



UNIVERSIDAD PARTICULAR DE CHICLAYO
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, EMPRESA Y
NEGOCIOS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

TESIS

Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa

Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE **CONTADOR PÚBLICO**

Autor:

BACH. Mondragón Heredia, Marvin

Asesor

Mg. CPCC. Manuel Antonio Velasquez Pinillos

(Código ORCID: 0000-0001-6873-6637)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

DESARROLLO SOSTENIBLE, EMPRENDIMIENTO Y RESPONSABILIDAD

SOCIAL: FINANZAS

Pimentel, Perú, 2023.



DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, **Mg. MANUEL ANTONIO VELASQUEZ PINILLOS**, identificado con DNI°16530130, docente de la Universidad Particular de Chiclayo en calidad de asesor realicé el debido control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecidos para el nivel de pregrado, según la directiva de similitud vigente; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe presentado por el bachiller: **MARVIN MONDRAGON HEREDIA** titulado: **“Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Agronegocios la Siembra del Agricultor EIRL, Jaén, 2021”**

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un **índice de similitud del 27 %**, verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud Turnitin. Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación vigente.

Chiclayo 6 de mayo del 2024



CPCC: Manuel A. Velásquez Pinillos
Mat. 04-1356
CONTADOR

Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad de Chiclayo Trabajo del estudiante	12%
2	Submitted to Universidad TecMilenio Trabajo del estudiante	2%
3	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	1%
4	Submitted to Universidad San Marcos Trabajo del estudiante	1%
5	alicia.concytec.gob.pe Fuente de Internet	1%
6	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD,UNAD Trabajo del estudiante	1%
8	Submitted to Grupo IOE	

	Trabajo del estudiante	<1 %
9	Submitted to Corporación Universitaria Iberoamericana Trabajo del estudiante	<1 %
10	Submitted to Universidad Wiener Trabajo del estudiante	<1 %
11	repositorio.puce.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
12	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
13	Submitted to Universidad Ricardo Palma Trabajo del estudiante	<1 %
14	doi.org Fuente de Internet	<1 %
15	www.aeca1.org Fuente de Internet	<1 %
16	www.confedelca.com Fuente de Internet	<1 %
17	Submitted to Universidad de Manizales Trabajo del estudiante	<1 %
18	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
19	Submitted to UNIV DE LAS AMERICAS Trabajo del estudiante	<1 %

		<1 %
20	Submitted to Universidad Católica San Pablo Trabajo del estudiante	<1 %
21	www.segurosyfinanzashoy.com Fuente de Internet	<1 %
22	Submitted to Aliat Universidades Trabajo del estudiante	<1 %
23	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %
24	repositorio.ulp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
25	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1 %
26	idoc.pub Fuente de Internet	<1 %
27	repositorio.upse.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
28	Submitted to Universidad Nacional del Chimborazo Trabajo del estudiante	<1 %
29	dspace.utb.edu.ec Fuente de Internet	<1 %

30	Submitted to Universidad Privada Boliviana Trabajo del estudiante	<1 %
31	Submitted to Universitat Politècnica de València Trabajo del estudiante	<1 %
32	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
33	repositorio.usan.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
34	Submitted to Universidad Peruana de Las Americas Trabajo del estudiante	<1 %
35	Submitted to Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC Trabajo del estudiante	<1 %
36	dspace.unl.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
37	Submitted to imfice Trabajo del estudiante	<1 %
38	Submitted to Universidad Nacional Federico Villarreal Trabajo del estudiante	<1 %
39	repositorio.uncp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
40	Submitted to Universidad Privada del Norte	

Trabajo del estudiante

<1 %

41

Submitted to Universidad de Cartagena

Trabajo del estudiante

<1 %

42

Submitted to Universidad del Norte, Colombia

Trabajo del estudiante

<1 %

43

blog.corponet.com.mx

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 20 words

Excluir bibliografía

Activo

TEMA DE LA TESIS:

Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021

Para optar el Título Profesional de: **Contador Público**



Bach. Mondragón Heredia, Marvin

AUTOR



C.P.C.C. Manuel A. Velásquez Pinillos
Mat. 04-1386
CONTADOR

Mg.CPCC. Manuel Antonio Velasquez Pinillos

ASESOR

Aprobado por el siguiente jurado:



Mag. Julio César Sánchez Vásquez

PRESIDENTE



Mag. Gladys Elizabeth Díaz Ramos

SECRETARIO



Mag. Jorge Antonio Castañeda Pérez

VOCAL

Dedicatoria

A mis padres,
Apolo Mondragón y
Hermelinda Heredia

Agradecimiento

A mi asesor,
Mg. Manuel Antonio Velasquez Pinillos

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ix
Agradecimiento.....	x
Índice de contenidos.....	xi
Índice de tablas.....	xii
Índice de figuras.....	xiii
Resumen.....	xiv
Abstract.....	xv
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. DESARROLLO.....	6
III. METODOLOGÍA.....	25
3.1. Tipo de investigación.....	25
3.2. Diseño de investigación.....	25
3.3. Variables de estudio.....	26
3.4. Población, muestra y muestreo.....	28
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	28
3.6. Procedimiento de recolección de datos e informaciones.....	30
3.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	30
IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	32
V. CONCLUSIONES.....	52
VI. RECOMENDACIONES.....	53
REFERENCIAS.....	55
ANEXOS.....	59

Índice de tablas

Tabla 1 Dimensiones e indicadores	27
Tabla 2 Alfa de Cronbach.....	29
Tabla 3 Análisis de las cuentas por cobrar.....	45
Tabla 4 Análisis de la rentabilidad económica.....	46
Tabla 5 Rentabilidad financiera	47
Tabla 6 Rentabilidad de las ventas	47

Índice de figuras

Figura 1 La empresa cuenta con un manual de políticas de crédito	32
Figura 2 Ha recibido capacitación de las políticas de créditos	33
Figura 3 Conoce usted los plazos del crédito.....	34
Figura 4 Conoce usted el procedimiento para el otorgamiento de créditos.....	35
Figura 5 Conoce usted el máximo nivel de endeudamiento que debe tener un cliente	36
Figura 6 Realiza un análisis financiero al cliente previo al crédito.....	37
Figura 7 Solicita garantías que respalden el crédito al cliente	38
Figura 8 Conoce usted la fecha en que se debería iniciar el proceso de cobranza al cliente	39
Figura 9 Conoce usted las penalidades que debe cancelar el cliente por el retraso de su pago.....	40
Figura 10 Conoce usted el procedimiento para la realización de la cobranza	41
Figura 11 Se realiza cobranza preventiva	42
Figura 12 Se realiza seguimiento a las cuentas morosas	43
Figura 13 Se ejecuta las garantías cedidas por el cliente ante su negativa al pago	44

Resumen

El objetivo fue determinar cómo influye las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL; para lo cual se usó el tipo de investigación básica de enfoque cuantitativo y de diseño no experimental de alcance transaccional, siendo la población y muestra los siete trabajadores de la institución, así como también los estados financieros de esta; las técnicas fueron la encuesta y el análisis documental se halló que en el año 2018 las cuentas pendientes de cobro rotaron 17 veces cada 22 días; en el año 2019 las cuentas rotaron 10 veces cada 36 días y en el año 2020 las cuentas rotaron 11 veces cada 33 días; por lo que se afirma entonces que la rotación de las cuentas por cobrar a disminuido del año 2018 con respecto al año 2020; asimismo la rentabilidad del activo ha disminuido del año 2018 al 2020 ya que primero fue 8.88% y luego descendió a 2.18%; también la rentabilidad financiera del año 2018 al 2020 ha disminuido de 26.83% al 7.58%; finalmente al analizar la rentabilidad sobre las ventas se observa que esta también ha disminuido de 6.65% a 1.38% ; por lo que se concluye las cuentas por cobrar si influyen de manera negativa en la rentabilidad de la empresa.

Palabras clave: cuentas por cobrar, políticas de crédito y rentabilidad

Abstract

The objective was to determine how accounts receivable influence the profitability of the company Agribusiness La Siembra del Agricultor EIRL; for which the type of basic research of quantitative approach and non-experimental design of transactional scope was used, being the population and it shows the seven workers of the institution, as well as its financial statements; the techniques were the survey and the documentary analysis, it was found that in the year 2018 the accounts pending collection rotated 17 times every 22 days; in the year 2019 the accounts rotated 10 times every 36 days and in the year 2020 the accounts rotated 11 times every 33 days; Therefore, it is stated then that the turnover of accounts receivable has decreased from the year 2018 compared to the year 2020; Likewise, the profitability of the asset has decreased from 2018 to 2020 since it was first 8.88% and then fell to 2.18%; also the financial return from 2018 to 2020 has decreased from 26.83% to 7.58%; Finally, when analyzing the profitability on sales, it is observed that this has also decreased from 6.65% to 1.38%; Therefore, accounts receivable are concluded if they negatively influence the profitability of the company. Keywords: accounts receivable, credit policies and profitability

I. INTRODUCCIÓN.

La economía mundial ha sufrido graves repercusiones debido a la pandemia del virus SARV-CoV-2. Las restricciones impuestas, como los confinamientos, han interrumpido las actividades económicas y la cadena de suministro, generando pérdidas significativas. Las empresas se enfrentan a desafíos como la depreciación de sus activos fijos, pérdidas financieras en cuentas por cobrar, problemas legales y tributarios, entre otros. Es crucial que las empresas evalúen minuciosamente su situación financiera, revisando contratos, créditos, deudas y posibles ayudas gubernamentales. Las cuentas por cobrar son especialmente relevantes en la gestión financiera, ya que el aumento en los días de mora puede impactar negativamente en los ingresos, reduciendo la liquidez y la rentabilidad. Por lo tanto, es fundamental que los directivos mantengan una vigilancia constante sobre este aspecto.

En España según el diario El País (2021) en mayo de 2021, la morosidad en cuentas por cobrar en instituciones bancarias aumentó al 4.55%, en comparación con el 4.53% en abril del mismo año. Además, en mayo de 2020, esta tasa fue del 4.73%. Este incremento se atribuye a la crisis económica global, préstamos mal concedidos y políticas de crédito poco transparentes.

También en España explica Villar (2021) durante los primeros seis meses del año 2021, se registró un aumento significativo en la morosidad de las cuentas por cobrar, especialmente notable en sectores como turismo, hostelería, restauración y ocio. Este incremento se reflejó en un aumento del 27.4% en la tasa de créditos en situación dudosa durante el primer trimestre del año.

Según Latorre et al. (2021) en Brasil y México, aproximadamente una de cada tres empresas enfrenta dificultades en la recuperación de las cuentas por cobrar debido a un aumento significativo en el período promedio de cobro, que ha pasado de 30 días a más de 90 días. Esta situación afecta principalmente a las operaciones en el sector de exportación. Además, se estima que el 54% de estas cuentas por cobrar están en riesgo de volverse incobrables debido a esta problemática. Estudios recientes también han revelado que el 94% de las empresas ha experimentado

retrasos en los pagos por parte de los clientes en algún momento, y que el 50% de las veces los pagos se realizan después de la fecha de vencimiento de la deuda.

En el Perú según Alarcón (2021) la morosidad de las cuentas por cobrar, correspondiente a pagos no realizados por los clientes dentro de los plazos acordados, alcanzó un 7.9% en diciembre de 2020. Sin embargo, esta cifra disminuyó a un 5.7% en enero siguiente. Los sectores más afectados por esta morosidad son los préstamos personales y las tarjetas de crédito, representando conjuntamente el 37% de la morosidad total. Esta situación ha provocado una reducción en la liquidez y la rentabilidad de las empresas. Si bien las cuentas por cobrar se utilizan para atraer a nuevos clientes y retener a los existentes, las empresas deben prestar especial atención a las políticas de concesión de crédito. Es fundamental evaluar si los clientes tienen la capacidad financiera suficiente para cumplir con los pagos, es decir, si sus ingresos superan a sus gastos, y si cuentan con activos que respalden la deuda.

Por otro lado, Latorre et al. (2021) las cuentas por cobrar tienen un impacto significativo en la liquidez y la rentabilidad de las empresas. Sin embargo, algunas compañías del sector agropecuario muestran deficiencias en sus políticas de crédito, caracterizadas por su excesiva flexibilidad y la falta de un seguimiento riguroso de los clientes, lo que conduce a casos de morosidad. Según Pinzón (2021), una manera efectiva de mantener una salud financiera adecuada es llevar a cabo un diagnóstico utilizando ratios financieros como los de liquidez, rentabilidad, gestión y otros. Estos indicadores permiten identificar los puntos débiles en la empresa y así implementar mejoras pertinentes.

También Soto (2021) durante el último semestre, los peruanos han observado una mejora en su situación económica, marcada por un aumento en la liquidez y una disminución en la morosidad, pasando del 7.4% al 6.2%. Este cambio se ha atribuido a factores como el retiro de fondos de las AFP y la liberación de las Compensaciones por Tiempo de Servicio (CTS). Esta tendencia también se ha reflejado en algunos residentes de Cajamarca, quienes han obtenido financiamiento del Agro Banco.

La empresa La Siembra, establecida en Jaén desde mayo de 2015, se especializa en la venta de fertilizantes y otros. Su equipo está conformado por tres vendedores encargados de la comercialización en tienda, un asistente contable que colabora con el contador externo, un asistente de crédito y cobranzas responsable de monitorear los vencimientos de las facturas pendientes de cobro, y el gerente, quien evalúa los créditos otorgados. Con el objetivo de mantenerse competitiva en el mercado, la empresa atiende a una variedad de clientes, incluyendo pequeños y medianos agricultores locales, así como empresas formalmente registradas.

La empresa otorga créditos de forma informal, sin mantener registros de evaluación financiera del cliente ni documentos contables como pagarés firmados que respalden el pago de la deuda. Además, no cuenta con personal dedicado a la evaluación y recuperación del crédito, siendo estas responsabilidades asumidas por el gerente, quien conoce personalmente a los clientes y decide sobre la concesión de créditos. La ausencia de un manual de procedimientos para créditos y cobranzas se suma a esta falta de formalidad. El asistente de crédito se limita a archivar las facturas de crédito y a revisar semanalmente las vencidas, comunicando al gerente las que no han sido canceladas. Además, la empresa también se involucra con negocios que no están oficialmente registrados pero que se dedican a la comercialización de los productos mencionados. En estos casos, los créditos otorgados por la empresa se manejan de manera informal, ya que no se mantiene ningún registro de la evaluación financiera del cliente ni se firma ningún documento contable como un pagaré para respaldar el pago de la deuda. Tampoco hay personal designado específicamente para evaluar y recuperar los créditos; estas responsabilidades recaen en el gerente, quien otorga los créditos basándose en su conocimiento personal del cliente. Se ha notado también que la empresa carece de un manual de procedimientos para la gestión de créditos y cobranzas. Por otro lado, el asistente de crédito únicamente se encarga de archivar las facturas de crédito y, de forma semanal, revisa y comunica al gerente aquellas facturas que están vencidas y aún no han sido pagadas. Esta informalidad ha llevado a los clientes a sentirse poco comprometidos con el pago puntual de sus créditos, como lo demuestran las cifras de cuentas por cobrar en comparación con las ventas: en

2018, las cuentas por cobrar ascendieron a 247,489.00 soles con ventas de 4 092,069.00 soles; en 2019, la deuda por recuperar fue de 566,645.00 soles con ventas de 5 618,585.00 soles; y en 2020, las cuentas por recuperar alcanzaron los 656 474.00 soles con ventas de 7,141,447.00 soles. Esto evidencia una baja efectividad en la recuperación de créditos, lo que afecta la liquidez y la rentabilidad de la empresa.

Problema general ¿En qué medida Cuentas por cobrar influyen en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021? problemas específicos: ¿Cuál es el análisis de las cuentas por cobrar?, ¿Cuál es el análisis de la rentabilidad económica?, ¿Cuál es el análisis de la rentabilidad financiera? y ¿Cuál es el análisis de la rentabilidad de las ventas? lo mencionado en la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021.

La justificación teórica de la investigación sobre "Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad" radica en la necesidad de comprender a fondo las dinámicas financieras que afectan a las empresas. Al profundizar en este tema, se puede contribuir al conocimiento existente sobre la gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la rentabilidad, lo que podría enriquecer la teoría financiera y ofrecer nuevas perspectivas para la toma de decisiones empresariales.

Desde una perspectiva práctica, esta investigación es crucial porque permitirá identificar estrategias efectivas para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y, por ende, aumentar la rentabilidad de las empresas. Al comprender mejor cómo las cuentas por cobrar afectan los resultados financieros, los líderes empresariales podrán implementar políticas más eficientes y tomar decisiones informadas para optimizar el rendimiento económico de sus organizaciones.

En términos metodológicos, la investigación requerirá el diseño y la aplicación de métodos y técnicas apropiadas para analizar las relaciones entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad. Esto implica la selección de muestras representativas, la recopilación de datos precisos y confiables, y el uso de herramientas de análisis estadístico adecuadas para interpretar los resultados. El rigor metodológico garantizará la validez y la fiabilidad de los hallazgos de la investigación.

Finalmente, desde una perspectiva social, esta investigación puede tener un impacto significativo al contribuir al desarrollo económico y empresarial. Al mejorar la gestión financiera de las empresas, se puede promover la estabilidad económica, generar empleo y fomentar el crecimiento empresarial, lo que a su vez beneficia a la sociedad en su conjunto. Además, al compartir los hallazgos y las mejores prácticas derivadas de la investigación, se puede fortalecer la capacidad de las empresas para enfrentar los desafíos financieros y mejorar su competitividad en el mercado.

El objetivo general determinar cómo influye las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021, como objetivos específicos: 1.-analizar las cuentas por cobrar 2.-evaluar la rentabilidad económica 3.-evaluar la rentabilidad financiera y 4.- realzar el análisis de la rentabilidad de las ventas, todo lo mencionado en la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021.

Se planteó como hipótesis alternativa las cuentas por cobrar si influyen en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021.

II. DESARROLLO.

Antecedentes a nivel internacional

Cárdenas y Velasco (2016) Incidencia de las cuentas por cobrar morosas en la rentabilidad, realizado en la Universidad Simón Bolívar, Venezuela, se tuvo como objetivo identificar la incidencia de las cuentas por cobrar morosas en la rentabilidad de la empresa. La muestra analizada incluyó a los 6 trabajadores de la institución y sus estados financieros. El tipo básico, con un diseño no experimental y la técnica análisis documental. Los resultados revelaron que tanto el Retorno sobre el Patrimonio (ROE) como el Retorno sobre los Activos (ROA) disminuyeron en un 2.41% y un 3.12% respectivamente, en comparación con el año anterior. Además, se observó que el ciclo de rotación de las cuentas por cobrar era lento, con una frecuencia de apenas 1.62 veces al año, lo que significa que el tiempo promedio para convertir las cuentas por cobrar en efectivo era de 225 días. Se concluyó que la institución enfrentaba una falta de liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Además, se encontró que las políticas relacionadas con los créditos y cobranzas no eran efectivas, ya que el período promedio de cobro no coincidía con el plazo acordado con los clientes, que era de 30 días, mientras que en realidad se demoraban 225 días en pagar. Esta situación había influido en la disminución de la rentabilidad de la empresa.

También en Colombia según Jácome et al. (2017) **En el estudio sobre las cuentas por cobrar e inventarios en la rentabilidad y flujo de caja libre en las empresas de cerámica de Cúcuta,** el objetivo principal fue identificar la influencia de las cuentas por cobrar y los inventarios en la rentabilidad de las empresas. La metodología empleada fue de naturaleza cuantitativa, y la técnica utilizada fue el análisis documental. Los hallazgos revelaron un aumento significativo del 80.15% en las cuentas por cobrar durante el período comprendido entre 2005 y 2015. Sin embargo, se observó una disminución drástica en la rentabilidad, que pasó del 17.34% en 2005 al 1.46% en 2015. Este descenso sugiere que el manejo inadecuado de las cuentas por cobrar ha tenido un impacto negativo en la rentabilidad de las empresas de cerámica en la región de Cúcuta. En conclusión, estos resultados indican la necesidad de mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y los inventarios para mantener la rentabilidad de las empresas en niveles óptimos.

Para Avelino (2017) **En la investigación sobre las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa ADECAR**, realizada en la Universidad de los Andes, el objetivo fue evaluar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa. Se utilizó un enfoque descriptivo con un diseño cuantitativo, empleando técnicas de encuesta y análisis documental. Los resultados revelaron que, en el año 2015, las cuentas por cobrar representaron el 12.23% del total de las ventas, mientras que en 2016 este porcentaje aumentó significativamente al 20.35%. Como consecuencia, el índice de liquidez disminuyó de 2.17 a 1.86 en el mismo período. Además, la rotación de cuentas por cobrar disminuyó de 3.58 a 2.68 veces al año. En términos de gastos financieros, se observó un aumento del 0.01% al 0.02% del total de las ventas. A pesar de esto, la rentabilidad económica logró aumentar ligeramente del 0.08% al 0.1%. La conclusión principal de la investigación fue que existe un manejo inadecuado de las cuentas por cobrar, lo que afecta directamente la liquidez y rentabilidad de la empresa. Esto sugiere la necesidad de implementar medidas para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y así evitar impactos negativos en la salud financiera de la empresa.

A nivel nacional

Delgado (2018) En la tesis titulada "**Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la organización Agrícola del Norte E.I.R.L.**" de la UCV, Trujillo, el enfoque del estudio fue de tipo básico, con un diseño cuantitativo y no experimental. Las técnicas empleadas fueron la encuesta y el análisis documental. Los resultados mostraron que el periodo promedio de cobro aumentó de 30 a 37 días, lo que significa que las cuentas por cobrar rotaron 10 veces. Este aumento en el tiempo de cobro contribuyó a una disminución en la rentabilidad del 8.65%. Por lo tanto, la investigación concluye que las cuentas por cobrar sí influyen en la rentabilidad de la organización Agrícola. Este hallazgo resalta la importancia de una gestión efectiva de las cuentas por cobrar para mantener o mejorar la rentabilidad de la empresa.

Huamanchumo y Jara (2019) **En la tesis titulada "Análisis y Evaluación de las Cuentas por Cobrar para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa PAS S.R.L., Chiclayo"** de la UCV, el objetivo fue evaluar las cuentas por cobrar con el fin de incrementar la rentabilidad. La población estudiada consistió en los trabajadores

del área contable, y se adoptó un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental. Las técnicas utilizadas fueron la encuesta y el análisis documental. Los resultados revelaron que la empresa carece de un manual de créditos y cobranzas, lo que indica una falta de procedimientos claros y estandarizados en esta área. Además, se encontró que las cuentas por cobrar representaban el 56.5% del total del activo en 2017, y este porcentaje aumentó en un 6.34% en 2018. En cuanto a la rentabilidad, se observó que fue del 4.68% en 2019 y del 1.81% en 2018. Aunque la rentabilidad aumentó debido a una mejor gestión del costo de ventas, se concluyó que la gestión de las cuentas por cobrar era ineficiente y estaba afectando negativamente la rentabilidad de la empresa. Estos hallazgos resaltan la importancia de mejorar la gestión de las cuentas por cobrar para aumentar la rentabilidad y la eficiencia financiera de la empresa PAS S.R.L.

En la ciudad de Jaén, para Menor (2019) **En la tesis titulada "Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Grupo Agrobien SAC, Jaén"** de la UCV, el objetivo fue identificar la influencia entre las variables de estudio. Se empleó un enfoque cuantitativo no experimental, utilizando técnicas de encuestas, entrevistas y análisis documental. Los resultados mostraron que la empresa tarda 220 días en recuperar las cuentas por cobrar, lo que indica un periodo prolongado de cobro que afecta la liquidez. Además, el índice de liquidez reveló que la empresa cuenta con solo S/. 0.20 por cada S/. 1.00 de deuda, lo que sugiere dificultades para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Como conclusión, se determinó que las cuentas por cobrar sí influyen en la liquidez de la empresa analizada. Este hallazgo resalta la importancia de una gestión eficiente de las cuentas por cobrar para garantizar la salud financiera y la capacidad de la empresa para cumplir con sus compromisos financieros a corto plazo.

Espinoza (2021) En la investigación sobre la gestión de cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la empresa Servicios Generales, el objetivo fue determinar esta relación durante el año 2019. Se adoptó un enfoque mixto (cuantitativo-cualitativo) con un diseño no experimental, de corte transversal y descriptivo correlacional. Para la recolección de datos, se utilizó un cuestionario con 25 preguntas recopiladas de manera virtual a través de un formulario de Google. Los datos obtenidos fueron procesados mediante el programa SPSS versión 25 en el entorno Microsoft Office, utilizando análisis estadísticos y ratios

financieros de las variables de estudio según dimensiones. Se aplicó el estadístico de correlación de Pearson para constatar la hipótesis, estableciendo un nivel de significancia de 0.003. Los resultados concluyeron que existe una relación significativa entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa, Sin embargo, se encontró que la empresa cuenta con controles, pero no son los más adecuados. Además, carece de políticas y procedimientos contables establecidos para el manejo de esta partida, y no hay una correcta segregación de funciones del personal, lo que origina una gestión inadecuada de las cuentas por cobrar.

La base Teórico cita definiciones de cuentas por cobrar según Latorre et al. (2021) Las cuentas por cobrar, son los montos que una empresa tiene derecho a recibir de sus clientes por la venta de bienes o la prestación de servicios a crédito. estas cuentas representan los fondos que los clientes adeudan a la empresa por productos o servicios que ya han recibido, pero que aún no han pagado en su totalidad o en parte.

según Latorre et al. (2021) las cuentas por cobrar son, de hecho, uno de los activos corrientes más significativos para una empresa, ya que representan los ingresos pendientes de recibir por ventas a crédito o por la prestación de servicios. El crédito, como estrategia de venta, ofrece a los clientes la posibilidad de adquirir productos o servicios con una cuenta abierta, lo que les permite realizar pedidos y pagar en una fecha posterior. Esto puede aumentar las ventas de la empresa al ampliar su base de clientes y facilitar la compra para aquellos que no pueden pagar de inmediato. Sin embargo, la gestión adecuada de las cuentas por cobrar es esencial para garantizar que los pagos se realicen en tiempo y forma, evitando así problemas de liquidez y riesgos de incobrabilidad.

Según Delgado (2018) a naturaleza de las cuentas por cobrar. Estas representan el crédito que la empresa ha otorgado a sus clientes como parte de una operación comercial en la cual se vendieron bienes o servicios. Utilizar el crédito como estrategia de venta permite a la empresa ampliar su base de clientes y aumentar su participación en el mercado al facilitar la adquisición de productos o servicios para aquellos clientes que pueden no tener los fondos necesarios para pagar de inmediato. Sin embargo, es importante que la empresa administre cuidadosamente

las cuentas por cobrar para garantizar que los pagos se realicen de manera oportuna y que los riesgos asociados con el crédito, como la morosidad o la falta de pago, se minimicen.

Para Delgado (2018) el área de finanzas de una empresa alcanza su objetivo cuando los clientes que han recibido crédito cumplen con el pago de sus deudas dentro de los plazos establecidos. Cuando esto sucede, las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, lo que mejora la liquidez de la empresa y le permite reinvertir esos fondos en su operación o utilizarlos para otros fines, como el pago de proveedores, inversiones o crecimiento empresarial. La eficacia en la gestión de las cuentas por cobrar es esencial para garantizar que la empresa tenga suficiente flujo de efectivo para operar de manera eficiente y cumplir con sus obligaciones financieras.

Para Jácome et al. (2017) las cuentas por cobrar son inversiones importantes para la mayoría de las empresas, y a menudo representan una proporción significativa de sus activos totales. Una efectiva administración de este activo es esencial para el cumplimiento de los objetivos financieros de la empresa y para la creación de valor. Una gestión eficiente de las cuentas por cobrar implica garantizar que se conceda crédito de manera prudente, que se establezcan políticas claras de cobro y plazos de pago, y que se realice un seguimiento diligente de los saldos pendientes. Además, es importante identificar y abordar de manera proactiva cualquier riesgo asociado con las cuentas por cobrar, como la morosidad o la falta de pago por parte de los clientes. Cuando las cuentas por cobrar se administran de manera efectiva, la empresa puede mejorar su liquidez, reducir su exposición a riesgos financieros y mejorar su capacidad para invertir en el crecimiento y desarrollo futuro. En última instancia, una gestión sólida de las cuentas por cobrar contribuye a la salud financiera general de la empresa y al logro de sus objetivos a largo plazo.

Explica (Gitman, 1996 como se citó en Jácome et al., 2017) Las cuentas por cobrar representan la extensión de crédito a los clientes en cuenta abierta, lo que les permite realizar compras y pagar en un plazo posterior. Esta práctica es común en muchas empresas como una forma de mantener a los clientes habituales satisfechos y atraer nuevos clientes. Sin embargo, esta extensión de crédito

también implica riesgos, como el riesgo de morosidad o de falta de pago por parte de los clientes.

Para Huamanchumo y Jara (2019) Las cuentas por cobrar son un componente crucial de la salud financiera de una empresa y desempeñan un papel fundamental en su funcionamiento. Razones por las que las cuentas por cobrar son importantes: (1) Generación de ingresos: Las cuentas por cobrar representan ventas a crédito, lo que permite a la empresa generar ingresos y aumentar su facturación. (2) Fidelización de clientes: Ofrecer crédito a los clientes puede ayudar a mantener relaciones comerciales a largo plazo y fomentar la fidelidad del cliente. (3) Atracción de nuevos clientes: La disponibilidad de crédito puede atraer nuevos clientes que de otro modo no podrían permitirse comprar productos o servicios de la empresa. (4) Flexibilidad financiera: Las cuentas por cobrar proporcionan a la empresa flexibilidad financiera al permitirle mantener efectivo en mano para otras necesidades operativas mientras sigue generando ingresos a través del crédito. (5) Optimización del flujo de efectivo: Una gestión eficiente de las cuentas por cobrar puede mejorar el flujo de efectivo al garantizar que los pagos se reciban en tiempo y forma. (6) Mejora de la rentabilidad: Una gestión adecuada de las cuentas por cobrar puede contribuir a la rentabilidad de la empresa al minimizar las pérdidas por incobrabilidad y optimizar el uso de los recursos financieros. (7) Evaluación de la salud financiera: Las cuentas por cobrar son un indicador importante de la salud financiera de la empresa y su capacidad para gestionar eficazmente su ciclo de efectivo.

Definición de crédito según Suárez (2018) Los créditos, en el contexto financiero, son acuerdos mediante los cuales una entidad financiera, como un banco o una institución crediticia, otorga fondos a un individuo o empresa con la obligación de devolver dichos fondos en el futuro, generalmente junto con intereses u otros cargos financieros acordados. Los créditos pueden ser utilizados para una variedad de propósitos, como la compra de bienes y servicios, la inversión en activos, la financiación de proyectos, entre otros. Los créditos pueden tomar diversas formas, como préstamos personales, préstamos hipotecarios, líneas de crédito, tarjetas de crédito, entre otros. Cada tipo de crédito tiene sus propias condiciones y términos,

que incluyen el monto del crédito, la tasa de interés, el plazo de reembolso, las condiciones de pago y cualquier garantía requerida.

Según Del Valle (2015) a estrategia del área de ventas denominada créditos puede tener múltiples beneficios para una organización, como el incremento del volumen de ventas, el aumento de la producción de bienes y servicios, la reducción de los costos fijos y totales, el aumento de la participación en el mercado, la generación de empleo y el surgimiento de nuevos emprendimientos como resultado del crecimiento empresarial. Sin embargo, también es importante reconocer que esta estrategia puede conllevar algunos desafíos, como el incremento de las cuentas por cobrar. El otorgamiento de créditos puede llevar a un aumento en las cuentas por cobrar, ya que los clientes pueden tardar en pagar sus deudas, lo que afecta la liquidez de la empresa. Además, el riesgo de incobrabilidad puede aumentar si los clientes no cumplen con sus obligaciones de pago, lo que puede tener un impacto negativo en las finanzas y la rentabilidad de la empresa. Por lo tanto, es fundamental que las empresas que utilicen la estrategia de créditos para impulsar sus ventas también implementen medidas efectivas de gestión de cuentas por cobrar. Esto incluye establecer políticas claras de crédito, evaluar cuidadosamente la solvencia de los clientes, establecer plazos de pago adecuados, realizar un seguimiento diligente de los saldos pendientes y establecer procesos eficientes de cobranza para minimizar el riesgo de incobrabilidad y garantizar la salud financiera de la empresa.

Según Huamanchumo y Jara (2019), el área de créditos se encarga de regular y gestionar de manera efectiva las cuentas por cobrar, tomando en consideración varios aspectos clave. Estos aspectos incluyen: (1) Identificar los antecedentes crediticios del cliente: Es importante evaluar el historial crediticio del cliente para determinar su confiabilidad en el cumplimiento de sus obligaciones de pago en el pasado. (2) Analizar la situación financiera y capacidad de pago del cliente: Se debe realizar un análisis detallado de la situación financiera del cliente, incluyendo sus ingresos, activos, deudas y otros compromisos financieros, para determinar su capacidad de pago. (3) Revisar las facturas pendientes de cobro: Se debe llevar a cabo una revisión exhaustiva de las facturas pendientes de cobro para identificar cualquier pago vencido o por vencer, así como para verificar la exactitud de la

información registrada. (4) Elaborar el listado de clientes morosos: Es necesario mantener un registro actualizado de los clientes que se encuentran en mora con sus pagos, para poder tomar medidas adecuadas de seguimiento y cobranza. (5) Realizar el seguimiento y la cobranza respectiva: Se deben implementar procesos efectivos de seguimiento y cobranza para recuperar los montos pendientes de cobro, lo que puede incluir el envío de recordatorios de pago, llamadas telefónicas, cartas de cobranza y otras acciones necesarias para asegurar el cumplimiento de las obligaciones de pago por parte de los clientes.

Según Chávez (2017) los elementos principales que componen el concepto de crédito son: (1) Cliente o deudor: Es la persona o entidad que solicita el crédito y que adquiere la obligación de devolver el monto prestado en el futuro, generalmente junto con intereses u otros cargos acordados. (2) Acreedor o prestamista: Es la persona, entidad financiera o empresa que otorga el crédito al cliente. El acreedor entrega los fondos al cliente y tiene el derecho de recibir el pago de vuelta según los términos acordados. (3) Documentos respaldatorios del crédito: Estos son los documentos que respaldan y formalizan la transacción crediticia. Pueden incluir facturas, letras de cambio, pagarés u otros documentos legales que establecen los términos y condiciones del crédito. (4) Tasa de interés: Es el porcentaje que se cobra sobre el monto prestado como compensación por el uso del dinero. La tasa de interés puede ser fija o variable y se establece en función de varios factores, como el riesgo crediticio, las condiciones del mercado y las políticas del acreedor. (5) Monto de la deuda: Es la cantidad total que el cliente ha solicitado prestada al acreedor y que está obligado a devolver en el futuro, generalmente en pagos periódicos (cuotas) durante un período determinado. (6) Plazo del crédito: Es el período de tiempo durante el cual el cliente tiene permitido utilizar los fondos prestados antes de devolverlos al acreedor. El plazo del crédito puede variar dependiendo de las necesidades del cliente y de las condiciones acordadas entre las partes. (7) Estados de cuenta: Son registros detallados de las transacciones y movimientos financieros asociados con el crédito, incluyendo los pagos recibidos, los intereses acumulados y otros cargos aplicables. Los estados de cuenta proporcionan información importante tanto para el acreedor como para el deudor sobre el estado y el historial del crédito.

Las 5 C del crédito, según Hernández et al. (2017) Las "5 C del crédito" son un conjunto de criterios que los prestamistas suelen utilizar para evaluar la solvencia crediticia de un solicitante antes de otorgar un préstamo. Estos criterios proporcionan una estructura para evaluar el riesgo crediticio y determinar la probabilidad de que el prestatario cumpla con sus obligaciones de pago. Las "5 C del crédito" son las siguientes: (1) **Carácter (Character)**: Se refiere a la reputación crediticia y la fiabilidad del prestatario para cumplir con sus obligaciones financieras. Los prestamistas evalúan el historial de pagos del solicitante, incluyendo si ha cumplido con sus deudas en el pasado, si ha tenido problemas de crédito anteriores, y si tiene un historial estable de empleo y residencia. (2) **Capacidad (Capacity)**: Se refiere a la capacidad financiera del prestatario para cumplir con los pagos del préstamo. Los prestamistas evalúan los ingresos del solicitante, sus gastos mensuales, y su relación deuda-ingreso para determinar si tiene la capacidad de hacer frente a los pagos del préstamo. (3) **Capital (Capital)**: Se refiere a los recursos financieros y activos que el prestatario posee y que puede utilizar como respaldo para el préstamo. Los prestamistas evalúan el patrimonio neto del solicitante, su capacidad para proporcionar un pago inicial o garantías, y su capacidad para afrontar pérdidas en caso de incumplimiento. (4) **Colateral (Collateral)**: Se refiere a los activos que el prestatario ofrece como garantía para respaldar el préstamo. Los prestamistas pueden requerir activos como una propiedad, un vehículo u otros bienes como garantía para asegurar el préstamo. El colateral proporciona al prestamista un recurso adicional en caso de que el prestatario no pueda cumplir con sus obligaciones de pago. (5) **Condiciones (Conditions)**: Se refiere al propósito del préstamo y las condiciones económicas y financieras que rodean la solicitud de crédito. Los prestamistas evalúan el propósito del préstamo, la estabilidad económica y las condiciones del mercado para determinar si es adecuado otorgar el préstamo en esas circunstancias.

Dimensiones de las cuentas por cobrar, se usó el instrumento validado por Fernández y Velásquez (2019)

Políticas de crédito, menciona Chávez (2017) son normas que establecen los procedimientos necesarios para la entrega de crédito, proporcionando un marco de referencia para que los asesores financieros tomen decisiones informadas. Estas

políticas son fundamentales para guiar la gestión del crédito dentro de una empresa y garantizar que se otorguen créditos de manera responsable y conforme a los objetivos comerciales y financieros de la organización. Además, el autor menciona que estas políticas pueden influir significativamente en el incremento de las ventas. Si una empresa ofrece políticas de crédito favorables, como plazos de pago flexibles o tasas de interés competitivas, puede atraer a más clientes y aumentar la demanda de sus productos o servicios. Por otro lado, si la competencia ofrece condiciones de crédito más atractivas, es probable que sus productos tengan una mejor aceptación en el mercado.

Según Suárez (2018) entre las políticas que debe tener una organización están: (1) Plazos de pago: Establecer plazos definidos para el pago del crédito es fundamental. Esto incluye determinar si se ofrecerán plazos de 15, 30, 60 días u otros términos específicos. Los plazos de pago deben ser claros y coherentes con las prácticas estándar del sector y las necesidades financieras de la empresa. (2) Normas y procedimientos de crédito: Definir normas y procedimientos claros para la evaluación y aprobación de créditos es crucial para garantizar la consistencia y la equidad en el proceso. Estas normas pueden incluir requisitos de documentación, criterios de elegibilidad, límites de crédito y procedimientos de seguimiento de cobranza. (3) Políticas de nivel de endeudamiento y descuento: Establecer políticas para el nivel de endeudamiento admisible y los términos de descuento para pagos anticipados es importante para administrar el riesgo crediticio y fomentar un comportamiento de pago puntual por parte de los clientes. (4) Evaluación financiera y antecedentes crediticios: Realizar una evaluación exhaustiva de la situación financiera del cliente y sus antecedentes crediticios es esencial para determinar su capacidad para cumplir con las obligaciones de pago. Esto puede incluir revisar estados financieros, historiales de crédito, referencias comerciales y otros datos relevantes. (5) Garantías del crédito: Analizar y establecer las garantías requeridas para respaldar el crédito otorgado es fundamental para proteger los intereses de la empresa en caso de incumplimiento por parte del cliente. Esto puede incluir la evaluación de activos fijos u otros bienes que el cliente esté dispuesto a ofrecer como garantía de la deuda. Al implementar estas políticas de manera efectiva, una organización puede minimizar el riesgo crediticio, mejorar el flujo de efectivo y promover relaciones comerciales sólidas con sus clientes.

La segunda dimensión es Políticas de cobranza, según Morales y Morales (2014) Las políticas de cobranzas son un conjunto de directrices y procedimientos establecidos por una empresa para gestionar de manera efectiva el proceso de recuperación de los pagos pendientes de sus clientes. Estas políticas definen las acciones y estrategias que la empresa utilizará para asegurar el cumplimiento de los plazos de pago por parte de los clientes y minimizar el riesgo de morosidad. Algunos componentes comunes de las políticas de cobranzas incluyen: (1) Procedimientos de seguimiento: Establecimiento de procedimientos claros para el seguimiento de los saldos pendientes, que pueden incluir recordatorios de pago, llamadas telefónicas, correos electrónicos, cartas de cobranza y otros métodos de comunicación. (2) Plazos y condiciones de pago: Definición de plazos de pago claros y condiciones de crédito para los clientes, incluyendo políticas sobre intereses por mora, penalizaciones por pagos tardíos y descuentos por pagos anticipados. (3) Segmentación de clientes: Clasificación de los clientes según su historial de pagos, solvencia crediticia y otros factores relevantes, para adaptar las estrategias de cobranza a las necesidades específicas de cada grupo de clientes. (4) Negociación y acuerdos de pago: Establecimiento de políticas y procedimientos para negociar y llegar a acuerdos de pago con clientes morosos, incluyendo planes de pago, reestructuración de deudas y programas de reducción de intereses.

Uso de herramientas tecnológicas: Implementación de sistemas de gestión de cobranzas y software de seguimiento de pagos para automatizar y optimizar el proceso de cobranza, mejorar la eficiencia y reducir los costos operativos.

Finalmente está la dimensión Ratios de cuentas por cobrar, Para Andrade (2021) los ratios de cuentas por cobrar son indicadores financieros que se utilizan para evaluar la eficiencia en la gestión de las cuentas por cobrar de una empresa. (1) Rotación de cuantas por cobrar (veces) este indicador mide la eficiencia con la que una empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo durante un período determinado. Una rotación de cuentas por cobrar más alta indica que la empresa está cobrando sus cuentas por cobrar de manera más rápida y eficiente, lo que sugiere una mejor gestión de crédito y una mejora en la liquidez.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar (en veces)} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

También está la rotación de cuentas por cobrar en días, es un indicador que muestra el promedio de días que tarda una empresa en cobrar sus cuentas por cobrar. Este indicador es una medida de eficiencia que indica con qué rapidez la empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo. Un resultado más bajo en la rotación de cuentas por cobrar en días indica que la empresa está cobrando sus cuentas por cobrar más rápidamente, lo que significa que está convirtiendo sus ventas a crédito en efectivo en menos tiempo. Esto es favorable para la empresa porque significa que tiene un flujo de efectivo más rápido y una mejor liquidez, lo que puede ayudar a financiar sus operaciones y a cumplir con sus obligaciones financieras de manera más eficiente. Por lo tanto, una rotación de cuentas por cobrar en días más baja suele ser deseable para una empresa.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar (en días)} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas}}$$

La variable Rentabilidad es definida según Jácome et al. (2017) La rentabilidad es una medida financiera que evalúa la eficiencia y la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con su inversión o recursos utilizados. Es un indicador clave para medir la eficacia de una empresa en la utilización de sus activos para generar ingresos y beneficios. La rentabilidad se expresa generalmente como un porcentaje y puede calcularse de varias maneras, dependiendo del enfoque y los objetivos específicos de la evaluación financiera. Algunas medidas comunes de rentabilidad incluyen el retorno sobre la inversión (ROI), el retorno sobre el patrimonio (ROE), el margen de beneficio neto, el margen de beneficio bruto, entre otros. Cada una de estas medidas proporciona una perspectiva diferente sobre la rentabilidad de una empresa y puede ser útil para diferentes propósitos de análisis.

Según Jácome et al. (2017) la rentabilidad es, de hecho, el indicador clave utilizado para evaluar la efectividad de la gestión de una empresa en la utilización de sus recursos humanos, financieros y tecnológicos. Es la medida de la ganancia que una organización obtiene como resultado de sus actividades comerciales o de inversión.

Esta ganancia se compara con los recursos utilizados para generarla, lo que proporciona una indicación clara de si la empresa está generando un rendimiento adecuado en relación con sus inversiones y gastos. La rentabilidad puede evaluarse de diversas formas, como el retorno sobre la inversión (ROI), el retorno sobre el patrimonio (ROE), el margen de beneficio neto, entre otros indicadores. Cada uno de estos indicadores proporciona información específica sobre diferentes aspectos de la rentabilidad de una empresa y es utilizado por los analistas y directivos para tomar decisiones informadas sobre la gestión y la estrategia empresarial.

También Jácome et al. (2017) La rentabilidad es, de hecho, un indicador que muestra cómo el administrador de una empresa gestiona eficazmente los gastos y los costos para reducirlos y, en consecuencia, mejorar tanto el nivel de ventas como las utilidades. Este indicador muestra la relación entre el beneficio obtenido y el costo incurrido para obtenerlo. En otras palabras, la rentabilidad evalúa la eficiencia con la que la empresa utiliza sus recursos para generar ganancias. Una empresa que logra altos niveles de rentabilidad generalmente indica una gestión eficiente de los costos y gastos, lo que a su vez contribuye a aumentar las utilidades y mejorar el rendimiento financiero en general. Por lo tanto, la rentabilidad es un indicador fundamental para medir la eficacia y el éxito de una empresa en la generación de beneficios a partir de sus operaciones.

Según Jácome et al. (2017) la rentabilidad es el indicador clave utilizado para medir la productividad de la empresa en relación con la inversión realizada, ya sea propia o de terceros. Este indicador permite evaluar cómo la empresa está utilizando sus recursos para generar ganancias y si está obteniendo un rendimiento adecuado sobre esa inversión. Al comparar el beneficio obtenido con el costo o inversión incurrida para obtenerlo, la rentabilidad proporciona una medida clara de la eficacia de la empresa en generar valor para sus accionistas o propietarios. Una rentabilidad alta indica que la empresa está generando un buen rendimiento sobre su inversión, mientras que una rentabilidad baja puede indicar que la empresa no está utilizando sus recursos de manera eficiente o que enfrenta desafíos en su operación. El monitoreo constante de la rentabilidad permite a la empresa identificar tendencias de crecimiento o declive en su valor y tomar medidas correctivas para mejorar su

desempeño financiero. Esto puede implicar ajustes en las estrategias operativas, financieras o comerciales para optimizar la utilización de los recursos y maximizar la rentabilidad en el largo plazo. En resumen, la rentabilidad es un indicador crucial para evaluar el rendimiento financiero de una empresa y guiar la toma de decisiones estratégicas para su éxito continuo.

Pérez y Guevara (2018) nos dicen que la rentabilidad en términos económicos. La rentabilidad se refiere al rendimiento económico que una empresa o una inversión produce en relación con los recursos utilizados. Implica movilizar una variedad de medios, como materiales, recursos humanos y financieros, con el objetivo de obtener resultados positivos en forma de beneficios económicos. En el contexto empresarial, la rentabilidad se mide típicamente en términos de ganancias o rendimiento financiero obtenido en relación con la inversión realizada. Esto puede incluir el retorno sobre la inversión (ROI), el retorno sobre el patrimonio (ROE), el margen de beneficio neto y otros indicadores financieros que evalúan la eficiencia y la efectividad de la empresa en generar ganancias con los recursos disponibles.

Pérez y Guevara (2018) la rentabilidad. Se trata de una medida que evalúa la ganancia que una empresa obtiene en relación con los recursos que utiliza, pero siempre considerando un período específico de tiempo.

La rentabilidad se basa en la comparación entre los resultados obtenidos por la empresa, ya sea en forma de ganancias, ingresos o retorno sobre la inversión, y los recursos utilizados para lograr esos resultados. Estos recursos pueden incluir capital financiero, activos físicos, recursos humanos, tecnología y otros recursos que la empresa emplea en sus operaciones. La rentabilidad es esencialmente una medida de eficiencia y efectividad en la gestión de los recursos de la empresa. Una rentabilidad alta indica que la empresa está generando un buen retorno o beneficio en relación con los recursos que ha invertido, mientras que una rentabilidad baja puede indicar que la empresa no está utilizando sus recursos de manera óptima o que enfrenta desafíos en su operación.

Según Luna (2017) La rentabilidad es de suma importancia para cualquier empresa por varias razones: (1) Medida de Desempeño Financiero: La rentabilidad es un

indicador clave del desempeño financiero de una empresa. Permite evaluar cómo la empresa utiliza sus recursos para generar ganancias y si está obteniendo un retorno adecuado sobre su inversión. (2) Toma de Decisiones: La rentabilidad proporciona información crucial para la toma de decisiones estratégicas y operativas. Ayuda a los directivos a identificar áreas de mejora, asignar recursos de manera más eficiente y desarrollar estrategias para maximizar los beneficios. (3) Atracción de Inversores: Los inversores y accionistas suelen evaluar la rentabilidad de una empresa antes de tomar decisiones de inversión. Una empresa rentable es más atractiva para los inversores, lo que puede facilitar la obtención de capital y el crecimiento empresarial. (4) Sostenibilidad y Crecimiento: La rentabilidad sostenida es fundamental para la viabilidad y el crecimiento a largo plazo de una empresa. Permite reinvertir ganancias en la expansión del negocio, el desarrollo de nuevos productos o servicios, y la mejora de la competitividad en el mercado. (5) Capacidad para Cumplir Obligaciones: Una empresa rentable tiene más probabilidades de cumplir con sus obligaciones financieras, como el pago de deudas, salarios y proveedores. Esto contribuye a la estabilidad financiera y la reputación de la empresa. (6) Competitividad: La rentabilidad puede ser un factor determinante en la competitividad de una empresa en su sector. Una empresa más rentable puede ofrecer precios más competitivos, invertir en innovación y calidad, y ganar cuota de mercado frente a sus competidores.

Dimensiones de la rentabilidad: **Rentabilidad económica**, según Vergara (2018) Estos ratios evalúan la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar utilidades. La rentabilidad económica indica la capacidad de la empresa para generar ganancias antes de intereses e impuestos en relación con los activos totales. Se calcula dividiendo el ingreso operativo neto entre los activos totales. Este ratio muestra cuántos ingresos genera la empresa por cada unidad de activo que posee. Es conocido como la rentabilidad de los activos, y es una medida clave para evaluar la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ganancias. Se calcula dividiendo el resultado neto (ingresos menos gastos) obtenido del estado de pérdidas y ganancias entre los activos totales de la empresa.

Explica Freire et al. (2018) la rentabilidad de los activos, que es una herramienta crucial para evaluar la eficiencia y efectividad de una empresa en la generación de

ganancias a partir de sus activos. La gestión adecuada de costos y gastos es esencial para maximizar esta rentabilidad. Además, la rentabilidad de los activos también puede utilizarse para evaluar la efectividad de los procesos en cada etapa de la cadena de valor de la empresa.

Para Ccaccya (2018) la rentabilidad económica o de la inversión de manera precisa. Este indicador es fundamental para evaluar la eficiencia empresarial, ya que muestra el rendimiento de los activos independientemente de cómo estén financiados. Se calcula dividiendo el resultado neto de la empresa entre el total de activos, lo que muestra cuánto valor se está generando por cada unidad monetaria invertida en activos. Cuando la rentabilidad económica es baja, indica que la empresa no está generando suficiente beneficio en relación con la inversión realizada en sus activos. Esto puede sugerir que la empresa está utilizando sus activos de manera ineficiente, lo que puede resultar en capacidad instalada ociosa, es decir, que no se están utilizando completamente los recursos disponibles para generar ganancias. En tales casos, es importante para la empresa revisar y ajustar sus estrategias operativas para mejorar la eficiencia y aumentar la rentabilidad económica.

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos totales}} = \%$$

Rentabilidad financiera, Explica Freire et al. (2018)

Lo que estás describiendo se conoce como "rentabilidad sobre los fondos propios" o "rentabilidad del patrimonio neto". Este indicador mide la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con el capital aportado por los accionistas, es decir, los recursos que realmente pertenecen a la empresa. Este indicador es crucial para los accionistas y los empresarios, ya que les proporciona información sobre cuánto retorno están obteniendo sobre su inversión en la empresa. Una rentabilidad sobre los fondos propios más alta indica que la empresa está generando más ganancias en relación con el capital que ha sido aportado, lo que se considera favorable desde el punto de vista financiero. Los empresarios

suelen aspirar a mantener este indicador alto como una señal de que están utilizando eficazmente los recursos de la empresa para generar beneficios.

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

Rentabilidad de las ventas, es un indicador clave que mide la eficacia y eficiencia de una empresa en la generación de utilidades a partir de sus ventas. Este indicador es crucial porque muestra cuánta ganancia se obtiene por cada unidad vendida. Un indicador alto de rentabilidad de las ventas indica que la empresa está obteniendo una buena utilidad por cada unidad vendida, lo que sugiere efectividad en las estrategias de ventas, gestión de costos y eficiencia operativa. Por otro lado, un indicador bajo puede señalar problemas en áreas como fijación de precios, costos elevados o ineficiencias en los procesos de producción y distribución. En resumen, una alta rentabilidad de las ventas es deseable ya que muestra la efectividad de la empresa en convertir las ventas en ganancias.

$$\text{Rentabilidad de las Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \%$$

Base conceptual

Activo: Un activo es cualquier recurso controlado por una entidad como resultado de eventos pasados y del cual se espera que fluyan beneficios económicos futuros hacia la entidad.

Pasivo: Un pasivo es una obligación presente de la entidad, derivada de eventos pasados, cuya liquidación se espera que resulte en una salida de recursos que incorporen beneficios económicos de la entidad.

Rentabilidad: La rentabilidad es la capacidad de un activo o inversión para generar ganancias en relación con su costo.

Créditos: Los créditos son recursos financieros que una entidad otorga a otra con la expectativa de ser devueltos en el futuro, generalmente con intereses.

Cuentas por cobrar: Las cuentas por cobrar son activos financieros que representan el monto de dinero que una empresa tiene derecho a cobrar a sus clientes por bienes vendidos o servicios prestados a crédito.

Rentabilidad económica: La rentabilidad económica es una medida del rendimiento de los activos de una empresa en relación con su financiamiento. Muestra cuánta ganancia se genera por cada unidad monetaria invertida en activos.

Rentabilidad financiera: La rentabilidad financiera es una medida del rendimiento financiero de una empresa en relación con su financiamiento. Muestra cuánta ganancia se genera por cada unidad monetaria invertida por los accionistas.

Rentabilidad social: La rentabilidad social es una medida del impacto social y/o ambiental generado por una inversión o proyecto, en relación con los recursos invertidos. No se limita únicamente a aspectos financieros, sino que también considera el bienestar de la comunidad y el medio ambiente.

Utilidad: La utilidad es la diferencia entre los ingresos y los costos incurridos por una empresa durante un período de tiempo determinado. Puede referirse a la utilidad bruta (ingresos menos costos directos), la utilidad operativa (ingresos menos costos operativos) o la utilidad neta (ingresos menos todos los costos, incluidos impuestos y gastos financieros).

Datos y Hallazgos importantes

Las cuentas por cobrar son un aspecto crucial en la gestión financiera de cualquier empresa. Son un activo importante, ya que representan los montos que los clientes adeudan a la empresa por productos o servicios ya entregados. Sin embargo, como mencionaste, un manejo deficiente de las cuentas por cobrar puede tener consecuencias negativas para la salud financiera de la empresa.

El retraso en los pagos por parte de los clientes puede afectar significativamente el flujo de efectivo de la empresa, lo que a su vez puede dificultar el cumplimiento de obligaciones financieras, como el pago de proveedores, salarios y otros gastos operativos. Además, puede afectar la capacidad de la empresa para invertir en crecimiento y desarrollo futuro.

Es esencial implementar un sistema efectivo de seguimiento y cobranza de cuentas por cobrar para garantizar que los clientes paguen en tiempo y forma. Esto puede incluir políticas claras de crédito, procedimientos de facturación eficientes, seguimiento activo de cuentas vencidas y la utilización de software de gestión financiera para monitorear el estado de las cuentas por cobrar.

El dato que proporcionas sobre el porcentaje de las cuentas por cobrar con respecto a los activos totales de una empresa en México destaca la magnitud de este aspecto en la gestión financiera. Esto subraya aún más la importancia de una gestión eficaz de las cuentas por cobrar para garantizar la estabilidad financiera y el éxito a largo plazo de la empresa (Andrade, 2021).

Explica Freire et al. (2018) La gestión eficiente de las cuentas por cobrar es crucial para mantener la liquidez de una empresa y garantizar su estabilidad financiera a largo plazo. El departamento de tesorería desempeña un papel fundamental en este proceso, ya que administra los recursos financieros de la empresa y se encarga de mantener un equilibrio entre los flujos de efectivo entrantes y salientes.

El capital de trabajo, que comprende los activos circulantes como efectivo, inversiones a corto plazo, cuentas por cobrar e inventarios, es esencial para mantener las operaciones comerciales diarias. Una gestión eficiente del capital de trabajo implica optimizar el ciclo de efectivo de la empresa, minimizando el tiempo que tarda en convertir los recursos en efectivo. Esto se logra a través de políticas de crédito adecuadas, seguimiento activo de cuentas por cobrar, negociación de plazos de pago con proveedores y una gestión eficiente del inventario. Una cartera de clientes bien administrada no solo garantiza que la empresa reciba los pagos de manera oportuna, sino que también puede generar oportunidades para aumentar las ventas y mejorar la rentabilidad. Por ejemplo, ofrecer descuentos por pronto pago puede incentivar a los clientes a liquidar sus deudas más rápido, lo que a su vez mejora el flujo de efectivo de la empresa.

III. METODOLOGÍA.

3.1. Tipo de investigación.

El tipo de investigación usada es la básica, según Hernández y Mendoza (2018) también conocida como investigación fundamental o pura, se centra en la adquisición de conocimientos nuevos o la comprensión fundamental de fenómenos, principios o leyes, sin necesariamente buscar una aplicación práctica inmediata. Este tipo de investigación se realiza con el objetivo principal de ampliar la comprensión del mundo natural, social o científico, explorando conceptos teóricos, principios fundamentales y relaciones causales.

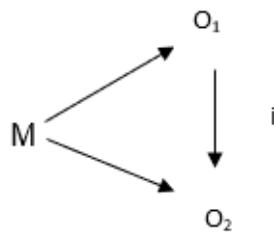
Según el enfoque es cuantitativo, ante ello Hernández y Mendoza (2018) se centra en la recopilación y el análisis de datos numéricos o cuantificables para responder preguntas de investigación y probar hipótesis..

3.2. Diseño de investigación.

El diseño de investigación fue no experimental según Hernández y Mendoza (2018) es aquel en el que el investigador no manipula directamente las variables independientes ni controla los contextos en los que ocurren los fenómenos. En lugar de eso, el investigador observa y describe los fenómenos tal como se presentan naturalmente, sin intervenir en ellos.

Así mismo el tipo de diseño de investigación es transaccional, s un tipo de diseño de investigación en el cual se recopilan datos de una muestra representativa de una población en un solo punto en el tiempo. En este tipo de estudio, se recopilan datos sobre una serie de variables en un momento específico y se analizan para identificar asociaciones, correlaciones o diferencias entre las variables (Hernández y Mendoza, 2018).

Esquema de investigación



Dónde:

M: Muestra

O₁: variable cuentas por cobrar

O₂ variable rentabilidad

i: Influencia existente entre las variables

3.3. Variables de estudio.

Variable independiente: Cuentas por cobrar

Definición conceptual:

Para Huamanchumo y Jara (2019) Las cuentas por pagar representan los saldos que una persona natural o jurídica debe a otras empresas como resultado de la compra de bienes o la recepción de servicios. Estas obligaciones suelen surgir cuando una empresa compra mercancías o servicios a crédito y se compromete a pagar por ellos en el futuro, según los términos acordados con el proveedor. Las cuentas por pagar pueden incluir facturas pendientes de pago, préstamos a corto plazo, salarios por pagar, impuestos pendientes, entre otros conceptos.

Definición operacional:

La variable fue evaluada en función de las dimensiones como: políticas de crédito, políticas de cobranzas y ratios de cuentas por cobrar.

Escala de medición

Se usará la escala nominal, es el nivel más básico de medición en estadística y se utiliza para clasificar o categorizar datos en diferentes grupos o categorías. En esta escala, los datos se organizan en categorías que no tienen un orden intrínseco ni magnitud numérica.

Variable dependiente: Rentabilidad

Definición conceptual

Pérez y Guevara (2018) nos dicen que la rentabilidad se refiere al rendimiento o beneficio que se obtiene de una inversión o acción económica en relación con los recursos utilizados. Esto implica que se obtengan resultados positivos, ya sea en forma de ganancias, ingresos, beneficios financieros u otros objetivos específicos, comparados con los recursos invertidos, como capital, tiempo, trabajo o recursos financieros.

Definición operacional

La variable fue evaluada en función de dimensiones rentabilidad económica, financiera y de las ventas.

Dimensiones e indicadores

Tabla 1 Dimensiones e indicadores

Dimensión	Indicador
Rentabilidad económica	<u>Utilidad neta</u>
	Activos totales
Rentabilidad financiera	<u>Utilidad neta</u>
	Patrimonio
Rentabilidad de las ventas	<u>Utilidad neta</u>
	Ventas

Elaboración propia

3.4. Población, muestra y muestreo.

Población, según Hernández y Mendoza (2018) se refiere al conjunto completo de elementos o individuos que comparten una característica común y sobre los cuales se desea realizar inferencias o generalizaciones. Estos elementos pueden ser personas, objetos, eventos, o cualquier otra unidad de interés que se esté estudiando, para esta investigación la población estará formada por los siete trabajadores de la empresa.

Criterios de inclusión: involucra tanto a los trabajadores de la empresa como a los estados financieros de la misma para los años 2018, 2019 y 2020.

Criterios de exclusión: no se encuentran involucrados en el estudio practicantes y estados financieros de años diferentes a los analizados.

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Técnica

Explica Oviedo (2020) la técnica de encuesta es un método de investigación que implica recopilar datos de una muestra de individuos o grupos, generalmente a través de cuestionarios estructurados, entrevistas o formularios. El objetivo principal de una encuesta es obtener información específica sobre actitudes, opiniones, creencias, comportamientos u otras variables de interés en una población determinada.

El análisis documental es una técnica utilizada en la investigación y en la gestión de información que consiste en examinar y evaluar documentos con el fin de extraer información relevante y útil para un propósito específico. Esta técnica se utiliza en diversos campos, como la investigación académica, la gestión de bibliotecas y archivos, la inteligencia competitiva, entre otros (Oviendo,2020).

Instrumento

Cuestionario, Un cuestionario de encuesta es un instrumento de recolección de datos estructurado que se utiliza para obtener información específica de una muestra de individuos o grupos. Consiste en una serie de preguntas diseñadas para recopilar datos sobre actitudes, opiniones, comportamientos, características demográficas u otras variables de interés (Oviendo,2020).

Una guía de análisis documental es un conjunto de directrices, procedimientos o instrucciones que se utilizan para llevar a cabo el proceso de análisis de documentos de manera sistemática y eficiente. Esta guía suele incluir pasos específicos a seguir para identificar, seleccionar, examinar y analizar documentos relevantes con el fin de extraer la información necesaria para satisfacer un objetivo de investigación o una necesidad de información (Oviendo,2020).

Fiabilidad, El rango típico para el alfa de Cronbach es de 0 a 1, donde valores más cercanos a 1 indican una mayor consistencia interna entre las preguntas del cuestionario. Un valor de 0.801 sugiere que las preguntas del cuestionario relacionadas con la variable "cuentas por cobrar" están correlacionadas de manera bastante sólida, lo que indica que el cuestionario es confiable para medir esa variable en particular.

Tabla 2 Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N
,801	13

Elaboración propia

Validación, La validación del instrumento por parte de tres expertos en contabilidad es un paso importante en el proceso de desarrollo y evaluación de un cuestionario. El hecho de que los tres expertos hayan manifestado que el instrumento debe ser aplicado sin ninguna modificación sugiere que consideran que las preguntas son pertinentes, claras y adecuadas para medir la variable de interés, en este caso, las cuentas por cobrar. El promedio de validación del 97% indica un alto grado de acuerdo entre los expertos en cuanto a la idoneidad del instrumento. Este alto nivel de acuerdo refuerza la validez aparente del cuestionario, es decir, la percepción de que las preguntas del instrumento miden efectivamente el constructo que se pretende evaluar.

3.6. Procedimiento de recolección de datos e informaciones.

El proceso para la recolección y análisis de datos en la investigación sobre cuentas por cobrar y rentabilidad fue como sigue:

Solicitud de permiso y acceso a datos: Es fundamental obtener el permiso adecuado para acceder a los datos de la empresa, especialmente cuando se trata de información financiera confidencial. Solicitar los estados financieros de los años 2018, 2019 y 2020 es una excelente manera de garantizar que tus análisis abarquen un período de tiempo significativo y proporcionen una visión completa de la situación financiera de la empresa.

Realización de la encuesta con la muestra seleccionada: Es importante llevar a cabo la encuesta en un entorno objetivo y acordado previamente para garantizar la precisión y la imparcialidad de los datos recopilados. El hecho de programar la encuesta en un día y hora específicos contribuye a minimizar posibles sesgos en los resultados.

Observación de los estados financieros y uso de ratios: La observación de los estados financieros de la empresa y el análisis de ratios como las relacionadas con cuentas por cobrar y rentabilidad proporcionan una comprensión más profunda de la salud financiera y el desempeño económico de la empresa. Estos análisis complementan la información recopilada a través de la encuesta y pueden ayudar a contextualizar los resultados.

3.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.

El uso del software estadístico SPSS para el procesamiento de los datos de la encuesta es una práctica común y efectiva. El SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) es ampliamente utilizado en el análisis de datos en investigación social y ofrece una amplia gama de herramientas para realizar análisis estadísticos, incluyendo el cálculo del coeficiente alfa de Cronbach y la generación de estadísticas descriptivas.

El cálculo del alfa de Cronbach proporciona una medida de la consistencia interna de las respuestas a las preguntas del cuestionario, lo cual es importante

para evaluar la confiabilidad del instrumento de medición. Además, la generación de estadísticas descriptivas para la variable de cuentas por cobrar te permitirá obtener información resumida sobre la distribución y las características de esta variable en tu muestra.

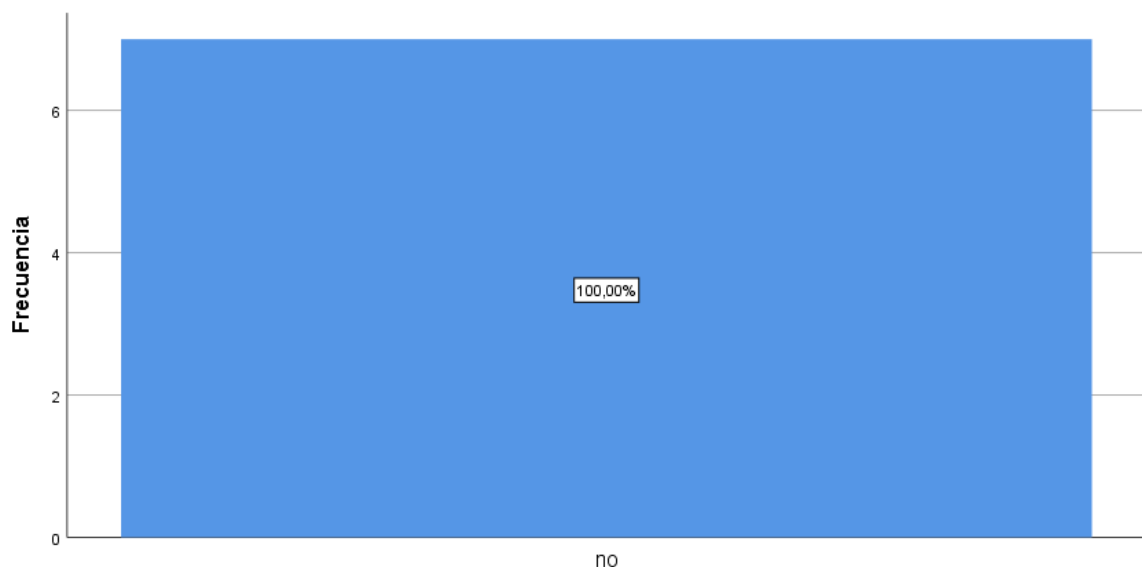
Por otro lado, el uso de la guía de análisis documental para analizar los estados financieros es una estrategia adecuada para examinar en detalle la información contenida en estos documentos. El anexo 3, que contiene la guía de análisis documental, probablemente proporciona un conjunto de pasos y criterios que te ayudarán a estructurar y llevar a cabo el análisis de los estados financieros de manera sistemática y efectiva.

IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.

Análisis de la variable cuentas por cobrar

El análisis descriptivo de la variable de cuentas por cobrar implica examinar y resumir las características fundamentales de esta variable dentro de un conjunto de datos. Este tipo de análisis proporciona una comprensión inicial de la distribución, la tendencia central, la dispersión y otras propiedades importantes de la variable de cuentas por cobrar.

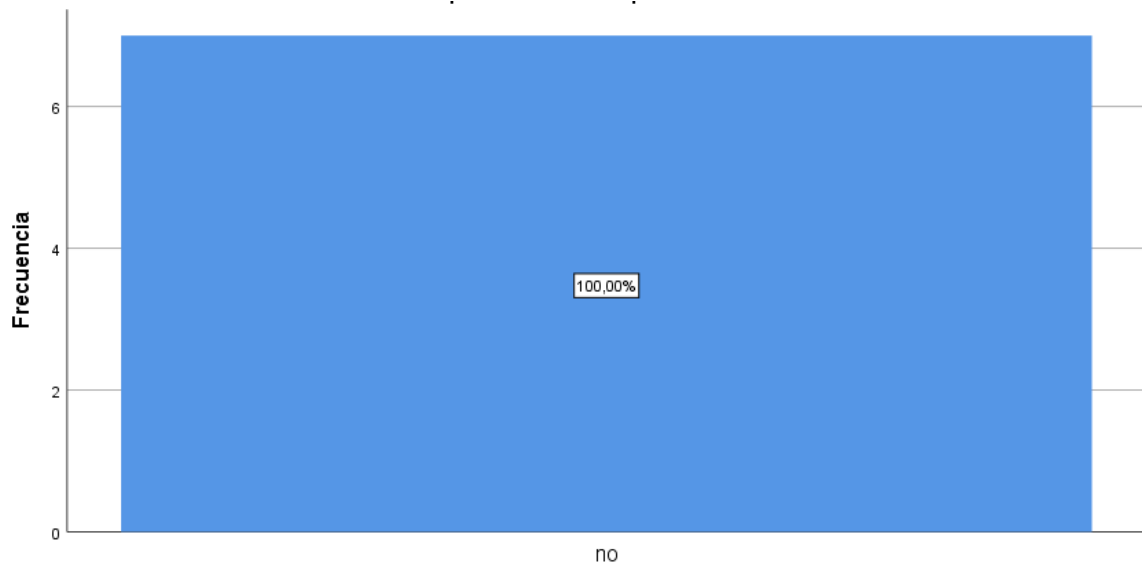
Figura 1 La empresa cuenta con un manual de políticas de crédito



Fuente: encuesta cuentas por cobrar

Se observa en la tabla y figura que del total de los trabajadores encuestado un 100% dice que no cuenta con un manual de políticas de crédito. La respuesta unánime sugiere que existe un consenso entre los trabajadores encuestados con respecto a la falta de un manual de políticas de crédito en la empresa. Esta uniformidad puede tener implicaciones importantes en términos de la gestión del crédito y la comunicación interna en la organización.

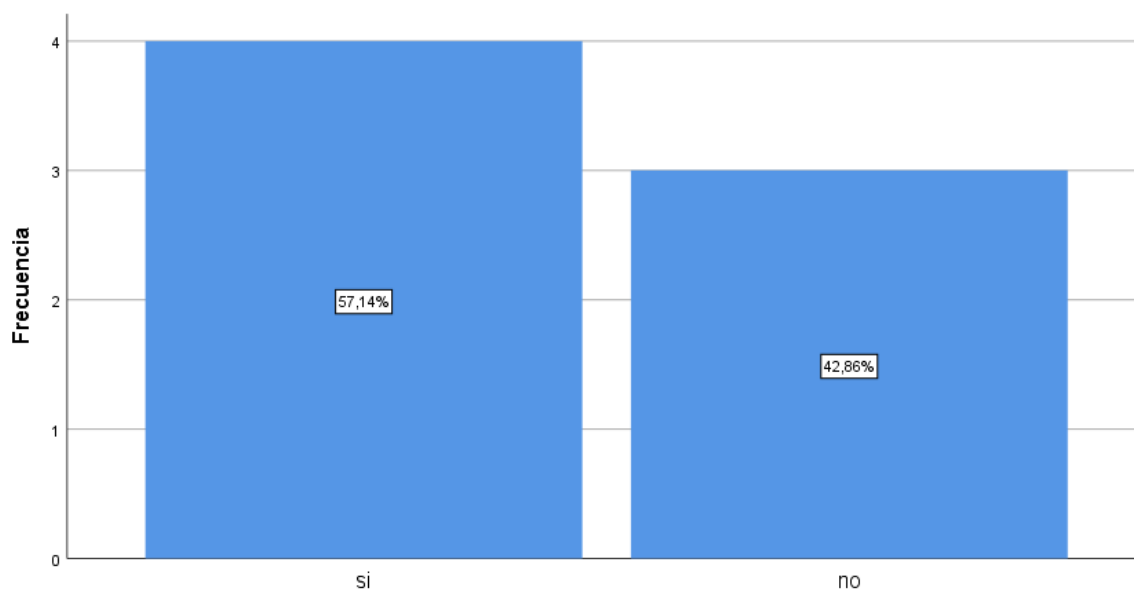
Figura 2 Ha recibido capacitación de las políticas de créditos



Fuente: encuesta cuentas por cobrar

Al igual que en el caso anterior, la unanimidad en las respuestas sugiere que hay un consenso absoluto entre los trabajadores encuestados con respecto a la falta de capacitación en políticas de crédito. Esto indica una situación consistente dentro de la muestra y puede tener implicaciones importantes para la gestión del crédito en la empresa. La falta de capacitación en políticas de crédito puede ser preocupante en términos de la gestión eficaz del crédito y la toma de decisiones financieras informadas. La capacitación en este aspecto es crucial para garantizar que los empleados comprendan las políticas y los procedimientos relacionados con la concesión de crédito, lo que puede ayudar a minimizar los riesgos y mejorar la eficiencia operativa.

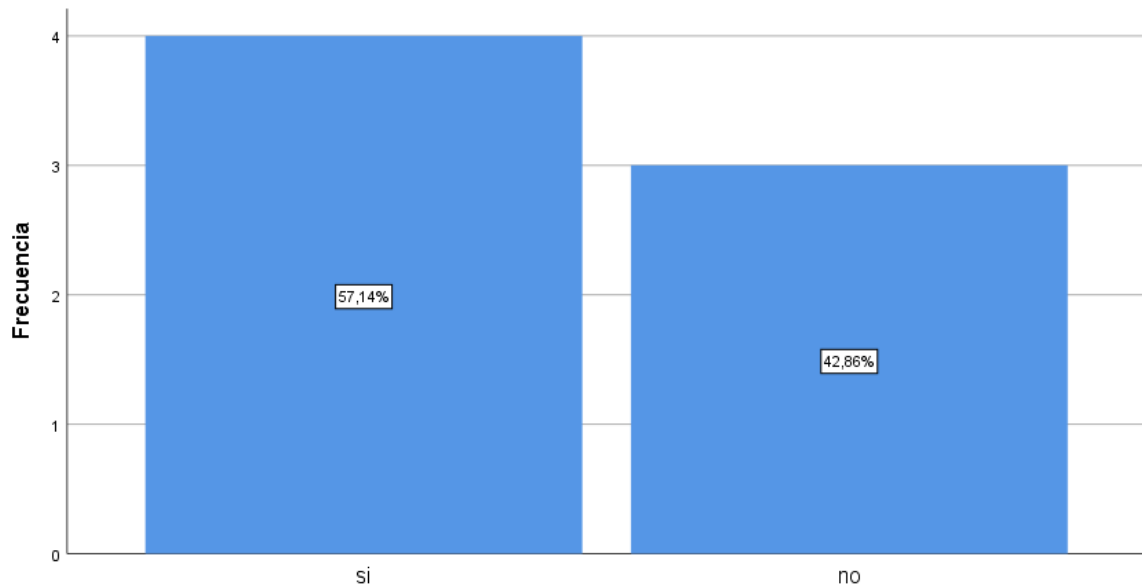
Figura 3 Conoce usted los plazos del crédito



Fuente: encuesta cuentas por cobrar

El hecho de que el 57.1% de los trabajadores encuestados afirmen conocer los plazos del crédito mientras que el 42.9% no lo conozcan, proporciona información valiosa sobre el nivel de conocimiento dentro de la organización sobre este aspecto específico de las políticas de crédito. Aquí hay algunas reflexiones sobre esta observación. La diferencia en las respuestas sugiere que hay una variabilidad en el conocimiento de los plazos del crédito entre los trabajadores encuestados. Es importante comprender esta distribución para identificar posibles brechas en el conocimiento y tomar medidas para abordarlas.

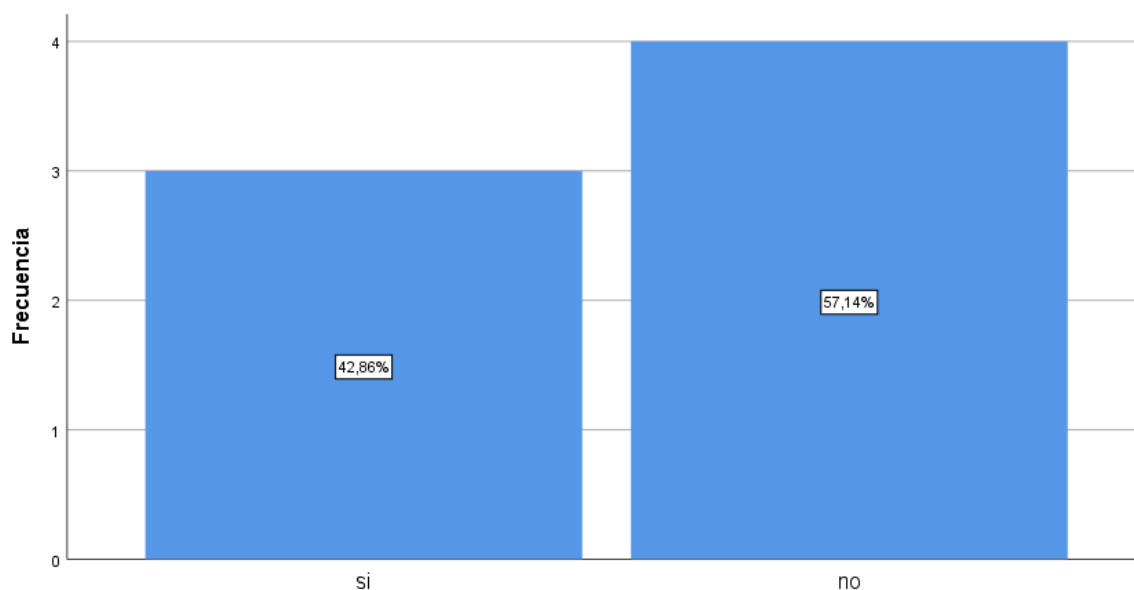
Figura 4 Conoce usted el procedimiento para el otorgamiento de créditos



Fuente: encuesta cuentas por cobrar

El hecho de que el 57.1% de los trabajadores encuestados afirmen conocer el procedimiento para el otorgamiento de créditos, mientras que el 42.9% no lo conozcan, proporciona información valiosa sobre el nivel de conocimiento dentro de la organización sobre este aspecto específico de las políticas de crédito. Aquí hay algunas reflexiones sobre esta observación: La diferencia en las respuestas sugiere que hay una variabilidad en el conocimiento del procedimiento para el otorgamiento de créditos entre los trabajadores encuestados. Es importante comprender esta distribución para identificar posibles brechas en el conocimiento y tomar medidas para abordarlas.

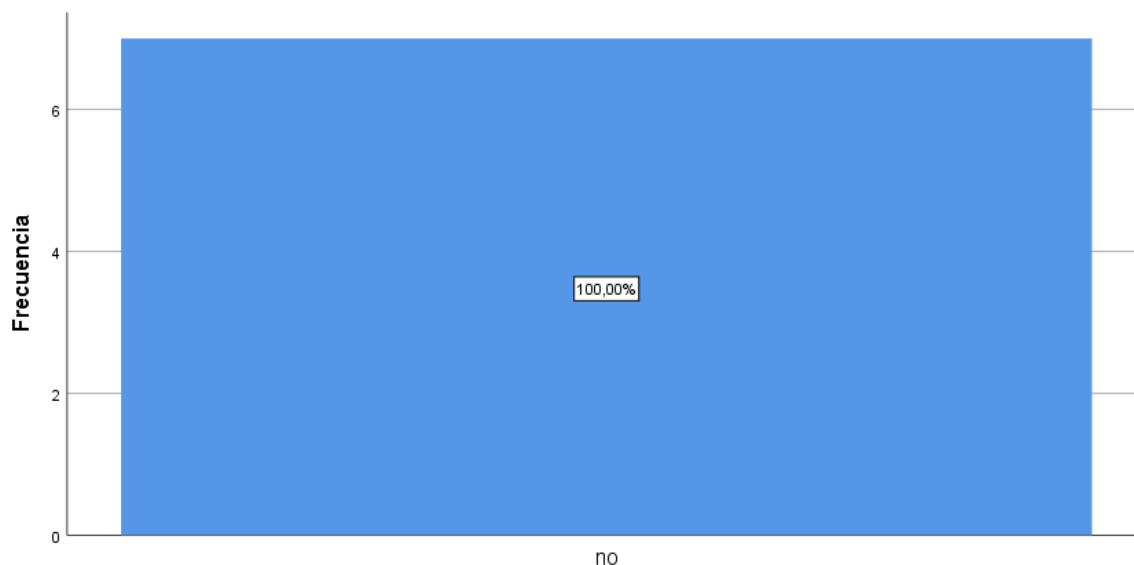
Figura 5 Conoce usted el máximo nivel de endeudamiento que debe tener un cliente



Fuente: encuesta cuentas por cobrar

La observación de que el 57.1% de los trabajadores encuestados afirman no conocer el máximo nivel de endeudamiento que debe tener un cliente, mientras que el 42.9% sí lo conozcan, proporciona información importante sobre el conocimiento dentro de la organización sobre este aspecto específico de las políticas de crédito. Aquí hay algunas reflexiones sobre esta observación: La diferencia en las respuestas sugiere que hay variabilidad en el conocimiento del máximo nivel de endeudamiento entre los trabajadores encuestados. Esta distribución del conocimiento puede ser una oportunidad para identificar áreas donde se necesite mejorar la capacitación o la comunicación interna. El conocimiento del máximo nivel de endeudamiento es fundamental para la gestión del riesgo crediticio y la toma de decisiones informadas sobre la concesión de créditos. Los trabajadores que tienen una comprensión clara de este aspecto están mejor equipados para evaluar la solvencia financiera de los clientes y minimizar el riesgo de incumplimiento.

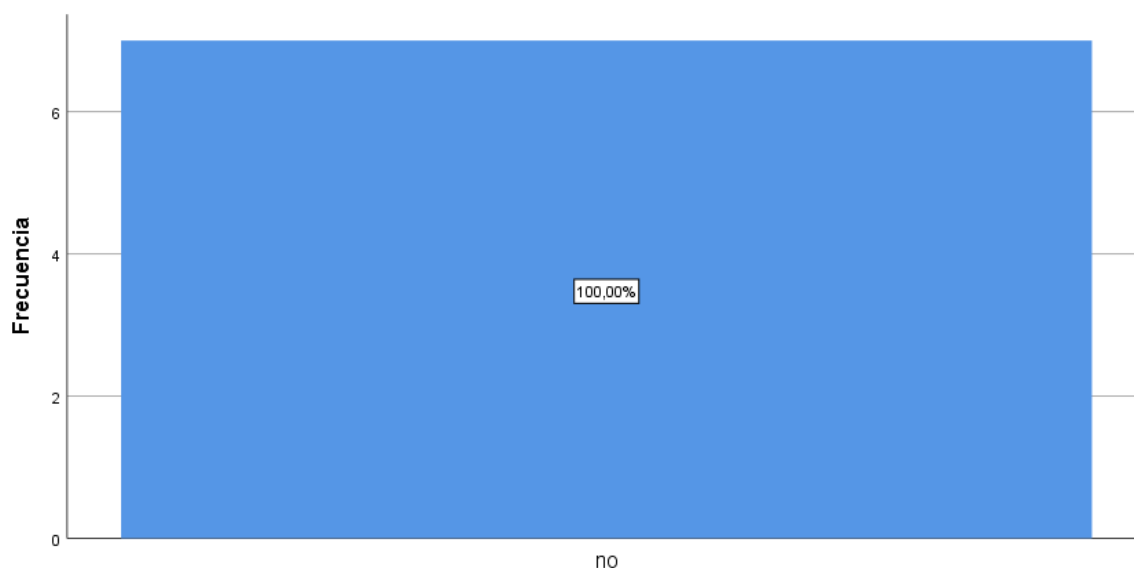
Figura 6 Realiza un análisis financiero al cliente previo al crédito



Fuente: encuesta cuentas por cobrar

La observación de que el 100% de los trabajadores encuestados afirman que no se realiza un análisis financiero al cliente previo al crédito es un hallazgo significativo. La unanimidad en las respuestas sugiere que hay un consenso absoluto entre los trabajadores encuestados con respecto a la falta de realización de un análisis financiero previo al crédito. Esto indica una situación consistente dentro de la muestra y puede tener implicaciones importantes para la gestión del crédito en la empresa. La ausencia de un análisis financiero previo al crédito puede ser preocupante en términos de la gestión del riesgo crediticio y la toma de decisiones financieras informadas. El análisis financiero es crucial para evaluar la solvencia financiera de los clientes y determinar su capacidad para cumplir con las obligaciones crediticias.

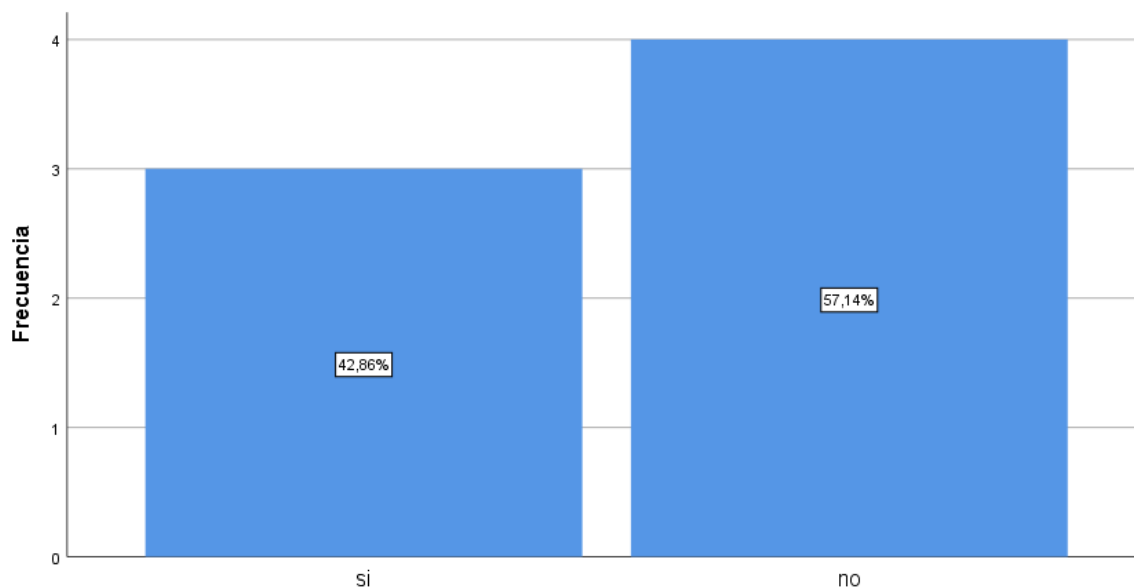
Figura 7 Solicita garantías que respalden el crédito al cliente



Fuente: encuesta cuentas por cobrar

La observación de que el 100% de los trabajadores encuestados afirman que no solicitan garantías que respalden el crédito al cliente es un hallazgo significativo. La unanimidad en las respuestas sugiere que hay un consenso absoluto entre los trabajadores encuestados con respecto a la falta de solicitud de garantías para respaldar el crédito al cliente. Esto indica una situación consistente dentro de la muestra y puede tener implicaciones importantes para la gestión del riesgo crediticio en la empresa. La falta de solicitud de garantías puede ser preocupante en términos de la seguridad financiera de la empresa. Las garantías son importantes para proteger contra el riesgo de incumplimiento por parte del cliente y pueden ayudar a mitigar las pérdidas en caso de impago.

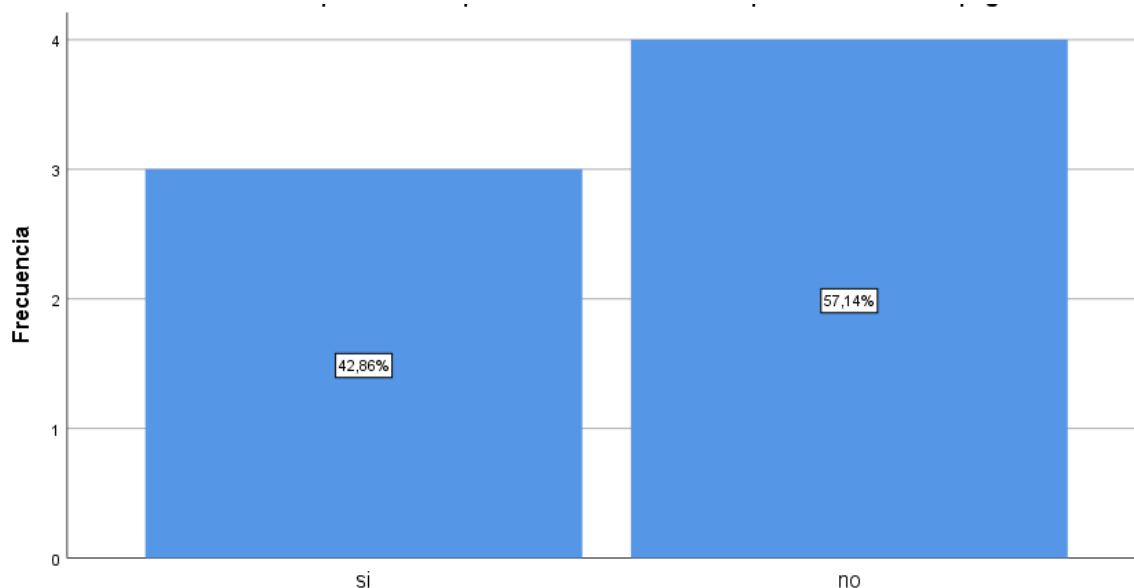
Figura 8 Conoce usted la fecha en que se debería iniciar el proceso de cobranza al cliente



Fuente: encuesta cuentas por cobrar

La observación de que el 57.1% de los trabajadores encuestados afirman no conocer la fecha en que se debería iniciar el proceso de cobranza al cliente, mientras que el 42.9% sí lo conocen, proporciona información valiosa sobre el nivel de conocimiento dentro de la organización sobre este aspecto específico de las políticas de cobranza. La diferencia en las respuestas sugiere que hay variabilidad en el conocimiento de la fecha de inicio del proceso de cobranza entre los trabajadores encuestados. Esta distribución del conocimiento puede ser una oportunidad para identificar áreas donde se necesite mejorar la capacitación o la comunicación interna.

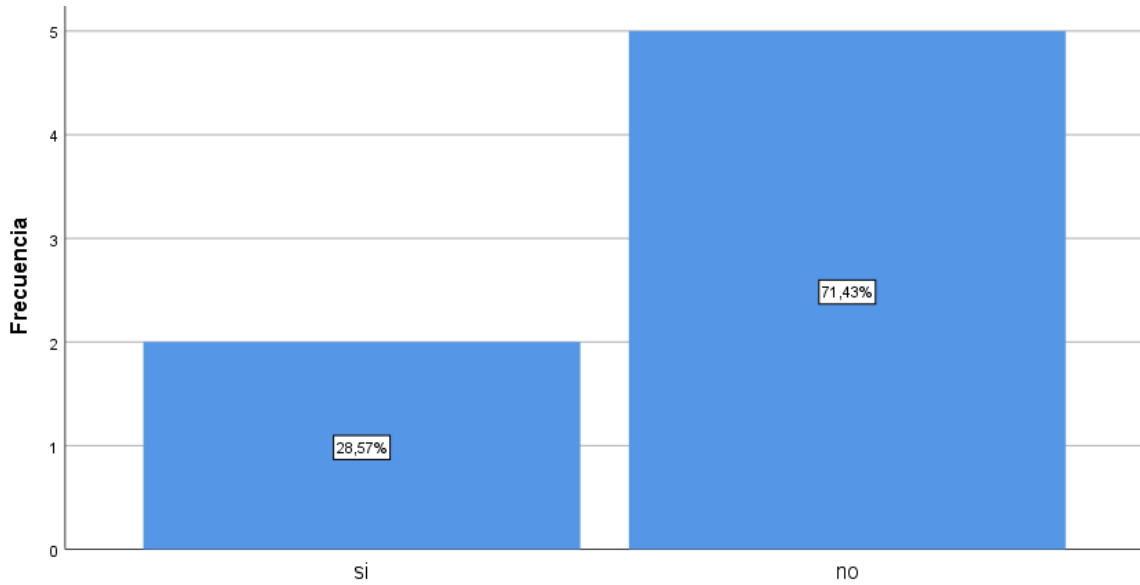
Figura 9 Conoce usted las penalidades que debe cancelar el cliente por el retraso de su pago



Fuente: encuesta cuentas por cobrar

La observación de que el 57.1% de los trabajadores encuestados afirman no conocer las penalidades que debe cancelar el cliente por el retraso de su pago, mientras que el 42.9% sí las conocen, proporciona información valiosa sobre el nivel de conocimiento dentro de la organización sobre este aspecto específico de las políticas de pago y cobranza. Aquí hay algunas reflexiones sobre esta observación. La diferencia en las respuestas sugiere que hay variabilidad en el conocimiento de las penalidades por retraso de pago entre los trabajadores encuestados. Esta distribución del conocimiento puede ser una oportunidad para identificar áreas donde se necesite mejorar la capacitación o la comunicación interna.

Figura 10 Conoce usted el procedimiento para la realización de la cobranza



Fuente: encuesta cuentas por cobrar

La observación de que el 71.4% de los trabajadores encuestados afirman no conocer el procedimiento para la realización de la cobranza, mientras que el 28.6% sí lo conocen, proporciona información relevante sobre el nivel de conocimiento dentro de la organización sobre este aspecto específico de las políticas de cobranza. La discrepancia en las respuestas sugiere que hay una variabilidad significativa en el conocimiento del procedimiento para la realización de la cobranza entre los trabajadores encuestados. Esta diversidad en el conocimiento puede ser una señal de la necesidad de una mayor claridad en las políticas y procedimientos internos de la empresa.

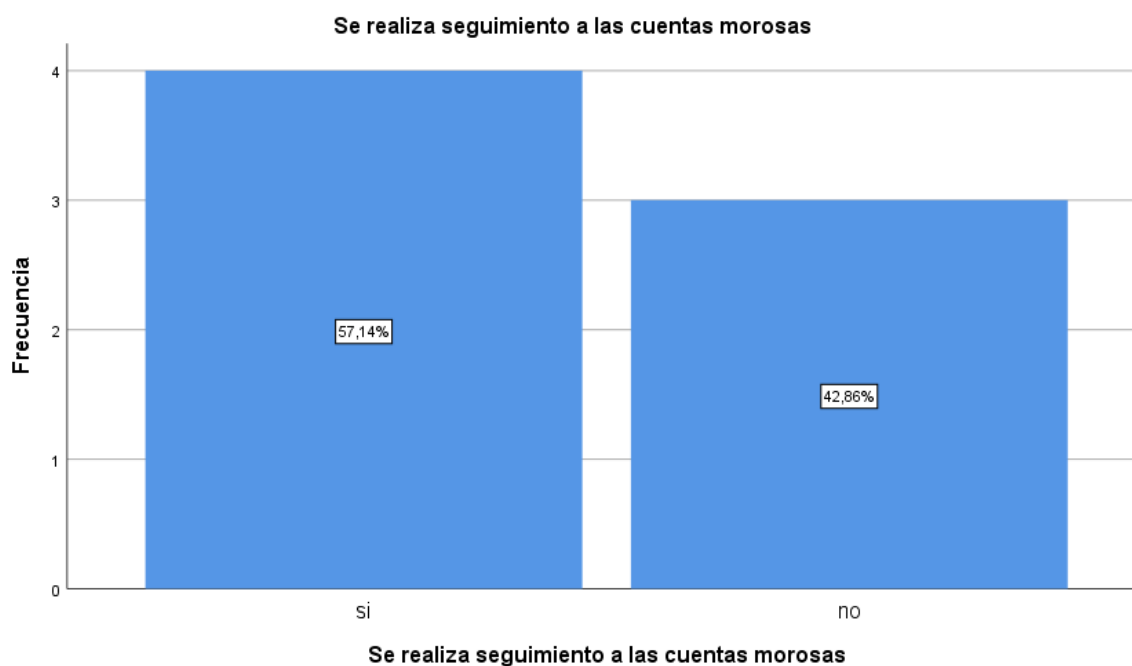
Figura 11 Se realiza cobranza preventiva



Fuente: encuesta cuentas por cobrar

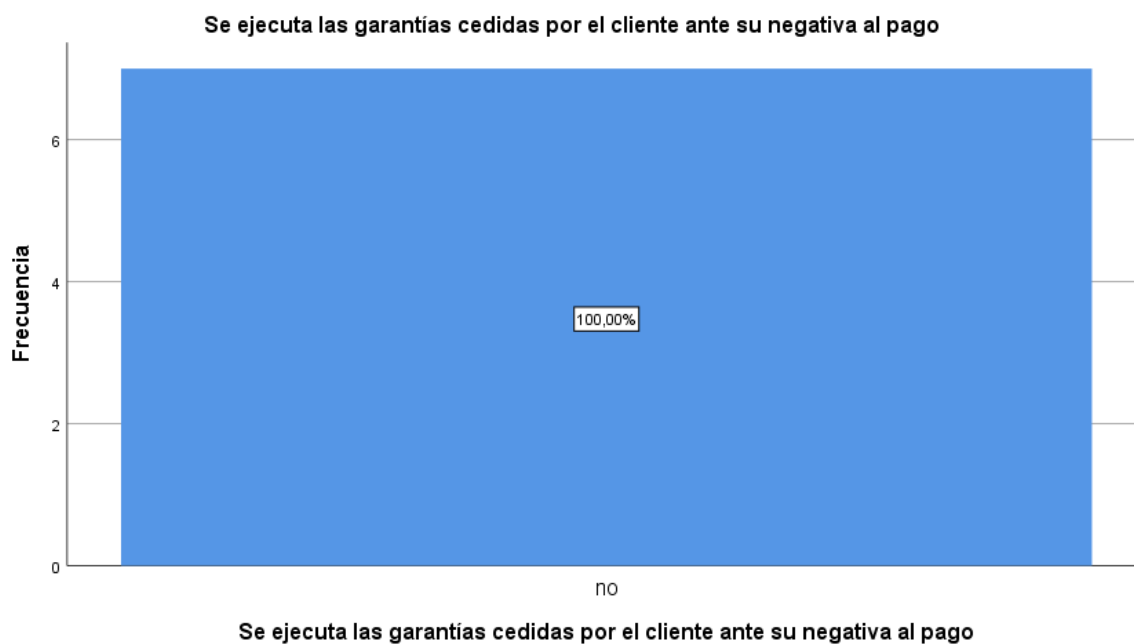
La observación de que el 100% de los trabajadores encuestados afirman que no se realiza cobranza preventiva es un hallazgo significativo. La unanimidad en las respuestas sugiere que hay un consenso absoluto entre los trabajadores encuestados con respecto a la falta de realización de cobranza preventiva. Esto indica una situación consistente dentro de la muestra y puede tener implicaciones importantes para la gestión del crédito en la empresa. La falta de cobranza preventiva puede ser preocupante en términos de la gestión del riesgo crediticio y la salud financiera general de la empresa. La cobranza preventiva implica tomar medidas proactivas para evitar el incumplimiento de pagos por parte de los clientes, lo que puede ayudar a minimizar las pérdidas y mejorar el flujo de efectivo.

Figura 12 Se realiza seguimiento a las cuentas morosas



La observación de que el 57.1% de los trabajadores encuestados afirman que se realiza seguimiento a las cuentas morosas, mientras que el 42.9% dice que no se hace, proporciona información valiosa sobre las prácticas de gestión de cuentas morosas en la empresa. La discrepancia en las respuestas sugiere que hay variabilidad en la implementación de prácticas de seguimiento de cuentas morosas entre los trabajadores encuestados. Esta diversidad en las respuestas puede ser una oportunidad para identificar áreas donde se necesite mejorar la comunicación interna o los procedimientos establecidos. Realizar un seguimiento adecuado de las cuentas morosas es esencial para la gestión efectiva del crédito y la protección de los activos financieros de la empresa. El seguimiento activo puede ayudar a identificar y abordar los pagos atrasados de manera oportuna, lo que puede mejorar el flujo de efectivo y reducir las pérdidas por incumplimiento.

Figura 13 Se ejecuta las garantías cedidas por el cliente ante su negativa al pago



La observación de que el 100% de los trabajadores encuestados afirman que no se ejecutan las garantías cedidas por el cliente ante su negativa al pago es un hallazgo significativo. La unanimidad en las respuestas sugiere que hay un consenso absoluto entre los trabajadores encuestados con respecto a la falta de ejecución de las garantías cedidas por el cliente en caso de su negativa al pago. Esto indica una situación consistente dentro de la muestra y puede tener implicaciones importantes para la gestión del riesgo crediticio en la empresa.

Tabla 3 *Análisis de las cuentas por cobrar*

		2018	2019	2020
Rotación de cuentas por cobrar veces	Ventas/c*c	17	10	11
Rotación de cuentas por cobrar días	C*C/ventas*360	22	36	33

Nota datos tomados del Balance general y del Estado de perdidas y ganancias

Para determinar si la rotación de las cuentas por cobrar ha disminuido del año 2018 al año 2020, primero necesitamos comprender qué significa la rotación de cuentas por cobrar y cómo se calcula. La rotación de cuentas por cobrar es una medida que indica con qué frecuencia se convierten las cuentas por cobrar en efectivo durante un período de tiempo determinado. Se calcula dividiendo el total de ventas a crédito entre el promedio de cuentas por cobrar durante el mismo período, y es útil para evaluar la eficiencia en la gestión del crédito y la cobranza.

Dada la información proporcionada:

En el año 2018:

Rotación de cuentas por cobrar = Total de ventas a crédito / Promedio de cuentas por cobrar

Rotación = 17 veces / 22 días

En el año 2019:

Rotación de cuentas por cobrar = Total de ventas a crédito / Promedio de cuentas por cobrar

Rotación = 10 veces / 36 días

En el año 2020:

Rotación de cuentas por cobrar = Total de ventas a crédito / Promedio de cuentas por cobrar

Rotación = 11 veces / 33 días

Para comparar la rotación de las cuentas por cobrar entre los años 2018 y 2020, podríamos calcular el número de días que tarda en realizarse una rotación completa en cada año. Entonces, comparamos estos valores para determinar si hay una disminución o no.

En el año 2018: 22 días por rotación

En el año 2020: 33 días por rotación

Como se puede ver, el número de días por rotación ha aumentado del año 2018 al 2020. Esto significa que, en promedio, se tarda más tiempo en cobrar las cuentas por cobrar en el año 2020 en comparación con el año 2018. Por lo tanto, la afirmación de que la rotación de las cuentas por cobrar ha disminuido del año 2018 al año 2020 no es correcta. En realidad, ha aumentado.

Tabla 4 *Análisis de la rentabilidad económica*

Dimensión	Indicador	2018	2019	2020	
Rentabilidad económica	<u>Utilidad neta</u>	<u>272263</u>	2066003	61.27%	
	Activos	306688	8.88%	98600	2.18%
	totales	1	3372090	4528823	

Para determinar si la rentabilidad del activo ha disminuido del año 2018 al 2020, necesitamos comprender cómo se calcula la rentabilidad del activo y luego comparar los valores de ambos años.

La rentabilidad del activo se calcula dividiendo el ingreso neto entre el total de activos. Es una medida de la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ganancias.

Dada la información proporcionada:

En el año 2018:

Rentabilidad del activo = Ingreso neto / Total de activos = 8.88%

En el año 2020:

Rentabilidad del activo = Ingreso neto / Total de activos = 2.18%

Comparando los valores, vemos que la rentabilidad del activo ha disminuido del 8.88% en 2018 al 2.18% en 2020. Esta disminución indica que la empresa está

generando menos ingresos netos en relación con el total de activos que posee en el año 2020 en comparación con el año 2018. Por lo tanto, la afirmación de que la rentabilidad del activo ha disminuido del año 2018 al 2020 es correcta.

Tabla 5 Rentabilidad financiera

Dimensión	Indicador	2018		2019		2020	
Rentabilidad financiera	<u>Utilidad neta</u>	<u>272663</u>	26.83	<u>2066003</u>	170.94	<u>98600</u>	7.58%
		1014918	%		%		
	Patrimonio			1208641		1300784	

Comparando los valores, vemos que la rentabilidad financiera ha disminuido del 26.83% en 2018 al 7.58% en 2020. Esta disminución indica que la empresa está generando menos ingresos netos en relación con su capital total en el año 2020 en comparación con el año 2018. Por lo tanto, la afirmación de que la rentabilidad financiera ha disminuido del año 2018 al 2020 es correcta.

Tabla 6 Rentabilidad de las ventas

Dimensión	Indicador	2018		2019		2020	
Rentabilidad de las ventas	<u>Utilidad neta</u>	<u>272263/</u>	6.65%	2066003	36.77%	98600	1.38%
		4092069					
	Ventas			5618585		7141447	

Comparando los valores, vemos que la rentabilidad sobre las ventas ha disminuido del 6.65% en 2018 al 1.38% en 2020. Esta disminución indica que la empresa está generando menos ingresos netos en relación con sus ventas totales en el año 2020 en comparación con el año 2018. Por lo tanto, la afirmación de que la rentabilidad sobre las ventas ha disminuido del año 2018 al 2020 es correcta.

Basándonos en la información proporcionada, parece que existe una relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL. La disminución en la rotación de las cuentas por cobrar, junto con la disminución en la rentabilidad, sugiere que las cuentas por cobrar pueden estar afectando negativamente la rentabilidad de la empresa.

Discusiones

El objetivo general fue determinar cómo influye las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa, lográndose identificar que, La rotación de las cuentas por cobrar ha disminuido del año 2018 al 2020. En el año 2018, las cuentas rotaron 17 veces cada 22 días, mientras que, en el año 2020, las cuentas rotaron 11 veces cada 33 días. Esta disminución indica que la empresa está tardando más tiempo en cobrar sus cuentas por cobrar, lo que puede tener implicaciones en su flujo de efectivo y su capacidad para reinvertir esos fondos. La rentabilidad del activo ha disminuido del año 2018 al 2020. En el año 2018, la rentabilidad del activo fue del 8.88%, y en el año 2020 descendió a 2.18%. Esta disminución sugiere que la empresa está generando menos ingresos netos en relación con sus activos totales, lo que puede indicar una gestión menos eficiente de los recursos. La rentabilidad financiera también ha disminuido del año 2018 al 2020. En el año 2018, la rentabilidad financiera fue del 26.83%, y en el año 2020 descendió al 7.58%. Esta disminución indica que la empresa está generando menos ingresos netos en relación con su capital total, lo que puede ser una señal de que su rentabilidad general ha disminuido. La rentabilidad sobre las ventas también ha disminuido del año 2018 al 2020. En el año 2018, fue del 6.65%, y en el año 2020 descendió al 1.38%. Esta disminución indica que la empresa está generando menos ingresos netos en relación con sus ventas totales, lo que puede ser una señal de problemas en la eficiencia operativa o en la gestión de costos. En resumen, todas las afirmaciones presentadas son consistentes con la información proporcionada y sugieren una disminución en la eficiencia y la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL del año 2018 al 2020. lo mencionado se asemeja a lo dicho por Cárdenas y Velasco (2016) se tuvo como objetivo identificar la incidencia de las cuentas por cobrar morosas en la rentabilidad de la empresa. La muestra analizada incluyó a los 6 trabajadores de la institución y sus estados financieros. El enfoque de la investigación fue de tipo básico, con un diseño no experimental y la técnica utilizada fue el análisis documental. Los resultados revelaron que tanto el Retorno sobre el Patrimonio (ROE) como el Retorno sobre los Activos (ROA) disminuyeron en un 2.41% y un 3.12% respectivamente, en comparación con el año anterior. Además, se observó que el ciclo de rotación de las cuentas por cobrar era lento, con una frecuencia de apenas 1.62 veces al año,

lo que significa que el tiempo promedio para convertir las cuentas por cobrar en efectivo era de 225 días. Se concluyó que la institución enfrentaba una falta de liquidez suficiente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Además, se encontró que las políticas relacionadas con los créditos y cobranzas no eran efectivas, ya que el período promedio de cobro no coincidía con el plazo acordado con los clientes, que era de 30 días, mientras que en realidad se demoraban 225 días en pagar. Esta situación había influido en la disminución de la rentabilidad de la empresa.

En relación al objetivo específico uno analizar las cuentas por cobrar se halló que, el manejo de las cuentas por cobrar es deficiente debido a la ausencia de capacitación al personal sobre el manejo de las cuentas por cobrar, sin la formación adecuada, el personal puede carecer de las habilidades y el conocimiento necesarios para llevar a cabo eficazmente las tareas relacionadas con la gestión de créditos y cobros. Esto puede resultar en errores, retrasos en la cobranza y una mayor exposición al riesgo de crédito, esto se asemeja a lo indicado Jácome et al. (2017) el objetivo principal fue identificar la influencia de las cuentas por cobrar y los inventarios en la rentabilidad de las empresas. La metodología empleada fue de naturaleza cuantitativa, y la técnica utilizada fue el análisis documental. Los hallazgos revelaron un aumento significativo del 80.15% en las cuentas por cobrar durante el período comprendido entre 2005 y 2015. Sin embargo, se observó una disminución drástica en la rentabilidad, que pasó del 17.34% en 2005 al 1.46% en 2015. Este descenso sugiere que el manejo inadecuado de las cuentas por cobrar ha tenido un impacto negativo en la rentabilidad de las empresas de cerámica en la región de Cúcuta. En conclusión, estos resultados indican la necesidad de mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y los inventarios para mantener la rentabilidad de las empresas en niveles óptimos.

En relación al objetivo específico dos evaluar la rentabilidad económica se halló que, La rentabilidad del activo ha experimentado fluctuaciones considerables a lo largo del período evaluado. Comenzando en el año 2018 con un 8.88%, aumentó considerablemente a 62.27% en el año siguiente (2019), pero luego disminuyó drásticamente a 2.18% para el año 2020. Esta variación en la rentabilidad del activo indica una falta de estabilidad y consistencia en la capacidad de la empresa para generar ingresos a partir de sus activos, estos hallazgos se asemejan a lo

mencionado por Avelino (2017) el objetivo fue evaluar la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa. Se utilizó un enfoque descriptivo con un diseño cuantitativo, empleando técnicas de encuesta y análisis documental. Los resultados revelaron que, en el año 2015, las cuentas por cobrar representaron el 12.23% del total de las ventas, mientras que en 2016 este porcentaje aumentó significativamente al 20.35%. Como consecuencia, el índice de liquidez disminuyó de 2.17 a 1.86 en el mismo período. Además, la rotación de cuentas por cobrar disminuyó de 3.58 a 2.68 veces al año. En términos de gastos financieros, se observó un aumento del 0.01% al 0.02% del total de las ventas. A pesar de esto, la rentabilidad económica logró aumentar ligeramente del 0.08% al 0.1%. La conclusión principal de la investigación fue que existe un manejo inadecuado de las cuentas por cobrar, lo que afecta directamente la liquidez y rentabilidad de la empresa. Esto sugiere la necesidad de implementar medidas para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y así evitar impactos negativos en la salud financiera de la empresa.

En relación al objetivo específico tres, evaluar la rentabilidad financiera, se ha identificado las fluctuaciones en la rentabilidad del activo a lo largo del período evaluado indican una falta de estabilidad y consistencia en la capacidad de la empresa para generar ingresos a partir de sus activos. Es importante que la empresa investigue las causas detrás de estas fluctuaciones y tome medidas para mejorar su eficiencia operativa y su capacidad para generar retornos consistentes en el futuro, esto se asemeja a lo indicado por Delgado (2018) el enfoque del estudio fue de tipo básico, con un diseño cuantitativo y no experimental. Las técnicas empleadas fueron la encuesta y el análisis documental. Los resultados mostraron que el periodo promedio de cobro aumentó de 30 a 37 días, lo que significa que las cuentas por cobrar rotaron 10 veces. Este aumento en el tiempo de cobro contribuyó a una disminución en la rentabilidad del 8.65%. Por lo tanto, la investigación concluye que las cuentas por cobrar sí influyen en la rentabilidad de la organización Agrícola. Este hallazgo resalta la importancia de una gestión efectiva de las cuentas por cobrar para mantener o mejorar la rentabilidad de la empresa.

En relación al objetivo específico cuatro, realzar el análisis de la rentabilidad de las ventas, las fluctuaciones en la rentabilidad de las ventas a lo largo del período

evaluado muestran una variación significativa en la capacidad de la empresa para obtener ganancias a partir de sus ventas. Es importante que la empresa analice las causas detrás de estas variaciones y tome medidas para mejorar su rentabilidad a largo plazo, ya sea mediante el aumento de los márgenes de beneficio, la optimización de los costos o el aumento de la eficiencia operativa, lo hallado se asemeja a lo indicado por Huamanchumo y Jara (2019) En la tesis titulada "Análisis y Evaluación de las Cuentas por Cobrar para Mejorar la Rentabilidad de la Empresa PAS S.R.L., Chiclayo" de la UCV, el objetivo fue evaluar las cuentas por cobrar con el fin de incrementar la rentabilidad. La población estudiada consistió en los trabajadores del área contable, y se adoptó un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental. Las técnicas utilizadas fueron la encuesta y el análisis documental. Los resultados revelaron que la empresa carece de un manual de créditos y cobranzas, lo que indica una falta de procedimientos claros y estandarizados en esta área. Además, se encontró que las cuentas por cobrar representaban el 56.5% del total del activo en 2017, y este porcentaje aumentó en un 6.34% en 2018. En cuanto a la rentabilidad, se observó que fue del 4.68% en 2019 y del 1.81% en 2018. Aunque la rentabilidad aumentó debido a una mejor gestión del costo de ventas, se concluyó que la gestión de las cuentas por cobrar era ineficiente y estaba afectando negativamente la rentabilidad de la empresa. Estos hallazgos resaltan la importancia de mejorar la gestión de las cuentas por cobrar para aumentar la rentabilidad y la eficiencia financiera de la empresa PAS S.R.L.

V. CONCLUSIONES.

- 5.1.** El manejo poco adecuado de las cuentas por cobrar está influyendo negativamente en la rentabilidad de la empresa La Siembra del Agricultor EIRL, tal como lo demuestra la investigación realizada, en la cual se aprecia que la rotación de cuentas por cobrar ha disminuido y la rentabilidad también.
- 5.2.** La falta de políticas claras de crédito y cobros, así como la ausencia de documentos como manuales que describan estas políticas, sugieren un manejo deficiente de las cuentas por cobrar en la empresa. La falta de estructura y procedimientos documentados puede llevar a prácticas inconsistentes y decisiones subjetivas en la gestión de créditos y cobros.
- 5.3.** Las fluctuaciones en la rentabilidad del activo a lo largo del período evaluado indican una falta de estabilidad y consistencia en la capacidad de la empresa para generar ingresos a partir de sus activos. Es importante que la empresa investigue las causas detrás de estas fluctuaciones y tome medidas para mejorar su eficiencia operativa y su capacidad para generar retornos consistentes en el futuro
- 5.4.** Las fluctuaciones en la rentabilidad financiera a lo largo del período evaluado muestran una variación significativa en la capacidad de la empresa para obtener ganancias con su capital propio. Es importante que la empresa analice las causas detrás de estas variaciones y tome medidas para mejorar su rentabilidad a largo plazo, ya sea mediante el aumento de los ingresos, la reducción de los costos o la mejora de la eficiencia operativa.
- 5.5.** las fluctuaciones en la rentabilidad de las ventas a lo largo del período evaluado muestran una variación significativa en la capacidad de la empresa para obtener ganancias a partir de sus ventas. Es importante que la empresa analice las causas detrás de estas variaciones y tome medidas para mejorar su rentabilidad a largo plazo, ya sea mediante el aumento de los márgenes de beneficio, la optimización de los costos o el aumento de la eficiencia operativa

VI. RECOMENDACIONES

- A la gerencia de la empresa se le recomienda implementar un manual de procedimientos de créditos y cobranzas, para lo cual se debe efectuar un análisis de procesos existentes: Antes de comenzar a redactar el manual, es importante realizar un análisis detallado de los procesos actuales de créditos y cobranzas en la empresa, asimismo se debe identificar los pasos involucrados, los roles y responsabilidades de los colaboradores, y los procedimientos utilizados para otorgar créditos, realizar seguimiento de los pagos y gestionar las cobranzas.
- A la gerencia se recomienda la implementación de talleres sobre análisis financiero para los colaboradores a manera de capacitar al equipo y fortalecer las habilidades necesarias para evaluar la solvencia, liquidez y rentabilidad de los clientes al otorgar créditos. Para eso se debe identificar necesidades de capacitación, Antes de diseñar los talleres, realiza una evaluación de las necesidades de capacitación para determinar qué áreas del análisis financiero son más relevantes para los colaboradores que estarán involucrados en la gestión de créditos. Esto puede incluir temas como la interpretación de estados financieros, análisis de ratios financieros, evaluación de riesgos crediticios y técnicas de gestión de créditos; además se debe diseñar el contenido del taller: Basándote en las necesidades identificadas, desarrolla el contenido del taller de manera estructurada y fácil de entender. Incluye conceptos clave, ejemplos prácticos y casos de estudio que permitan a los colaboradores aplicar los conocimientos adquiridos en situaciones reales. Asegúrate de cubrir temas como liquidez, solvencia, rentabilidad, capacidad de pago y otros indicadores financieros relevantes.
- A la gerencia se le recomienda implementar un área de crédito y cobranzas es una estrategia clave para mejorar la gestión financiera y asegurar un enfoque más estructurado y eficiente en la administración de los créditos y el seguimiento de las cobranzas, para lo cual se debe designar un responsable: El primer paso es designar a una persona responsable del área de crédito y cobranzas. Esta persona debería tener experiencia en análisis financiero, gestión de créditos y cobranzas, y ser

capaz de tomar decisiones objetivas basadas en análisis financieros sólidos, además de debe definir funciones y responsabilidades: Una vez designado el responsable del área, es importante definir claramente sus funciones y responsabilidades. Esto puede incluir la evaluación de la solvencia de los clientes, la determinación de límites de crédito, el seguimiento de los pagos, la gestión de cobranzas, la negociación de acuerdos de pago y la elaboración de informes financieros relacionados con el área.

- A la gerencia se le recomienda entregar reportes diarios de los créditos vencidos a las personas encargadas de cobranzas es una excelente práctica para mantener un control efectivo sobre las cuentas por cobrar y agilizar el proceso de recuperación del dinero adeudado; para lo cual se debe automatización de reportes: Utiliza sistemas de información o software de gestión que permitan generar automáticamente reportes diarios de los créditos vencidos. Esto garantizará que la información esté actualizada y disponible de manera oportuna para el equipo de cobranzas; además el reporte diario debe incluir información relevante sobre los créditos vencidos, como el nombre y contacto del cliente moroso, el monto adeudado, la fecha de vencimiento, el historial de pagos y cualquier otra información útil para la gestión de cobranzas
- A la gerencia se le recomienda realizar llamadas a los clientes para recordarles que su cuota del mes está próxima a vencerse es una práctica efectiva para fomentar el cumplimiento de los pagos y mejorar la gestión de cobranzas. Para eso se debe realizar la planificación de las llamadas estableciendo un calendario regular para realizar las llamadas de recordatorio, preferiblemente unos días antes de la fecha de vencimiento de la cuota. Esto permitirá a los clientes tener tiempo suficiente para realizar el pago antes de que se venza la fecha límite. También se debe personaliza las llamadas tanto como sea posible, utilizando el nombre del cliente y haciendo referencia a su situación específica, como el monto y la fecha de vencimiento de la cuota. Esto ayuda a establecer una conexión más personal con el cliente y aumenta la probabilidad de que tome acción.

REFERENCIAS.

- Alarcón, L. (9 de marzo de 2021). Índice de morosidad alcanzó pico de hasta 7,9% en el 2020. *La República*. Obtenido de <https://larepublica.pe/economia/2021/03/09/indice-de-morosidad-alcanzo-pico-de-hasta-79-en-el-2020/>
- Andrade, A. (2021). *Ratios financieros*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10757/622323>
- Avelino. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incodencia en la liquidez de la empresa ADECAR cia*. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1299/1/T-ULVR-1390.pdf>
- Azula, E. y Guevara, J. . (2018). *Control interno y su influencia en la rentabilidad de la empresa de transportes Acuario SAC*. <https://hdl.handle.net/11537/14841>: Universidad Privada del Norte.
- Cárdenas, M. y Velasco, B. (2016). 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. *Dialnet*, 32(1), <file:///C:/Users/Intel/Downloads/Dialnet-IncidenciaDeLaMorosidadDeLasCuentasPorCobrarEnLaRe-5079744.pdf>.
- Chavez, E. (2017). *Propuesta de mejora del proceso de créditos y cobranzas para optimizar la liquidez en la empresa Hellmann*. Obtenido de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3506/1/2017_Chavez-Moreno.pdf
- Del Valle, E. (2015). *Créditos y Cobranzas*. Obtenido de http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/opt/credito_cobranza.pdf
- Delga, L. (2018). *Análisis de las cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L*. Universidad César Vallejo.

- Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/30438/Delgado_FL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Díaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. EUMED. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/index.htm>
- El País. (2021). *La morosidad de la banca aumenta ligeramente en mayo al 4,55%*. https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/07/22/companias/1626950869_158077.html.
- Fernández, M. y Velasquez, L. (2019). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa SQH del Perú S.A.C., Chaclacayo 2019*. Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/53240?show=full>
- Hernandez, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Editorial Mc Graw Hill Education, Año de edición: 2018, ISBN: 978-1-4562-6096-5, 714 p. Obtenido de <https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>
- Hérmendez, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. ISBN: 978-1-4562-2396-0. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hernández, V., Galeana, E., Valenzo, M. y Chavéz, P. (2017). *Estudios organizacionales en las ciencias Administrativas ante los retos del siglo XXI*. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Obtenido de https://www.teczamora.mx/documentos/posgrado_investigacion/articulos/Evaluacion%20de%20las%20C's%20de%20cr%C3%A9dito%20en%20condiciones%20de%20incertidumbre.pdf
- Huamanchumo, E. y Jara, N. (2019). *Análisis y evaluación de las Cuentas por Cobrar para mejorar la rentabilidad de la empresa PAS S.R.L, Chiclayo*. Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/62647>

- Jácome, N., Sepúlveda, M. y Pabón 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). doi:10.18041/2539-3669/gestion_libre.3.2017.3230
- Latorre, M., Rosas, C. Urbina, M. y Vidaurre, W. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. *Revista de Investigación y Cultura -Universidad César Vallejo*, 10(2). Obtenido de <http://revistas.ucv.edu.pe/index.php/UCV-HACER/article/view/2785/2242>
- Luna, L. (2017). *El control interno del almacén y la rentabilidad de la empresa constructora Inversiones en ti Jesús*. Universidad de Huánuco. Obtenido de <http://repositorio.udh.edu.pe/123456789/440>
- Menor, D. (2019). *Análisis de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Grupo Agrobien SAC, Jaén*. Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/35112>
- Morales, J. y Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza*. GRUPO EDITORIAL PATRIA, SA DE CV. Obtenido de https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_
- Muntané, J. (2010). Introducción a la investigación Básica. 33(3). Obtenido de [Users/Intel/Downloads/RAPD%20Online%202010%20V33%20N3%2003%20\(6\).pdf](Users/Intel/Downloads/RAPD%20Online%202010%20V33%20N3%2003%20(6).pdf)
- Suárez, V. (2018). *Diseño de un Manual de Políticas de Créditos y cobranzas para disminuir la cartera vencida de la empresa Mueblerias Palito*. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34737/1/Manual%20de%20Pol%C3%ADticas%20de%20cr%C3%A9ditos%20y%20cobranzas%20de%20la%20Empresa%20Mueblerias%20Palito.pdf>: Universidad de Guayaquil.
- Vergara, C. (2014). *Capacitación y rentabilidad de las MYPES en la ciudad de Piura*. Universidad Católica Los Angeles de Chimbote. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/43/VERGAR>

A_CHORRES_CATHERINE_YESSENIA_CAPACITACION_Y_RENTABILIDAD_%20RUBRO_LIBRERIA.pdf?sequence=7&isAllowed=y

Villar, C. (2021). *El Banco de España alerta de un aumento de la morosidad tras la pandemia*. España: <https://www.economiadigital.es/economia/el-banco-de-espana-alerta-el-aumento-morosidad-pandemia.html>.

ANEXOS.

Anexo 1

ANEXOS

ANEXO 01.- DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL AUTOR

Declaratoria de autenticidad

Yo, Mondragón Heredia, Marvin, adscrito a la escuela profesional de Contabilidad y Tributación de la Universidad Particular de Chiclayo, identificado con DNI N° 71690281 Con la tesis "Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiada; es decir no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falsificados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Particular de Chiclayo.

Jaén, 02 de marzo del 2022.



Mondragón Heredia, Marvin

DNI N° 71690281

Anexo 2



ACTA DE CONTROL DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, **MANUEL ANTONIO VELASQUEZ PINILLOS**, docente de la Facultad de Comunicación, Empresa y Negocio, en calidad de asesor de tesis, declaro que he realizado el debido control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecidos para el nivel de pregrado, según la Directiva de similitud vigente en la UDCH; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe presentado por el bachiller: **MONDRAGÓN HEREDIA, MARVIN**, titulado: **"Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021"**

Elaborado por el estudiante: **MONDRAGÓN HEREDIA, MARVIN** Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del **24%** verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud **TURNITIN**. Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación vigente.

Pimentel, 06 de junio del 2022



Mg. Manuel Antonio Velásquez Pinillos
DNI N° 16530130

Anexo 3

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Estimado, Sr. Waldemar Estela Llanos, Titular Gerente de la empresa "Agronegocios la siembra del agricultor Eirl", solicitó su apoyo en la realización de la investigación denominada Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021

- La entrevista durará aproximadamente 20 minutos.
- La información brindada será utilizada sólo para esta investigación y todos los datos obtenidos serán tratados de manera anónima.
- La participación en la encuesta es totalmente voluntaria, la cual puede detenerse en cualquier momento si el participante se sintiera afectado; así como puede dejar de responder alguna interrogante que le incomode.
- Si tuviera alguna pregunta sobre la investigación, el participante puede hacerla en el momento que mejor le parezca.

La siguiente información nos otorgará la autorización solicitada:

Nombre completo del representante	Waldemar Estela Llanos
Firma y sello del representante	
Firma del investigador	
Fecha	18 de febrero del 2022

Anexo 4 ENCUESTA PARA MEDIR LAS CUENTAS POR COBRAR

INSTRUCCIONES:

Estimado, la presente encuesta busca recoger información respecto a las cuentas por cobrar de la empresa La Siembra del Agricultor EIRL; por lo que se le pide que marque la respuesta que mejor exprese su percepción.

1	2
si	No

N°	Ítems	1	2
	POLÍTICAS DE CREDITO		
1	La empresa cuenta con un manual de políticas de crédito		
2	ha recibido capacitación de las políticas de créditos		
3	Conoce usted los plazos del crédito		
4	conoce usted el procedimiento para el otorgamiento de créditos		
5	Conoce usted el máximo nivel de endeudamiento que debe tener un cliente		
6	Realiza un análisis financiero al cliente previo al crédito		
7	Solicita garantías que respalden el crédito al cliente		
	POLITICAS DE COBRANZA		
8	Conoce usted la fecha en que se debería iniciar el proceso de cobranza al cliente		
9	Conoce usted las penalidades que debe cancelar el cliente por el retraso de su pago		
10	Conoce usted el procedimiento para la realización de la cobranza		
11	Se realiza cobranza preventiva		
12	Se realiza seguimiento a las cuentas morosas		
.13	Se ejecuta las garantías cedidas por el cliente ante su negativa al pago		

Anexo 5 Matriz de Consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES/DIMENSIONES	METODOLOGÍA
<p>Problema General ¿En qué medida Cuentas por cobrar influyen en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021?</p> <p>Problemas específicos 1.-¿Cuál es el análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021?, 2.- ¿Cuál es el análisis de la rentabilidad económica de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021?, 3.- ¿Cuál es el análisis de la rentabilidad financiera de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021? Y 4.- ¿Cuál es el análisis de la rentabilidad de las ventas en la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021?</p>	<p>Objetivo General determinar la influencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021</p> <p>Objetivos Específicos .1.-analizar las cuentas por cobrar de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021 2.-evaluar la rentabilidad económica de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021, 3.-evaluar la rentabilidad financiera de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021 y 4.- Realzar el análisis de la rentabilidad de las ventas en la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021.</p>	<p>Hipótesis alternativa H1 las cuentas por cobrar si influyen en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021</p> <p>Hipótesis nula H0: las cuentas por cobrar no influyen en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021.</p>	<p>Variable Independiente X: Cuentas por cobrar</p> <p>Dimensiones políticas de crédito, políticas de cobranzas y ratios de cuentas por cobrar.</p> <p>Variable dependiente Y: Rentabilidad</p> <p>Dimensiones</p>	<p>Tipo de Investigación Básica - Cuantitativa</p> <p>Diseño de Investigación No experimental</p> <p>Técnicas de Investigación Encuesta y análisis documental</p> <p>Instrumento de Investigación Cuestionario y guía de análisis documental</p> <p>Población 7 colaboradores y los estados financieros</p> <p>Muestra 7 colaboradores y los estados financieros</p>

Anexo 6 Guía de análisis documental

Variable	Dimensiones	Indicador
Cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}} \times 365$
	Periodo promedio de cobro	Rotación de cuentas por cobrar
Rentabilidad	Rentabilidad económica	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$
	Rentabilidad financiera	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$
	Rentabilidad de las ventas	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$

Anexo N° 7 Solicitud de permiso para realizar investigación

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

SR.
WALDEMAR ESTELA LLANOS
Titular Gerente de la Empresa Agronegocios la Siembra del Agricultor E.I.R.L

ASUNTO : Ejecución de Proyecto de Tesis

Fecha : Jaén, 10 de Mayo del 2021

Yo, Marvin Mondragón Heredia identificado con DNI 71690281, con código de matrícula J20152015 con domicilio en el Sect. San José del Alto de la ciudad de Jaén. Tengo el agrado de dirigirme a usted para saludarlo muy cordialmente a nombre de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad y Tributación, de la facultad de FACEN de la Universidad Particular de Chiclayo Filial Jaén, y a través de la presente solicitarle se me permita ejecutar el proyecto de Tesis denominado **"cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agronegocios la Siembra del Agricultor E.I.R.L, Jaén-2021"**, en su prestigiosa empresa, con la intención que pueda obtener el Título Profesional de Contador Público de la Universidad particular de Chiclayo.

Me despido agradeciendo la atención a la presente y deseándole éxitos en su gestión.
Atentamente


Marvin Mondragón Heredia
DNI: 71690281


WALDEMAR ESTELA LLANOS
Gerente
Agronegocios la Siembra del Agricultor E.I.R.L.
RUC: 202101500000000

Recibido

Anexo 8 Carta de la empresa manifestado aceptación de la investigación

Jaén 12 de Mayo del 2021

Ing. Waldemar Estela Llanos
Titular Gerente

ASUNTO: ACEPTACION A ESTUDIANTE PARA REALIZAR PROYECTO DE TESIS

Tengo el agrado de dirigirme a Usted con un cordial saludo, con la finalidad de hacer de su conocimiento:

Que, en atención al documento de la referencia comunico que esta Empresa permite al Sr: MOMDRAGON HEREDIA MARVIN, con DNI N° 71690281 con código de matrícula J20152015, ejecute su proyecto de tesis denominado **"CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGRONEGOCIOS LA SIEMBRA DEL AGRICULTOR E.I.R.L. – JAEN, 2021"**, para obtener el grado de Contador Público, en tal sentido se hace de conocimiento que el pedido queda autorizado

Aprovecho la oportunidad para expresarle mi consideración y estima personal,

Atentamente.



Anexo 9 Juicio de expertos

UNIVERSIDAD PARTICULAR DE CHICLAYO
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, EMPRESA Y NEGOCIOS
FICHA TECNICA/OPINION DE EXPERTOS

I.- DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y Nombres del Experto: Silva Mora, César
- 1.2 Cargo: Contador
- 1.3 Institución o Centro Laboral: Estudio contable
- 1.4 Nombre del instrumento: Cuentas por cobrar
- 1.5 Título de la Investigación: Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021
- 1.6 Autor(a): Bach. Mondragón Heredia, Marvin

II ASPECTOS A VALIDAR

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE 00-50%	REGULAR 51-60%	BUENO 61-80%	MUY BUENO 81-90%	EXCELENTE 91-100%
CLARIDAD	Está expresado con un lenguaje apropiado				X	
OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables				X	
ACTUALIDAD	Adecuado con la innovación y la mejora continua de las cuentas por cobrar					X
ORGANIZACIÓN	Se denota organización lógica					X
SUFICIENCIA	Comprende aspectos en calidad y cantidad					X
INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar múltiples aspectos de las cuentas por cobrar					X
CONSISTENCIA	Sustentados en aspectos teórico-científicos					X
COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones e indicadores					X
METODOLOGIA	Responde a los propósitos de la investigación					X
PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación					X
PROMEDIO						4.8

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN

96%

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado

El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.


CATEDRÁTICO DE LA ESCUELA DE INGENIERÍA DE SISTEMAS
CIP: 09001-A-01001-01001-01001
MAYO DE 2019

UNIVERSIDAD PARTICULAR DE CHICLAYO
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, EMPRESA Y NEGOCIOS
FICHA TECNICA/OPINION DE EXPERTOS

I.- DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y Nombres del Experto: Martínez Rivera, Maritza
 1.2 Cargo: Contadora
 1.3 Institución o Centro Laboral: Estudio Contable
 1.4 Nombre del Instrumento: Cuentas por cobrar
 1.5 Título de la Investigación: Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021
 1.6 Autor(a): Bach. Mondragón Heredia, Marvin

II ASPECTOS A VALIDAR

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE 00-30%	REGULAR 31-45%	BUENO 46-60%	MUY BUENO 61-80%	EXCELENTE 81-100%
CLARIDAD	Está expresado con un lenguaje apropiado				X	
OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables					X
ACTUALIDAD	Adecuado con la innovación y la mejora continua de las cuentas por cobrar					X
ORGANIZACIÓN	Se denota organización lógica					X
SUFICIENCIA	Comprende aspectos en calidad y cantidad					X
INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar múltiples aspectos de las cuentas por cobrar					X
CONSISTENCIA	Sustentados en aspectos teórico-científicos					X
COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones e indicadores					X
METODOLOGIA	Responde a los propósitos de la investigación					X
PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación					X
PROMEDIO						4.9

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN

98%

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
- El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.



A handwritten signature in blue ink is written over a circular stamp. The stamp contains the text "C.F.C. Facultad de Ciencias Exactas" and "C.F.C. Facultad de Ciencias Exactas" repeated below it. The signature is written in a cursive style.

UNIVERSIDAD PARTICULAR DE CHICLAYO
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, EMPRESA Y NEGOCIOS
FICHA TECNICA/OPINION DE EXPERTOS

I.- DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y Nombres del Experto: Gálvez Quevedo Wilmer
- 1.2 Cargo : Jefe de la Unidad de Patrimonio
- 1.3 Institución o Centro Laboral : Gerencia Sub Regional Jaén
- 1.4 Nombre del Instrumento: : Cuentas por cobrar
- 1.5 Título de la Investigación : Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agronegocios La Siembra del Agricultor EIRL, Jaén-2021
- 1.6 Autor(a) : Bach. Mondragón Heredia, Marvin

II ASPECTOS A VALIDAR

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE 00-20%	REGULAR 21-40%	BUENO 41-60%	MUY BUENO 61-80%	EXCELENTE 81-100%
CLARIDAD	Esta expresado con un lenguaje apropiado				X	
OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables				X	
ACTUALIDAD	Adecuado con la innovación y la mejora continua de las cuentas por cobrar					X
ORGANIZACION	Se denota organización lógica					X
SUFICIENCIA	Comprende aspectos en calidad y cantidad					X
INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar múltiples aspectos de las cuantas por cobrar					X
CONSISTENCIA	Sustentados en aspectos teórico-científicos					X
COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones e indicadores					X
METODOLOGIA	Responde a los propósitos de la investigación					X
PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación					X
PROMEDIO						4.8

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN

98%

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

- El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado
- El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.



Mg. Nelson Galvis Quintero
CONTADOR PÚBLICO
MAT 1383

Anexo: 10 Estados Financieros

Balance General

Balance General (Valor Histórico al 31 de dic. 2018)					
ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	497041	Sobregiros bancarios	401	0
Inv valor razonable y disp para la vta	360	0	Trib y aport sist pens y salud p pagar	402	1879
Ctas por cobrar comerciales - terc	361	247489	Remuneraciones y particip por pagar	403	3874
Ctas por cobrar comerciales - relac	362	0	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	812026
Ctas por cob per, acc, soc, dir y ger	363	0	Ctas por pagar comerciales -relac	405	0
Ctas por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar acción, directores y ger	406	0
Ctas por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas por pagar diversas - terceros	407	425536
Serv y otros contratados por anticipado	366	46918	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimación ctas de cobranza dudosa	367	0	Obligaciones financieras	409	808648
Mercaderías	368	1345952	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pasivo diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	2051963
Productos en proceso	371	0			
Materias primas	372	0			
Materiales aux, suministros y repuestos	373	0			
Envases y embalajes	374	0	PATRIMONIO		
Existencias por recibir	375	29992	Capital	414	470000
Desvalorización de existencias	376	0	Acciones de Inversión	415	0
Activos no ctes mantenidos para la vta	377	0	Capital adicional positivo	416	0
Otros activos corrientes	378	74591	Capital adicional negativo	417	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Resultados no realizados	418	0
Inversiones Inmobiliarias (1)	380	0	Excedente de revaluación	419	0
Activ adq en arrendamiento finan. (2)	381	0	Reservas	420	0
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	588242	Resultados acumulados positivos	421	272655
Depreciación de 1,2 e IME acumulados	383	109967	Resultados acumulados negativos	422	0
Intangibles	384	2650	Utilidad del ejercicio	423	272263
Activos biológicos	385	0	Pérdida del ejercicio	424	0
Deprec act biol, amort y agota acum	386	0	TOTAL PATRIMONIO	425	1014918
Desvalorización de activo Inmovilizado	387	0			
Activo diferido	388	291926			
Otros activos no corrientes	389	52147	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	3066881
TOTAL ACTIVO NETO	390	3066881			

Estados Financieros

Estado de Ganancias y Pérdidas Del 01/01 al 31/12 de 2018		
Ventas netas o ing. por servicios	481	4092069
Desc., rebajas y bonif. concedidas	482	0
Ventas netas	483	4092069
Costo de ventas	484	3586346
Resultado bruto Utilidad	486	525723
Resultado bruto Pérdida	487	0
Gastos de ventas	488	903
Gastos de administración	489	135191
Resultado de operación utilidad	470	389629
Resultado de operación pérdida	471	0
Gastos financieros	472	122791
Ingresos financieros gravados	473	4425
Otros ingresos gravados	475	1000
Otros ingresos no gravados	476	0
Enajen. de val. y bienes del act. F	477	0
Costo enajen. de val. y bienes a.f.	478	0
Gastos diversos	480	0
REI del ejercicio positivo	481	0
REI del ejercicio negativo	483	0
Resultado antes de part. - Utilidad	484	272263
Resultado antes de part. - Pérdida	485	0
Distribución legal de la renta	486	0
Resultado antes del imp - Utilidad	487	272263
Resultado antes del imp - Pérdida	489	0
Impuesto a la renta	490	0
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	272263
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	0

Número de Formulario 0710

Fecha Presentación: 18/07/2020

Estados Financieros**Estado de Situación Financiera (Valor historico al 31 de diciembre 2019)**

ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	608493	Sobregiros bancarios	401	0
Inv. valor razonable y disp. valor para la venta	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	30586
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	568645	Remuneraciones y particip. por pagar	403	7884
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	1016394
Ctas. por cobrar per. acc. soc. dir. y ger.	363	350000	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas. por pagar accion, directores y ger.	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	253831
Serv. y otros contratados por anticipado	366	130377	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	0	Obligaciones financieras	409	854754
Mercaderías	368	932533	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	2163449
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materias aux. suministros y repuestos	373	1949	Capital	414	470000
Envases y embalajes	374	0	Acciones de inversión	415	0
Existencias por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	0
Desvalorización de existencias	376	0	Capital adicional negativos	417	0
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Resultados no realizados	418	0
Otros activos corrientes	378	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	0
Inversiones inmobiliarias (1)	380	0	Resultados acumulados positivos	421	472638
Activ. adq. en Arrendamiento finan. (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	422	0
Inmuebles, maquinarias y equipos	382	776636	Utilidad del ejercicio	423	266003
Depreciación de 1, 2 e IME acumulados	383	189495	Pérdida del ejercicio	424	0
Intangibles	384	2650	TOTAL PATRIMONIO	425	1208641
Activos biologicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	3372090
Deprec act biol, amort y agota acum	386	0			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	0			
Activo diferido	388	192302			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	3372090			

Estado de Resultados

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2019		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	5618585
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	0
Ventas netas	463	5618585
Costo de ventas	464	5073236
Resultado bruto de utilidad	466	545349
Resultado bruto de pérdida	467	0
Gasto de ventas	468	9
Gasto de administración	469	140869
Resultado de operación utilidad	470	404471
Resultado de operación pérdida	471	0
Gastos financieros	472	127067
Ingresos financieros gravados	473	34397
Otros ingresos gravados	475	49796
Otros ingresos no gravados	476	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	478	0
Gastos diversos	480	0
REI del ejercicio positivo	481	0
REI del ejercicio negativo	483	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	361597
Resultado antes de part. Pérdida	485	0
Distribución legal de la renta	486	0
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	361597
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	0
Impuesto a la renta	490	95594
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	266003
Resultado de ejercicio - Pérdida	493	0

Periodo Tributario: 202013

Número de Formulario: 0710

Fecha Presentación: 08/04/2021

Estados Financieros**Estado de Situación Financiera (Valor historico al 31 de diciembre2020)**

ACTIVO			PASIVO		
Caja y bancos	359	423173	Sobregiros bancarios	401	0
Inv. valor razonable y disp. valor para la venta	360	0	Trib. y aport. stst. pens. y salud por pagar	402	20680
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	656474	Remuneraciones y particip. por pagar	403	10402
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	1740331
Ctas. por cobrar per. acc. soc. dir. y ger.	363	350000	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas. por pagar accion, directores y ger.	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	150795
Serv. y otros contratados por anticipado	366	6196	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	1305831
Mercaderias	368	2080373	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	3228039
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	0	Capital	414	470000
Envases y embalajes	374	0	Acciones de inversion	415	0
Existencias por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	0
Desvalorización de existencias	376	(0)	Capital adicional negativos	417	(0)
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Resultados no realizados	418	0
Otros activos corrientes	378	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	0
Inversiones Inmobiliarias (1)	380	0	Resultados acumulados positivos	421	732184
Activ. adq. en Arrendamiento finan. (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Inmuebles, maquinarias y equipos	382	1201602	Utilidad del ejercicio	423	98600
Depreciación de 1, 2 e IME acumulados	383	(314800)	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Intangibles	384	0	TOTAL PATRIMONIO	425	1300784
Activos biologicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	4528823
Deprec act biol, amort y agota acum	386	(0)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	125805			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	4528823			

Estado de Resultados

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2020		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	7141447
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	7141447
Costo de ventas	464	(6574753)
Resultado bruto de utilidad	466	566694
Resultado bruto de pérdida	467	(0)
Gasto de ventas	468	(29678)
Gasto de administración	469	(232529)
Resultado de operación utilidad	470	304487
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(181625)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	11457
Otros ingresos no gravados	476	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	134319
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	134319
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(35719)
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	98600
Resultado de ejercicio - Pérdida	493	(0)
