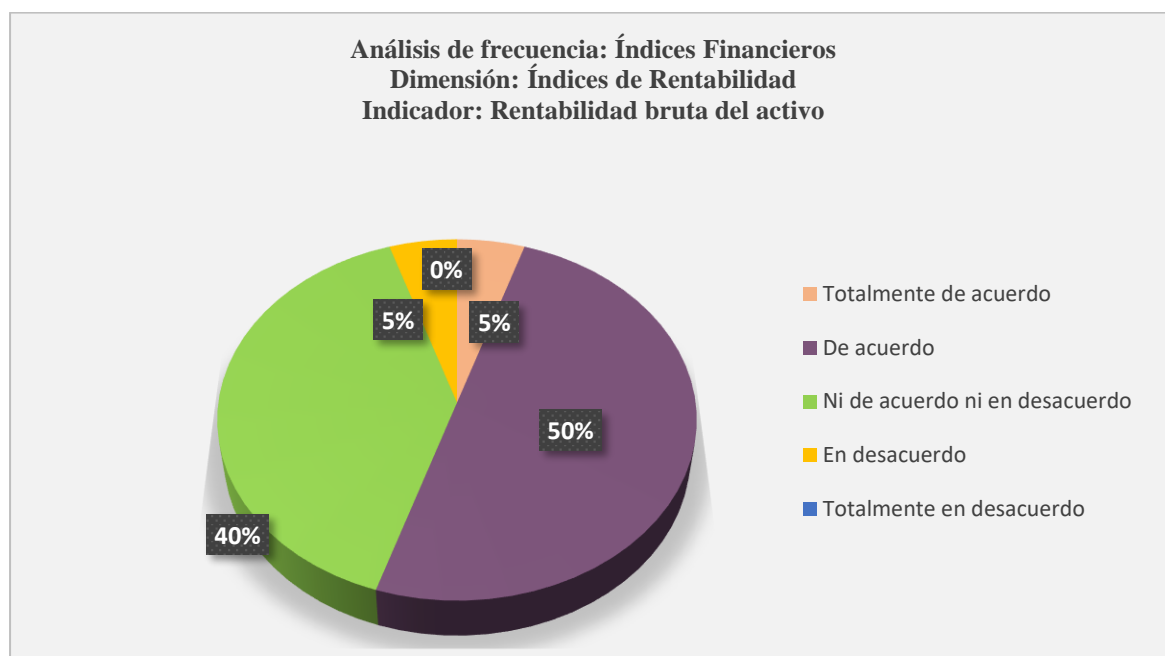
*Figura 23: Respaldo de endeudamiento*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 5% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que La empresa ha cumplido sus compromisos de préstamos al cierre del periodo 2017, lo que refleja el respaldo que tiene la empresa frente a endeudamientos, el 75% está de acuerdo, el 10% no opina al respecto, el 5% de ellos está en desacuerdo y el otro 5% está totalmente en desacuerdo. . Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 35:** Rentabilidad bruta del activo

Los reportes financieros de la empresa reflejan que la empresa ha obtenido ganancias debido a la rentabilidad de los activos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	1	5,0	5,0	100,0
	DE ACUERDO	10	50,0	50,0	95,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	8	40,0	40,0	45,0
	EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	0,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	5,0
	Total	20	100,0	100,0	

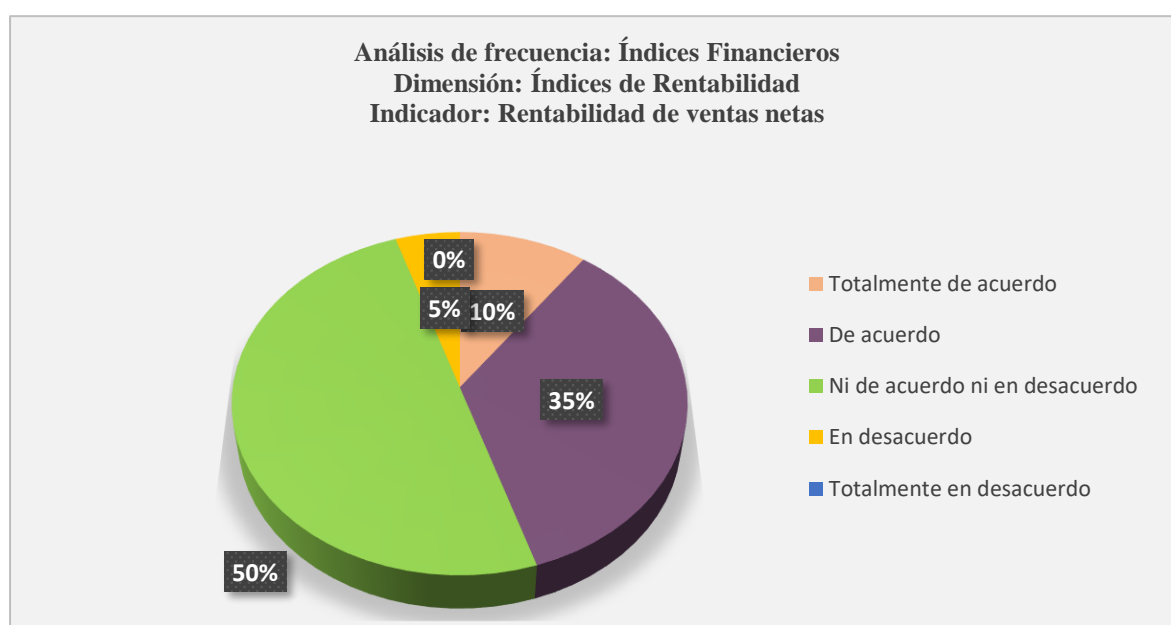
*Figura 24: Rentabilidad bruta del activo*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 5% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que Los reportes financieros reflejan que la empresa ha obtenido ganancias debido a la rentabilidad de los activos, el 50% está de acuerdo, el 5% no opina al respecto, y el 5% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje alto con los que están de acuerdo.

**Tabla 36:** Rentabilidad de ventas netas

**La empresa ha obtenido utilidades el periodo 2017 debido a la rentabilidad de las ventas.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	2	10,0	10,0	100,0
	DE ACUERDO	7	35,0	35,0	90,0
	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	10	50,0	50,0	55,0
	EN DESACUERDO	0	0,0	0,0	0,0
	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	5,0	5,0	5,0
	Total	20	100,0	100,0	

*Figura 25: Rentabilidad de ventas netas*

**Interpretación:** De la tabla de frecuencia y el gráfico de sector circular, observamos que el 10% de trabajadores de la empresa INPOLPE SAC están totalmente de acuerdo en que la empresa ha obtenido utilidades el periodo 2017 debido a la rentabilidad de las ventas, el 35% está de acuerdo, el 50% no opina al respecto, y el 5% de ellos está en desacuerdo. Predominando un porcentaje bajo con los que están de acuerdo.

#### 4.2.2. Contrastación de hipótesis:

##### Prueba de normalidad:

Antes de realizar la prueba de hipótesis respectiva primero se determinará si hay una distribución normal de los datos estadísticos o no, por lo que se utilizará la prueba de normalidad Shapiro-wilk si  $n < 50$ .

##### Planteamiento de la hipótesis:

$H_0$ : La distribución estadística de la muestra es normal.

$H_1$ : La distribución estadística de la muestra no es normal.

##### Regla de decisión:

Si Sig.  $< 0,05$  entonces rechaza la nula

Si Sig.  $> 0,05$  entonces acepta la nula

**Tabla 37:** Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
CONTROL_PROMEDIO	,164	20	,164	,822	20	,002
CONTROL_INIDICES	,181	20	,084	,816	20	,002

a. Corrección de significación de Lilliefors

Sobre la variable Control contable de las cuentas por cobrar, el valor estadístico relacionado a la prueba nos indica que el valor de significancia es igual a 0,002, como éste es un valor inferior a 0,05 se infiere que hay razones suficientes para rechazar la hipótesis nula, y aceptar la hipótesis alterna, concluyendo que los datos no provienen de una distribución normal.

Sobre la variable Índices financieros, el valor estadístico relacionado a la prueba nos indica que el valor de significancia es igual a 0,002, como éste es un valor inferior a 0,05 se



infiere que hay razones suficientes para rechazar la hipótesis nula, y aceptar la hipótesis alterna, concluyendo que los datos no provienen de una distribución normal.

### **Conclusiones de la prueba de normalidad:**

Ambas variables presentan distribuciones asimétricas que representa una investigación no paramétrica, como la distribución de variables no tiene distribución semejante a la de la curva normal se utilizará el estadístico Spearman.

### **4.2.3. Prueba de hipótesis**

#### **4.2.3.1. Prueba de Hipótesis general**

#### **Planteamiento de la hipótesis**

**H<sub>G</sub>:** El control contable de las cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate año 2017.

**H<sub>0</sub>:** El control contable de las cuentas por cobrar no se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate año 2017.

**H<sub>1</sub>:** El control contable de las cuentas por cobrar si se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate año 2017.

**Nivel de confianza:** 95%

**Nivel de significancia:** 5%

**Elección el estadístico:** Prueba Spearman

**Coefficiente de correlación de Sperman**

Se define al coeficiente de correlación de Spearman ( $\rho$ ) como una medida de correlación (interdependencia o la asociación) entre dos variables continuas aleatorias. Para el cálculo de  $\rho$ , los datos se ordenan y reemplazan por su respectivo orden.

El estadístico  $\rho$  se expresa de la siguiente manera:

$$r_s = 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n-1)(n+1)}$$

En la figura siguiente encontramos la interpretación del coeficiente de correlación de Spearman:

Valor de $\rho$	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

*Figura 26: Interpretación del coeficiente de correlación de Spearman*

Mediante el software SPSS 22 se realizó el cálculo obteniéndose a continuación:

**Tabla 38:** Coeficiente de correlación de Spearman de la hipótesis general

			Correlaciones	
			CONTROL_PRO MEDIO	INDICES_PROM EDIO
Rho de Spearman	CONTROL_PROMEDIO	Coefficiente de correlación	1,000	,893**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	INDICES_PROMEDIO	Coefficiente de correlación	,893**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

### Interpretación:

Para  $\alpha=0.05$

Con un 95% de confianza

Observamos que el Valor Sig = 0.000 < 0.05 =  $\alpha$ ., lo que implica que se debe rechazar la hipótesis nula  $H_0$ ,

El coeficiente de correlación es de 0,893, es una correlación positiva alta entre ambas variables, por tanto que se rechaza la hipótesis nula  $H_0$ .

Por tanto se concluye que el control contable de las cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate año 2017.

#### 4.2.3.2. Prueba de hipótesis específicas

##### Hipótesis específica 1

**H1:** El control interno de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**H0:** El control interno de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**H<sub>1</sub>:** El control interno de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**Nivel de confianza:** 95%

**Nivel de significancia:** 5%

**Elección el estadístico:** Prueba Spearman

$$r_s = 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n-1)(n+1)}$$

Mediante el software SPSS 22 se realizó el cálculo obteniéndose:

**Tabla 39:** Coeficiente de correlación de Spearman de la Hipótesis específica 1

		Correlaciones		
			D1	INDICES_PROM EDIO
Rho de Spearman	D1	Coeficiente de correlación	1,000	,821**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	INDICES_PROMEDIO	Coeficiente de correlación	,821**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

### Interpretación:

Para  $\alpha=0.05$

Con un 95% de confianza

Observamos que el Valor Sig = 0.000 < 0.05=  $\alpha$ ., lo que implica que se debe rechazar la hipótesis nula H<sub>0</sub>,

El coeficiente de correlación es de 0,821, es una correlación positiva alta entre ambas variables, por lo que se rechaza la hipótesis nula H<sub>0</sub>.

Por lo tanto se concluye que el control interno de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

### Hipótesis específica 2

**H2:** La política de ventas y cobranzas se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**H0:** La política de ventas y cobranzas no se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**H1:** La política de ventas y cobranzas si se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**Nivel de confianza:** 95%

**Nivel de significancia:** 5%

**Elección el estadístico:** Prueba Spearman

$$r_s = 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n-1)(n+1)}$$

Mediante el software SPSS 22 se realizó el cálculo obteniéndose:

**Tabla 40:** Coeficiente de correlación de Spearman de la Hipótesis específica 2

		Correlaciones		
			D2	INDICES_PROM EDIO
Rho de Spearman	D2	Coeficiente de correlación	1,000	,593**
		Sig. (bilateral)	.	,006
		N	20	20
	INDICES_PROMEDIO	Coeficiente de correlación	,593**	1,000
		Sig. (bilateral)	,006	.
		N	20	20

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

**Interpretación:**

Para  $\alpha=0.05$

Con un 95% de confianza

Observamos que el Valor Sig = 0.000 < 0.006=  $\alpha$ ., lo que implica que se debe rechazar la hipótesis nula  $H_0$ ,

El coeficiente de correlación es de 0,593, es una correlación positiva moderada entre ambas variables, por lo que se rechaza la hipótesis nula  $H_0$ .

Por lo tanto se concluye que la política de ventas y cobranzas si se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**Hipótesis específica 3**

**H3:** El registro de ventas se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**H0:** El registro de ventas no se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**H1:** El registro de ventas si se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**Nivel de confianza:** 95%

**Nivel de significancia:**5%

**Elección el estadístico:** Prueba Spearman

$$r_s = 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n-1)(n+1)}$$

Mediante el software SPSS 22 se realizó el cálculo obteniéndose:

**Tabla 41:** Coeficiente de correlación de Spearman de la Hipótesis específica 3

		Correlaciones		
			D3	INDICES_PROM EDIO
Rho de Spearman	D3	Coefficiente de correlación	1,000	,594**
		Sig. (bilateral)	.	,006
		N	20	20
	INDICES_PROMEDIO	Coefficiente de correlación	,594**	1,000
		Sig. (bilateral)	,006	.
		N	20	20

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

### Interpretación:

Para  $\alpha=0.05$

Con un 95% de confianza

Observamos que el Valor Sig = 0.000 < 0.006=  $\alpha$ ., lo que implica que se debe rechazar la hipótesis nula H0,

El coeficiente de correlación es de 0,594, es una correlación positiva moderada entre ambas variables, por lo que se rechaza la hipótesis nula H0.

Por lo tanto se concluye que el registro de ventas si se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

### Hipótesis específica 4

**H4:** Los registros contables de cuentas por cobrar se relacionan significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**H0:** Los registros contables de cuentas por cobrar no se relacionan significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**H<sub>1</sub>:** Los registros contables de cuentas por cobrar si se relacionan significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**Nivel de confianza:** 95%

**Nivel de significancia:** 5%

**Elección el estadístico:** Prueba Spearman

$$r_s = 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n-1)(n+1)}$$

Mediante el software SPSS 22 se realizó el cálculo obteniéndose:

**Tabla 42:** Coeficiente de correlación de Spearman de la Hipótesis específica 4

		Correlaciones		
			D4	INDICES_PROM EDIO
Rho de Spearman	D4	Coeficiente de correlación	1,000	,790**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	INDICES_PROMEDIO	Coeficiente de correlación	,790**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

### Interpretación:

Para  $\alpha=0.05$

Con un 95% de confianza

Observamos que el Valor Sig = 0.000 < 0.000=  $\alpha$ ., lo que implica que se debe rechazar la hipótesis nula H<sub>0</sub>,



El coeficiente de correlación es de 0,790, es una correlación positiva alta entre ambas variables, por lo que se rechaza la hipótesis nula  $H_0$ .

Por lo tanto se concluye que los registros contables de cuentas por cobrar si se relacionan significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

#### **4.3. Discusión de resultados**

**Arrunategui** (2014) realizó la tesis de investigación *El Problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao*; llegando a las siguientes conclusiones:

En el ámbito social, los problemas de rentabilidad y liquidez inciden en la gestión administrativa; y que el activo corriente influye en el resultado de objetivos, el capital de trabajo influye en la eficiencia y eficacia de la gestión, los gastos de administración influyen en el área competitiva y que la utilidad neta influye favorablemente optimizando los recursos de la organización en cuestión.

De la misma forma en nuestra investigación demostramos que el control contable de las cuentas por cobrar si se relaciona significativamente con los índices financieros.

**Aguilar** (2013) en su trabajo de investigación *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera SAC año 2012*, llegó a las siguientes conclusiones:

En la actualidad las organizaciones necesitan contar con herramientas eficaces para las mejoras de sus actividades empresariales, ya que los cambios continuos producidos en el entorno exigen a las empresas contar un plan de acción para el mejor desenvolvimiento del negocio y la permanencia en el mercado, ofreciendo a sus clientes satisfacer sus necesidades

y generar rentabilidad. Es de esta manera que las ventas o la prestación de servicios a crédito se convirtió en un medio que facilitan los ingresos para muchas organizaciones.

Del mismo modo en nuestra investigación demostramos que las cuentas por cobrar y su adecuado control permitirá a la empresa tener mayor rentabilidad y resultados favorables en la organización.

**Carrasco** (2014) realizó la tesis *Evaluación del control Interno de las cuentas por cobrar de la empresa de transportes y servicios VANINA EIRL para mejorar la eficiencia y gestión durante el periodo 2012*, y llegó a la conclusión que:

Existen varios componentes en el control interno dentro del área de cuentas por cobrar para establecer la manera que influye sobre el área de contabilidad, y mejora las políticas de crédito y procedimientos de cobranzas.

De la misma forma en nuestra investigación demostramos que varios aspectos del control contable de las cuentas por cobrar como el control interno permitirá un mejor manejo en las políticas de créditos y cobranzas y en la gestión contable- administrativa.

**Murillo** (2013), realizó la tesis *Auditoria Interna para el control contable y administrativo de las cuentas por cobrar en empresas concesionarias del municipio de Maracaibo*, llegó a la siguiente conclusión:

La manera en como los resultados de la planificación del control contable permite el cumplimiento de objetivos y estrategias en el área de auditoria, determina los riesgos y se establecen procedimientos específicos basados en normas internacionales vigentes para obtener resultados.

Sobre obtener financiamiento, la empresa aún no ha tenido la necesidad de solicitarlo, porque cuenta con el respaldo de capital y fuente extranjera, sin embargo si las cuentas por cobrar aumentan se corre el riesgo de tener que solicitarlo y los indicadores financieros mostraran resultados negativos.

**Cruz** (2013) realizó la tesis *Evaluación del control interno y su incidencia en las cuentas por cobrar de Foro Miraflor* llegó a las siguientes conclusiones:

Es necesario la elaboración de un manual de crédito, y también la depuración periódica de las cuentas por cobrar para contar con información actualizada y se elaboren los estados financieros oportunamente.

En cuanto a las políticas de crédito la empresa INPOLPE SAC no ha tomado estrictas medidas para la recuperación del efectivo, como por ejemplo establecer días de pago, notificar con recordatorios el pago, tener las cuentas detalladas de cada cliente.

**Arena, (2016)**, realizó la tesis *Análisis del rubro de cuentas por cobrar, desde el punto de vista contable, Auditoría Interna y Auditoría Externa en el contexto de las Normas Internacionales. Su aplicación en PyMEs*, y llegó a la siguiente conclusión:

Es necesario realizar un análisis de cuentas por cobrar cumpliendo normas contables y se realicen auditorías internas y externas según sea el caso para cumplir aspectos ya esperados.

En la presente investigación se observó que la empresa INPOLPE SAC, si cuenta con políticas de crédito y que evalúa a los posibles clientes para conceder créditos, sin embargo, cuando un cliente es moroso, la empresa no cuenta con medidas drásticas, por el contrario se le vuelve a dar el crédito corriendo el riesgo de que la cobranza se vuelva incobrable y a la vez se pierde la liquidez que se necesita para el cumplimiento de obligaciones.

## Conclusiones

- Se cumplió el objetivo principal de la investigación concluyendo de manera afirmativa, al 0,05 de significancia y una correlación de 0,893 que, el control contable de las cuentas por cobrar si se relacionan significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate año2017.
- Con un nivel de significancia de 0,05, y una correlación de 0.821, se puede afirmar que el control interno de cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- Con un nivel de significancia de 0,05, y una correlación de 0.593, se puede afirmar que la política de ventas y cobranzas se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- Con un nivel de significancia de 0,05, y una correlación de 0.594, se puede afirmar que el registro de ventas se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- Con un nivel de significancia de 0,05, y una correlación de 0.790, se puede afirmar que los registros contables de cuentas por cobrar se relacionan significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

## Recomendaciones

1. Establecer medidas para que los controles contables de las cuentas por cobrar se desarrollen eficazmente en la empresa INPOLPE SAC y de esta manera repercutan favorablemente en los resultados de los indicadores financieros.
2. Por otro lado, INPOLPE SAC debe agilizar los procedimientos de aprobación de una venta a crédito, mediante una comunicación más fluida con los clientes en las diferentes etapas del proceso de revisión y aprobación de servicios realizados.
3. Contar con un plan de contingencia para cubrir los gastos en que incurre la empresa por posibles demoras en las cobranzas por parte de los clientes, para no tener que recurrir a otros gastos financieros. Cumplir estrictamente las políticas de créditos y cobranzas para un efectivo manejo del control y recuperación del efectivo por cobrar. Aumentar los días y tiempo de cobranzas, reducir los días de plazos de pago, incluir descuentos y promociones. No aprobar créditos a clientes morosos para mitigar riesgos de las finanzas de la empresa.
4. Aumentar las ventas al contado, cobrar ventas al crédito a tiempo para aumentar y maximizar el nivel de efectivo de la empresa.
5. Para un manejo efectivo y eficiente de los recursos y necesidades del efectivo bajo un entorno económico-financiero estable, ver la rotación de caja, evaluar los reportes de líneas de crédito, reportes de flujo de caja proyectado, reporte de la antigüedad de las cuentas por cobrar, verificar diariamente los movimientos bancarios.

## Referencias bibliográficas

- Caballero, Bustamante (2009), Compendio contable - Plan Contable General Empresarial 1620, Ed.
- Chapi, Pedro (2005), Análisis e interpretación de Estados Financieros, Ed.
- Olivera, Maribel & Olivera, Alberto (2005), Manual financiero
- Ruiz, Carlos (2015), Guía para la elaboración del proyecto de tesis,
- Block Stanley (2005), Administración Financiera
- Brealey Myers (2006), La Gestión del Crédito y de la Quiebra
- Brigham Eugene(2003), Fundamentos de la Administración Financiera
- Córdoba Padilla Marcial (2005), La Administración Financiera
- Davidson Sydney (2006), Administración cuentas por cobrar
- Escribano Ruiz Gabriel (2002), Gestión Financiera: administración y finanzas
- Banda Ortiz Humberto (2003), El capital de trabajo: modelos y decisiones financieras
- Caballero Cifuentes, Lolo (2016) Estadística aplicada a la investigación científica con SPSS
- Isidro Guillermo (2014), Contabilidad de costos para la toma de decisiones aplicación práctica
- Gómez Antonio (2016) Análisis tributario de los principales Estados Financieros
- Leonel Rubí (2002, Glosario de términos financieros
- Mariano Moreno (2016) Finanzas bajo control, Corporate Services
- Pérez Porto Julián y Merino María (2014) Definición de cuentas por cobrar
- Aguilar, (2013). Tesis “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera SAC año 2012.”
- Carrasco, (2014). Tesis “Evaluación del control Interno de las cuentas por cobrar de la empresa de transportes y servicios VANINA EIRL”
- Murillo, (2013). Tesis “Auditoria Interna para el control contable y administrativo de las cuentas por cobrar en empresas concesionarias del municipio de Maracaibo”

Cruz, (2013). Tesis “Evaluación del control interno y su incidencia en las cuentas por cobrar de Foro Miraflores”

Arena, (2016). Tesis “Análisis del rubro de cuentas por cobrar, desde el punto de vista contable, Auditoría Interna y Auditoría Externa en el contexto de las Normas Internacionales. Su aplicación en PyMEs”

#### Referencias de la web

<https://definicion.de/cuentas-por-cobrar/>

<http://www.ivc.es/blog/el-abc-del-control-contable-primera-parte>

<http://www.monografias.com/trabajos93/control-interno-cuentas-cobrar/control-interno-cuentas-cobrar.shtml>

[www.excelnegocios.com/wp-content/uploads/.../PCGE2015-Plan-contable-empresarial.x..](http://www.excelnegocios.com/wp-content/uploads/.../PCGE2015-Plan-contable-empresarial.x..)

# ANEXOS



**Anexo 1: Matriz de consistencia**

**Título: Control contable de las cuentas por cobrar y su relación con los índices financieros de la empresa INPOPE SAC en el distrito de Ate año 2017**

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	METODOLOGÍA
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿De qué manera el control contable de las cuentas por cobrar se relacionan con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate año 2017?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Determinar de que manera el control contable de las cuentas por cobrar se relaciona con el análisis de los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate año 2017</p>	<p><b>Hipótesis General</b></p> <p>El control contable de las cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate año 2017</p>	<p><b>Variables 1</b></p> <p>CONTROL CONTABLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR</p> <p><b>Dimensiones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Control Interno de las cuentas por cobrar.</li> <li>- Política de ventas y cobranzas.</li> <li>- Registro de ventas</li> <li>- Registros contables de las cuentas por cobrar.</li> </ul>	<p><b>Método:</b></p> <p>Método científico correlacional</p> <p><b>Tipo:</b></p> <p>Investigación cualitativa descriptiva correlacional</p> <p><b>Nivel:</b></p> <p>investigación descriptiva investigación Correlacional</p> <p><b>Diseño:</b></p> <p>Descriptivo-correlacional.</p>
<p><b>Problemas específicos</b></p> <p>- ¿De qué manera el control interno de las cuentas por cobrar se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017?</p>	<p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>- Analizar de qué manera el control interno de cuentas por cobrar se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.</p>	<p><b>Hipótesis específicos</b></p> <p>- El control interno de las cuentas por cobrar se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.</p>		

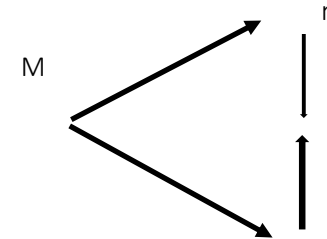
- ¿De qué manera la política de ventas y cobranzas se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017?
- ¿De qué manera el registro de ventas se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017?
- ¿De qué manera los registros contables de cuentas por cobrar se relacionan los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017?
- Analizar qué manera la política de ventas y cobranzas se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- Analizar de qué manera el registro de ventas se relaciona con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- Analizar de qué manera los registros contables de cuentas por cobrar se relacionan con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- La política de ventas y cobranzas se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- El registro de ventas se relaciona significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.
- Los registros contables de cuentas por cobrar se relacionan significativamente con los índices financieros de la empresa INPOLPE SAC en el distrito de Ate, año 2017.

**Variable 2**

Índices financieros

**Dimensiones:**

- Índices de Liquidez
- Índices de Gestión
- Índice de Solvencia
- Índice de Rentabilidad



**M** = Muestra  
**O1** = Observación de la variable 1  
**O2** = Observación de la variable 2  
**r** = Correlación entre dichas variabes

**Población:**

está constituida por 20 personas que conforman la empresa INPOLPE SAC

**Muestra:**

Muestreo no probabilístico  
 Constituye 20 personas que laboran en el área contable de la empresa INPOLPE SAC.

**Anexo 2: matriz de operacionalización de variables**

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>CONTROL CONTABLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR</b>	<p>El control contable de cuentas por cobrar es una herramienta que se ejecuta dentro de una empresa, para realizar un control interno efectivo en la administración de cuentas por cobrar de la empresa y posibilita un ambiente de control adecuado que permite identificar riesgos, se realizan actividades de supervisión y vigilancia; además dentro de este control se considera las políticas de ventas y cobranzas basado en un sistema de información y un proceso de monitoreo dentro de la compañía que vigile que el sistema se esté cumpliendo.</p> <p>Así mismo esta información será utilizada para el manejo del registro de ventas y cuentas por cobrar y elaboración de los Estados Financieros.</p>	<p>Al implementar actividades de control en el ciclo ingresos–cuentas por cobrar–cobranza, se identifican los riesgos en los que puede incurrir la empresa que impidan alcanzar sus objetivos.</p> <p>El ciclo a considerar son:  <b>En el proceso de ventas:</b> las políticas de ventas y cobranzas  <b>En cuentas por cobrar:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Controles de aprobación y autorización</li> <li>• Controles de verificación</li> <li>• Controles de inspección física</li> <li>• Controles sobre información en archivos maestros</li> <li>• Comparación y conciliación de datos derivados de dos o más fuentes de información relacionada</li> <li>• Control de supervisión.</li> </ul> <p><b>Registro de ventas y Registros contables de las cuentas por cobrar.</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Control Interno de las cuentas por cobrar.</li> <li>2. Política de ventas y cobranzas</li> <li>3. Registro de ventas</li> <li>4. Registros contables de las cuentas por cobrar.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.1.Control de aprobación y autorización</li> <li>1.2.Control de verificación</li> <li>1.3.Comparación y conciliación relacionada</li> <li>1.4.Controles de supervisión</li> <li>2.1.Línea de crédito</li> <li>2.2.Formas de cobranza</li> <li>2.3.Notificación de cobranzas</li> <li>2.4.Acciones determinativas</li> <li>3.1.Ventas</li> <li>4.1.Cobranzas</li> <li>4.2.Conciliaciones</li> </ol>

Los índices financieros o ratios financieros son medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, comparativamente con la competencia o con el líder del mercado.

La mayoría de las relaciones se pueden calcular a partir de la información suministrada por los estados financieros. Así, los Indicadores Financieros se pueden utilizar para analizar las tendencias y comparar los estados financieros de la empresa con los de otras empresas. En algunos casos, el análisis de estos indicadores puede predecir quiebra a futuro.

Los Indicadores Financieros se pueden clasificar de acuerdo a la información que proporcionan. Los siguientes tipos de indicadores se utilizan con especial frecuencia:

**Indicadores financieros de liquidez**, que proporcionan información sobre la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

**Indicadores financieros de gestión** que analizan los efectos de las decisiones y las políticas seguidas en la utilización de los fondos de la empresa.

**Indicadores Financieros de Solvencia**, que mide la capacidad de endeudamiento de la empresa.

**Indicadores financieros de rentabilidad**, que permite evaluar el resultado de la gestión de la empresa.

- |                           |   |
|---------------------------|---|
| 1. Índices de Liquidez    | 1.1.Liquidez general<br>1.2.Liquidez de caja                                |
| 2. Índices de Gestión     | 2.1.Rotación de ventas<br>2.2.Rotación de cobros<br>2.3.Rotación de activos |
| 3. Índice de Solvencia    | 3.1. Endeudamiento del activo<br>3.2. Respaldo de endeudamiento             |
| 4. Índice de Rentabilidad | 4.1.Rentabilidad bruta del activo<br>4.2.Rentabilidad de Ventas netas       |

**Anexo 3: matriz de operacionalización del instrumento**

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS O PREGUNTAS
<b>VARIABLE 1</b> <b>CONTROL CONTABLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR</b>	1. Control Interno de las cuentas por cobrar.	1.1.Control de aprobación y autorización 1.2.Control de verificación 1.3.Comparación y conciliación relacionada 1.4.Control de supervisión	1. Los métodos de control empleados para la aprobación y autorización de los créditos a los clientes son los más acertados. 2. El control para la verificación de la documentación de las operaciones de créditos y cobranzas es oportuna, completa y adecuada. 3. Los registros, formatos, formularios u otros informes relacionados a las ventas y cobranzas son confiables y permiten la comparación y conciliación con los reportes presentados con el sistema contable. 4. Existe control de evaluación, supervisión y seguimiento en el área de créditos y cobranzas a fin de determinar desvíos, ajustes y mejoras; para tomar las acciones correctivas necesarias.
	2. Política de ventas y cobranzas.	2.2. Línea de crédito 2.3.Formas de cobranza 2.4.Recordatorio de cobranzas 2.5.Acciones determinativas	5. La línea de crédito otorgado a los clientes son previamente evaluados individualmente de acuerdo a las políticas de créditos de la empresa. 6. Considera óptima la forma y frecuencia de las cobranzas para la recuperación del efectivo por concepto de los créditos. 7. La empresa efectúa la notificación de cobranzas así como revisa los créditos vencidos para el análisis de cuentas por cobrar. 8. Una de las acciones determinativas de cobranzas es evitar dar crédito a los clientes que hayan incurrido en situación de mora.
	3. Registro de Ventas	3.2.Ventas	9. La empresa cuenta con un sistema de software contable que permite registrar efectivamente las ventas efectuadas en forma mensual.

	4. Registros contables de las cuentas por cobrar.	4.2.Cobranzas 4.3.Conciliaciones	10. El software contable permite registrar contablemente todas las cuentas por cobrar de la empresa. 11. Los responsables de área contable realizan las conciliaciones bancarias para constatar los reportes presentados por el área de cobranzas.
<b>VARIABLE 2</b> <b>ÍNDICES FINANCIEROS</b>	1. Índices de Liquidez	1.1.Liquidez general 1.2.Liquidez de caja	12. Las cobranzas mensuales permiten a la empresa obtener la liquidez suficiente para cumplir con los compromisos a corto plazo. 13. La empresa cuenta con liquidez en caja para cubrir las facturas por pagar del mes.
	2. Índices de Gestión	2.1.Rotación de ventas 2.2.Rotación de cobros 2.3.Rotación de activos	14. La rotación de las ventas del período 2017 se ha incrementado en comparación del periodo 2016. 15. La rotación de cobranzas ha sido muy eficiente permitiendo obtener el efectivo en el plazo determinado. 16. Se han obtenido cobranzas en las fechas oportunas que han permitido la rotación de los activos de la empresa.
	3. Índice de Solvencia	3.1.Endeudamiento del activo 3.2.Respaldo de endeudamiento	17. La empresa ha solicitado préstamos a terceros para la adquisición de activos 18. La empresa ha cumplido sus compromisos de préstamos al cierre del periodo 2017, lo que refleja el respaldo que tiene la empresa frente a endeudamientos.
	4. Índice de Rentabilidad	de 4.1.Rentabilidad bruta del activo 4.2.Rentabilidad de Ventas netas	19. Los reportes financieros de la empresa reflejan que la empresa ha obtenido ganancias debido a la rentabilidad de los activos. 20. La empresa ha obtenido utilidades el periodo 2017 debido a la rentabilidad de las ventas.

## Anexo 4: el instrumento de investigación

Investigación titulada:

### CONTROL CONTABLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU RELACIÓN CON LOS ÍNDICES FINANCIEROS DE LA EMPRESA INPOPE SAC EN EL DISTRITO DE ATE AÑO 2017

#### CUESTIONARIO

Instrucciones
<p>La presente Ficha Técnica tiene por finalidad recoger información importante sobre el tema “Control contable de las cuentas por cobrar y su relación con los índices financieros de la empresa INPOPE SAC en el distrito de Ate año 2017”</p> <p>Al respecto, se solicita que en los enunciados que a continuación se acompaña, tenga a bien elegir la alternativa que considere correcta marcando en el espacio correspondiente con un aspa (X). Se le recuerda que esta Ficha Técnica es anónima. Se agradece su participación.</p>

Cargo: .....

Codificación				
5	4	3	2	1
Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	En Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

#### VARIABLE 1: CONTROL CONTABLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR

	Dimensión: Control interno de las cuentas por cobrar	1	2	3	4	5
01	Los métodos de control empleados para la aprobación y autorización de los créditos a los clientes son los más acertados.					
02	El control para la verificación de la documentación de las operaciones de créditos y cobranzas es oportuna, completa y adecuada.					
03	Los registros, formatos, formularios u otros informes relacionados a las ventas y cobranzas son confiables y permiten la comparación y conciliación con los reportes presentados con el sistema contable.					
04	Existe control de evaluación, supervisión y seguimiento en el área de créditos y cobranzas a fin de determinar desvíos, ajustes y mejoras; para tomar las acciones correctivas necesarias.					
	Dimensión: Política de ventas y cobranzas					
05	La línea de crédito otorgado a los clientes son previamente evaluados individualmente de acuerdo a las políticas de créditos de la empresa.					

06	Considera óptima la forma y frecuencia de las cobranzas para la recuperación del efectivo por concepto de los créditos.					
07	La empresa efectúa la notificación de cobranzas así como revisa los créditos vencidos para el análisis de cuentas por cobrar.					
08	Una de las acciones determinativas de cobranzas es evitar dar crédito a los clientes que hayan incurrido en situación de mora.					
	<b>Dimensión Registro de ventas:</b>					
09	La empresa cuenta con un sistema de software contable que permite registrar efectivamente las ventas efectuadas en forma mensual.					
	<b>Dimensión: Registros contables de cuentas por cobrar</b>					
10	El software contable permite registrar contablemente todas las cuentas por cobrar de la empresa.					
11	Los responsables de área contable realizan las conciliaciones bancarias para constatar los reportes presentados por el área de cobranzas.					

Cargo: .....

Codificación				
4	4	3	2	1
Totalmente de Acuerdo	De Acuerdo	Ni de acuerdo, Ni en desacuerdo	En Desacuerdo	Totalmente en Desacuerdo

## VARIABLE 2: ÍNDICES FINANCIEROS

		1	2	3	4	5
	<b>Dimensión: Índice de Liquidez</b>					
12	Las cobranzas mensuales permiten a la empresa obtener la liquidez suficiente para cumplir con los compromisos a corto plazo.					
13	La empresa cuenta con liquidez en caja para cubrir las facturas por pagar del mes.					
	<b>Dimensión: Índice de Gestión</b>					
14	La rotación de las ventas del período 2017 se ha incrementado en comparación del periodo 2016.					
15	La rotación de cobranzas ha sido muy eficiente permitiendo obtener el efectivo en el plazo determinado.					
16	Se han obtenido cobranzas en las fechas oportunas que han permitido la rotación de los activos de la empresa.					



<b>Dimensión: Índice de Solvencia</b>						
17	La empresa ha solicitado préstamos a terceros para la adquisición de activos					
18	La empresa ha cumplido sus compromisos de préstamos al cierre del periodo 2017, lo que refleja el respaldo que tiene la empresa frente a endeudamientos.					
<b>Dimensión: Índice de Rentabilidad</b>						
19	Los reportes financieros de la empresa reflejan que la empresa ha obtenido ganancias debido a la rentabilidad de los activos.					
20	La empresa ha obtenido utilidades el periodo 2017 debido a la rentabilidad de las ventas.					

**Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta de la empresa INPOLPE SAC****Constancia de Declaración y Pago**

Formulario Virtual No. 706 Simplificado Renta Anual Tercera Categoría 2017

Número de Orden : 750554643

Fecha Presentación : 05/04/2018 22:06:16

RUC : 20554998888

Razón social : INDUSTRIA DEL POLIMERO DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA -

Periodo : 13/2017

Tributo	Deuda	Pago
030801 - Regularización Rentas de Tercera	S/. 0	S/. 0



REPORTE PRELIMINAR - No se considera que representa Constancia de Presentación

**FORMULARIO 706 RENTA ANUAL 2017  
TERCERA CATEGORÍA**

IDENTIFICACIÓN

Número de RUC:	20554998888	Razón Social:	INDUSTRIA DEL POLIMERO DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INPOLPE S.A.C.
Periodo Tributario:	201713		
Número de Formulario:	706		

¿La presente declaración rectifica o sustituye a otra?

NO

**Balance de Comprobación**

¿Ha obtenido ingresos al 31 de diciembre del 2017 iguales o superiores a S/ 1,215,000 (300 UIT) y se encuentra obligado a declarar el Balance de Comprobación según la Resolución de Superintendencia que aprueba el presente formulario?

NO

**Tratamiento Especial**

Régimen de Renta

Tipo de Régimen

Régimen MYPE

**Exoneraciones**

**Exoneraciones**

Exoneración

¿Está exonerado totalmente del Impuesto a la Renta por alguna norma legal?

NO

Base legal

210

Otros - Especifique

216

**Inafectación**

¿Está inafecto al Impuesto a la Renta por alguna norma legal?

NO

Base legal

221

Otros - Especifique

222





REPORTE PRELIMINAR - No se considera que representa Constancia de Presentación

**FORMULARIO 706 RENTA ANUAL 2017  
TERCERA CATEGORÍA**

**INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

<b>Número de RUC:</b>	20554998888	<b>Razón Social:</b>	INDUSTRIA DEL POLIMERO DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INPOLPE S.A.C.
<b>Periodo Tributario:</b>	201713		
<b>Número de Formulario:</b>	706		

INFORMACIÓN GENERAL		
<b>Datos de Contador</b>		
Tipo Documento	687	RUC
RUC	208	10218642085
DNI	207	
Apellidos y Nombres	MARCOS BOHORQUEZ MARIBELL ESPERANZA	
Correo electrónico 1		
Correo electrónico 2		
Teléfono fijo	250	
Celular	251	980314836
<b>Datos del Representante Legal</b>		
Tipo de Documento	225	DNI
Doc. de Identidad	226	07970345
Apellidos y Nombres	NILDA CECILIA MACHICADO LEON	
<b>Alquileres Pagados</b>		
¿Ha pagado usted alquiler por algún bien mueble o inmueble durante el presente ejercicio?	SI	
<b>Donaciones</b>		
¿Está deduciendo gastos por concepto de donaciones según las normas vigentes?	NO	
<b>Empresas Constructoras con opciones</b>		
Método de la Determinación de la Renta Bruta Elegida		



REPORTE PRELIMINAR - No se considera que representa Constancia de Presentación

**FORMULARIO 706 RENTA ANUAL 2017  
TERCERA CATEGORÍA**

**ESTADOS FINANCIEROS**

**Número de RUC:** 20554998888      **Razón Social:** INDUSTRIA DEL POLIMERO DEL PERU  
**Periodo Tributario:** 201713      SOCIEDAD ANONIMA CERRADA -  
**Número de Formulario:** 706      INPOLPE S.A.C.

**Balance General**

Balance General (Valor Histórico al 31 de Dic. 2017)					
ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	933106	Sobregiros bancarios	401	0
Inv. valor razonable y disp. para la vta	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	5721
Ctas. por cobrar comerciales - terc.	361	148613	Remuneraciones y partop. por pagar	403	20192
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	1505080
Ctas. por cobrar per., acc., soc., dir. y ger.	363	0	Ctas por pagar comerciales -relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar acción, directores y ger.	406	1306010
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas por pagar diversas - terceros	407	1700
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimación ctas de cobranza dudosa	367	0	Obligaciones financieras	409	0
Mercaderías	368	1154172	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pasivo diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	<b>TOTAL PASIVO</b>	412	2838703
Productos en proceso	371	0	<b>PATRIMONIO</b>		
Materias primas	372	0			
Materiales aux., suministros y repuestos	373	0	Capital	414	14000
Envases y embalajes	374	0	Acciones de inversión	415	0
Existencias por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	0
Desvalorización de existencias	376	0	Capital adicional negativo	417	0
Activos no ctes. mantenidos para la vta	377	0	Resultados no realizados	418	0
Otros activos corrientes	378	0	Excedente de revaluación	419	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	0
Inversiones inmobiliarias (1)	380	0	Resultados acumulados positivos	421	0
Activ. adq. en arrendamiento finan. (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	422	490121
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	110423	Utilidad del ejercicio	423	85248
Depreciación de 1, 2 e IME acumulad.	383	57184	Pérdida del ejercicio	424	0
Intangibles	384	6613	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	425	-390873
Activos biológicos	385	0	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	426	2447830
Deprec. act. biol., amort. y agota. acum.	386	0			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	0			
Activo diferido	388	152087			
Otros activos no corrientes	389	0			
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	390	2447830			




**Estado de Ganancias y Pérdidas**

Estado de Ganancias y Pérdidas Del 01/01 al 31/12 del 2017		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	1117755
Desc., rebajas y bonif. concedidas	462	0
Ventas netas	463	1117755
Costo de ventas	464	553555
Resultado bruto Utilidad	466	564200
Resultado bruto Pérdida	467	0
Gastos de ventas	468	201901
Gastos de administración	469	325246
Resultado de operación utilidad	470	37053
Resultado de operación pérdida	471	0
Gastos financieros	472	34144
Ingresos financieros gravados	473	82339
Otros ingresos gravados	475	0
Otros ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen, de val. y bienes a. f.	478	0
Gastos diversos	480	0
REI del ejercicio positivo	481	0
REI del ejercicio negativo	483	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	85248
Resultado antes de part. Pérdida	485	0
Distribución legal de la renta	486	0
Resultado antes del Imp. - Utilidad	487	85248
Resultado antes del Imp. - Pérdida	489	0
Impuesto a la renta	490	0
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	85248
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	0



REPORTE PRELIMINAR - No se considera que representa Constancia de Presentación

**FORMULARIO 706 RENTA ANUAL 2017  
TERCERA CATEGORÍA**

**IMPUESTO Y DETERMINACIÓN DE DEUDA**

<b>Número de RUC:</b> 20554998888	<b>Razón Social:</b> INDUSTRIA DEL POLIMERO DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INPOLPE S.A.C.
<b>Periodo Tributario:</b> 201713	
<b>Número de Formulario:</b> 706	

**Impuesto a la Renta de Tercera Categoría y Determinación de la Deuda**

IMPUESTO A LA RENTA		IMPORTE	
Impuesto a la Renta	Utilidad antes de adiciones y deducciones	100	85248
	Pérdida antes de adiciones y deducciones	101	0
	Adiciones para determinar la renta imponible	103	0
	Deducciones para determinar la renta imponible	105	0
	Renta neta del ejercicio casilla(100 ó 101) + casilla 103 - casilla 105	106	85248
	Pérdida del ejercicio casilla(100 ó 101) + casilla 103 - casilla 105	107	0
	Ingresos exonerados	120	0
	Pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores	108	26155
	Renta neta Imponible casilla 106 - casilla 108	110	59093
	<b>TOTAL IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>113</b>	<b>5909</b>
	Saldo de pérdidas no compensadas	111	0
	Coeficiente	686	0.0049
	Coeficiente o porcentaje para el cálculo del pago a cuenta	610	1.5
Créditos sin devolución	Crédito por Impuesto a la renta de fuente extranjera	123	0
	Crédito por reinversiones	136	0
	Crédito por inversión y/o reinversión - Ley del Libro	134	0
	Pagos a cuenta del Impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126	0
	Otros créditos sin derecho a devolución	125	0
	Sub Total (Cas. 113 - (123 + 134 + 136 + 125 + 126))	504	5909
Créditos con devolución	Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127	9860
	Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	128	1800
	Retenciones de Renta de Tercera Categoría	130	0
	Otros Créditos con derecho a devolución	129	0
	Sub Total (Cas. 504 - (127 + 128 + 130 + 124 + 129))	506	-5751
	Pagos del ITAN (no incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	131	1532
Otros	Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279	0





REPORTE PRELIMINAR - No se considera que representa Constancia de Presentación

**FORMULARIO 706 RENTA ANUAL 2017  
TERCERA CATEGORÍA**

**IMPUESTO Y DETERMINACIÓN DE DEUDA**

<b>Número de RUC:</b> 20554998888	<b>Razón Social:</b> INDUSTRIA DEL POLIMERO DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - INPOLPE S.A.C.
<b>Periodo Tributario:</b> 201713	
<b>Número de Formulario:</b> 706	

**Determinación de la Deuda**

Determinación de la Deuda						
SALDO POR REGULARIZAR	A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	1. Devolución 2. Aplicación contra futuros pagos a cuenta y/o regularización	137	2	138	5751
	A FAVOR DEL FISCO				139	0
Actualización del saldo				142	0	
<b>TOTAL DEUDA TRIBUTARIA</b>				<b>505</b>	<b>0</b>	
Saldo a favor del exportador				141	0	
Pagos realizados con anterioridad a la presentación de este form				144	0	
Interés moratorio				145	0	
<b>SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA (Cas 505 - 141 - 144 + 145)</b>				<b>146</b>	<b>0</b>	
<b>IMPORTE A PAGAR</b>				<b>180</b>	<b>0</b>	