



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA CADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS
DE LA EMPRESA TECNIMOTOS R-R EIRL – 2018**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO PROFESIONAL DE
BACHILLER EN CONTABILIDAD**

Autor:

Guevara Polo Eduard Deivis

Asesor

Doc. Calvanapón Alva flor Lucy

Línea de investigación

Gestión empresarial y emprendimiento

Pimentel – Perú

2020

RESUMEN

La presente investigación tiene por objetivo determinar las cuentas cobrar comerciales-terceros y su efecto en la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R E.I.R.L. – 2018. El estudio es de tipo cuantitativo, descriptivo, el diseño fue no experimental – transversal, la población estuvo conformada por la empresa Tecnimotos R-R EIRL, el instrumento empleado fue la ficha documentaria que se utilizó para recopilar información de las cuentas por cobrar. Las cuentas por cobrar tuvieron una disminución del 33,4% en la rotación anual, mientras el periodo de cobranza se incrementó de 24 a 37 días, Concluyendo que las cuentas por cobrar se incrementó en 11,6% en el 2018 con respecto al 2017, de modo que está situación originó que la empresa pase de 25 días de cuentas en cobranza a 37 días, también su rotación disminuyó de 14 veces a tan sólo 10 veces al año.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, políticas de cobranza

ABSTRACT

The objective of this research is to determine the third-party commercial charge accounts and their effect on the profitability of the company Tecnimotos R-R E.I.R.L. - 2018. The study is quantitative, descriptive, the design was not experimental - transversal, the population was formed by the company Tecnimotos R-R EIRL, the instrument used was the documentary form that was used to collect information on accounts receivable. The accounts receivable had a decrease of 33.4% in the annual rotation, while the collection period increased from 24 to 37 days, concluding that accounts receivable increased by 11.6% in 2018 with respect to 2017, so that this situation caused the company to go from 25 days of collection accounts to 37 days, also its turnover decreased from 14 times to only 10 times a year.

Keywords: *Accounts receivable, collection policies*

ÍNDICE

RESUMEN	ii
<i>Palabras clave</i>	ii
ABSTRACT.....	iii
<i>Keywords</i>	iii
ÍNDICE.....	iv
I. INTRODUCCIÓN	5
1.1. Realidad Problemática	5
1.2. Trabajos previos.....	6
1.3. Teorías relacionadas al tema	8
1.4. Formulación del problema	13
1.5. Justificación e importancia del estudio	14
1.6. Hipótesis	14
1.7. Objetivos.....	14
1.7.1. Objetivos General	14
1.7.2. Objetivos específicos	14
II. MATERIAL Y MÉTODO	16
2.1. Tipo y diseño de investigación	16
2.2 Población y muestra	17
2.3 Variables, Operacionalización	17
2.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de datos, validez y confiabilidad.....	18
2.5 Procedimientos y análisis de datos.....	18
2.6 Aspectos éticos.....	18
2.7 Criterios de rigor científico.....	19
III. RESULTADOS.....	21
IV. CONCLUSIONES	26
REFERENCIAS.....	28
ANEXOS	31

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

Esta situación de falta de liquidez es un síntoma de la importancia que alcanza la gestión de las cuentas por cobrar y por la carencia de los procesos de créditos, ya que no se administra el activo corriente de la empresa.

La insostenibilidad financiera se atribuye a la falta de liquidez de la empresa, la misma que es ocasionada por el crecimiento de las cuentas por cobrar, ya que la empresa debe contar con personal capacitado que sea capaz de evaluar la rotación de la cuenta por cobrar y el tiempo promedio de cobranza, con la finalidad de que la cobranza se realice antes de los 30 días.

El estudio evidencia, el Lima según Flores y Naval (2017) que la rotación de cuentas por cobrar, periodo promedio de cobranza se relacionan favorablemente con la rentabilidad económica, es decir conforme se incrementa la rotación de las cuentas, también mejora la rentabilidad. La cual también disminuye los días de periodo de cobranza (p.21).

Además, Jácome, Sepúlved y Antuny (2017, p. 154) manifestaron que el comportamiento elevado de las cuentas por cobrar de clientes, así el promedio del periodo de cobranza reflejan un nivel no óptimo en la administración de capital de trabajo, porque tiene influencia en la rentabilidad y flujo de caja libre.

En México, Cámara (2016), resalta “importancia de una buena administración en el área de cuentas por cobrar y de los riesgos que se corren en la misma” (párr. 1). De modo que, los días de cuentas por cobrar tienen una relación negativa con la rentabilidad empresarial, porque a más días de la cuentas en cobranza, disminuye la rentabilidad económica, porque representa más activo si movimiento (Jaramillo, 2016, p. 327).

Dicha situación se debe, porque no realizan el control del ciclo del crédito, ya que al final puede afectar en el capital de trabajo de la empresa, porque tiene que

financiar con sus recursos a sus clientes; sin embargo, a veces no sucede lo mismo con los proveedores, que incluso puede cobrar más rápido.

La presente investigación se centra en la gestión de las cuentas por cobrar de La Empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018, se encuentra ubicada Nuestra Señora del Rosario Nro. 332 U.v. Barrio La Alameda en Cajamarca inició sus operaciones en el 2013, se decía a la venta, reparación y mantenimiento de Motocicletas.

Los principales problemas que tiene la empresa son:

Falta de gestión de cobranza, porque no cuentan con mecanismo de cobranza preventiva, además no hay personal encargado de la sesión del crédito, ya que el que aprueba el crédito es el administrador de la empresa.

De seguir con dicha situación peligra la permanencia de la empresa en el mercado, ya que muchas veces los clientes no cumplen con los pagos puntuales.

De manera que la gestión de las cuentas por cobrar constituye la inversión de las empresas, para financiar a sus clientes, de manera que la deficiente recuperación de la misma genera problemas en los objetivos financieros y maximización de los activos.

1.2. Trabajos previos

Contreras F. d., (2018) “Propuesta del control interno de cuentas por cobrar en la empresa de servicios Electro Mechanical y Civil Project EIRL, Ate, Lima, 2018”, con el objetivo de diseñar una propuesta de control interno en las cuentas por cobrar para incrementar la liquidez de la empresa de servicios Electro Mechanical y Civil Project EIRL 2018. Con una investigación no experimental, con enfoque cuantitativo, con diseño de investigación descriptivo; la población estuvo compuesto por el acervo documentario de la empresa de servicios Electro Mechanical y Civil Project EIRL 2018. Concluyó que:

Las cuentas por cobrar de la empresa de servicios Electro Mechanical y Civil Project E.I.R.L registraron variaciones en el periodo de análisis, los

resultados evidencian que aumentaron de un año a otro en 619%, dado que las cuentas por cobrar diversas, relacionadas, han registrado un incremento en 14%. (p. 53).

Arana (2017) “La morosidad de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa corporación Green Valley S.A.C. – Trujillo 2017”, con el objetivo de demostrar que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa, el diseño del estudio fue correlacional transversal, como muestra se analizó los Estados Financieros y la documentación del periodo Enero a Junio 2017, concluye que: “Las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa debido a la inexistencia de políticas de créditos y políticas de cobranza las cuales se ven reflejadas en los resultados de las ratios aplicados”. (p. 65).

Burga (2017) “Control Interno y su relación con las Cuentas por Cobrar en las Empresas Textiles del Distrito de Santa Anita, Año 2017.” Con el objetivo de determinar de qué manera el Control Interno se relaciona con las Cuentas por Cobrar en las Empresas Textiles del Distrito de Santa Anita, Año 2017, el tipo de investigación es básica, con nivel descriptivo correlacional, el diseño de la investigación es no experimental de corte transversal. La técnica que se usó es la encuesta y el instrumento de recolección de datos, es el cuestionario de preguntas, como muestra se tomó a 36 personas del área contable y finanzas que laboran en las empresas del sector textil del distrito de Santa Anita. Concluyó que: “Existe una relación estadísticamente entre el Control Interno y las Cuentas por Cobrar en las Empresas Textiles del Distrito de Santa Anita, Año 2017. Además, el valor de $Rho=0.680$ el cual indica que existe relación positiva alta.” (p. 100).

Muñiz & Moran (2017) “Propuesta de control interno para cuentas por cobrar en la empresa Promocharters”, tuvo como objetivo diseñar un sistema de control interno en las cuentas por cobrar designando funciones a las personas que integran el área, con políticas de créditos que al aplicarla permita el disminuir la cartera vencida, además de

los procedimientos de cobros. La metodología aplicada abarca un estudio cuantitativo y cualitativo, con un método descriptivo que aplica instrumento de observación y entrevista en la misma organización. Concluyó que: “El área de venta requiere de estrategia de crédito a un mínimo riesgo, además de la captación de una base de datos referencia que permita el buen manejo de los clientes”. (p. 71).

Araujo & Estacio (2017) “Gestión de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez en la empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L., Cajamarca año 2016”, con el objetivo de demostrar que el nivel de cumplimiento de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales en la liquidez en dicha empresa, es deficiente. Con una investigación no experimental, transversal, descriptiva. Por medio de los instrumentos de recolección de datos como la ficha de observación, ficha de análisis documental. La población estuvo conformada por el Conjunto de Estados Financieros de los años 2015-2016. Concluyó que:

La gestión de las cuentas por cobrar comerciales incide de manera directa en la liquidez de la empresa, esto debido a que con un nivel de cumplimiento deficiente (46.9%) de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales tenemos los siguientes ratios de razón corriente de 0.96, prueba ácida de 0.22 y capital de trabajo de -134 377.65; y con un nivel de cumplimiento adecuado (100%) de las gestión de las cuentas por cobrar comerciales. (p. 44).

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Cuentas por cobrar comerciales – terceros

Castro (2014) indica que “las cuentas por cobrar representan el crédito otorgado por una empresa a sus clientes por las operaciones de un negocio al entregar productos o servicios derivados de una venta”.

Además, se considera como una estrategia que tiene por finalidad incrementar el número de clientes y conservar la relación con los clientes actuales, y que es una práctica realizada por las empresas que financian a sus clientes. (Castro, 2014)

La gestión de las cuentas por cobrar es un gran esfuerzo que tienen que hacer la empresa, ya que consiste según Cordova (2014) en “lograr que sus deudores paguen sus cuentas en tiempo determinado, la función de la gestión está a cargo de la tesorería” (pp.193-194). Por lo tanto, el fin de la gestión es convertir los créditos en efectivo para la empresa.

1.3.1.1. El departamento de cobranza

Morales y Morales (2014) indica que los departamentos de crédito y cobranza deben existir en una organización, el cual es independiente del tamaño de la empresa. Las principales funciones de esta área son:

el análisis, evaluación y otorgamiento de créditos, registro y control de la cartera de clientes, para lo cual realiza las siguientes operaciones:

Análisis de la apertura de nuevas cuentas

Control del archivo de antecedentes de crédito

Vigilar las investigaciones del crédito a fin de que sea la adecuada

Autorizar los pedidos enviados sea previa autorización del crédito

Autorizar los créditos y ampliaciones.

Brindar informes a las áreas usuarias como finanzas, contabilidad, ventas. (p. 89)

Cobranza; manifiesta Morales J. A. y Morales (2014) que se encargan del cobro de los créditos a favor de la empresa, así como administrar y controlar la cartera de clientes que garantice una adecuada y oportuna captación de recursos, para ello tiene que desarrollar:

Coordinar y supervisar el proceso de recuperación de las cuentas por cobrar, asimismo verificar el registro.

Desarrollar estrategias y diseñar controles administrativos para la recuperación de las cuentas.

Buscar reducir las cuentas incobrables

Supervisar las notas de crédito

Custodiar los documentos del departamento

Informar a las áreas usuarias sobre el comportamiento del cliente en cuanto a sus pagos de créditos

Controlas las actividades de los cobradores. (p. 90)

Asimismo, Cordova (2014) el departamento de crédito y cobranza tienen que encargarse de:

La presupuestación; por medio de la proyección del efectivo

La gestión del circulante, que deben ser estrategias y políticas.

La gestión de la liquidez, viene a ser la gestión de las ventas y la gestión de los cobros.

Automatización de los recordatorios de pago, mediante el uso de una herramienta tecnológica se genera recordatorios a los clientes acerca de la fecha de vencimiento y planifique sus pagos.

Porque Cordova (2014) manifiesta que se tienen que cobrar las cuentas por pendientes lo más rápido posible, sin perder ventas futuras, mediante los procedimientos de cobranza, como descuentos por pronto pago.

Mientras que para Equifax (2017) una empresa para gestionar la cobranza mediante las siguientes estrategias:

Conocimiento del cliente; tener perfiles de los clientes.

Estrategias optimizadas; que indica que se debe realizar análisis permanentes, y usar métodos estadísticos.

Canales de cobranza, que más se adecuen según el tipo de cliente.

Realizar negociaciones, previa información de cada cliente, a fin de concertar la mejor negociación y acuerdo con los clientes.

Establecer normas y políticas en relación a la actividad de cobranza, horarios, cobros permitidos y procedimientos.

Evaluar la eficiencia, productividad y calidad de la gestión de cobranza.

Implementar mejoras tecnológicas, a fin de mejorar el desempeño de cobranza.

1.3.1.2. Mecanismo para potenciar la cobranza

Castro (2014) indica que una empresa para lograr que le paguen sus cuentas tiene que tener un proceso efectivo de la gestión de cobranza mediante:

Cobranza preventiva

Descuentos por pronto pago

Automatización de los recordatorios de pago

La cobranza preventiva, implica comunicar al cliente con días de anticipación el vencimiento de una factura, con la finalidad de que prevea y no pase la fecha de pago.

Descuentos por pronto pago; Son incentivos que se conceden al cliente cuando realiza el pago con anterioridad al vencimiento programado de las deudas contraídas.

1.3.1.3. Las 5 C del crédito

Menciona que el crédito presenta 5 riesgos

“Es una técnica de uso común la cual conforma un marco de referencia para el análisis detallado del crédito. Debido al tiempo y los gastos implicados, este método de selección se usa en solicitudes de crédito de grandes montos de dinero. Las cinco C son:

1. Características del solicitante: Se refiere al historial del solicitante para cumplir con obligaciones pasadas.
2. Capacidad: La capacidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, determinada por medio de un análisis de estados financieros centrado en los flujos de efectivo disponibles para enfrentar las obligaciones de deuda.
3. Capital: La deuda del solicitante en relación con su capital patrimonial.
4. Colateral: El monto de activos que el solicitante tiene disponible para garantizar el crédito. Cuanto mayor sea el monto de activos disponibles, mayor será la probabilidad de que una compañía recupere sus fondos si el solicitante no cumple con el pago.
5. Condiciones: Esto es, las condiciones económicas existentes generales y específicas de la industria y cualquier condición peculiar entorno a una transacción específica”. (Lawrence y Chad 2012: p558)

Por otro lado, Cordova (2014) “las razones de actividad, se encarga de medir la rapidez con que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo” (p. 212)

Además, las razones de las cuentas por cobrar junto con los inventarios, son el complemento de liquidez. Porque precisa el periodo de tiempo que la respectiva cuenta por cobrar, inventario, necesita para convertirse en dinero. Donde la gerencia muestra la capacidad para generar fondos internos. (Córdova, 2014)

Indicadores la gestión de las cuentas por cobrar

Cordova (2014) indica que una empresa necesita identificar el periodo de conversión del efectivo teniendo en cuenta los indicadores de las cuentas por cobrar.

1.3.1.4. Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar

Es el tiempo promedio que se requiere para convertirse en efectivo las cuentas por cobrar, se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas a crédito por día.

Periodo de diferimiento de las cuentas por cobrar; plazo promedio de tiempo que transcurre entre la compra de los materiales y el pago efectivo de los mismos.

1.3.1.5. Factores determinantes de las cuentas por cobrar

Cordova (2014) manifiesta que los factores determinantes de las “cuentas por cobrar son: nivel de ventas, tipos de clientes, riesgo crediticio, política de incobrabilidad, plazo de cobranza”.

Nivel de ventas, cuanto mayor aumentan las ventas el riesgo de la cartera se incrementa.

Tipo de clientes; las ventas deben realizar al contado y efectivo, porque cuanto más diversos son los clientes el riesgo de incobrabilidad disminuye.

Riesgo crediticio; se tiene que calificar el riesgo, cuando se vende a nuevos clientes o se extiende las líneas de crédito a los actuales clientes.

Política de incobrabilidad, se tiene que contar con buenas políticas de acercamiento ante la existencia de deudores morosos o incobrables.

Plazo de cobranza, se tiene que considera los cobros de las ventas con los pagos, porque puede afectar la gestión del capital de trabajo.

1.4. Formulación del problema

¿Cuál es el nivel de cuentas por cobrar comerciales-terceros de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018?

1.5. Justificación e importancia del estudio

Lo estudio se justifica según lo propuesto por Hernández , Fernández y Baptista (2014 p.40)

Conveniencia, el estudio sirve para el diagnóstico de la empresa, ya que al conocer la rentabilidad y las cuentas por cobrar, va establecer mejores mecanismos de recuperación de deuda con la finalidad de tener un buen capital de trabajo, asimismo pueda cumplir con sus deudas a corto plazo y la empresa funcione adecuadamente.

Relevancia social, porque la empresa está conformada por el capital humano, quien debe estar preparado para gestionar las cuentas por cobrar, a fin de que la empresa establezca mecanismo para la reducción de las cuentas por cobrar.

Valor teórico. Sirve para evaluar las cuentas por cobrar de la empresa y aplicar las teorías que establece.

Implicancia práctica, A raíz del diagnóstico la empresa puede orientar mejor

Utilidad metodológica. Desde el punto de vista, metodológico se concreta en la evaluación de las cuentas por cobrar, donde se realiza mediante el uso del método científico.

1.6. Hipótesis

No hay hipótesis por ser un estudio descriptivo.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivos General

Determinar las cuentas por cobrar comerciales-terceros de la empresa Tecnimotos R- R EIRL – 2018.

1.7.2. Objetivos específicos

1. Analizar las cuentas por cobrar comerciales-terceros de la empresa Tecnimotos R- R EIRL – 2018.

2. Evaluar la evolución de las cuentas por cobrar de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

2.1.1 Tipo de investigación

El tipo de estudio es descriptivo

Se indica que es descriptivo, tal como manifiesta Hernández, Fernández, & Baptista (2014) que “busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92).

En el estudio se establece el nivel de las cuentas por cobrar, así como la rentabilidad de la empresa, siendo objetivos descriptivos donde permite establecer el diagnóstico de ambas variables.

2.1.2 Diseño de investigación

El diseño de estudio es no experimental, transversal

No experimental porque “Estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p. 112)

Es así que en el estudio se analizó las variables tal como se encuentran, sin aplicar mejoras en el estudio.

Transversal, que tiene que ver con el momento de la recopilación de la información, ya que los estudios transversales se “recolectan los datos en un solo momento, en un tiempo único” (Hernández, et al, 2014. p.158). No se debe confundir en el estudio con un longitudinal, porque se va a recopilar de varios años la información financiera, pero se va a realizar en un solo momento.

El diseño del estudio se realiza en base a la clasificación propuesta por Hernández, et al (2014) con respecto a los estudios no experimentales, transversales

M: \longrightarrow Oy

Donde:

M: Muestra de estudio

Ox: Observaciones de las cuentas por cobrar

2.2 Población y muestra

2.2.1 Población.

La población estuvo conformada por la empresa Tecnimotos R-R EIRL

2.2.2 Muestra.

La muestra la conforma por la empresa Tecnimotos R-R EIRL, año 2018

2.3 Variables, Operacionalización

2.3.1 Variable.

Definición Conceptual de la variable independiente: Cuentas por cobrar

Castro (2014) indica que “las cuentas por cobrar representan el crédito otorgado por una empresa a sus clientes por las operaciones de un negocio al entregar productos o servicios derivados de una venta”.

2.3.2 Operacionalización

Tabla 1: Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
cuentas por cobrar	“las cuentas por cobrar representan el crédito otorgado por una empresa a sus clientes por las operaciones de un negocio al entregar productos o servicios derivados de una venta”	También se aplicará el análisis documental, que consiste en la recopilación de datos de documentos, que al final representan datos históricos.	Presupuesto	Proyecciones
				Flujo de efectivo
			Gestión del circulante	Políticas
				Gestión de ventas
				Actividad
				Crecimiento de ventas al crédito
				Crecimiento de ventas
			Automatización	Sistemas de información
				Historial crediticio
			Plazo de cobranza	Cuentas por cobrar/ ventas/360 días
	Efectividad de cobranza			

Fuente: Fuente propia

2.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1 Técnica.

Análisis documental: Recopilación de datos de documentos, que al final representan datos históricos.

2.4.2 Instrumento.

Hoja de registro: permitió registrar de forma detallada las ratios de rentabilidad y los estados financieros de los últimos años para su evaluación y tendencia de crecimiento.

2.5 Procedimientos y análisis de datos.

La información se recopiló de las fuentes primarias como el personal e información de documentación.

Para el desarrollo de la investigación se consideró los siguientes métodos: Método Analítico: permitió analizar detalladamente los datos e información relacionada con la investigación obtenido de la aplicación de los instrumentos.

Método Sintético: permitió integrar los componentes dispersos de las variables para estudiarlos en su totalidad.

2.6 Aspectos éticos.

Tabla 2. *Criterios éticos*

Criterios éticos de la investigación.

Criterios	Características éticas del criterio
Consentimiento informado	“Los participantes estuvieron de acuerdo con ser informantes”.
Confidencialidad	“Se les informó la seguridad y protección de su identidad”.
Observación participante	“Los investigadores actuaron con prudencia durante el proceso de acopio de los datos”.

Fuente: Elaborado en base a: Noreña, Alcaraz.; Rojas y Rebolledo (2012).

2.7 Criterios de rigor científico.

Tabla 3. *Criterios de rigor científico en la investigación.*

CRITERIOS	CARACTERÍSTICAS DEL CRITERIO	PROCEDIMIENTOS
Credibilidad mediante el valor de la verdad y autenticidad	Resultados de las variables observadas y estudiadas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los resultados reportados son reconocidos como verdaderos por los participantes. 2. Se realizará la observación de las variables en su propio escenario. 3. Se procederá a detallar la discusión mediante el proceso de la triangulación.
Transferibilidad y aplicabilidad	Resultados para la generación del bienestar organizacional mediante la transferibilidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se realizará la descripción detallada del contexto y de los participantes en la investigación. 2. La recogida de los datos se determinará mediante el muestreo teórico, ya que se codificaron y analizaron de forma inmediata la información proporcionada. 3. Se procederá a la recogida exhaustiva de datos mediante el acopio de información suficiente, relevante y apropiada mediante el cuestionario, la observación y la documentación.
Consistencia para la replicabilidad	Resultados obtenidos mediante la investigación mixta	<ol style="list-style-type: none"> 1. La triangulación de la información (datos, investigadores y teorías) permitiendo el fortalecimiento del reporte de la discusión. 2. El cuestionario empleado para el recojo de

		<p>la información fue certificado por evaluadores externos para autenticar la pertinencia y relevancia del estudio por ser datos de fuentes primarias.</p> <p>3. Se detalla con coherencia el proceso de la recogida de los datos, el análisis e interpretación de los mismos haciendo uso de los enfoques de la ciencia: (a) empírico, (b) crítico y, (c) vivencial.</p>
Confirmabilidad y neutralidad	Los resultados de la investigación tienen veracidad en la descripción	<p>1. Los resultados fueron contrastados con la literatura existente.</p> <p>2. Los hallazgos de la investigación fueron contrastados con investigaciones de los contextos internacional, nacional y regional que tuvieron similitudes con las variables estudiadas de los últimos cinco años de antigüedad.</p> <p>3. Se declaró la identificación y descripción de las limitaciones y alcance encontrada por el investigador.</p>
Relevancia	Permitió el logro de los objetivos planteados obteniendo un mejor estudio de las variables	<p>1. Se llegó a la comprensión amplia de las variables estudiadas.</p> <p>2. Los resultados obtenidos tuvieron correspondencia con la justificación.</p>

Nota: Elaborado en base a: Noreña, Rojas y Rebolledo (2012).

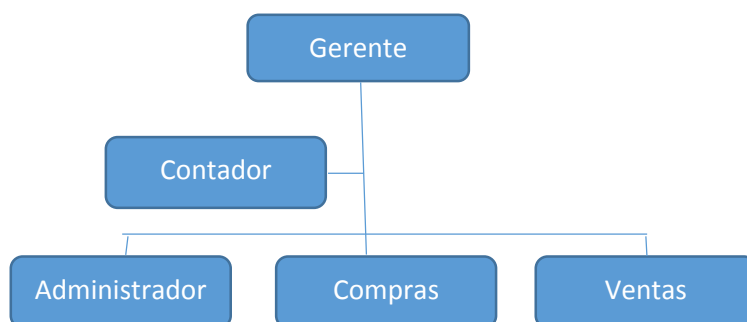
III. RESULTADOS

3.1. Generalidades de la empresa

La Empresa TECNIMOTOS R-R EIRL se encuentra ubicada en el Jr. Nuestra Señora Del Rosario Nro. 332 U.v. Barrio La Alameda en Cajamarca pertenece a la provincia de Cajabamba, distrito de Cajabamba. La misma que fue fundada el 3 de julio del 2013, pertenece al Giro de transporte de carga por carretera. Dentro del rubro venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y sus partes, piezas y accesorios Actividades de Comercio Exterior.

Tiene como RUC el número 20570571657. También se encuentra empadronada en el Registro Nacional de Proveedores (RNP).

Organigrama de la empresa TECNIMOTOS R-R EIRL



El objetivo principal de la empresa es brindar una atención personalizada a cada cliente, la mejor elección de los equipos según sus necesidades y ofrecer nuestro servicio post venta. Es por eso que cuentan con un taller de servicio técnico especializado, con personal capacitado específicamente en los productos que ofrecemos y stock permanente de accesorios y repuestos.

Misión:

Brindar al cliente satisfacción en nuestros servicios de venta y reparación, ofreciéndole seguridad con mano de obra calificada y repuestos de primera calidad.

Visión:

Ser una empresa en constante actualización, que responda a los intereses de nuestros clientes, garantizando presencia nacional en reparación y venta de repuestos.

3.2. Analizar las cuentas por cobrar comerciales-terceros en la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.

Tabla 3. Balance general de la empresa Tecnimotos 2017 – 2018

TECNIMOTOS R-R E.I.R.L.						
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA						
Al 31 de diciembre del 2017 y 2018						
	2018		2017		Variación	
					S/.	%
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y Bancos	156,707.73	27.1	144,593.00	27.5	12,114.73	8.4
Cuentas por Cobrar Comerciales	45,880.00	7.9	41,123.00	7.8	4,757.00	11.6
Existencias	215,000.00	37.2	180,000.00	34.2	35,000.00	19.4
Total Activo Corriente	417,587.73	72.3	365,716.00	69.6	51,871.73	14.2
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inmuebles, Maquinaria y Equipos, neto de	266,690.00	46.2	266,690.00	50.7	0.00	0.0
Depreciación Acumulada	(106,606.00)	-18.5	(106,606.00)	-20.3	0.00	0.0
Total Activo no corriente	160,084.00	27.7	160,084.00	30.4	0.00	0.0
Activo total	577,671.73	100.0	525,800.00	100.0	51,871.73	9.9
PASIVO, GANANCIAS Y PATRIMONIO						
PASIVO CORRIENTE						
Cuentas por Pagar Comerciales	220,542.00	38.2	220,500.00	41.9	42.00	0.0
Otras Cuentas por Pagar	22,471.05	3.9	20,770.20	4.0	1,700.85	8.2
Total Pasivo Corriente	243,013.05	42.1	241,270.20	45.9	1,742.85	0.7
PASIVO NO CORRIENTE						
Total Pasivo No Corriente	0.00	0.0	0.00	0.0	0.00	0.00
TOTAL PASIVO	243,013.05	42.1	241,270.20	45.9	1,742.85	0.7
PATRIMONIO						
Capital	16,000.00	2.8	16,000.00	3.0	0.00	0.0
Resultados Acumulados	318,700.68	55.2	268,529.80	51.1	50,170.88	18.7
Total Patrimonio	334,700.68	57.9	284,529.80	54.1	50,170.88	17.6
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	577,713.73	100.0	525,800.00	100.0	51,913.73	9.9

Fuente: Balance general

Interpretación

La cuenta Caja y banco representa el 27, 5% en el 2017 y en el 2018 fue el 27,1%, representando un incremento en soles S/ 12,114.73 soles que equivale al 8,4%.

Se evidencia en el balance general, que las cuentas por cobrar comerciales en el año 2017 fue el 7,8% con respecto a los activos, mientras en el 2018 representó el 7,9% de los activos

totales, generando un incremento en S/ 4757 soles, que equivale a un 11,6% en el 2018 con respecto al 2019.

El activo corriente pasó de un 69,6% a un 72,3% en el 2018, incrementando en S/ 51,871.73 que equivale a un aumento del 14,2%, esto debido al aumento de las existencias que se incrementaron en un 19,4%.

En las cuentas del activo no corriente, se encontró que los inmuebles, maquinarias y equipos en el 2017 equivalió al 50,7% del activo, en cambio en el 2018 representó el 46,2%, no hubo una variación interanual.

Se evidenció un crecimiento del activo total en S/51,871.73 que equivale a una variación del 9,9%.

El pasivo corriente paso de un 41,9% en el 2017 a un 38,2% en el 2018, que implicó un aumento de S/ 42 soles, mientras otras cuentas por pagar se incrementaron en 8,2%.

No se encontró saldos en el pasivo no corriente.

En la cuenta Patrimonio pasó de un 54,1% a un 57,9% que representó un incremento de 50,170.88 que equivale a un 17,6%.

Tabla 4.

Liquidez de la empresa Tecnimotos R-R EIRL - 2018

		2017		2018	
Liquidez	Activo circulante	<u>365,716.00</u>	1.5	<u>417,587.73</u>	1.7
	pasivo circulante	<u>241,270.20</u>		<u>243,013.05</u>	

Fuente: *Elaboración propia*

Interpretación:

Se evidencia que la empresa en el 2017 contaba con 1,5 soles por cada sol de deuda a corto plazo, mientras en 2018 tiene 1,7 soles por cada sol de deuda, por lo tanto la empresa si puede cubrir sus deudas a corto plazo.

Tabla 5

Prueba ácida de la empresa Tecnimotos R-R EIRL - 2018

		2017		2018	
Liquidez	<u>Activo circulante - inventarios</u>	<u>185,716.00</u>	0.8	<u>202,587.73</u>	0.8
	pasivo circulante	<u>241,270.20</u>		<u>243,013.05</u>	

La empresa cuenta por cada sol con un S/. 0.8 para cubrir sus obligaciones sin considerar sus inventarios, lo cual hay mucha diferencia con la liquidez genera que indica que la empresa cuenta con su stock de inventarios, para cubrir sus deudas a corto plazo, lo mismo sucede con el 2018 que también tiene por cada sol de deuda 0.8 soles sin contar con el inventario.

Tabla 6

Gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Tecnimotos R-R EIRL - 2018

	Formula	2017	2018	variación	%
Rotación de las cuentas por cobrar	Ventas / Ctas. por cobrar	14.44	9.61	-4.83	-33.4
Periodo de cobranza	Ctas. por cobrar x 360 / Ventas	24.93	37.46	12.53	50.3

Se determinó que la rotación de las cuentas por cobrar en el 2017 fue de 14.44 veces al año mientras en el 2018 disminuyó a 9.61 veces, que muestra una disminución en la rotación en un 33,4%

En cambio el periodo de cobranza paso de 24,9 días en el 2017 a 37.46 días en 2018, que implica que la empresa tardó un 50.3% más que en el 2017.

3.3. Discusión de resultados

Se evidencia que la empresa, no está gestionando adecuadamente las cuentas por cobrar el cual se incrementó en 11,6% en el 2018 con respecto al 2017. También se evidencia que la rotación de las cuentas por cobrar pasaron de 14,44 veces en el 2017 a 69.61 veces en el 2018, que representa una disminución del 33,4%. Esto ha originado que el periodo de cobranza de la empresa se incremente de 24.93 días en el 2017 a más de 30 días (37,46) en el 2018. El cual difiere al estudio Araujo & Estacio (2017) “Gestión de las cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez en la empresa Justiniano Soto Villanueva S.R.L., Cajamarca año 2016”, donde:

La gestión de las cuentas por cobrar comerciales incide de manera directa en la liquidez de la empresa, esto debido a que con un nivel de cumplimiento deficiente (46.9%) de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales tenemos los siguientes ratios de razón corriente de 0.96, prueba ácida de 0.22 y capital de trabajo de -134 377.65; y con un nivel de cumplimiento adecuado (100%) de las gestión de las cuentas por cobrar comerciales. (p. 44).

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. Las cuentas por de la empresa Tecnimotos R-R, representa el 7,8% de los activos totales, además se evidencia una mala gestión de las cuentas por cobrar ya que se han incrementado el periodo de cobranza.
2. Existe una mala gestión de las cuentas por cobrar en la empresa Tecnimotos R-R EIRL, el cual se incrementó en 11,6% en el 2018 con respecto al 2017. También se evidencia que la rotación de las cuentas por cobraron pasaron de 14,44 veces en el 2017 a 69.61 veces en el 2018, que representa una disminución del 33,4%. Esto ha originado que el periodo de cobranza de la empresa se incremente de 24.93 días en el 2017 a más de 30 días (37,46) en el 2018.

Recomendaciones

1. Evaluar periódicamente las cuentas por cobrar, asimismo elaborar estados financieros comparativos entre periodos a fin de determinar el comportamiento entre ambas variables.
2. Establecer políticas de crédito y cobranza, asimismo capacitar al personal en la recuperación de los créditos comerciales, asimismo realizar un historial de crédito de los clientes.

REFERENCIAS

- Arana , J. M. (2017). *LA MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CORPORACIÓN GREEN VALLEY S.A.C. – TRUJILLO 2017*. Tesis de Pregrado, Universidad Privada del Norte, Trujillo. Obtenido de <http://hdl.handle.net/11537/13515>
- Araujo , K. E., & Estacio , E. D. (2017). *GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA JUSTINIANO SOTO VILLANUEVA S.R.L., CAJAMARCA AÑO 2016*. Tesis de Pregrado, Universidad Privada del Norte, Cajamarca. Obtenido de <http://hdl.handle.net/11537/12354>
- Becerra, J. A. (2017). *Impacto del valor económico agregado (EVA) en la determinación de la rentabilidad de la Empresa Contratistas Generales S.A.C. durante el periodo 2015 propuesta del modelo del valor económico agregado*. Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/865>
- Burga , D. (2017). *Control Interno y su relación con las Cuentas por Cobrar en las Empresas Textiles del Distrito de Santa Anita, Año 2017*. Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/13047>
- Cámara, L. A. (26 de Julio de 2016). *El control interno en las cuentas por cobrar*. Obtenido de <http://elempleado.mx/control-interno-cuentas-cobrar>
- Castro , J. (9 de 12 de 2014). *Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar*. Obtenido de <http://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Contreras , F. d. (2018). *Propuesta del control interno de cuentas por cobrar en la empresa de servicios Electro Mechanical y Civil Project EIRL, Ate, Lima, 2018*. Tesis de Pregrado, Universidad Peruana Unión, Lima. Obtenido de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/1322>
- Contreras, N. P., & Diaz, E. D. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista Científica de Contabilidad - Valor Contable*.

- Cordova, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Diario Gestión.pe. (4 de Abril de 2018). *Empresas peruanas prevén mejora de su rentabilidad, según índice de confianza Vistage*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/empresas-peruanas-preven-mejora-rentabilidad-indice-confianza-vistage-231492>
- Equifax. (29 de 8 de 2017). *7 claves para potenciar la cobranza en su negocio, según Equifax*. Obtenido de <https://gestion.pe/tu-dinero/7-claves-potenciar-cobranza-negocio-equifax-142528?foto=5>
- Escalante, N. (16 de 5 de 2017). *En Ayacucho 80% de empresas creadas están destinados al fracaso*. Obtenido de <https://diariocorreo.pe/edicion/ayacucho/en-ayacucho-80-de-empresas-creadas-estan-destinados-al-fracaso-749942/>
- Fiestas, B. J. (2018). *Evaluación del proceso de facturación para determinar el impacto en las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Transportes Pakatnamu SAC, 2017*. Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/1413>
- Flores, M. K., & Naval , Y. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, períodos 2010 al 2014. *Revista de Investigación universitaria*, 6(1), 21-36.
- Garcia, G. (2016). *Gestion De Cuentas Por Cobrar Y Rentabilidad En La Empresa De Transporte Expreso La Perla Del Sur S.R.L De La Victoria – Lima, 2015*. Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/5202>
- Hernández , R., Fernández, C., & Baptista , M. d. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México: MCGraw Hill Interamericana.
- Jácome, N. J., Sepúlveda, M. Z., & Antuny , J. (2017). Cuentas por cobrar e inventarios en la rentabilidad y flujo de caja libre en las empresas de cerámica de Cúcuta. *Revista Gestión y Desarrollo Libre*, 2(3), 149 - 172.

- Jaramillo, S. (2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. *Rev. Fin. Eco.Pol.*, 8(2), 327-347.
- Morales, J. A., & Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.
- Muñiz , W. G., & Moran , W. K. (2017). *Propuesta de control interno para cuentas por cobrar en la empresa Promocharters*. Tesis de Pregrado, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/23007>
- Noticias Gerens. (27 de Diciembre de 2017). *rentabilidad de las empresas fue solo de 9% en el 2015, su menor nivel en 12 años*. Obtenido de <https://gerens.pe/blog/rentabilidad-de-las-empresas-en-el-2015/>
- Quispe , Ú. (2017). *Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas textiles del distrito de Comas, 2017*. Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/15479>

ANEXOS

Anexo 1: Ficha de documento de las cuentas por cobrar

Año	Monto
2017	
2018	