



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Análisis de las cuentas por cobrar, en la empresa Industrial de  
Botas, Ate Vitarte, Periodos: 2016 al 2020**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
CONTADOR PÚBLICO

**AUTORES:**

Poma Guevara, Guillermo Martín (ORCID: [0000-0002-4106-5738](https://orcid.org/0000-0002-4106-5738))

Merello Cabezas, Jesus Alberto (ORCID: [0000-0002-4961-0008](https://orcid.org/0000-0002-4961-0008))

**ASESOR:**

Mg. Vásquez Villanueva, Carlos Alberto (ORCID: [0000-0002-0782-7364](https://orcid.org/0000-0002-0782-7364))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

LIMA - PERÚ

2021

## **Dedicatoria**

En primer lugar, dedicamos este logro a nuestros padres por inculcarnos valores y brindarnos su apoyo incondicional en todo momento de nuestras vidas, finalmente a nuestros hermanos por todo los consejos y enseñanzas adquiridas a lo largo de nuestra vida profesional.

## **Agradecimiento**

A Dios, por permitir cumplir esta meta y acompañarnos en cada paso que damos en nuestras vidas.

A la Universidad César Vallejo por formar profesionales con valores y ética.

A todos los docentes que formaron parte de nuestra formación académica, en especial a nuestro asesor Mg. Vásquez Villanueva Carlos por habernos guiado, con sus conocimientos y consejos durante todo el proceso de investigación.

## Índice de Contenidos

Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de gráficos y figuras .....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	9
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	9
3.2 Variables y operacionalización.....	9
3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis .....	10
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	12
3.5 Procedimientos.....	12
3.6 Método de análisis de datos.....	13
3.7 Aspectos éticos .....	14
IV. RESULTADOS .....	15
V. DISCUSIÓN.....	28
VI. CONCLUSIONES.....	21
VII. RECOMENDACIONES .....	22
REFERENCIAS	
ANEXOS	

## **Índice de Tablas**

Tabla 1: Matriz de operacionalización de las variables

Tabla 2: Matriz de Consistencia

Tabla 3: Matriz Instrumental

## Índice de Gráficos y Figuras

Figura 1: Periodo promedio de cobranzas .....	7
Figura 2: Rotación de las cuentas por cobrar .....	7
Figura 3: Razón de inversión en cuentas por cobrar.....	8
Figura 4: Periodo promedio de cobranzas periodos 2016 al 2020.....	15
Figura 5: Rotación de las cuentas por cobrar periodos 2016 al 2020.....	16
Figura 6: Razón de inversión en cuentas por cobrar periodos 2016 al 2020...	17

## Resumen

El objetivo es analizar las cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020. La metodología es tipo descriptiva con diseño no experimental. La técnica fue análisis documental y el instrumento la ficha de análisis documental. La población está conformada por 54 estados financieros y la muestra se compuso por 10 estados financieros, el muestreo es no probabilística por conveniencia. Para el procesamiento de datos se usó el programa SPS, en los resultados se observaron que el periodo 2016 cada 10.19 veces es la velocidad de recuperación del efectivo, es decir, se demoran en cobrar cada 35 días y está representando el 26% de inversión que tiene sobre el total del activo circulante. En comparación al periodo 2020, cada 90.79 veces fue la frecuencia de recuperación del efectivo, es decir, la cobranza es cada 4 días y representa el 2% en relación a la inversión del activo circulante. Se concluyó que la rotación de cartera es lenta y los días de cobro pasan de 28 a 35 días de vencimiento, representando el 25% del activo circulante y teniendo como estrategia financiar al cliente con las ventas al crédito y los canjes de letras.

**Palabras clave:** Cuentas por cobrar, Período promedio de cobranza, Rotación de cuentas por cobrar y Razón de inversión en cuentas por cobrar.

## **Abstract**

The objective is to analyze the accounts receivable, in the industrial company of boots, Ate Vitarte, periods: 2016 to 2020. The methodology is descriptive type with non-experimental design. The technique was documentary analysis and the instrument was the document analysis sheet. The population is made up of 54 financial statements and the sample was made up of 10 financial statements, the sampling is non-probabilistic for convenience. For data processing the SPS program was used, in the results it was observed that the 2016 period every 10.19 times is the speed of cash recovery, that is, they take time to collect every 35 days and it is representing the 26% of investment that it has on total current assets. Compared to the 2020 period, every 90.79 times was the frequency of cash recovery, that is, the collection is every 4 days and represents 2% in relation to the investment of current assets. It was concluded that portfolio turnover is slow and collection days go from 28 to 35 days of maturity, representing 25% of current assets and having as a strategy to finance the client with credit sales and bill swaps.

**Keywords:** Accounts receivable, Average collection period, Accounts receivable turnover and Investment ratio in accounts receivable.

## I.INTRODUCCIÓN

### 1.1 Realidad problemática

El principal problema de la empresa Poli Shoes S.A.C. fue lograr aumentar el tamaño de ventas como también maximizar la cartera de compradores, es por eso que al considerar la venta al crédito habrá el peligro de la recuperación del dinero y a veces se demoran más del plazo dado y no se llegan a cancelar, dejando cuentas aplazadas de cobro para periodos posteriores y falta de disponible para cubrir los gastos operativos de corto plazo.

Esto se complicó más cuando la compañía no manejó o no tuvo claro sus políticas de crédito y cobranza, indudablemente todo movimiento que se dio en la compañía repercutió a la elaboración de registro contables, las cuales son la venta, el canje de documentos de crédito, letras por cobrar protestadas, cobranza de la venta, anticipos, dando a conocer el estado real de la entidad.

De esa forma, luego de revisar el Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre 2020, se aprecia que las cuentas por cobrar desde el periodo 2015 al 2019 obtuvieron saldos mayores a S/.1`000,000 aproximadamente la cual interrumpen el ciclo financiero, pero en el periodo 2020 disminuyeron los saldos a un aproximado de S/. 185,000 esto ocasionó el aumento del efectivo y equivalente de efectivo (Ernesto Soto Bedoya, contador general).

La empresa Poli Shoes S.A.C inició actividades el año 1980 en la ciudad de Lima, Perú. En el periodo 1990 iniciaron las operaciones de fabricación de botas impermeables de PVC para el mercado nacional. En el año 1995 contaban con una línea de fabricación de pellets "Ruber Flex", para la manufactura de botas impermeables de PVC, 10 años luego se expandió sus ventas a Centro y Sudamérica.

Es una empresa 100% peruana registrada en el régimen general jurídica inscrito en los registros públicos, con más de 100 trabajadores en las áreas administrativas, ventas y producción y más de 40 años de experiencia en la industria del calzado.

Por lo anteriormente expresado, el problema general de la investigación es el siguiente: ¿En qué consiste el análisis de las cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte?, como todo trabajo de investigación surge los problemas específicos que fueron: ¿ En qué consiste el periodo promedio de cobranza, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte?, ¿ En qué consiste la rotación de cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte?, ¿ En qué consiste la razón de inversión en cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte?.

El principal problema de la empresa es lograr incrementar el volumen de sus ventas y la cartera de clientes es por eso que se otorga línea de créditos sin tener políticas de crédito y cobranza.

Esta investigación se realizó para tener un mayor conocimiento sobre el análisis de las cuentas por cobrar porque es un factor clave para el manejo de la empresa, desde tener un control eficiente de los clientes deudores y un sistema de cobranza efectivo y nos permitió establecer controles internos que mejoren la liquidez de la empresa Poli Shoes S.A.C. y así ayudar a cumplir con los objetivos financieros.

#### Beneficio

Las cuentas por cobrar son fundamentales, porque son para la compañía activos exigibles, con los que pretende conseguir ganancias por mercancía entregada. También son un mecanismo vital para conservar un flujo de efectivo conveniente para las operaciones de la compañía.

#### Beneficiario

Servirá a futuras investigaciones que pretendan realizar el estudio de las cuentas por cobrar y permitirá realizar el seguimiento a la compañía para que pueda trabajar de forma correcta sin causar problemas de incidencias negativas sobre cuentas por cobrar. También facilitará a los profesionales saber cuáles son los procedimientos y las políticas de cobranzas, además tener una estructura, capacitar a los trabajadores y realizar seguimiento a los clientes.

#### Objetivo general y objetivo específico

Después de conocer la justificación del problema, se planteó el siguiente objetivo general: Analizar en qué consiste el análisis de las cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020. Luego se planteó los objetivos específicos que son: el primero fue analizar en qué consiste el periodo promedio de cobranza, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020, el segundo fue analizar en qué consiste la rotación de cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020, y el tercero fue analizar en qué consiste la razón de inversión en cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020. Los problemas y objetivos se muestran en la matriz de consistencia Anexo 2.

## II. MARCO TEÓRICO

Se tomó en cuenta los siguientes antecedentes internacionales;

Lozada, A (2018) en su tesis tuvo por objetivo general el examinar la situación de las cuentas por cobrar. La metodología utilizada fue descriptiva con un enfoque mixto mediante un análisis financiero de la empresa. Los resultados obtenidos fueron que, al examinar la información obtenida del cálculo de rentabilidad, notamos que los procesos de rentabilidad que fueron trabajados en la compañía no son óptimos en los periodos 2014 al 2016, al ejecutar el modelo propuesto y mejorar los niveles de cobranza los índices mejoran a razón de la adecuada gestión de cuentas por cobrar. Las conclusiones obtenidas son que los niveles de cartera vencida con las que trabaja la empresa son significativamente altos causando el decrecimiento de la liquidez, lo cual ocasiona que sea imposible cumplir con obligaciones adquiridas con los proveedores, empleados, socios e instituciones financieras.

Así mismo consideramos los siguientes antecedentes. Nacionales, por ejemplo;

Rojas, Y (2020) en su tesis tuvo como objetivo general el analizar la situación en las cuentas por cobrar de una empresa de servicios de transporte, con la finalidad de sugerir alternativas que ayuden a mejorar la cuestión de las cuentas por cobrar mediante un manual de políticas de crédito y cobranzas. La metodología utilizada en esta investigación fue de enfoque cualitativo, se usó el método de estudio de caso analítico e inductivo, de igual manera se buscó los datos mediante técnica entrevista, instrumento, guía de entrevista y análisis documental. Los resultados obtenidos nos dicen que no cuentan con una buena gestión en cobranzas y créditos debido a que en el año 2019 no existía un personal encargado al 100% del seguimiento lo cual originó el incumplimiento por parte de los clientes. Tuvo como conclusiones que los clientes no cancelaban sus deudas en los plazos acordados ya que no existía un personal capacitado para realizar el seguimiento y control y tampoco se usaba una previa evaluación del historial crediticio de los clientes.

Julcahuanca, K (2020) en su tesis tuvo por objetivo general el analizar las cuentas por cobrar. La metodología utilizada fue de enfoque cualitativo, el

método de estudio de caso, en la cual asistieron como confidentes, el gerente, el administrador, el contador y los asistentes de cobranzas. Se usó la entrevista como fuente de información junto a la guía de entrevista para la obtención de datos. Los resultados arrojados nos indican que la entidad no satisface en su totalidad con las políticas de cobranzas, mostrando un crediticio alto. Las conclusiones nos dicen que las técnicas de cobranza las cuales no son cumplidas adecuadamente siendo ineficientes al tiempo de efectuar las cobranzas, por ende, esto daña la liquidez de la compañía.

Pachas, J (2020) en su tesis tuvo por objetivo general el analizar las cuentas por cobrar en una empresa constructora. La metodología usada fue de enfoque cuantitativo, y se utilizó el método analítico, se desarrolló con el apoyo de cinco trabajadores, quienes fueron de gran importancia para el desarrollo de la encuesta con seis preguntas claves para la problemática. Se obtuvo como resultados brindar aportes de mejora en las cuentas por cobrar, haciendo procedimientos que lleven a tener un mejor control y seguimiento de cartera de la compañía. Las conclusiones fueron que no cuenta con políticas ni normas y tiene ineficiencias en el área de cuentas por cobrar.

Nolazco, F. A., Ortiz, I. L., & Carhuancho, I. M. (2020) en su artículo científico tuvieron como objetivo general diagnosticar la situación de las cuentas por cobrar y su consecuencia en los estados financieros de una empresa de servicios. La metodología empleada fue de enfoque mixto y deductivo con diseño holístico, se empleó la técnica de la entrevista a tres informantes, además se aplicó la ficha de análisis documental. Los resultados fueron que las cuentas por cobrar sobre los activos corrientes reflejan un aumento en el período 2018 en base a los demás en el número de días a causa de falta de procedimientos de cobranza. Las conclusiones fueron que la compañía debe insertar mecanismos que gestionen de manera correcta los cobros de las cuentas viendo siempre que se cumplan los períodos de cobranza.

Continuando con el presente trabajo de investigación podemos señalar los siguientes enfoques conceptuales de la variable y dimensiones:

Guevara (2020) manifestó que las cuentas por cobrar representan todo el crédito otorgado que le brinda la empresa a sus clientes, mediante sus servicios o ventas (p.8). En ese sentido, la estrategia de ventas sería la financiación de créditos con la finalidad de aumentar el volumen de ventas.

Ortiz et al. (2020) nos dice que representan la importancia para sostener las actividades operativas al ser activo exigible en relación al retorno del efectivo (p.13). Por tal motivo las rotaciones en la gestión de cuentas por cobrar deben tener más veces y menos días de cobranza durante el periodo observado, el resultado del análisis se obtiene después de calcular los ratios de gestión.

Para Pérez (2018) indica que el origen es por la venta del bien o servicio proveniente de las funciones operativas y que son respaldadas por un comprobante de pago que de acuerdo a su vencimiento las cuentas por cobrar se clasifican en corto y largo plazo (p.19). Es decir, las cuentas por cobrar se generan a través de las operaciones comerciales que suelen comenzar con las ventas y cobranzas ya sea a corto plazo menor a 1 año o largo plazo mayor a 1 año.

Según Jara (2018) definió que son acuerdos que tienen las empresas con los clientes, lo cual se realizan por las ventas al crédito mediante documentos y políticas para realizar los cobros determinados a favor de las empresas (p.30). Nos quiere decir que la venta al crédito está respaldada por un comprobante fidedigno y los plazos otorgados tienen que estar dentro de las políticas de créditos y cobranzas para no afectar la liquidez corriente.

Según Taco (2018) refirió que son activos que se convierten en efectivo cuando son canceladas al contado. Pero a la vez existen ventas al crédito que mejoran los ingresos y generan un problema financiero al ciclo económico (p.25). Los ingresos por ventas son de actividades operativas que tienen la finalidad de cubrir gastos operativos, pero al generar un crédito comercial nos obliga a recurrir al financiamiento de terceros o propios que generan intereses e impacta en la utilidad.

Mantilla y Huanca (2020) nos dice que las gestiones financieras de cuentas por cobrar son procesos fundamentales en las finanzas empresariales ya que de estos dependen que se cuente con liquidez para hacer frente a

obligaciones corrientes, acceder a líneas de crédito y realizar compras al contado (p.259). Es evidente que a mayores ingresos al contado mejor será la capacidad de pagos a corto plazo y oportunidades en acceso financieros.

Enseguida se muestran las dimensiones que se consideró conveniente poder estudiarlas:

En el periodo promedio de cobranza nos permite conocer el número de días que se demora en cobrar el activo exigible, según Wafula et al. (2019), define que es el tiempo otorgado en días que la entidad demora en cobrar a sus clientes, es decir, número promedio en días que se está financiando a los clientes (p. 198). Hace mención a los números de días que en promedio financió la entidad a sus compradores y fundamental para determinar un tiempo prudente para evitar la acumulación de saldos incobrables.

Flores y Carrasco (2017), nos dice que los indicadores de periodo promedio de cobranzas se relacionan con la rentabilidad económica (p. 21).

Figura 4.- Periodo Promedio de Cobranza

Razones básicas:

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales al crédito}} \times 360 \text{ días}$$

Para la rotación de cuentas por cobrar, según Vásquez et al. (2021), define que es importante tener el control de las cobranzas para aumentar el efectivo y que se mide en cantidad de veces para que se cobre durante el periodo en curso, el índice se calcula dividiendo las ventas con las cuentas por cobrar en el periodo de investigación (p. 197). Nos da a entender, que este ratio facilita a promediar las veces que la empresa convierte sus activos exigibles a efectivo para aumentar la liquidez en el año.

Figura 5.- Rotación de Cuentas por Cobrar

$$\text{Rotación de Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales al crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

La Razón de inversión en cuentas por cobrar es un indicador para saber la importancia de la inversión en cuentas por cobrar y la relación respecto al activo circulante, según Altuve G. y José G. (2014), nos explica la teoría del activo corriente de acuerdo a la NIC 1 donde se clasifican de acuerdo a su liquidez (p. 8). Nos quiere decir que el índice calculado nos indica la representación en porcentaje que se tiene sobre el total del activo corriente y se obtiene en base a la siguiente razón:

Figura 6.- Razón de Inversión en Cuentas por Cobrar

$$\text{Razón de Inversión en cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Activo total}}$$

Navarro et al. (2018), nos dice que el activo circulante está conformado en gran medida por las cuentas por cobrar que se obtiene después de realizar una venta que realiza el ente empresarial (p.14). Es importante en el proceso para la evolución del capital de trabajo.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo y diseño de investigación**

##### **Tipo de investigación**

El tipo de investigación según el alcance fue descriptivo. Según Díaz (2009) los estudios descriptivos pretenden detallar aspectos fundamentales de personas, grupos, comunidades u otra figura que sea pretendida a ser analizada. Miden o calculan distintos aspectos, dimensiones o elementos del fenómeno a indagar.

También García Córdova, F. (2002) menciona que la investigación descriptiva tiene como finalidad el estudiar las características de la cultura organizacional que presenta la entidad. Luego de estudiar la entidad se evaluarán las características que presenta (p.20).

Se utilizó este tipo de investigación descriptivo porque se pretendió analizar los aspectos de nuestra variable a investigar.

##### **Diseño de investigación**

El diseño de la investigación fue no experimental porque las variables no se manipulan, según José Sáez (2017), el diseño no experimental nos habla de las etapas de la averiguación en el que se recolecta la información sin intentar realizar ninguna modificación en el fenómeno observado.

También Toro Jaramillo, I. y Parra Ramírez, R. (2006) nos dicen que es aquella en la cual las variables no se manipulan, es decir no hacemos que varíen intencionalmente, solo se dedica a observar los hechos tal y como se observan (p.158).

Se usó el diseño no experimental ya que se observan los hechos tal y como se nos fueron presentados y no se alteran.

#### **3.2 Variables y Operacionalización**

Variables

La variable de estudio fue Cuentas por cobrar.

Operacionalización

La operacionalización de variables se muestra en el Anexo 1.

### **3.3 Población, muestra, muestreo y unidad de análisis**

#### **Unidad de análisis**

La unidad de análisis de la presente investigación estuvo conformada por 10 estados financieros de la empresa. Según Humberto Ñaupas Paitán (2014), nos dice que la unidad de análisis es el componente básico de estudio del análisis del contenido; son fragmentos del volumen macro de los mensajes que son representados por el manejo de un grupo de palabras, variables o categorías.

Se utilizó como unidad de análisis los estados financieros ya que analizamos en base a estos nuestros objetivos a analizar.

#### **Población**

La población del presente informe estuvo constituida por 27 estados de situación financiera y 27 estados de resultados desde el año 1993 hasta el año 2020. Según lo dicho por Di Rienzo et al. (2008), entendemos que una población está compuesta por un grupo de componentes reunidos en un periodo y en un espacio determinados, con una peculiaridad común observable (p.2).

Con base a lo que nos dice Valderrama (2002), podemos decir que la población o universo es el aglomerado de las personas de interés que están envueltos en el estudio a realizar.

También Bernal Torres, C. (2006) dice que la población es el grupo de todas las unidades a las cuales se refiere la investigación (p.164).

Nuestra población estuvo constituida en total por 54 estados financieros que son el total de estados financieros desde que empezó las actividades de la compañía hasta el último declarado.

#### **Muestra**

La muestra de la investigación estuvo constituida por 5 estados de situación financiera y 5 estados de resultados desde el año 2016 al 2020. Según lo señalado por Gómez, M. (2006), podemos decir que la muestra es un subgrupo modelo de la población. Es un subgrupo de componentes que

corresponden a ese grupo descrito por sus cualidades al que denominamos población” (p.111).

Según Ñaupas et al. (2014), sostiene que la muestra es el conjunto o una selección determinado de una población, también es representativa por que reúne características de los individuos (p.432).

Según Saavedra, M. (2004) indica que el tamaño de la muestra está definido por el objetivo del investigador. Lo ideal es conseguir el tamaño más grande que se pueda conseguir tratando de tener el menor error de cálculo (p.46).

Nuestra muestra estuvo constituida en total por 10 estados financieros que nos ayudó a analizar nuestros objetivos de investigación.

## **Muestreo**

El muestreo seleccionado para el proyecto de investigación fue el muestreo por conveniencia por su accesible disponibilidad y se seleccionó 10 estados financieros. Con Base en lo que comenta Mejía, J. (2002), nos menciona que el muestreo por conveniencia es el método que consiste en la clasificación de las unidades de la muestra de manera arbitraria, las que se muestran al investigador, sin opinión alguno que lo represente. Las unidades de la muestra se autoseleccionan o se designan de acuerdo a su accesible disponibilidad (p.121).

El muestro es no probabilística porque no se sabe la probabilidad de inclusión en la muestra en los componentes escogidos o cuando una fracción del universo no obtuvo probabilidad de inclusión. Es una técnica que se utiliza para seleccionar un grupo determinado, es fundamental elegir los casos pertinentes de acuerdo con el planteamiento del problema (Hernández et al., 2014).

Ildelfonso Grande, E. (2005) menciona que los métodos no probabilísticos son elegidos por el investigador y están basados en un método de azar. La elección se realiza buscando formas simples de selección (p.69).

También Vivanco, M. (2005) indica que los procedimientos de selección son caracterizados porque las unidades de la población no tienen probabilidad conocida de selección (p.187).

Fernández Nogales, A. (2004) hace mención que el procedimiento de muestreo por conveniencia se encarga de seleccionar las unidades muestrales más fundamentales para la investigación y lograr que su participación de ésta sea total mentalmente de forma voluntaria (p.154).

Se eligió el muestreo por conveniencia porque nos dio una accesible disponibilidad de analizar nuestra muestra objetiva.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

La técnica usada para la recolección de datos fue el análisis documental. Con base a lo que nos dice Cadena et al. (2017) podemos decir que el análisis documental es una técnica para analizar y estudiar de manera objetiva y que nos da la facilidad de realizar inferencias de una manera correcta y confiable en los resultados obtenidos en relación a su contexto (p.1614).

Se trabajó con el análisis documental porque nos permitió observar los últimos estados financieros de la empresa y contrastar nuestros objetivos de investigación.

El instrumento de recolección de datos usado en la investigación fue la ficha de análisis documental. Según en lo que hace mención Niño Rojas (2021), nos dice que la ficha nos ayudará a colocar datos fundamentales que conseguimos en el proceso de buscar la información requerida (p.98).

Se optó por utilizar esta ficha de recolección porque nuestros datos para procesar la información son números.

### **3.5. Procedimientos**

En el procedimiento de la investigación se visitó a la empresa Poli Shoes S.A.C. para poder observar y revisar los documentos contables y así obtener información real y fidedigna. En este contexto se analizará los documentos y archivos que comprometan al objetivo de la investigación como los saldos de las cuentas por cobrar del año 2016 al 2020, es decir la empresa nos brindará los Estados Financieros, Anexos y hojas de trabajo donde nos brinden la relación detallada y saldos de deudas pendientes a cada fin de periodo para poder dar una mejor solución al problema encontrado.

Una vez identificado el problema y tener los objetivos se prosiguió a elaborar la matriz de operacionalización de variable, después se elaboró la matriz de consistencia y por último la matriz instrumental, luego se continuo con extraer las teorías tanto de las variables como de las dimensiones. En seguida se empezó a elaborar la ficha de análisis documental como medio de instrumento para obtener una revisión de documentos de manera profunda para analizar cada detalle de documentos y archivos.

Con base a lo que menciona Sánchez et al. (2021), dice que para las técnicas de destacan la observación, entrevista, revisión documental y en cuanto a los instrumentos resalta la ficha de análisis documental (p.113). Podemos decir que para desarrollar una investigación se debe tener una técnica de procedimiento para la indagación del objetivo en estudio.

La autorización de la empresa está en el Anexo 4.

### **3.6. Método de análisis de datos**

El método usado fue el analítico - sintético. Referente a lo que comenta Ibáñez y Egoscozábal (2008), podemos decir que el método se usó para estudiar los documentos del motivo de indagación, lo que facilitó la obtención de los componentes más valiosos que se enlazan con el fin del análisis.

Es decir, este método nos permite descomponer un todo en sus partes y componentes como por ejemplo descomponer el informe estructurado de los Estados Financieros para analizar sólo las cuentas por cobrar a clientes terceros.

Con base a lo que menciona Jiménez y Jacinto (2017), podemos decir que el método analítico- sintético fue usado para fragmentar el todo, saber las raíces y, empezando de este estudio, efectuar la síntesis para reconstruir y detallar (p. 186). El método de síntesis es realizado para formar el entendimiento y dar una solución al problema de estudio.

En esta investigación se utilizó el programa SPS, este programa permite el análisis estadístico de registros plasmados en documentos. Nos ayudará a conseguir resultados estadísticos permitiéndonos interpretar los datos acumulados de lo analizado. La estadística descriptiva según Rendón-Macías (2016), es proporcionar evidencia objetiva para apoyar las hipótesis planteadas y la cual se tiene que traducir en datos o cifras. Se tiene que resumir y presentar

los datos de manera ordenada, clara y sencilla para su interpretación de otros autores y lectores (p. 398). Nos indica que la estadística descriptiva se prepara de los métodos que contienen técnicas para coleccionar, presentar, examinar y demostrar los datos para poder analizarlos y tomar decisiones.

### **3.7. Aspectos éticos**

El presente informe de investigación dispone del permiso de la empresa titular del objeto a estudiar y confidencial para los datos. También, valores propios del investigador como la transparencia, autenticidad, compromiso y neutralidad; la redacción fue realizada según el manual APA 7ª Edición. Además, se utilizó el programa anti plagio Turnitin para garantizar el nivel de originalidad. Finalmente, la información se empleó a razón del mandato académico propuesto por la Resolución de vicerrectorado de investigación N°011-2020 de la Universidad Cesar Vallejo.

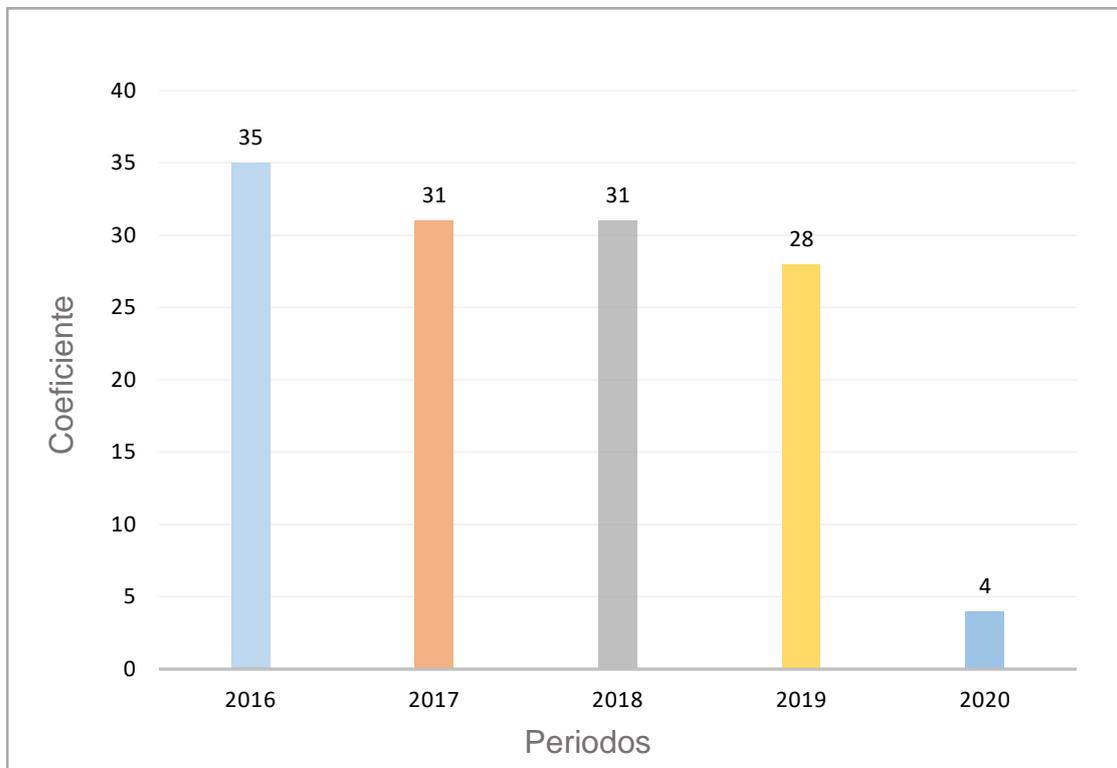
#### IV. RESULTADOS

En los resultados se ha expuesto los datos recopilados del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados para el análisis de las cuentas por cobrar comerciales terceros que están conformadas por las facturas emitidas en cartera soles y dólares, letras por cobrar en cartera, letras por cobrar en descuento banco BCP y Continental, y letras por cobrar protestadas.

#### Análisis de las Cuentas por Cobrar

**Figura 4**

*Periodo promedio de cobranzas periodos 2016 al 2020.*



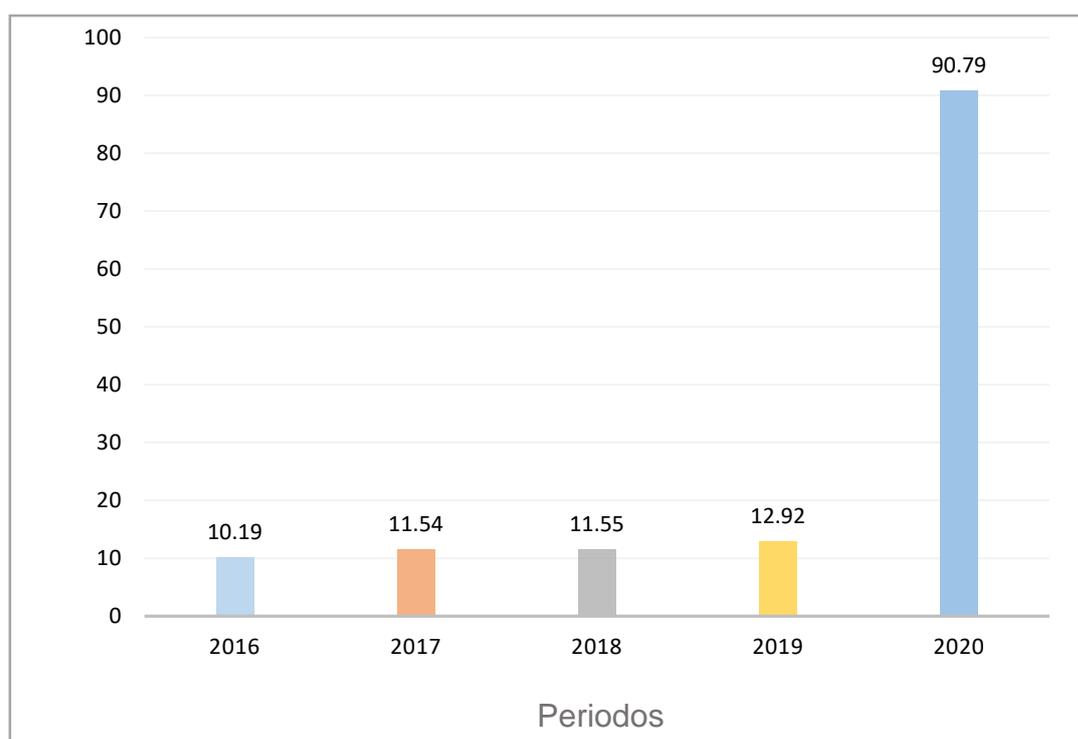
En la figura 4, de acuerdo a los resultados obtenidos se observa que en el periodo 2016 cada 35 días los clientes tardan en pagar sus deudas por ventas al crédito, es decir, nos indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo para cubrir sus obligaciones a corto plazo. En el periodo 2017 se observa que cada 31 días se cobran, en comparación al 2016 aumentaron las ventas en S/. 4,041,703 y las cuentas por cobrar en S/. 177,085, lo cual nos indica una efectividad de cobranza reflejado en el efectivo y equivalente de efectivo en S/.

220,971. En el periodo 2018 se cobran cada 31 días, se mantiene el índice en comparación al 2017, a pesar que las ventas bajaron hubo la obligación de pagar beneficios sociales al personal, pagos de obligaciones financieras por préstamo para adquisición de un terreno en Lurín a corto plazo y capital de trabajo.

En el periodo 2019 se cobraron cada 28 días a pesar que disminuyeron las ventas y las cuentas por cobrar en comparación al 2018, es porque hubo la necesidad de invertir en la adquisición de materias primas y activos fijos para la producción demandada como también los pagos de obligaciones financieras de pagarés y transferencias de depósitos a plazo fijo. El periodo 2020 se observa la efectividad de cobro a cada 4 días promedio para incrementar el efectivo y equivalente de efectivo en aproximadamente S/4,1133,581 a comparación de periodos anteriores, esto se debe porque a inicios del periodo afectó la pandemia del covid-19 a las empresas industriales y esto ocasionó no invertir en la producción ya que no se contaba con mano de obra directa por el aislamiento social y mucho de los clientes optaban por suspensión perfecta de actividades, por tal motivo la prioridad era el pago de obligaciones con proveedores a corto plazo.

### Figura 5

*Rotación de las cuentas por cobrar periodos 2016 al 2020.*



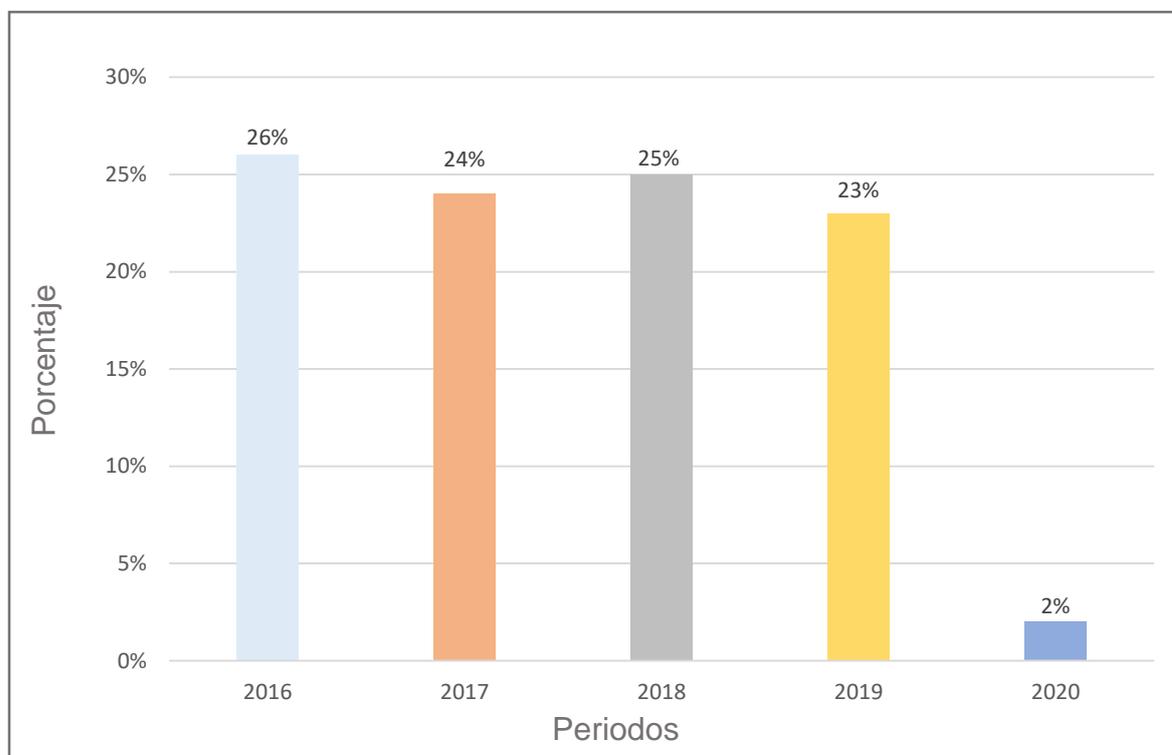
En la figura 5, se obtuvo los resultados de la rotación de cuentas por cobrar, donde se mide la frecuencia o velocidad de recuperación del efectivo.

En el periodo 2016 se reflejó que cada 10.19 veces se ha convertido en efectivo las cuentas por cobrar comerciales terceros durante el año, a más alta sea la rotación menor será el tiempo en que se produce la venta y la fecha que se realiza la cobranza. En el periodo 2017 y 2018 el cobro es de 11.54 y 11.55 veces respectivamente, aumentó con respecto al periodo 2016, debido a que hubo la necesidad de pagar obligaciones financieras como los pagarés.

En el periodo 2019 aumentó la velocidad de cobro en 12.92 veces porque se proyectó invertir en la compra de materias primas y activos fijos para la producción con la finalidad de aumentar las ventas. Y el periodo 2020 se observa la efectividad de cobro en 90.79 veces para convertirse en efectivo a comparación de periodos anteriores, la rotación es por la necesidad de pagar a los proveedores afectados en sus ingresos por la pandemia del covid-19.

### Figura 6

*Razón de inversión en cuentas por cobrar periodos 2016 al 2020*



Según la figura 6, se observa la importancia de la inversión en las cuentas por cobrar comerciales terceros que tiene sobre el total de la inversión en el activo circulante.

El índice del periodo 2016 nos está señalando que las cuentas por cobrar comerciales están representando el 26% con respecto a los activos circulante, siendo uno de los rubros más importantes junto a las existencias de productos terminados y materias primas. El periodo 2017 representa en 24% donde hubo una disminución porque se prefirió mantener saldo en el rubro de efectivo y equivalente de efectivo. En el periodo 2018 representa en 25%, porque aumentaron las ventas al crédito y no se realizaron los seguimientos de cobranza por tal motivo representa la cuarta parte del activo circulante.

En el periodo 2019 se observa que la importancia de inversión en cuentas por cobrar comerciales terceros disminuyó a 23% a pesar que las ventas se mantuvieron y es porque dicho periodo se invirtió en producción de botas y adquisición de activos fijos tomando más relevancia. Por último, el periodo 2020 se observa que las cuentas por cobrar sólo representan el 2%, una disminución en las cuentas por cobrar clientes terceros y un aumento en el efectivo y equivalente de efectivo en S/4,133,581 en comparación de periodos anteriores por ello representa el 50% del activo circulante.

## V. DISCUSIÓN

De acuerdo a nuestro primer objetivo específico el cual fue analizar el período de cobranza, se obtuvo resultados que determinaron el periodo promedio de cobranza de las cuentas por cobrar que presentaron demoras en la cobranza para hacerse efectiva, porque los clientes no cumplían con los plazos otorgados y tampoco se contaba con una persona que estuviera capacitada y se dedicara al 100% a la cobranza de las deudas, según Gitman y Chad (2012) afirma que es útil para calcular las políticas de crédito y cobro (p.69). En este contexto es un indicador que nos refleja el promedio de tiempo que estamos empleando para financiar a nuestros clientes y si se están aplicando de manera eficiente las metas trazadas con respecto a la política de créditos y cobranzas, esto concuerda con la tesis de Rojas, Y (2020) en la que indicó que la empresa industrial no cuenta con una buena gestión en cobranzas y créditos ya que no contaban con un personal encargado al 100% de las facturaciones, seguimiento y control de las cobranzas. También evidenció que no se ejecutaba una evaluación del historial crediticio de los clientes para otorgarles créditos.

Así mismo coincidió con la tesis de Julcahuanca, K (2020), en la cual indicó que la empresa no cumple al 100% con las políticas de crédito, muestra un riesgo crediticio alto. Asimismo, sus técnicas de cobranzas no fueron cumplidas responsablemente por su área correspondiente, por ende, esto afectó a la liquidez de la empresa. Finalmente, la empresa nunca realizó estudios a los clientes al momento de brindar los créditos.

En cuanto al segundo objetivo específico de analizar la rotación de cuentas por cobrar se obtuvo que la empresa trabajó con cartera vencida, ya que demoraba mucho en realizar la venta y también en realizar la cobranza debida, se concordó con la tesis de Lozada, A (2018), en la cual se indicó que los niveles de cartera vencida con los que trabaja la empresa son notablemente altos provocando la disminución de la liquidez, que ocasionó que no se pueda responder a las obligaciones contraídas con proveedores, empleados, socios e instituciones financieras.

Finalmente el tercer objetivo específico fue analizar la razón de inversión en cuentas por cobrar lo cual arrojó como resultado que aumentaron las ventas al crédito y que no se realizó un seguimiento a estas ventas, así como también

se invirtió el dinero que teníamos en efectivo inmediato para la producción de botas y activos fijos para la producción de estas, coincidió con la tesis de Pachas, J (2020), en la cual se determinó que la empresa no tiene implementado políticas ni normas, tiene muchas ineficiencias en el área de cuentas por cobrar, además realizaba un mal seguimiento de las deudas de los clientes, el personal que se encargaba de revisar los ingresos de la empresa son empleados que no estaban capacitados y no tenían conocimiento de la cartera de clientes lo cual ocasionó retrasos al momento de cumplir con las obligaciones de los proveedores.

## VI. CONCLUSIONES

Una vez realizado el análisis de los resultados obtenidos, con respecto a los objetivos planteados de esta investigación se concluyó que:

**Primera:** Se determinó que el resultado de los indicadores no es favorable, porque está dentro del promedio de los 28 a 35 días de vencimiento para que la cartera de cliente se convierta en efectivo. Desde el periodo 2016 al 2020 se observa una evolución en las cobranzas por la necesidad de invertir con recursos propios en la compra de materias primas, activos fijos para la producción y cumplir en pagar las obligaciones financieras a corto plazo.

**Segunda:** Por medio de los resultados en el periodo 2016 al 2019 la velocidad del cobro fue entre los 10 a 12 veces al año, es un indicador bajo porque la cartera de clientes no está rotando de manera constante y el retorno del efectivo es lento. El periodo 2020 fue eficiente la frecuencia del cobro porque debido a la pandemia del covid-19 se prefirió cobrar las deudas pendientes a los clientes para poder cubrir los gastos operativos como pagos a proveedores, gastos fijos de alquileres y servicios básicos. También se tomó la decisión de reservar el efectivo en las entidades financieras ya que se dejó de percibir ingresos ordinarios, pero las obligaciones continuaban.

**Tercera:** En los resultados se determinó que el periodo 2016 al 2019 la importancia de inversión en las cuentas por cobrar comerciales terceros representa la cuarta parte del activo corriente en un 25 % promedio. Esto quiere decir que la empresa tiene como estrategia de venta la financiación a sus clientes a través de las ventas al crédito en 30 días y los canjes de letras para poder fidelizar a los clientes potenciales. A comparación del periodo 2020, disminuyó las cuentas por cobrar representando un 2%, porque hubo la necesidad de cobrar las ventas al crédito para para cubrir los gastos operativos y tener un respaldo financiero para afrontar la crisis de la pandemia covid-19.

## VII. RECOMENDACIONES

Una vez realizada las conclusiones se plantea las siguientes recomendaciones a la empresa Poli Shoes SAC.

1.- Contar con un personal calificado exclusivamente para el área de créditos y cobranzas, que realice seguimientos a los créditos otorgados y una evaluación del historial crediticio de los clientes que se le brindará el financiamiento. Aplicando estas políticas en la gestión de cobros se obtendrá más liquidez en la caja provenientes de las actividades operativas, y así ya no accederemos a distintos modelos de financiación como los pagarés que tiene un impacto en las utilidades por el pago de los intereses.

2.- Establecer técnicas de cobranzas como llamadas telefónicas, envío de correos, revisar los estados de cuentas bancarias, visitas de manera continua como también que se incremente al cliente el pago de intereses moratorios por cada día de retraso en el cumplimiento de lo acordado. En cuanto a los nuevos clientes que no cancelen sus facturas pendientes no se le atenderá una nueva solicitud de crédito.

3.- Implementar mensualmente un reporte de mis activos corrientes, en la cual se vea reflejado el efectivo que se recauda por cada venta, en las cuales se podrá saber mejor la información financiera de la empresa, de esta manera se tendrá un mejor seguimiento de los clientes y también estar en constante contacto con ellos, de esta forma la empresa tendrá la liquidez necesaria para cumplir con sus obligaciones.

## Referencias

Altuve G. y José G. (2014). Rentabilidad de la variable activo corriente o circulante. *Revista Actualidad Contable Faces*, 17 (29),5-17.

<https://www.redalyc.org/pdf/257/25732868002.pdf>

Bernal Torres, C. (2006). *Metodología de la investigación: para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Pearson Educación.

Cadena et al. (2017). *Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: un acercamiento en las ciencias sociales*. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 8(7),1603-1617.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=263153520009>

Días Narváez V. (2009). *Metodología de la investigación científica y bioestadística: para médicos, odontólogos y estudiantes de ciencias de la salud*. RIL Editores.

<https://books.google.com.pe/books?id=ZPVtPpdFdGMC&pg=PA180&dq=metodologia+descriptiva&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKEwjVjNiYp7TzAhU5ILkGHVPfBtcQ6AF6BAgKEAI#v=onepage&q=metodologia%20descriptiva&f=false>

Di Rienzo et al. (2008). *Estadísticas para las Ciencias Agropecuarias*. Editorial Brujas.

[https://books.google.com.pe/books?id=hulRHgNpqkkC&pg=PA2&dq=definicion+poblacion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjf5\\_X02dbsAhX5HLkGHX SzDqcQ6AEwA3oECACAg#v=onepage&q=definicion%20poblacion&f=true](https://books.google.com.pe/books?id=hulRHgNpqkkC&pg=PA2&dq=definicion+poblacion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjf5_X02dbsAhX5HLkGHX SzDqcQ6AEwA3oECACAg#v=onepage&q=definicion%20poblacion&f=true)

Fernández Nogales, A. (2004). *Investigación y técnicas de mercado*. ESIC Editorial

Flores y Carrasco (2017). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, períodos 2010 al 2014. *Revista de Investigación Universitaria*, 6 (1), 21-36.

<https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039>

García Córdova, F. (2002). *La tesis y el trabajo de tesis*. Editorial Limusa.

Gitman y Chad (2012). *Principios de Administración financiera*. Décimo segunda edición PEARSON EDUCACIÓN.

Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Editorial Brujas.

<https://books.google.com.pe/books?id=9UDXPe4U7aMC&pg=PA109&dq=muestra+metodolog%C3%ADa&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiX1LG9wPTsAhXJHbkGHVNFCvIQ6AEwAnoECAQQA#v=onepage&q=muestra%20metodolog%C3%ADa&f=false>

Guevara, E. D. (2020). *Cuentas por cobrar comerciales - terceros de la empresa TECNIMOTOS R - R EIRL - 2018*. Tesis de bachiller, Universidad Señor de Sipán de Perú. Repositorio institucional.

<https://core.ac.uk/download/pdf/288312319.pdf>

Hernández et al., (2014). *Metodología de la investigación*. Editorial Interamericana S.A.

Ibáñez y Egoscozábal (2008). METODOLOGÍAS DE LA INVESTIGACIÓN EN LAS CIENCIAS SOCIALES: FASES, FUENTES Y SELECCIÓN DE TÉCNICAS. *Revista EAN*, 64 (1), 5-18.  
<https://doi.org/10.21158/01208160.n64.2008.450>

Ildelfonso Grande, E. (2005). *Análisis de encuestas*. ESIC Editorial.

Jara, J. E. (2018). *Cuentas por cobrar de una empresa comercializadora de productos textiles, Lima 2016 - 2017. Tesina de bachiller, Universidad Norbert Wiener de Perú*. Repositorio institucional.

<http://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/handle/123456789/2558>

Jiménez y Jacinto (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista Escuela De Administración De Negocios*, (82), 175-195.

<https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>

- Julcahuanca Jiménez, K. L. (2020). *Análisis de las cuentas por cobrar de una empresa tecnológica, Lima 2018-2019*, (tesis de bachiller, Universidad Norbert Wiener. Repositorio Institucional U Wiener. [http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4402/T061\\_74709932\\_B.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4402/T061_74709932_B.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Lozada Días, A. C. (2018). *Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso "Hércules Infantil"*, (tesis de título, Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Repositorio Institucional PUCESA. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2436/1/76713.pdf>
- Mantilla y Huanca (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *Revista de la Universidad Nacional de Trujillo*, 23 (4), 259-263. <https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>
- Mejía Navarrete, J. (2002). *Problemas metodológicos de las ciencias sociales en el Perú*. UNMSM. [https://books.google.com.pe/books?id=xUGdrk\\_Z6g4C&pg=PA121&dq=muestreo+conveniencia&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi03KnErvfsAhUCLkGHbb\\_Dg4Q6AEwAXoECAUQA#v=onepage&q=muestreo%20conveniencia&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=xUGdrk_Z6g4C&pg=PA121&dq=muestreo+conveniencia&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi03KnErvfsAhUCLkGHbb_Dg4Q6AEwAXoECAUQA#v=onepage&q=muestreo%20conveniencia&f=false)
- Navarro et al. (2018). Perspectivas de la Administración Financiera del Capital de Trabajo como instrumento necesario en la evolución de las Mipymes. *Revista Espacios*, 39 (42), 14. <http://www.revistaespacios.com/a18v39n42/a18v39n42p14.pdf>
- Niño Rojas, V. (2021). *Metodología de la investigación*. Ediciones de la U.
- Nolazco Labajos, F. A., Ortiz Taipe, I. L., & Carhuacho Mendoza, I. M. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(1), 13-27. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.189>
- Ñaupá et al. (2014). *Metodología de la investigación*. Ediciones de la U.
- Ñaupás Paitán, H. (2014). *Metodología de la investigación: cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Ediciones de la U Ltda.

[https://books.google.com.pe/books?id=LzKbDwAAQBAJ&dq=metodologia+unidad+de+análisis&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=LzKbDwAAQBAJ&dq=metodologia+unidad+de+análisis&source=gbs_navlinks_s)

Ortiz et al., (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *La Revista Científica Espiritu Emprendedor TES*, 4 (1), 13-27.

<http://espirituemprededortes.com/index.php/revista/article/view/189>

Pachas Almeyda, J. (2020). Análisis de las cuentas por cobrar en una empresa constructora – Lima 2020. Tesis de pregrado, Universidad Norbert Wiener de Perú. Repositorio institucional.

[http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3876/T061\\_70541157\\_B.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3876/T061_70541157_B.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Pérez, A. S. (2018). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la corporación universitaria americana. *Tesis de pregrado, Universidad de Antioquia de Colombia. Repositorio institucional.*

<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/409/La%20cuentas%20por%20cobrar%20y%20su%20incidencia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rendón-Macías (2016), Estadística descriptiva. *Revista Alergia México*, 63 (4), 397-407.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=486755026009>

Rojas, Y. (2020). *Análisis de las cuentas por cobrar en la empresa privada de servicios de transporte, Lima 2018-2019*, (tesis de bachiller, Universidad Norbert Wiener. Repositorio Institucional UWiener.

[http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4270/T061\\_76503087\\_B.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4270/T061_76503087_B.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Saavedra, M. (2004). *Elaboración de Tesis Profesionales*. Editorial Pax México.

Sáez López, J. (2017). *Investigación Educativa. Fundamentos Teóricos, procesos y elementos prácticos (enfoque práctico con ejemplos. Esencial para TFG, TFM y Tesis)*. Editorial UNED.

<https://books.google.com.pe/books?id=jpgtDwAAQBAJ&pg=PT23&dq=dis%C3%B1o+no+experimental&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKEwilirCfwd>

XzAhWzIbkGHVgBB7w4FBD0AXoECAYQAg#v=onpage&q=dise%C3%B1o%20no%20experimental&f=false

Sánchez et al. (2021). Técnicas e instrumentos de recolección de información: análisis y procesamiento realizado por el investigador cualitativo. *Revista Científica UISRAEL*, 8 (1), 107-121.

<https://doi.org/10.35290/rcui.v8n1.2021.400>

Taco, Y. E. (2018). Cuentas por cobrar de una empresa comercial de envases industriales 2016 - 2017. *Tesina de bachiller, Universidad Norbert Wiener de Perú. Repositorio institucional.*

<http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/2451>

Toro Jaramillo, I. y Parra Ramírez, R. (2006). *Método y conocimiento: metodología de la investigación: investigación cualitativa/investigación cuantitativa*. Universidad Eafit.

Valderrama (2002). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. Editorial San Marco E. I. R. L.

Vásquez et al. (2021). RATIOS DE LIQUIDEZ Y CUENTAS POR COBRAR: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR LÁCTEO QUE COTIZAN EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 25 (2), 195-208.

<https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>

Vivanco, M. (2005). *Muestreo Estadístico. Diseño Y Aplicaciones*. Editorial Universitaria.

Wafula et al. (2019). Average Collection Period and Financial Performance of Nzoia Water Services Company. *International Journal of Multidisciplinary and Current Research*, 5 (5), 273-279.

<http://ijmcr.com/wp-content/uploads/2019/05/Paper5273-279.pdf>

ANEXOS

Tabla 1: Matriz de operacionalización de las variables

OPERACIONALIZACION DE VARIABLES					
Análisis de las Cuentas por Cobrar, en la Empresa Industrial de Botas, Ate Vitarte, Periodos: 2016 al 2020					
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
<b>Análisis de las Cuentas por Cobrar</b>	Guevara (2020) manifestó que las cuentas por cobrar representan todo el crédito que le brinda la empresa a sus clientes, mediante sus servicios o ventas.	Las cuentas por cobrar se midió a través de una ficha de análisis mediante los ratios de gestión.	<b>Periodo Promedio de Cobranzas</b>	Cuentas por cobrar	Razón: Ratios de Gestión
				Días del año	
				Ventas netas anuales	
			<b>Rotación de cuentas por cobrar</b>	Ventas netas anuales	
				Promedio de Cuentas por cobrar	
			<b>Razón de Inversión en cuentas por cobrar</b>	Cuentas por cobrar	
				Activo Total	

**Tabla 2 Matriz de Consistencia: Análisis de las Cuentas por Cobrar, en la Empresa Industrial de Botas, Ate Vitarte, Periodos: 2016 al 2020**

<b>MATRIZ DE CONSISTENCIA</b>				
<b>Análisis de las Cuentas por Cobrar, en la Empresa Industrial de Botas, Ate Vitarte, Periodos: 2016 al 2020</b>				
<b>PROBLEMAS</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>VARIABLES Y DIMENSIONES</b>		<b>METODOLOGÍA</b>
<b>GENERAL</b>	<b>GENERAL</b>	<b>VARIABLE X:</b>	<b>DIMENSIONES:</b>	<b>TIPO</b>
¿En qué consiste el análisis de las cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020?	Analizar en qué consiste el análisis de las cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020.	<b>Análisis de las Cuentas Cobrar</b>	<b>X1</b>	Descriptivo  <b>DISEÑO</b> No experimental con corte Transversal  <b>TÉCNICA</b> Análisis Documental  <b>INSTRUMENTO</b> Ficha de Análisis documental  <b>POBLACIÓN</b> Los 54 Estados Financieros (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados)  <b>MUESTRA</b> Los 10 Estados Financieros (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados)  <b>MUESTREO</b> No Probabilística
			Periodo promedio de cobranza	
			<b>X2</b>	
			Rotación de cuentas por cobrar	
			<b>X3</b>	
		Razón de Inversión en cuentas por cobrar		
<b>ESPECIFICOS</b>	<b>ESPECIFICOS</b>			
¿En qué consiste el periodo promedio de cobranza, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020?	Analizar en qué consiste el periodo promedio de cobranza, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020.			
¿En qué consiste la rotación de cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020?	Analizar en qué consiste la rotación de cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020.			
¿En qué consiste la razón de inversión en cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020?	Analizar en qué consiste la razón de inversión en cuentas por cobrar, en la empresa industrial de botas, Ate Vitarte, periodos: 2016 al 2020.			

**Tabla 3: Matriz Instrumental**

MATRIZ INSTRUMENTAL						
Análisis de las Cuentas por Cobrar, en la Empresa Industrial de Botas, Ate Vitarte, Periodos: 2016 al 2020						
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	DEFINICION INSTRUMENTAL	ESCALA DE MEDICIÓN	FUENTE	TECNICA/INSTRUMENTO
<b>Análisis de las Cuentas por Cobrar</b>	Periodo promedio de cobranza	Cuentas por cobrar	$\frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas netas anuales}}$	Razón: Ratios de Gestión	Fuente Primaria: Los Estados Financieros (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados) de una empresa industrial que se obtuvieron de la empresa Poli Shoes S.A.C	<b>TÉCNICA</b>  Análisis Documental  <b>INSTRUMENTO</b>  Ficha de Análisis documental
		Días del año				
		Ventas netas anuales				
	Rotación de cuentas por cobrar	Ventas netas anuales	$\frac{\text{Ventas netas anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$			
		Promedio de Cuentas por cobrar				
	Razón de Inversión en cuentas por cobrar	Cuentas por cobrar	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Activo Total}}$			
		Activo Total				

## FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Periodo promedio de cobranza

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas netas anuales}} * 360$$

Rotación de cuentas por cobrar

$$\frac{\text{Ventas netas anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Razón de Inversión en cuentas por cobrar

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Activo Total}}$$



**“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”**

Sres.: Universidad Cesar Vallejo

Lima, 22 de octubre del 2021

Asunto: Autorización de la información de la empresa POLI SHOES S.A.C.

Tengo el agrado de dirigirme a Uds., para saludarlos cordialmente.

Mediante el presente documento autorizo brindar información necesaria de la empresa POLI SHOES S.A.C., con RUC N°20100282641, a los Sres. Poma Guevara Martin Guillermo con DNI N° 70113079, Merello Cabezas, Jesús Alberto con DNI N° 47905306; alumnos de la Universidad César Vallejo - Sede San Juan de Lurigancho, Lima Este; para que realice su tesis titulada “Análisis de las Cuentas por Cobrar, en la Empresa Industrial de Botas, Ate Vitarte, Periodos: 2016 al 2020”

Se expide a fines crea conveniente. |

ERNESTO SOTO BEDOYA  
GERENTE GENERAL  
ESB CONTADORES Y  
ASESORES S.A.C.

ERNESTO SOTO BEDOYA  
Contador General



**BOTAS PERUANAS**  
HECHAS DE PVC