



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

**TESIS**

**GESTION DE LAS CUENTAS POR COBRAR  
COMERCIALES-TERCEROS Y SU EFECTO EN LA  
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA TECNIMOTOS R-R  
EIRL – 2018**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**Autor:**

**Bach. Guevara Polo Eduard Deivis  
ORCID: 0000-0002-2628-8394**

**Asesor**

**Doc. Calvanapón Alva flor Lucy  
ORCID:0000-0003-2721-2698**

**Línea de investigación  
Gestión empresarial y emprendimiento**

**Pimentel – Perú  
2020**

**GESTION DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-  
TERCEROS Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA  
TECNIMOTOS R-R EIRL – 2018**

**APROBACIÓN DEL JURADO**

---

Dra. Calvanapón Alva Flor Alicia  
**Asesor**

---

**Presidente de Jurado**

---

**Secretario (a) de Jurado**

---

**Vocal de Jurado**

**Mayo 2019**

## DEDICATORIA

A Dios por estar a mi lado cada día, por darme una familia maravillosa, por brindarme muchas oportunidades en mi vida y por verme hechos el profesional que soy hoy en día. A mis padres que siempre están apoyándome, guiándome y demostrándome su amor y comprensión en mi camino de ser un profesional ético y de buenos valores.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, agradezco a Dios, por prestarme la vida y permitir acabar mi carrera profesional con éxito. Agradezco a mis padres por apoyarme en los buenos y malos momentos de mi vida, porque son el motivo de seguir luchando por ser un profesional destacado dentro de la sociedad. Agradecer también a los docentes de la escuela de contabilidad, que fueron mi segunda familia dentro de mi formación como profesional. Agradezco a la Docente Metodológica por guiarme y apoyarme en el desarrollo de mi trabajo de investigación.

## RESUMEN

La presente investigación tiene por objetivo Determinar el efecto de la gestión de 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 – correlacional, 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 y la rentabilidad, a través de la información del balance general y estado de resultados.

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, además la empresa tiene inadecuado indicadores de rentabilidad donde en el 2018 obtiene un 0.22 por cada sol que se invierte en activos y 0.18 soles por cada sol del patrimonio. Concluyendo que la rotación de las cuentas por cobrar afecta de manera negativa en la rentabilidad financiera en el 2017 por cada sol que invierten los socios obtienen 0.19 soles, y en 2018, tan sólo 0.18 por cada sol invertido de los socios, el cual representa una disminución de 3,69%., porque conforme disminuye la rotación de La cuenta por cobrar, también disminuye la rentabilidad financiera, no sucede los mismo con la rentabilidad económica, porque no muestra el mismo comportamiento con la rentabilidad económica.

***Palabras clave:*** Rentabilidad, cuentas por cobrar, políticas de cobranza

## **ABSTRACT**

*The present investigation entitled Determine the effect of the management of accounts receivable commercial-third and its effect on the profitability of the company Tecnimotos R-R E.I.R.L. - 2018. The study is quantitative, descriptive - correlational, the design was not experimental - transversal, The population was formed by the company Tecnimotos RR EIRL, the instrument used was the documentary form that was used to collect information from the accounts by charge and profitability, through the information of the balance sheet and income statement.*

*The accounts receivable had a decrease of 33.4% in the annual rotation, while the collection period increased from 24 to 37 days, in addition the company has inadequate indicators of profitability where in 2018 it obtains a 0.22 for each sun that is he invests in assets and 0.18 soles for each sun in the estate. Concluding that the rotation of accounts receivable negatively affects financial profitability, because as the turnover of accounts receivable decreases, financial profitability also decreases, the same does not happen with economic profitability, because it does not show the same behavior with economic profitability.*

***Keywords: profitability, accounts receivable, collection policies***

## ÍNDICE

Aprobación del jurado.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Resumen.....	v
<i>Palabras clave</i> .....	v
Abstract.....	vi
<i>Keywords</i> .....	vi
Índice.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	9
1.1. Realidad Problemática.....	9
1.2. Trabajos previos .....	11
1.3. Teorías relacionadas al tema .....	16
1.4. Formulación del problema .....	23
1.5. Justificación e importancia del estudio .....	23
1.6. Hipótesis.....	24
1.7. Objetivos .....	24
1.7.1. Objetivos General .....	24
1.7.2. Objetivos específicos .....	24
II. MATERIAL Y MÉTODO.....	25
2.1. Tipo y diseño de investigación.....	25
2.2 Población y muestra .....	26
2.3 Variables, Operacionalización .....	27
2.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de datos, validez y confiabilidad.....	28
2.5 Procedimientos y análisis de datos.....	29
2.6 Aspectos éticos.....	29
2.7 Criterios de rigor científico.....	30
III. RESULTADOS.....	31
3.1. Generalidades de la empresa.....	31

3.4. Discusión de resultados.....	37
3.5. Aporte científico .....	38
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	48
REFERENCIAS.....	50
ANEXOS .....	54



## 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. Que a la final afecta en la rentabilidad 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.

Diario Gestión.pe (2018) el empresario peruano se muestra optimista con respecto a que va a mejorar su rentabilidad (39%), sin embargo, un 10% cree que va empeorar su rentabilidad.

Sin embargo, Noticias Gerens (2017), también existen factores externos que de alguna manera pueden afectar la rentabilidad de una empresa, como la desaceleración de la economía que genera tendencia a la baja que registra la rentabilidad de las empresas, que fluctuó alrededor de 9%. Menor al obtenido en el 2003.

Escalante (2017), el 80% están destinadas al fracaso por falta utilidades, empresas que además no tienen el apoyo necesario para mantenerse en el mercado, pues no manejan una adecuada gestión de factores internos y externos del lugar. A esto se suma lo manifestado por años, por desconocimiento de herramientas como costos, ventas.

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.

Además, no realizan un diagnóstico de la rentabilidad de la empresa, pues no hay un análisis de sus ratios financieros.

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**

Espinoza (2018) “Modelo de gestión comercial para la reducción de morosidad de cuentas por cobrar, en una empresa del sector eléctrico, Lima 2018”. Con el objetivo de proponer un modelo de gestión comercial en aras de reducir el nivel de morosidad en la empresa sector eléctrico, el enfoque fue mixto, de tipo descriptiva. Aplicó como instrumento la entrevista a 3 personas de la empresa. En conclusión se ha procedido:

A diseñar un sistema que mejore la efectividad actual de las cuentas por cobrar en la empresa del sector eléctrico donde se evidenciaron procesos desactualizados, cuyos responsables no cuentan con la capacitación necesaria y realizan sus actividades sin cumplir adecuadamente sus tareas (p. 45).

Delgado (2018) “Análisis de Rentabilidad en Inversiones Pepe Car`s SAC Chiclayo 2017”. Tuvo como objetivo general determinar el análisis de rentabilidad en inversiones Pepe Car`s S.A.C Chiclayo 2017. Fue tipo cuantitativo, con un diseño pre experimental, la población lo conformó la información financiera, ya que empleó el análisis documental, Concluyendo sobre el estudio que:

La rentabilidad ejerce una influencia que va originar variaciones en los niveles de ventas, mediante una serie de estrategias que ayuda a enfrentar los diversos riesgos cuando se brinda un crédito por la adquisición de un vehículo. Por lo tanto, el proceso de crédito debe encontrarse debidamente

aceptado y protegido con una valuación financiero y la rentabilidad debe ser de mayor importancia para los directivos, a fin de establecer cuales fortalezas y debilidades del crédito en el sector automotriz le va a permitir mejorar sus niveles tanto de venta y rentabilidad (p. 25).

Fiestas (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”. El presente trabajo de investigación responde a la necesidad de evaluar el proceso de facturación de la empresa Transportes Pakatnamu SAC para determinar el impacto que generará en las cuentas por cobrar y la liquidez de la entidad. El estudio fue de tipo descriptiva, con diseño No experimental, bajo el método empírico, para lo cual se utilizó para recoger información las técnicas de observación, revisión de documentos y entrevista, y como instrumentos la guía de observación, análisis documental y entrevista. Concluyó que:

Con respecto al impacto en las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa de concluye que el impacto es negativos debido a la empresa no cuenta con un manual de políticas de cobranza y crédito y procedimientos establecidos, generando un plazo mayor en sus cobros y gran demora para generar liquidez y cubrir sus obligaciones a corto plazo (p. 70).

Suárez y Becerra (2017) “Cuentas por cobrar y su efecto en la Liquidez de la empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo”, que consistió en establecer el efecto de las estrategias de cobranza de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa AVICOLA. El tipo de estudio fue experimental, de tipo descriptivo – aplicado, la población lo conformó un total de 7 trabajadores, empleó como instrumento el cuestionario de entrevista y la ficha documentaria. Concluyó que:

Encontró un relación de las cuentas por cobrar en la liquidez, de modo que las malas prácticas en el proceso crediticio originan inadecuados niveles de morosidad, por lo tanto corresponde a la empresa establecer mejores propuesta de evaluación de los créditos y de gestión de cobranza para que

esto no perjudique en la disponibilidad de los recursos líquidos de la empresa (p. 64).

Becerra (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”. Tiene como objetivo principal; analizar el impacto del valor económico agregado en la determinación de la rentabilidad en la empresa Contratistas Generales SAC durante el periodo 2015. El estudio fue de tipo de cuantitativo, de tipo de descriptivo, la población estuvo constituida por el gerente de la empresa, el contador y la información presentada en los estados financieros, empleó el análisis documental. Concluye que:

La empresa Contratistas Generales SAC para el año 2015 obtuvo una rentabilidad económica de 4.13% en comparación al año anterior siendo 27.49%; como consecuencia del decrecimiento del sector construcción que se redujo a 1,9%; asociado principalmente a un menor ritmo de la inversión pública así como la menor ejecución de proyectos durante el primer trimestre del año. Con respecto a la rentabilidad financiera para el año 2014 y 2015 se obtuvo un porcentaje de 29.99% y 3.56% respectivamente; debido a que el beneficio neto fue menor a pesar de que hubo un aporte de capital adicional por parte de los accionistas (p. 89).

Quispe (2017) “Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas textiles del distrito de Comas”, a fin de encontrar relación de la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas textiles. Basado en un diseño no experimental, de recogida única, de forma descriptivo – correlacional, la población fueron 42 contadores, utilizó la encuesta como técnica de recopilación de datos. Llegó a la conclusión que:

Las cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas hay una relación significativa y directa; la cual indica que mientras más eficiente sea la

gestión de cuentas por cobrar, mayor será la rentabilidad de las empresas; por el contrario, ante una gestión deficiente, la empresa tendrá niveles de rentabilidad poco favorables (p. 81).

Avelino (2017) “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar cía. Ltda”. Con el objetivo de Evaluar el impacto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda. Mediante un estudio de tipo cualitativo, de diseño no experimental descriptivo, empleó como instrumento la entrevista y la observación científica, la población y muestra fueron 4 trabajadores (gerente, contador, créditos y cobranzas). Concluye que en la empresa los indicadores financieros demuestran una “inadecuada gestión de las Cuentas por Cobrar, afectando de forma negativa en la liquidez de la empresa” (p. 83).

Jaramillo (2016) en el artículo “Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia”. Que mide la relación del capital de trabajo y la rentabilidad empresarial con un estudio descriptivo, donde fueron un total de 48 empresas que se consideró su información del periodo 2008-2014, emplearon el análisis documental, mediante fichas de recolección de datos de los estados financieros. Concluye que:

En el sector evaluado en Colombia existe inadecuada gestión de las cuentas por cobrar ya que pasa mucho tiempo en espera de cobranza. Reflejando problemas latentes de liquidez y endeudamiento, quedando sin opciones para otorgar más días de espera a los clientes; en conclusión, cuanto más rápido se logra los ingresos estos tendrán mejores resultados en la rentabilidad, porque acceder de forma rápida a efectivo proveniente de las ventas facilita a las empresas de la industria poder mejorar sus inversiones en el crecimiento y asegurar mejores niveles de rentabilidad (p. 343).

Pilaloa y Orrala (2016) “Control interno al área de ventas para mejorar la rentabilidad en Borleti S.A”. Con el objetivo de Diseñar un sistema de control interno que fortalezca el Área de Ventas para mejorar la contabilidad y por ende la

rentabilidad en la empresa BORLETI S.A. de la ciudad de Guayaquil en el 2016. El tipo de estudio fue descriptivo – correlaciona – causal, con un enfoque cuantitativo, la población lo conformaron 38 colaboradores. Siendo la muestra 10 trabajadores, empleó como instrumento la entrevista. Llegando a la conclusión que:

Hay fallas Administrativas en relación a la segregación de funciones para cada empleado de la Compañía. Esto se dio a notar a lo largo de la investigación lo cual nos demostró que una sola persona es la involucrada en la relación de varias funciones es decir la misma persona hace la función de facturación, presupuesto. Crédito y cobranzas. Así como también no están establecidas las funciones y responsabilidades del personal del área de ventas. Esto hace presenciar falencias de aspectos importantes como el direccionamiento ético (p. 67).

Chumpitaz, Fernández, y Osorio (2016) “Tratamiento contable de las cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la rentabilidad de la empresa Biotecnia S.A.”, tuvo como objetivo analizar las cuentas por cobrar provenientes de ventas a crédito y la disminución de valor de cuentas por cobrar comerciales. El estudio fue cuantitativo, de tipo descriptivo, cuya población fueron 35 trabajadores, a quienes aplicó un cuestionario. Concluyó que:

El 14% del personal tiene experiencia en el tratamiento contable de cuentas por cobrar, así como aquellas que se encuentran en cobranza dudosa y van a establecer las provisiones adecuadas, normas que respondan a una estructura de los estados financieros, ya que hay una falta de aplicación de normas para la correcta presentación a los estados financieros, situación que agrava el correcto camino de la dirección financiera de la recuperación de las deudas. (p. 2).

García (2016) “Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Rentabilidad En La Empresa De Transporte Expreso La Perla Del Sur S.R.L De La Victoria – Lima, 2015”. Cuyo objetivo general es determinar la relación entre Gestión de Cuentas por cobrar y

rentabilidad en EPSUR S.R. L, distrito La Victoria, Lima 2015. El estudio es de tipo básica, descriptiva – correlacional, de diseño no experimental, la población lo representó un total de 25 empleados, con el instrumento del cuestionario de encuesta. Concluyó que:

La gestión de cuentas por cobrar se relaciona con rentabilidad en la Empresa. Donde resaltan la importancia de registrar cada uno de las cuentas por cobrar, acompañadas de estrategias que facilitan la recuperación de la misma (p. 9).

### **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

Controlar 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.

### **1.3.2. Rentabilidad**

Contreras y Díaz (2015) indica que la rentabilidad es la diferencia entre los ingresos y gastos, también se centra en el retorno sobre la inversión, de tal manera que su evaluación representa la gestión empresarial, que medida a través de las ventas, activos y capital. Del cual se desprende la estructura financiera que se origina por la combinación de recursos que pueden ser internos o externos, además son clave para la toma de decisión de la empresa.

La rentabilidad no es lo mismo que utilidad. Podríamos decir que la utilidad es la diferencia entre ingresos y gastos. Rentabilidad es la utilidad medida en relación al activo”

#### **1.3.2.1. Razones para determinar la rentabilidad de una empresa**

Córdova (2014) También son conocidas como el rendimiento de una empresa que determina la eficiencia de la administración de la empresa, que permiten controlar los gastos y costos.

#### **La rentabilidad financiera**

Label, De León, y Ramos (2016) la rentabilidad financiera representa la utilidad obtenida por la empresa en relación con los recursos sacrificados por los socios (fondos propios), el cual se calcula con la siguiente formula:

El resultado indica la utilidad del ejercicio, donde se compara con la inversión del propietario del negocio la cual es importante realizar una comparación.

Díaz y Villalobos (2015) es una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas que la rentabilidad económica, y es la que los directivos buscan maximizar para los propietarios la rentabilidad.

Por su parte, Contreras y Díaz (2015) indica que la rentabilidad financiera también es conocida como ratio de retorno, que determina la rentabilidad con respecto al patrimonio.

Según Díaz y Villalobos (2015) encontró que Gitman y Zutter (2012) señala que la rentabilidad financiera, también llamada ROE (Return On Equity) relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro; es decir, a nivel empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

*Beneficioneto*

$$\text{Rentabilidad financiera (ROE)} = \frac{\text{Beneficio económico}}{\text{Patrimonio}}$$

### **La Rentabilidad Económica**

Conocida como la relación del rendimiento de los activos mediante la financiación de los mismos y las ganancias que originan los mismos. De modo que la rentabilidad económica se conoce como la medida de los activos de una empresa para generar valor, por lo tanto, es la comparación de la rentabilidad. (Eusebio, 2016):

*Beneficioeconomico*

$$\text{Rentabilidad económica (R. e.)} = \frac{\quad}{\text{Activos totales}}$$

#### 1.4. Formulación del problema

¿Cómo afecta las cuentas por cobrar comerciales-terceros en la rentabilidad 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, asimismo buscar mejores resultados en la rentabilidad de la empresa, así como la reducción de las cuentas por cobrar.

**Valor teórico**. Sirve para evaluar la relación entre dos variables, así como se establece el efecto de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa.

**Implicancia práctica**, porque se va realizar propuesta de gestión de las cuentas por cobrar, asimismo, se realizó la demostración del beneficio/costo en la rentabilidad de la empresa.

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

## **1.6. Hipótesis**

Las cuentas por cobrar comerciales terceros afectan negativamente en la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.

## **1.7. Objetivos**

### **1.7.1. Objetivos General**

Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales-terceros en la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.

### **1.7.2. Objetivos específicos**

1. Analizar las cuentas por cobrar comerciales-terceros en la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.
2. Evaluar la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.
3. Proponer estrategias de gestión de las cuentas por cobrar comerciales-terceros 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, correlacional.

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.

Correlacional, porque “asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, p. 93)

De manera que en el estudio se realizará la prueba de correlación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad, a fin de identificar si la rentabilidad se ve influenciada por las cuentas por cobrar.

#### **2.1.2 Diseño de investigación**

El diseño de estudio es no experimental, transversal correlacional

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)

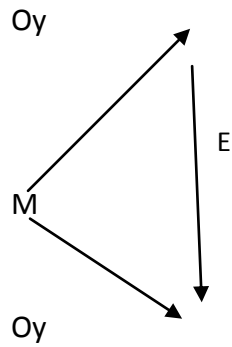
Es así que en el estudio se analizó las variables tal como se encuentran, sin aplicar mejoras en el estudio.

Correlacional, ya que “describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, ya sea en términos correlacionales” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, p. 157). Se establecerá la relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad.

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 correlacionales



Donde:

M: Muestra de estudio

Ox: Observaciones de las cuentas por cobrar

Oy: Observaciones de la rentabilidad

E: efecto

## 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”.

*Definición conceptual de la variable dependiente Rentabilidad*

Contreras y Díaz (2015) indica que la rentabilidad es la diferencia entre los ingresos y gastos, también se centra en el retorno sobre la inversión, de tal manera que su evaluación representa la gestión empresarial, que medida a través de las ventas, activos y capital.

### 2.3.2 Operacionalización.

Tabla 1: Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Rentabilidad 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

Es la diferencia entre los ingresos y gastos, también se centra en el retorno sobre la inversión, de tal manera que su evaluación representa la gestión empresarial, que medida a través de las ventas, activos y capital.	Análisis documental – Ficha	días
		Efectividad de cobranza
	Rentabilidad Económica	ROA
	Rentabilidad financiera	ROE

**Fuente:** Fuente propia

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

### 2.4.1 Técnica.

*Entrevista:* Se aplicó al gerente de la empresa

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

### 2.4.2 Instrumento.

Guía de entrevista: consistió en un conjunto de preguntas abiertas aplicadas al Gerente General de la empresa.

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	“Dieron su consentimiento informado los participantes”.
Confidencialidad	“Privacidad y seguridad a los sujetos del estudio”.
Observación participante	“Participación correcta y con respeto en la recogida de 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.*

<b>CRITERIOS</b>	<b>CARACTERÍSTICAS DEL CRITERIO</b>	<b>PROCEDIMIENTOS</b>
<b>Credibilidad mediante el valor de la verdad y autenticidad</b>	Resultados de las variables observadas y estudiadas	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Datos tales como se encontraron en la realidad.</li> <li>2. Recolección de datos en el escenario real.</li> <li>3. Aplicación de la triangulación en la discusión de hallazgos.</li> </ol>
<b>Transferibilidad y aplicabilidad</b>	Resultados para la generación del bienestar organizacional mediante la transferibilidad	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Contextualización de los hallazgos.</li> <li>2. Codificación de cada uno de los datos recogidos.</li> <li>3. Aplicación de los instrumentos establecidos.</li> </ol>
<b>Consistencia para la replicabilidad</b>	Resultados obtenidos mediante la investigación mixta	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fortalecimiento de los hallazgos con teorías.</li> <li>2. validez de instrumentos.</li> <li>3. Coherencia de los resultados con los objetivos.</li> </ol>
<b>Confirmabilidad y neutralidad</b>	Los resultados de la investigación tienen veracidad en la descripción	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los resultados fueron contrastados con la literatura existente.</li> <li>2. La literatura comprendió información de los 5 años.</li> <li>3. Las limitaciones fueron declaradas.</li> </ol>
<b>Relevancia</b>	Permitió el logro de los objetivos planteados obteniendo un mejor estudio de las variables	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. se logró comprender las variables del estudio.</li> <li>2. La justificación también se incluyó en los resultados.</li> </ol>

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

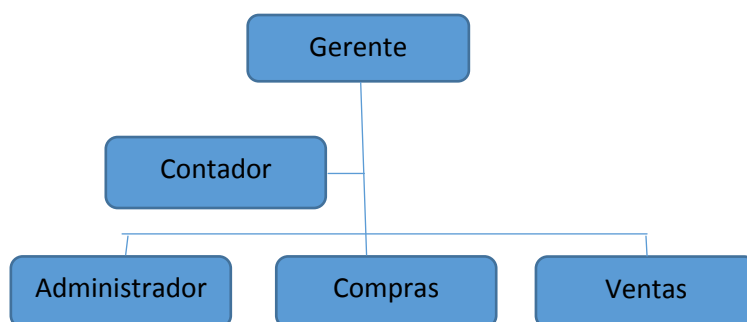
### III. RESULTADOS

#### 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

<b>TECNIMOTOS R-R E.I.R.L.</b>						
<b>ESTADO DE CITUACION FINANCIERA</b>						
Al 31 de diciembre del 2017 y 2018						
	<b>2018</b>		<b>2017</b>		<b>Variación</b>	
					<b>S/.</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
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
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>417,587.73</b>	<b>72.3</b>	<b>365,716.00</b>	<b>69.6</b>	<b>51,871.73</b>	<b>14.2</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>						
Inmuebles, Maquinaria y Equipos, neto de Depreciación Acumulada	266,690.00	46.2	266,690.00	50.7	0.00	0.0
	(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
<b>Activo total</b>	<b>577,671.73</b>	<b>100.0</b>	<b>525,800.00</b>	<b>100.0</b>	<b>51,871.73</b>	<b>9.9</b>
<b>PASIVO, GANANCIAS Y PATRIMONIO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
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
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>243,013.05</b>	<b>42.1</b>	<b>241,270.20</b>	<b>45.9</b>	<b>1,742.85</b>	<b>0.7</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>0.00</b>	<b>0.0</b>	<b>0.00</b>	<b>0.0</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>243,013.05</b>	<b>42.1</b>	<b>241,270.20</b>	<b>45.9</b>	<b>1,742.85</b>	<b>0.7</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
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
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>577,713.73</b>	<b>100.0</b>	<b>525,800.00</b>	<b>100.0</b>	<b>51,913.73</b>	<b>9.9</b>

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*

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

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	
	<u>Activo circulante - inventarios</u>	<u>185,716.00</u>	0.8	<u>202,587.73</u>	0.8
Liquidez	<u>pasivo circulante</u>	<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*

	<b>Formula</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>variación</b>	<b>%</b>
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. Evaluar la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.

**Tabla 4**

*Rentabilidad de la empresa Tecnimotos 2017 – 2018*

*TECNIMOTOS R-R E.I.R.L.*

**ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCION**  
Por el periodo terminado al 31 de diciembre 2017 y 2018  
(Expresado en soles)

	Vertical		Horizontal			
	2018 S/	%	2017 S/	%	S/	%
<b>Ventas</b>						
<b>Netas</b>	<b>440,867.00</b>	100.0	<b>593,737.00</b>	100.0	-152,870.00	-25.7
<b>TOTAL INGRESOS BRUTOS</b>	<b>440,867.00</b>	100.0	<b>593,737.00</b>	100.0	-152,870.00	-25.7
Costo de Ventas	<u>366,929.18</u>	83.2	<u>499,992.43</u>	84.2	-133,063.25	-26.6
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>73,937.82</b>	16.8	<b>93,744.57</b>	15.8	-19,806.75	-21.1
Gastos de Administración	<b>3,766.94</b>	0.9	<b>45,514.40</b>	7.7	-41,747.46	-91.7
Gastos de Ventas	<u><b>0.00</b></u>	0.0	<u><b>42.37</b></u>	0.0	-42.37	-100.0
<b>RESULTADO DE OPERACIÓN</b>	<u><b>70,170.88</b></u>	15.9	<u><b>48,187.80</b></u>	8.1	21,983.08	45.6
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>70,170.88</b>	15.9	<b>48,187.80</b>	8.1	21,983.08	45.6
Impuesto a la Renta	<u>8,561.66</u>	1.9	<u>2,076.65</u>	0.3	6,485.01	312.3
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>61,609.22</b>	14.0	<b>46,111.15</b>	7.8	15,498.07	33.6

*Fuente: Estado de ganancias y pérdidas*

Los ingresos en el 2017 fueron 593,737.00 soles, y en 2018 ascendió a 440,867.00, que representó una disminución del 25,7% en el 2018 con respecto al 2017.

Asimismo el costo de venta fue de 499,992.43 en el 2017 y en el 2018 equivalió a S/ 366,929.18, que significó una disminución del 26,6% en el 2018 con respecto al 2017.

Los gastos de administración pasó 93,744.57 soles en el 2017 a S/ 3,766.94 en el 2018, que equivalió a una disminución del 91,7%.

Los gastos de ventas, disminuyeron en un 100% en el 2018 con respecto al 2017.

Mientras la utilidad del ejercicio en el 2017 fue de 7,8% de los ingresos y en el 2018 fue del 14%, que representa el incremento del 33,6%.

Tabla 5

*Rentabilidad de la empresa Tecnimotos 2017 – 2018*

		2017	2018	%
Rentabilidad económica	Utilidad neta / activos	0.09	0.22	146.9
Rentabilidad financiera	Utilidad neta / patrimonio	0.19	0.18	-3,69

Fuente: propia

Se evidencia que la rentabilidad económica en el 2017 la empresa obtiene 0.09 soles por cada sol invertido en los activos, mientras en el 2018 aumentó a 0.22 soles por cada sol del activo. Que representa un aumento de S/ 146.9 soles.

Y la rentabilidad financiera en el 2017 por cada sol que invierten los socios obtienen 0.19 soles, y en 2018, tan sólo 0.18 por cada sol invertido de los socios, el cual representa una disminución de 3,69%.

**Contrastación de hipótesis**

Tabla 6

*Incidencia de las cuentas por cobrar comerciales en la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018*

	<b>Rotación de las Cuentas por cobrar</b>	<b>Periodo de cobranza de las Cuentas por cobrar</b>	<b>Rentabilidad económica</b>	<b>Rentabilidad financiera</b>
2017	14.44	24.93	0.09	0.19
2018	9.61	37.46	0.22	0.18
%	-33.4	50.3	146.9	-3.7

Se evidencia que las cuentas por cobrar, la rotación de las cuentas por cobrar tiene una incidencia en la rentabilidad financiera, porque conforme disminuye la rotación de La cuentas por cobrar, también disminuye la rentabilidad financiera, no sucede con la rentabilidad económica, mientras el periodo de cobranza, tiene una incidencia indirecta con la rentabilidad financiera, porque a medida que se incrementa el periodo de cobranza de las cuentas por cobrar, disminuye la rentabilidad financiera. No se encuentra el mismo comportamiento con la rentabilidad económica.

### **3.4. Discusión de resultados**

Se demuestra que las cuentas por cobrar tiene un efecto negativo en la rentabilidad financiera, pero no en la rentabilidad económica, pero si puede generar bajos ratos de rentabilidad, el cual se debe según Jaramillo (2016) en la investigación relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia, que “una buena gestión de cartera en las empresas para alcanzar el objetivo de maximización de rentabilidad” (p. 343). También Quispe (2017) en gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas textiles del distrito de Comas concluyó que mientras “más eficiente sea la gestión de cuentas por cobrar, mayor será la rentabilidad de las empresas; por el contrario, ante una gestión deficiente, la empresa tendrá niveles de rentabilidad poco favorables” (p. 79).

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 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. El cual difiere al estudio realizado por García (2016), concluyó que “la gestión de cuentas por cobrar está posicionada en un nivel eficiente para hacer aplicada en la empresa y registrar toda operación que se origina por las deudas pendientes de cobro” (p. 9).

Se evidencia que la utilidad neta se incrementó en un 33,6% en el 2018 con respecto al año anterior, de manera que la rentabilidad económica en el 2017 la empresa obtiene 0.09 soles por cada sol invertido en los activos, mientras en el 2018 aumentó a 0.22 soles por cada sol del activo. Que representa un aumento de S/ 146.9 % y la rentabilidad financiera en el 2017 por cada sol que invierten los socios obtienen 0.19 soles, y en 2018, tan sólo 0.18 por cada sol invertido de los socios, el cual representa una disminución de 3,69%. Que se evidencia en los resultados de Becerra (2017) “Impacto del valor económico agregado (EVA) en la determinación de la rentabilidad de la Empresa Contratistas Generales S.A.C. que obtuvo un porcentaje de 29.99% y 3.56% respectivamente; debido a que el beneficio

neto fue menor a pesar de que hubo un aporte de capital adicional por parte de los accionistas (p. 89).

El aporte propuesto se basa en un modelo de la gestión del crédito, así como la implementación del área de crédito y cobranza, así como las estrategias de recuperación, tanto preventiva, administrativa y judicial. Que muchas veces según Fiestas (2018) la evaluación del proceso de facturación para determinar el impacto en las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Transportes Pakatnamu SAC, las cuentas por cobrar se generan por falta de manual de políticas de cobranza y crédito y procedimientos establecidos, generando un plazo mayor en sus cobros y gran demora para generar liquidez y cubrir sus obligaciones a corto plazo (p. 70).

### **3.5. Aporte científico**

#### **3.5.1. Proponer estrategias de gestión de las cuentas por cobrar comerciales-terceros de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.**

Estrategias de gestión de las cuentas por cobrar comerciales terceros de la empresa tecnimotos R-R EIRL

##### **Diagnóstico**

La empresa tiene un inadecuado manejo de las cuentas por cobrar, la cual evidencia una disminución de la rotación de las cuentas por cobrar y mayor tiempo de la recuperación de la deuda

##### **Objetivo**

Disminuir el nivel de las cuentas por cobrar de la empresa Tecnimotos R-R EIRL

La propuesta se basa principalmente, en tener una adecuado proceso de la colocación de crédito, que debe seguir el siguiente esquema.

### Ilustración 1: diseño de la propuesta



**Fuente: Elaboración propia**

### Desarrolló de la propuesta

#### Fase 1: Planificación

Cuando se cede un crédito es importante que se evalúe el riesgo de recuperación de la deuda.

#### Objetivo

Llevar un control de las cuentas por cobrar, mediante una evaluación de riesgos de la colocación de créditos comerciales.

#### Políticas

El personal debe evaluar a los clientes.

Se debe enviar mensajes a los clientes recordando la Deuda.

Se debe aplicar la recuperación del producto en caso el cliente tenga más de dos vencimientos de deuda.

El cliente deberá pagar una inicial del 30% del producto.

### **Medición de la calidad de la colocación de créditos**

La empresa no lleva un registro de las cuentas por cobrar mediante un registro del riesgo que representa el cual debe regirse en el siguiente cuadro.



Cuadro 1: Registro de las cuentas por cobrar según el nivel de riesgo.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Nov	Dic
Ventas al crédito												
Saldo												
Riesgo (< 8 días)												
Mora (> 8 días)												

**Fuente: Elaboración propias**

Además se debe hacer la comparación con periodos anteriores

Cuadro 2: cuentas por cobrar según el nivel de riesgo.

	Enero 2018	Enero 2019	Enero 2020
Ventas al crédito			
Saldo			

Riesgo (< 8 días) (s/.)			
Mora (> 8 días)			
Tasa Riesgo (> 8 días) %			
Tasa Mora (< 8 días) %			

En esta parte la empresa también tiene que llevar un control del ratio de las cuentas por cobrar, que debe ser de manera anual:

Cuadro 3: Gestión de los ratios de las cuentas por cobrar

<b>Indicador</b>	<b>Resultado Actual</b>	<b>Resultado esperado</b>	<b>Actividad</b>
Rotación de las cuentas por cobrar	9.61	12	La empresa apenas tiene una rotación de 9 veces al año de sus cuentas por cobrar, lo recomendable es 12 veces al año, cuando se encuentre por debajo de 12 se tienen que realizar las correcciones respectivas en la cobranza.
Días de ventas en cuentas por cobrar	37.5	30	La empresa se toma más de un mes para realizar la cobranza de los importes en cuentas por cobrar, el tope debe ser menor a 30 días, cuando supera los 30 días la empresa tiene que preocuparse en mejorar la cobranza. Y en la calidad de la cartera.

Fuente: elaboración propia.

## **Fase 2: Entorno institucional del crédito**

En la empresa no se cuenta con un área encargada de la colocación del crédito, sino es el gerente quien cede los créditos, y cuenta con un asistente de contabilidad quien se encarga de realizar los cobros.

Por lo tanto, se recomienda implementar el área de crédito y cobranza.

## **Área de Crédito y Cobranza**

### **Créditos**

#### **Funciones**

Control del nivel de morosidad de la empresa

Dar a conocer las políticas de créditos

Evaluar las solicitudes de crédito de los clientes

Elevar la solicitud de crédito a Gerencia para su aprobación con sus recomendaciones.

Llevar el control de las cuentas por cobrar

#### **Perfil:**

Licenciado en: Administración, finanzas, contabilidad

Experiencia: 1 año en evaluación de créditos y cobranza.

Fase 3: Metodología de la evaluación del riesgo

Fase 4: Administración y asignación de los cupos de crédito

#### **Asistente financiera de cobranza**

Llevar el control de la calidad de cartera

Enviar estados de cuenta a clientes

Llamar a los clientes

Registrar los cobros

#### **Perfil:**

Licenciado en: Administración, finanzas, contabilidad

Experiencia: 1 año en evaluación de créditos y cobranza.

## Presupuesto

### Costo de la implementación del área de crédito y cobranza

	Sueldo bruto	CTS	ESSALU D	VACACION ES	GRATIFICACI ÓN	GASTO MENSU AL	Annual
Personal de crédito	S/. 1,200	S/. 100	S/. 108	S/. 100	S/. 200	S/. 1,708	S/. 20,496.00
Personal de cobranza	S/. 1,200.00	S/. 100	S/. 108	S/. 100	S/. 200	S/. 1,708	S/. 20,496.00
							S/. 40,992.00

*Fuente: Elaboración propia*

## Inversión

Inversión			
Muebles y enseres	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Escritorio		2	250
Sillas		2	150
Computadora		2	1600
Estante		2	400
		TOTAL	4800

### Fase 3: Metodología de la evaluación del riesgo

#### Evaluación cualitativa

La evaluación cualitativa tiene que consistir en solicitar referencias personales, así como de clientes y proveedores. Donde el encargado de crédito realizará las llamadas a fin de verificar la cultura de pago del cliente.

Se tiene que realizar el domicilio

Se tiene que verificar el historial crediticio externo e interno del cliente.

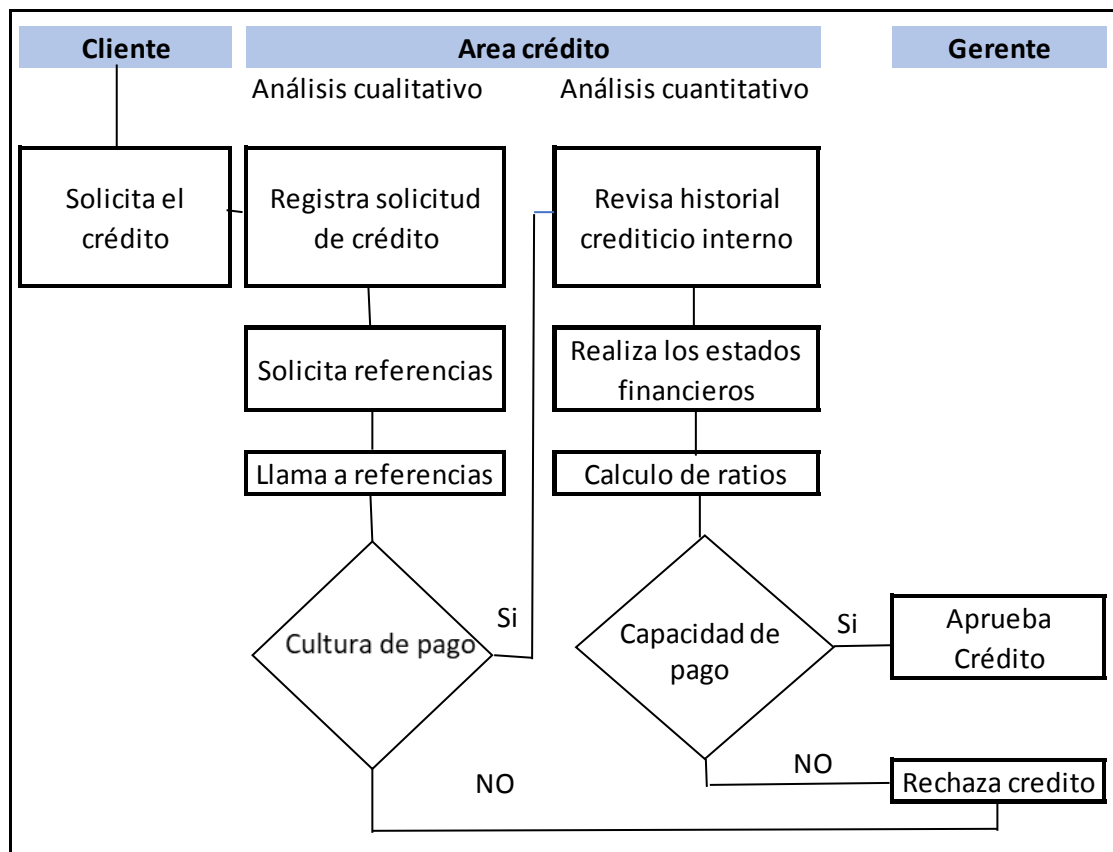
Para ello debe seguir el siguiente procedimiento.

## Evaluación cuantitativa

La evaluación cuantitativa de los créditos tiene que realizarse mediante la evaluación de la liquidez de la empresa, el cual exige solicitar al cliente, sus documentos de ventas, y compras, así como sus gastos, por lo tanto, para tanto, el encargado de otorgar el crédito tiene que elaborar sus estados financieros, y calcular los ratios financieras, a fin de asegurar el pago puntual de los clientes.

No se debe ceder créditos, sin evaluar la liquidez y capacidad de pago del deudor.

La evaluación de las 2 etapas se debe realizar siguiendo el siguiente proceso.



**Ilustración 1: Proceso de la metodología de evaluación**

**Fuente: Elaboración propia**

#### **Fase 4: Administración y asignación de los cupos de crédito**

##### **Capacidad de pago**

Se debe llevar un control del límite de crédito, que debe representar su línea de crédito de acuerdo a la evaluación tanto cualitativa y cuantitativa del cliente.

##### **Fase 5: Perfil del cliente**

La empresa debe contar con el registro de cada cliente, en él se debe contar con la información que permita registrar al cliente.

Mediante un registro del cliente.

#### **Recuperación del crédito**

Dentro de las estrategias se recomienda:

##### **Cobranza preventiva**

Enviar mensajes a los clientes para hacer recordar la deuda con una semana de anticipación

Enviar estados de cuentas a los correos de los clientes

##### **Cobranza administrativa**

Visitas al domicilio

Enviar notificaciones de deuda

Realizar llamadas al cliente a fin de establecer el motivo del adeudo y fecha de compromiso de pago

##### **Cobranza Judicial**

Enviar notificaciones de recuperación del producto

#### IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

##### Conclusiones

1. Las cuentas por cobrar tienen un efecto negativo en la rentabilidad financiera, pero no en la rentabilidad económica, pero si puede generar bajos ratios de rentabilidad, sin embargo, el comportamiento no es igual conforme se incrementa la rotación de las cuentas por cobrar y 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 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.
3. Se evidencia que la utilidad neta se incrementó en un 33,6% en el 2018 con respecto al año anterior, de manera que la rentabilidad económica en el 2017 la empresa obtiene 0.09 soles por cada sol invertido en los activos, mientras en el 2018 aumentó a 0.22 soles por cada sol del activo. Que representa un aumento de S/ 146.9 % y la rentabilidad financiera en el 2017 por cada sol que invierten los socios obtienen 0.19 soles, y en 2018, tan sólo 0.18 por cada sol invertido de los socios, el cual representa una disminución de 3,69%.
4. El aporte propuesto se basa en un modelo de la gestión del crédito, así como la implementación del área de crédito y cobranza, así como las estrategias de recuperación, tanto preventiva, administrativa y judicial.



## **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.
3. Solicitar al contador informes comparativos de la situación económica financiera de la empresa, asimismo evaluar el comportamiento de los ingresos y costos de la empresa
4. Implementar un área de crédito y cobranza, asimismo establecer el procedimiento de la colocación del crédito comercial y la recuperación del crédito.

## REFERENCIAS

- Avelino, M. A. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa adecar cía. Ltda.* Tesis de pregrado, Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1299>
- Barómetro difundido por Crédito y Caución. (2 de Abril de 2014). *Las empresas de España afrontan los mayores problemas de morosidad en Europa Occidental.* Obtenido de <http://www.puertasautomaticasediciones.com/noticia.php?id=283>
- Becerra, D. L. (2016). *La eficiencia en la gestión de los recursos del sector público: una reflexión.* VII Congreso Internacional en Gobierno. Obtenido de [http://www.gigapp.org/administrator/components/com\\_jresearch/files/publications/2016-491.pdf](http://www.gigapp.org/administrator/components/com_jresearch/files/publications/2016-491.pdf)
- 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>
- Cámara, L. A. (26 de Julio de 2016). *El control interno en las cuentas por cobrar.* Obtenido de <http://el EMPRESARIO.MX/control-interno-cuentas-cobrar>
- Cárdenas , M., & Velasco, B. (2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud. *ev. Fac. Nac. Salud Pública*, 32(1), 16-25.
- 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>
- Chumpitaz, C. S., Fernández, D. C., & Osorio, W. C. (2016). *Tratamiento contable de las cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la rentabilidad de la empresa*

- Biotecnia S.A. período 2015*. Tesis de Pregrado, Universidad Tecnológica del Perú, Lima. Obtenido de <http://repositorio.utp.edu.pe/handle/UTP/449>
- 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.
- Delgado, S. Y. (2018). *ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD EN INVERSIONES PEPE CAR'S S.A.C CHICLAYO 2017*. Tesis de pregrado, Universidad señor de sipán, Pimentel. Obtenido de <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/5079>
- 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>
- Díaz, M. (2014). *Factores que Afectan la Rentabilidad en una empresa*. Obtenido de [https://www.news.hwgroup.com.ar/p\\_513/factores-que-afectan-la-rentabilidad-de-su-spa.html](https://www.news.hwgroup.com.ar/p_513/factores-que-afectan-la-rentabilidad-de-su-spa.html)
- 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/>
- Espinoza, Z. M. (2018). *Modelo de gestión comercial para la reducción de morosidad de cuentas por cobrar, en una empresa del sector eléctrico, Lima 2018*. Tesis de pregrado, Universidad Privada Norbert Wiener, Lima. Obtenido de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/2063>

- 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.
- García, G. (2016). *Gestión 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.
- Huaruco, L. (26 de 6 de 2014). *Cofide: Apenas el 20% de las mypes peruanas obtienen ganancias de sus negocios*. Obtenido de <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/cofide- apenas-20-mypes-peruanas-obtienen-ganancias-negocios-64029>
- 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. (Julio-Diciembre de 2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. *Finanza y Política Económica*, 8(2), 327-347. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/fype/v8n2/2248-6046-fype-8-02-327.pdf>
- 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.

- Noticias Gerens. (27 de Diciembre de 2017). *entabilidad 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/>
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagomez, A. (2014). *Metodología de la investigación: Cuantitativa-Cualitativa y Redacción de la Tesis* (4ta ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Pilaloo, L. P., & Orrala, b. G. (2016). *Control interno al área de ventas para mejorar la rentabilidad en Borleti S.A.* Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/19502>
- 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>
- Salguero, M. F. (2014). *Mejoramiento de los procesos del área financiera y automatización e implementación de las mejoras del proceso de cuentas por cobrar en Merck Sharp & Dohme (MSD)*. Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/7655>
- Suárez, I. C., & Becerra, M. M. (2017). *Cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la Empresa Avícola Elita EIRL, Trujillo 2015*. Tesis de Pregrado, Universidad Señor de Sipán, Pimentel. Obtenido de <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/3022>

## ANEXOS

### Anexo 1: Ficha de documento de las cuentas por cobrar

Año	Monto
2017	
2018	

### Anexo 2: Ficha de documento de la rentabilidad

Año	Utilidad neta	Activo total	patrimonio
2017			
2018			

*Anexo 3: matriz de consistencia*

<b>Título: GESTION DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES-TERCEROS Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA TECNIMOTOS R-R EIRL – 2018</b>				
<b>Problema</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Trabajos previos</b>	<b>Variables</b>	<b>Metodología</b>
¿Cómo afecta las cuentas por cobrar comerciales-terceros en la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018?	<p><b>General:</b></p> <p>Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales-terceros en la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.</p>	<p>Fiestas (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”.</p>	<p><b>V.D</b> Cuentas por cobrar</p> <p><b>V.I</b> rentabilidad</p>	<p><b>Tipo de investigación</b> No experimental</p> <p><b>Nivel de investigación</b> Descriptivo correlacional</p> <p><b>Diseño de investigación</b> transversal</p> <p><b>Población</b> Tecnimotos R-R EIRL. 2018</p> <p><b>Muestra</b> Tecnimotos R-R EIRL. 2018</p> <p><b>Técnica</b> Entrevista Análisis documental</p> <p><b>Instrumentos</b> Hoja de registro Registro de</p>
	<p><b>Específicos</b></p> <p>Analizar las cuentas por cobrar comerciales-terceros en la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.</p> <p>Evaluar la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.</p> <p>Proponer estrategias de</p>	<p>Espinoza (2018) “Modelo de gestión comercial para la reducción de morosidad de cuentas por cobrar, en una empresa del sector eléctrico, Lima 2018”.</p> <p>Delgado (2018) “Análisis de Rentabilidad en Inversiones</p>		

	gestión de las cuentas por cobrar comerciales-terceros de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018.	Pepe Car`s SAC Chiclayo 2017”.  Fiestas (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”		observación  Guía de entrevista
<b>Hipótesis</b>  Las cuentas por cobrar comerciales terceros afectan negativamente en la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018		<b>Marco teórico</b>  Cuentas por cobrar terceros.  “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”.	Proyecciones  Flujo de efectivo  Políticas  Gestión de ventas  Actividad  Gestión de cobros  Crecimiento de ventas al crédito  Sistemas de información	



		<p><b>Rentabilidad.</b></p> <p>es la diferencia entre los ingresos y gastos, también se centra en el retorno sobre la inversión, de tal manera que su evaluación representa la gestión empresarial, que medida a través de las ventas, activos y capital.</p>	<p>Historial crediticio</p>	
--	--	---	-----------------------------	--