



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

## **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el Distrito de Miraflores 2018”

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR  
PUBLICO**

**AUTOR:**

Retamozo Espinoza, Ruth Noemí

**ASESOR:**

Gamarra Orellana, Nora Isabel.

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

CALLAO – PERU

2018



ACTA DE SUSTENTACIÓN N° 0019-2019-DPI /UCV/DA-EP-CON-FL-C

El Jurado encargado de evaluar el Trabajo de Investigación, presentado en la modalidad de Desarrollo de Proyecto de Investigación.

Presentado por Don: **RETAMOZO ESPINOZA, RUTH NOEMÍ.**

Cuyo Título es:

**“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DE FABRICACIÓN DE MUEBLES EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES 2018”.**

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de:

NÚMERO	LETRAS	CONDICIÓN
14	CATORCE	APROBADO POR UNANIMIDAD

DESAPROBADO	00-10 PUNTOS ( )
APROBAR POR MAYORIA	11-13 PUNTOS ( )
APROBADO POR UNANIMIDAD	14-17 PUNTOS ( X )
APROBADO POR EXCELENCIA	18-20 PUNTOS ( )

Lima, 09 DE JULIO DE 2018

PRESIDENTE : DR. LEON ESPINOZA LESSNER

FIRMA

SECRETARIO : MGTR. SÁNCHEZ SÁNCHEZ, JAIME ABEL

FIRMA

VOCAL : MGTR. GAMARRA ORELLANA NORA ISABEL

FIRMA

Nota: En el caso de que haya nuevas observaciones en el informe, el estudiante debe levantar las observaciones para dar el pase a Resolución.

Callao, 18 de diciembre de 2018



Mgtr. **Nora Isabel Gamarra Orellana**

Somos la universidad de los que quieren salir adelante.

Coordinador de la Carrera Profesional de Contabilidad  
UCV-Filial Callao



ucv.edu.pe

**DEDICATORIA:**

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi padre, Marino Retamozo Alhuay; mi madre, Rosa Espinoza Guizado; que, a pesar de nuestra distancia física, son mi mayor inspiración, a mis hermanos, Richard, Abrahán, Moisés y Rebeca que gracias a sus consejos y su incondicional apoyo moral me dieron fuerzas para culminar esta Carrera, a todos mis amigos y personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

**AGRADECIMIENTO:**

Le agradezco a Dios por la vida, gracias a mis padres por su enorme sacrificio a lo largo de mi carrera, a mis hermanos por llenar de grandes momentos mi vida, agradezco a la universidad cesar Vallejo por haberme dado la oportunidad de escalar un peldaño más en el campo del conocimiento, a mis excelentes docentes, quienes compartieron su conocimiento, confianza y apoyo en la elaboración de esta investigación.

Son muchas las personas que han formado parte de este proceso como profesional, dándome su amistad, consejos y apoyo moral a todos ellos, mi mayor reconocimiento y gratitud.

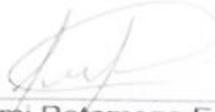
## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Ruth Noemí Retamozo Espinoza con DNI N° 76529739, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, declaramos bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 14 de diciembre del 2018



Ruth Noemí Retamozo Espinoza  
DNI: 76529739

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del jurado calificador:

En cumplimiento del reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el Distrito de Miraflores 2018”.

Tiene como objetivo, determinar la influencia que existe entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles, así como determinar en qué medida la política interna de cobranza y una adecuada gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores para este año 2018.

El presente trabajo de investigación está estructurado bajo el esquema de 8 capítulos. En el capítulo I, se expone la introducción. En capítulo II, se presenta el marco metodológico y método de investigación. En el capítulo III, se muestran los resultados de la investigación. En el capítulo IV, las discusiones. En el capítulo V, las conclusiones. En el capítulo VI, se presenta las recomendaciones. En el capítulo VII se detallan las referencias bibliográficas. En el capítulo VIII se adjuntan los anexos: el Instrumento, la matriz de consistencia, lista de empresas del rubro de fabricación y venta de muebles del distrito de Miraflores y la validación del instrumento.

Por ello someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Contador Público.

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA:</b> .....	<b>3</b>
<b>AGRADECIMIENTO:</b> .....	<b>4</b>
<b>DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD</b> .....	<b>5</b>
<b>PRESENTACIÓN</b> .....	<b>6</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>9</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>9</b>
<b>I. INTRODUCCION</b> .....	<b>10</b>
1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	11
1.2. ANTECEDENTES .....	12
1.3. MARCO CONCEPTUAL.....	17
1.3.1 DEFINICIÓN CONCEPTUAL .....	17
1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	20
1.4.1 PROBLEMA GENERAL.....	20
1.4.2 PROBLEMA ESPECÍFICO .....	20
1.5. JUSTIFICACION DEL ESTUDIO .....	20
1.6. HIPÓTESIS.....	21
1.6.1 HIPÓTESIS GENERAL .....	21
1.6.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICOS .....	21
1.7. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	21
1.7.1 OBJETIVO GENERAL .....	21
1.7.2 OBJETIVO ESPECÍFICO.....	22
<b>II. MÉTODO</b> .....	<b>23</b>
2.1. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....	24
2.2. VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN .....	24
2.2.1 VARIABLES.....	24
2.2.2 OPERACIONALIZACION .....	25
2.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	26
2.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD .....	28
2.4.1 Técnica: .....	28
2.4.2 Instrumentos de Recolección de Datos:.....	29
2.3.3 Confiabilidad: .....	29
2.5. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS.....	30
2.6. ASPECTOS ETICOS .....	31
<b>III. RESULTADOS</b> .....	<b>32</b>
3.1. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS .....	33
3.2. PRUEBA DE INFLUENCIA .....	34
3.2.1.-Hipótesis general.....	34
3.2.2.-Hipotesis Especifica 1 .....	36
3.2.3.- Hipótesis Especifica 2 .....	39
<b>IV. DISCUSIÓN</b> .....	<b>42</b>

4.1.	OBJETIVO – HIPÓTESIS GENERAL.....	43
4.2.	OBJETIVO - HIPÓTESIS ESPECIFICA 1 .....	44
4.3.	OBJETIVO- HIPÓTESIS ESPECIFICA 2 .....	46
<b>V.</b>	<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>48</b>
<b>VI.</b>	<b>RECOMENDACIÓN.....</b>	<b>50</b>
<b>VII.</b>	<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>53</b>
<b>VIII.</b>	<b>ANEXOS.....</b>	<b>57</b>

### **Resumen**

La presente investigación tiene como propósito principal determinar la influencia de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores – 2018, Para esta investigación se hizo uso de factores importantes, como el empleo de conceptualizaciones, definiciones, desde el planteamiento del problema hasta la contrastación de las hipótesis.

En la elaboración de esta investigación, se tomó en cuenta como población de 22 empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores, teniendo como muestra misma cantidad. La técnica que se realizó para la recolección de datos en la investigación es la encuesta, ya que a través de ella se puede recoger información a través de respuestas brindadas por los encuestados, luego se ira analizando la fiabilidad de la prueba. Por consiguiente, los objetivos planteados en la investigación han sido alcanzados a plenitud, Concluyendo que una adecuada gestión de cuentas por cobrar si influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores para el año 2018

### **Abstract**

Abstract The present investigation has as its main objective is to determine the influence of the management of accounts receivable on the profitability of companies of furniture manufacturing in the Miraflores district - 2018, for this research is made use of important factors, such as the use of concepts, definitions, from the approach to the problem until the test of the hypothesis.

In the preparation of this research, took into account as a population of 22 companies of furniture manufactured in the Miraflores district, taking as shown in same amount. The technique that was made for data collection in the research is the survey, since through it you can collect information through answers provided by respondents, then will be analyzing the reliability of the test. Therefore, the objectives set out in the research have been achieved to fullness, concluding that an adequate management of accounts receivable if affects the profitability of companies manufacturing furniture of Miraflores district for the year 2018

## **I. INTRODUCCION**

## 1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

El éxito de las empresas emprendedoras ya sean grandes o pequeñas, se basa principalmente en el volumen de los productos o servicios que estas ofrecen al mercado por ello están en constante búsqueda de instrumentos para que sus actividades comerciales se desarrollen continuamente, todo esto en contestación a la variación recurrente que se manifiesta en el medio y que las empujan a tomar medidas que sean de ayuda para sostener el negocio en marcha, complaciendo las necesidades de su cartera de cliente y con una adecuada gestión de cuentas por cobrar para que así se pueda generar altos niveles de rentabilidad.

En un plano internacional, las cuentas por cobrar fueron y siguen siendo uno de los inconvenientes con mayor repercusión que enfrentan los administradores de las empresas. Debido a lo complejo del entorno empresarial.

Actualmente las empresas de fabricación de muebles representan un sector relevante en nuestra economía nacional, la producción de muebles viene creciendo a un ritmo positivamente constante, como resultado del mayor dinamismo y gradual aumento del sector inmobiliario, también por la optimización de los ingresos de las familias de clase media que es influida por el resurgimiento de la demanda interna y la mayor apertura comercial.

Para Morales J. & Morales A., (2014) lo define de la siguiente manera:

“Las cuentas por cobrar son créditos principalmente producidos por la comercialización de mercancías o servicios proporcionados a los clientes, en el que los comprobantes del ejercicio son el reconocimiento del pedido de adquisición realizada por el consumidor o conforme al contrato de compra-venta y constancia de la aceptación de la mercadería o prestación que se ha proporcionado al consumidor”

Las cuentas por cobrar, también conocida como clientes, pueden estar en riesgo cuando las empresas de fabricación de muebles dan un plazo muy largo de pago por lo tanto los clientes se aprovechan de esta ventaja y no pagan a tiempo o por otro lado lo hacen en

partes y no completan el monto total por tal motivo pueden llegar a ser hasta incobrables y esto sería desfavorable para las empresas.

La determinación de la rentabilidad es parte de las proyecciones financieras y presupuestales de cualquier tipo de negocio, empresa o compañía, puesto que sin el conocimiento necesario de la suficiencia de la empresa para originar un determinado flujo de efectivo, es imposible hacer cualquier proyección, o de empezar cualquier proyecto futuro y en esas condiciones sería arriesgado e irresponsable asumir compromisos sin la certeza de poder cumplirlos que, al no existir una gestión adecuada de las cuentas por cobrar, así como un oportuno y adecuado manejo que permita auxiliarse en la búsqueda del éxito de las empresas, no se podrá garantizar la liquidez suficiente para poder operar y que se tenga efectivo proporcionado para liquidar las obligaciones y a sí mismo, evitar que existan saldos excesivos.

## **1.2. ANTECEDENTES**

Mantilla D., Ruiz R. (2017) realizó la tesis para obtener el grado de contador público con la investigación titulada “*Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Nisira Systems S.A.C., distrito de Trujillo-2016*” La investigación tuvo como objetivo determinar cómo incide la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C., Distrito Trujillo - Año 2016 y comprende el desarrollo progresivo de las diferentes etapas que intervienen en la investigación desde la recopilación bibliográfica y revisión de documentos de la organización empresarial hasta el procesamiento de los datos recolectados en campo, elaboración y análisis de los resultados que permitieron integrar todas las variables de acuerdo al problema estudiado.

Desde el punto de vista metodológico, adquirió un enfoque cuantitativo, con un diseño es explicativo o causal, mediante el cual se investigó las causas y efectos, así como la relación de las variables, y en qué circunstancias se desarrolló el contexto en estudio. En la recolección de los datos, se empleó la técnica de la encuesta, observación y análisis

documental, siendo los instrumentos la guía de observación, guía de análisis documental y cuestionario.

Los resultados según los datos obtenidos, se determina el nivel de correlación causal entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C., Distrito de Trujillo, año 2016, es de 0.612; esto indica que entre las dos variables existe una incidencia significativa, con un  $p\text{-valor}=0.00$  ( $p\text{-valor}<0.01$ ) con estos resultados se determina que existe una adecuada gestión de cuentas por cobrar generando una rentabilidad suficiente y, por lo tanto, la organización empresarial puede desarrollarse y alcanzar mejores resultados dentro de un mercado competitivo, se basa en la innovación, la motivación y la eficacia en el uso de sus recursos.

Caycho R. (2017) Realizó la tesis para obtener el grado de bachiller en Contabilidad con la investigación titulada "*La Gestión de cobranzas y la recuperación de la deuda en el Estudio Jurídico Romero D & Asociados, Lima, 2017*" El presente trabajo de investigación titulado tiene como propósito fundamental determinar la influencia que existe entre el La gestión de cobranza y la recuperación de la deuda. A través de esta investigación se busca, contribuir a mejorar la gestión de cobranzas para el sector financiero.

En la elaboración de este trabajo, se ha tomado en cuenta como población del Estudio Jurídico Romero D y Asociados el cual cuenta con 50 colaboradores, teniendo como muestra igual a la población. La técnica que se realizó para la recolección de datos en la investigación es la encuesta, ya que a través de ella se puede recoger información a través de respuestas brindadas por los encuestados, luego se ira analizando la fiabilidad de la prueba. En base a nuestro objetivo se llega a la conclusión que la gestión de cobranza en la actualidad es esencial para la organización, recuperando la cartera vencida, recuperando al cliente en el caso de una situación momentánea de impago.

Se demostró que la Gestión de Cobranzas influye de manera positiva moderada en la Recuperación de la deuda del Estudio Jurídico Romero D & Asociados, contando con el respaldo del nivel de significancia de 5% y la R de Pearson y también Se demostró que la Prevención influye de manera positiva moderada en la Recuperación de la deuda

del Estudio Jurídico Romero D & Asociados, contando con el respaldo del nivel de significancia de 5% y la R de Pearson.

Zeballos D. (2017), en su tesis titulada tesis para optar el título profesional de contador público, con el tema “*políticas de crédito y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de productor químicos en el distrito de lima-cercado-2014*” tiene como objetivo principal determinar la relación entre las variables políticas de crédito y liquidez de las empresas comercializadoras en el distrito de Lima-Cercado 2014 y como diseño no experimental, debido a que ninguna de las dos variables será manipulada. Está conformada por una población de 51 personas que laboran en las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de Lima-Cercado, la muestra está conformada por 45 personas de las áreas de contabilidad, fianzas, administración. El instrumento que se ha utilizado es la de encuestas, el cual ha sido validada por docentes calificados de una Universidad Cesar Vallejo y por el Alfa de Cronbach.

Para la comparación de las hipótesis se ha utilizado la prueba del Chi Cuadrado, el cual muestra la relación entre ambas variables.

Al finalizar esta investigación se pudo determinar que las políticas de crédito si incide en la liquidez, ya que estas dos variables se generan en base al producto de la empresa, el resultado de este beneficiara a tener identificado los diversos procesos crediticios para que así cumplan con los estándares de las políticas establecidas por la organización

Bazalar L.,Gallardo A., Vidal G. y Vera C. (2015) tesis para optar el título profesional de contador público , con el tema “*Sistema de control interno en el área de cuentas por cobrar de la Empresa GCA S.A.C*” esta investigación tuvo como objetivo de analizar los problemas que aquejan a la empresa GCA S.A.C, dedicada a brindar soluciones de logística integral: Logística internacional, Transporte de Carga vía Aérea, Terrestre y Fluvial, Almacenamiento y Distribución, para mejorar su eficacia y eficiencia en los procesos contables que se desarrollan en el área de cuentas por cobrar. En la actualidad, el Sistema de Control Interno es una herramienta muy importante en la estructura administrativa y contable de las empresas: permite determinar el grado de

confiabilidad de la información que se procesa y que se ven reflejados en los estados financieros. Así también el área de cuentas por cobrar de la organización de las empresas pues en ella se ve reflejado el movimiento constante de los activos exigibles y el movimiento del efectivo; por ello, es relevante determinar la calidad del sistema de control interno necesario para esta área contable; en ese sentido,

En esta investigación se llegó a encontrar que la empresa G.C.A SAC no cuenta con un Sistema de Control Interno adecuado, los depósitos en efectivo no son depositados en su momento, los documentos por cobrar no se encuentran actualizados, no se realiza supervisiones constantes y las políticas de crédito no son respetadas.

Entonces, se debe implementar un Sistema de Control Interno sólido para el área de las cuentas por cobrar de la empresa G.C.A SAC, mediante políticas y procedimientos contables alineados a la normativa vigente, con el fin de minimizar riesgos para que las prácticas contables sean confiables y razonables.

Carrera, S. (2017). Realizo la tesis para la obtención del título de ingeniería en contabilidad y auditoría con el título “*Análisis de la Gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*” se llevó acabo con la finalidad de analizar la gestión de cobro en la empresa INDUPALSMA S.A.

En el cual se aplicó el método COSO I, donde mediante este método se proveyó de información necesaria para descifrar las falencias en el proceso de gestión de cobro. Además, se hace primordial el uso de técnicas de investigación como son: las entrevistas, encuestas; por otro lado, se aplicó una evaluación de control interno del proceso de cuentas por cobrar, donde estuvieron involucrados el personal administrativo, se obtuvo evidencias necesarias que revelaron una serie de problemas en la empresa mencionada, vinculadas al área administrativa.

En otro aspecto, se evidencio que unos de los problemas claves en este trabajo de investigación es el proceso de la gestión de las cuentas por cobrar, se especifican conclusiones y recomendaciones a fin de fortalecer procesos de gestión de cobro y disminuir el margen de cuentas incobrables.

Henríquez, H. González, A. y Vera, E. (2013). Tesis para optar por el título de licenciatura en contaduría pública con el título “*Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros san Félix C.A., periodo 2011*” basada en el estudio y análisis de las ventas a créditos que realiza el departamento de venta y cobranza en dicha empresa lo que permitirá obtener sólidos para la toma de decisiones en pro del bienestar económico de esta entidad.

De acuerdo con el tipo de investigación estuvo enmarcada en un estudio de campo ya que la información recopilada fue tomada de fuentes primarias utilizando como técnica la entrevista y a su vez un cuestionario que permitió conocer el punto de vista individual de cada empleado y en lo que se refiere al nivel fue descriptivo, esto con el fin de que las personas involucradas en la empresa conozcan cómo afectan las cuentas por cobrar a la organización, teniendo como resultados una falta de comunicación que existe entre los departamentos de venta y cobranza, a su vez que esta entidad no maneja provisiones para las cuentas incobrables.

Giménez, F. (2016), tesis de maestría con el título “*determinantes de la rentabilidad de bancos comerciales en américa latina*” esta investigación tuvo como objetivo analizar los determinantes micro y macro de la rentabilidad bancaria en la región de América Latina utilizando datos de 243 bancos de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú desde 2003 hasta el 2013. Los resultados empíricos sugieren que características específicas de los bancos como el riesgo de crédito y el ratio costo-ingreso tienen un efecto negativo y significativo sobre los beneficios mientras que el efecto de una mayor capitalización es positivo. En cuanto a características específicas de la industria, la concentración afecta negativamente la rentabilidad, proporcionando evidencia contra la hipótesis ECR, para tratar problemas de endogeneidad y persistencia, utilizo un estimador de Método Generalizado de Momentos (GMM) siguiendo a Blundell y Bond (1998).

Como conclusión, estas estimaciones proporcionan nueva evidencia empírica sobre los determinantes de la rentabilidad de los bancos de américa latina. Las estimaciones confirman algunos de los resultados de la literatura anterior en la región, utilizando un conjunto de datos relativamente nuevo. Estos resultados sugieren algunas

guías, tanto para los responsables políticos y de gestión de las instituciones financieras. Finalmente, utilizando un estimador GMM dinámico que controla por la endogeneidad de los regresores como así también por la persistencia de la rentabilidad, se obtienen estimaciones robustas y consistentes.

### **1.3. MARCO CONCEPTUAL**

#### **1.3.1 DEFINICIÓN CONCEPTUAL**

Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar

Según Bravo & Sidney (2013) sostienen que:

La gestión de cuentas por cobrar consiste en Representar derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo; representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformaran en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo. (p. 10).

Desde mi punto de vista, del concepto anterior se puede inferir que la entidad está en su derecho de exigir el pago por la prestación de servicios o transacción de algún bien, puesto que las empresa del rubro de fabricación de muebles también ofrecen a sus clientes un servicio por las reparaciones de distintos muebles y se factura por ese servicio; ese monto que está documentado por una factura se vuelven efectivo en la fecha de vencimiento determinado por las dos partes, es decir, que si el cliente paga a tiempo su deuda, la empresa estará al día y seguirá en marcha obteniendo sus objetivos.

Según Vargas C, (2011) define las cuentas por cobrar así:

Cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa. Las cuentas por cobrar que no provienen de las operaciones del negocio se derivan de diversas transacciones como son los préstamos a empleados y anticipos que da la

empresa, son sumas que adeudan los clientes por ventas de bienes o servicios a crédito (p.63).

En mi opinión, las cuentas por cobrar se entienden que no se considera un efectivo sino un derecho exigible que en un futuro si se convertirá en efectivo, y hay también cuentas por cobrar que no están relacionadas con el giro del negocio, como bien nos explica el autor, como son los préstamos que se pueden dar a los trabajadores o los anticipos que la empresa otorga.

Por lo tanto, de acuerdo con esta primera variable de esta investigación, una adecuada gestión de cuentas por cobrar será eficaz si en el tiempo establecido por la empresa se logra obtener la liquidez necesaria para cubrir sus pasivos corrientes.

Para poder definir gestión, analizaremos el concepto de Rementaria A. (2008) que destaca lo siguiente:

“Gestión es una actividad profesional, que se inclina a proponer los objetivos y medios para su realización, a determinar con precisión la organización de sistemas, a plantearse estrategias de desarrollo continuo y a poner en marcha la unanimidad del personal al respecto, según el significado de gestión del latín es acción o intensión de interés capaz de influir en una problemática dada” (p.1)

Este autor hace hincapié en lo que se refiere a la acción, por ende, eso lo hace diferente al concepto de administración y en un plano general nos explica que la gestión es coordinar y motivar a las personas para alcanzar los objetivos trazados por la empresa ya sea individuales o colectivas.

Clasificación de cuentas por cobrar según las NIIF Boletín C-3, (2009) nos plantea lo siguiente:

“las cuentas por cobrar se clasifican en generalmente en tres grupos: Cuentas por cobrar comerciales: Agrupan todas aquellas cuentas que representan derechos sobre terceras personas, únicamente por la venta de mercancías al crédito y/o anticipos a cuenta de futuras compras, por ejemplo, Cuentas por cobrar; documentos por cobrar; letras por cobrar; letras renovadas por cobrar; Anticipo a

proveedores; etc. Otras cuentas por cobrar: Agrupan aquellas cuentas que representen derechos sobre terceros, por cualquier concepto, por ejemplo: Cuentas del personal; alquileres por cobrar, comisiones, intereses por cobrar; etc. Pero, exceptuando las ventas. Cuentas incobrables: Agrupan todas aquellas cuentas que representen derechos perdidos sobre terceras personas. Es decir, crédito irrecuperable, por ejemplo: Cuentas incobrables; letras incobrables; documentos incobrables; etc. (p. 34)

#### Variable 2: Rentabilidad

Desde el punto de vista de la administración financiera de Gitman J. (2007) lo define así:

la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y, al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. (p. 62 y 171).

En mi criterio las empresas de fabricación de muebles necesitan realizar una buena toma de decisiones estratégicas para así aumentar el rendimiento de estas, pero para esto deben hacer énfasis en una buena gestión de cuentas por cobrar.

Para Zamora A. (2008), Lo define así:

“La rentabilidad es la analogía que reside entre el beneficio y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide la proporción de la eficacia de la dirección de una compañía, demostrada por los beneficios obtenidos de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su distinción y recurrencia es la propensión de los beneficios. Ya que estos a su vez es la consumación de una dirección proporcionada, una planeación general de costos y gastos y en frecuentemente en

el cumplimiento de cualquier régimen propenso al alcance de utilidades. La rentabilidad del mismo modo es entendida como un elemento que se aplica a todo ejercicio económico en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con la finalidad de conseguir los resultados esperados”.

En mi criterio la rentabilidad es la utilidad o ganancia que se genera producto de una inversión que hemos realizado o vamos a realizar, es decir, el resultado de una administración competente además también de un previo análisis de costos y gastos. En la gestión de cualquier empresa se utiliza una herramienta imprescindible que permite interrelacionar dos variables distintas extraídas de los estados financieros de la empresa todo esto para una excelente toma de decisión, esta herramienta se denomina ratios financieros con esta herramienta podemos evaluar la salud económica de la empresa.

#### **1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

##### **1.4.1 PROBLEMA GENERAL**

¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018?

##### **1.4.2 PROBLEMA ESPECÍFICO**

¿En qué medida la política interna de cobranza influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018?

¿Cómo una adecuada gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018

#### **1.5. JUSTIFICACION DEL ESTUDIO**

Considero que es de gran importancia el desarrollo de la presente investigación ya que las cuentas por cobrar son muy relevantes para una empresa porque con una adecuada gestión, la entidad puede cumplir con sus objetivos trazados de una manera eficiente además que las operaciones sean efectivas, y no llegar hasta el punto de no poder recuperar sus cuentas por cobrar en los plazos establecidos, pueden entrar en riesgo de morosidad hasta llegar a convertirse en incobrables, además la empresa podría entrar en

problemas de liquidez, viéndose obligado a recurrir a préstamos bancarios y esto en definitiva tendría un impacto negativo en su situación financiera.

Por las razones expuestas, esta investigación se justifica, porque está orientado a fortalecer y exponer las teorías y todas las bases posibles del conocimiento y procesos del tema, buscando obtener un resultado de calidad.

El resultado de esta investigación permitirá medir el nivel de efectividad de la gestión de cobranzas, así mismo nos ayudara a constatar la fiabilidad en los procesos de registros contables que deben estar basados, las políticas internas que establecen las empresas, además de las normas y leyes tributarias vigentes en nuestro país.

## **1.6. HIPÓTESIS**

### **1.6.1 HIPÓTESIS GENERAL**

Una gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad en las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018

### **1.6.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICOS**

La política interna de cobranza influye en la rentabilidad las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018.

Una adecuada gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018.

## **1.7. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.7.1 OBJETIVO GENERAL**

Determinar la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad económica de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018.

### **1.7.2 OBJETIVO ESPECÍFICO**

Determinar en qué medida la política interna de cobranza influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores 2018

Identificar si una adecuada gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad económica de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018.

## **II. MÉTODO**

## **2.1. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

El diseño de investigación es no experimental – transversal – correlacional

Es no experimental ya que según carrasco (2006) “Son cuyas variables independientes carecen de manipulación intencional, y no poseen grupo de control, ni mucho menos experimental. Analizan y estudian los hechos y fenómenos de la realidad después de su ocurrencia” (p.71)

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014) manifiestan que “la investigación transversal es aquella donde la recaudación de datos se da en un sólo momento durante la investigación. Tiene la finalidad de describir las variables de estudio y analizar el vínculo entre ellas en un momento determinado” (p. 151)

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014) define el diseño correlacional expresando lo siguiente: “Estos diseños describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. A veces, únicamente en términos correlacionales, otras en función de la relación causa-efecto” (p.157).

En síntesis, en el diseño de esta investigación no experimental – transversal – correlacional, el investigador solo tiene la potestad de observar el fenómeno tal y cual es mas no tiene ningún control sobre las variables por ende no puede existir ninguna manipulación intencional, donde se utiliza las dos variables las cuales tienen una relación entre sí.

## **2.2. VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN**

### **2.2.1 VARIABLES**

#### **Gestion de Cuentas por Cobrar**

Según Bravo & Sidney (2013) sostienen que:

“La gestión de cuentas por cobrar consiste en Representar derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo; representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformaran en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo”. (p. 10).

## **Rentabilidad**

Desde el punto de vista de la administración financiera Gitman J. (2007) lo define así:

“la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y, al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.”. (p. 62 y 171).

### **2.2.2 OPERACIONALIZACION**

#### **2.2.2.1 Variable: gestión de cuentas por cobrar**

Dimensión: Financiamiento

- Interés cobrado
- Términos y condiciones
- Descuentos
- Crédito

Dimensión: Derechos Exigibles

- Políticas internas de cobranza
- Funciones
- Procedimientos

- recursos

#### 2.2.2.2 Variable: gestión de cuentas por cobrar

##### Dimensión: Rendimiento Económico

- Nivel de Ventas
- Control
- Inversiones
- Soluciones

##### Dimensión: Riesgo

- utilidades
- Gastos
- Conciliación
- Facturación

### 2.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

Según Tamayo (2012) señala lo siguiente:

“que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación”. (p. 176)

La población está constituida por 22 Empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores.

La población, podemos concluir, que es el total de unidades de análisis ya sean estas individuos, objetos o medidas que se toman para el estudio de un determinado fenómeno en un momento dado.

Según el autor D. Behar (2008) define la muestra como a continuación se detalla:

“La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Se puede decir que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus necesidades al que llamamos población. De la población es conveniente extraer muestras representativas del universo. Se debe definir en el plan y, justificar, los universos en estudio, el tamaño de la muestra, el método a utilizar y el proceso de selección de las unidades de análisis. En realidad, pocas veces es posible medir a la población por lo que obtendremos o seleccionaremos y, desde luego, esperamos que este subgrupo sea un reflejo fiel de la población”. (p. 51)

En mi opinión, la muestra es una parte de la población, aquella que será realmente objeto de estudio en la investigación, y para la cual se debe tener en cuenta criterios tales como los de inclusión y exclusión.

Para la estimación de la muestra se utilizó la fórmula correspondiente:

$$n = \frac{Z^2 p \cdot q N}{e^2 (N - 1) + Z^2 p \cdot q}$$

Dónde:

**e** = Margen de error permitido

**Z** = Nivel de confianza

**p** = Probabilidad de ocurrencia del evento

**q** = Probabilidad de no ocurrencia del evento

**N** = Tamaño de la población

**n** = Tamaño óptimo de la muestra.

$$n = \frac{22(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.07)^2(22 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 20$$

El total de muestra está conformado por 20 empresas en el distrito de Miraflores, pero por tener una población no tan grande para esta investigación se tomará como muestra el total de la población que son 22 empresas encuestadas.

## **2.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD**

### **2.4.1 Técnica:**

La técnica que se empleó para la recolección de datos en la investigación es la encuesta, ya que permite recoger información a través de respuestas dadas por los encuestados de acuerdo con preguntas preparadas por el investigador.

Para Rodríguez P. (2010), “las técnicas, son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas [...]” (p.312).

Dado lo citado, la técnica desde mi perspectiva es un método que se utiliza para recoger información de un determinado problema de estudio, la cual nos será útil para el desarrollo de una investigación.

#### **2.4.2 Instrumentos de Recolección de Datos:**

El instrumento que se empleó para la recolección de datos es el CUESTIONARIO, ya que permite medir y analizar cuál es la influencia entre las variables.

Arias F. (2006), menciona que “las técnicas de recolección de datos son las distintas formas de obtener información” (pp.25).

Se puede concluir entonces que el cuestionario es una herramienta para la recolección de datos en el cual se concreta una secuencia de preguntas que serán respondidas por el público al cual se encuentra dirigido la investigación, es decir, la muestra.

El instrumento cuenta con 16 preguntas la cual se les realiza a los trabajadores; 8 preguntas para la variable 1 (Gestión de cuentas por cobrar) y 8 para la variable 2 (Rentabilidad), el cuestionario está dirigido a los trabajadores de las empresas del distrito de Miraflores.

#### **2.3.3 Confiabilidad:**

Según Hernández R., Fernández C. y Baptista P. (2014) nos menciona que: “La validez en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir” (pp.243).

Basado en esto, la confiabilidad muestra que tan útiles o verídicos pueden llegar ser los resultados del instrumento luego de que este haya sido aplicado dos veces y si realmente mide lo que se esperaba medir.

**TABLA N° 01 confiabilidad**

<b>Coefficiente</b>	<b>Relación</b>
0.00 a +/- 0.20	Despreciable
0.2 a 0.40	Baja o ligera
0.40 a 0.60	Moderada
0.60 a 0.80	Marcada
0.80 a 1.00	Muy Alta

La confiabilidad del instrumento se realizó con el método de Alfa de Cronbach, ingresando los datos recolectados al estadístico SPSS Statistic Visor, realizada a la muestra, que corresponde a 22 empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores. con un total de 16 preguntas.

**TABLA N°2 Estadísticos De  
Fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,982	16

El estadístico de fiabilidad para la variable “1” y “2” indica que la prueba es confiable porque dio un valor de 0.982; es decir el grado de fiabilidad del instrumento y de los ítems se considera muy alta. (ver tabla N°2)

## **2.5. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS**

Para el procesamiento de datos se utiliza el programa SPSS, Statistic Visor versión 20.0 para Windows, con el que se calcula: coeficiente de Alfa Cronbach para medir la confiabilidad del instrumento y el juicio de expertos para la validez del instrumento que es el cuestionario.

## **2.6. ASPECTOS ETICOS**

Utilización de la información, se respetó la identidad de cada persona y no se utilizó la información obtenida para otros fines. Además, se ha considerado, en el caso de las fuentes de otros autores con las debidas citas evitando cualquier intento de plagio.

Valor social, Las personas que participaron de la encuesta que se realizó en la investigación, no fueron tomadas por obligación, al contrario, todos ellos presentaron disposición para responder las preguntas del cuestionario. la investigación obtenida mostrará información veraz, cuidando su confidencialidad.

Validez científica, La información obtenida por otros autores, se encuentra debidamente citadas con las fuentes correspondientes, y además no se ha alterado ningún dato del autor original para así evitar posibles divulgaciones de plagio. De esta manera, la validez teórica es la correcta.

### **III. RESULTADOS**

### 3.1. Contrastación De Hipótesis

Según los objetivos del estudio, la contrastación de hipótesis se llevó a cabo mediante la prueba de normalidad, coeficiente de correlación de Pearson, y por último la prueba de Anova.

Al respecto, Hernández et al. (2014), señala que el coeficiente de correlación de Pearson es una forma de análisis sobre el vínculo de dos o más variables, la cual se simboliza como ( $r^2$ ), y se determina sobre las puntuaciones de una variable sobre la otra (p. 304).

**TABLA N° 03. Coeficiente de correlación de variables de Pearson**

<b>Coeficiente</b>	<b>Tipo de correlación</b>
<b>-1.00</b>	Correlación negativa perfecta.
<b>-0.90</b>	Correlación negativa muy fuerte.
<b>-0.75</b>	Correlación negativa considerable.
<b>-0.50</b>	Correlación negativa media.
<b>-0.25</b>	Correlación negativa débil.
<b>-0.10</b>	Correlación negativa muy débil.
<b>0.00</b>	No existe correlación alguna entre variables.
<b>+0.10</b>	Correlación positiva muy débil.
<b>+0.25</b>	Correlación positiva débil.
<b>+0.50</b>	Correlación positiva media.
<b>+0.75</b>	Correlación positiva considerable.
<b>+0.90</b>	Correlación positiva muy fuerte.
<b>+1.00</b>	Correlación positiva perfecta.

Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 305).

Con referencia a la prueba de Anova, Hernández et al. (2014), manifiestan que es la estadística adecuada para el análisis de grupos que difieren entre sí en referencia a sus medidas y varianzas, donde se aplica la prueba “t” para su respectivo análisis (p. 314).

### 3.2. Prueba de influencia

#### 3.2.1.-Hipótesis general

Para la realización de correlación de variables de estudio, se plantearon las siguientes hipótesis:

Hi: Una gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles – Miraflores, 2018.

H0: Una gestión de cuentas por cobrar no influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles – Miraflores, 2018.

Considerando:

Sig < 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación.

Sig > 0.05, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis de investigación.

**TABLA N° 04. Correlación de Pearson de la hipótesis general**

		<b>Correlaciones</b>	
		CUENTAS POR COBRAR	RENTABILIDD
CUENTAS POR COBRAR	Correlación de Pearson	1	,971**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	22	22
RENTABILIDAD	Correlación de Pearson	,971**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	22	22

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Según el resultado obtenido, de la muestra conformada por 22 encuestados, La prueba estadística de Pearson de la tabla N°04 de correlación de Pearson muestra un resultado de 0.971 es decir tiene una correlación positiva muy fuerte entre las variables cuentas por cobrar y rentabilidad. Por otro lado, las variables en estudio tienen un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05 ( $0,000 < 0.05$ ; 95%;  $Z= 1,96$ ), entonces se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se acepta la hipótesis de la investigación ( $H_i$ ) como verdadera según la regla de decisión, indicando que las cuentas por cobrar tienen relación con la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores-2018. según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 305).

**TABLA N° 05. Tabla de coeficientes según la variable independiente “Cuentas por cobrar” y la variable dependiente “Rentabilidad”**

Modelo		Coeficientes <sup>a</sup>							
		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.	Correlaciones		
		B	Error típ.	Beta			Orden cero	Parcial	Semiparcial
1	(Constante)	,126	,085		1,470	,147			
	CUENTA POR COBRAR	,973	,029	,977	33,969	,000	,977	,977	,977

a. Variable dependiente: RENTABILIDAD

La tabla N° 05 muestra la tabla de coeficientes definido por Moreno (2008, p. 179), alcanzando un nivel crítico (Sig.) del estadístico t del coeficiente de regresión ( $T= 33,969$ :  $0.000 < 0.05$ ), deduciendo que se afirma la hipótesis de investigación y el 97.3% es el porcentaje de influencia por parte de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores para el año 2018.

**TABLA N° 06. Prueba de ANOVA según la variable independiente “Cuentas por cobrar” y la variable dependiente “Rentabilidad”**

**ANOVA de un factor**

RENTABILIDAD

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	30,485	4	7,621	97,170	,000
Intra-grupos	1,333	17	,078		
Total	31,818	21			

En la tabla N° 06 ANOVA según Quezada (2017 pg. 225) nos ofrece el estadístico F (97,170) con su nivel de significancia (0,000). Rechazando la hipótesis nula (H0), demostrando que si hay relación lineal entre las dos variables.

### **3.2.2.-Hipotesis Especifica 1**

Para la realización de correlación de variables de estudio, se planteó la siguiente hipótesis específica 1:

Hi: La política interna de cobranza influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles – Miraflores, 2018.

H0: La política interna de cobranza no influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles – Miraflores, 2018.

#### **Considerando:**

Sig < 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación.

Sig > 0.05, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis de investigación.

**TABLA N° 07. CORRELACIÓN DE PEARSON DE LA HIPÓTESIS ESPECIFICA 1**

**Correlaciones**

		<b>POLITICAS INTERNAS DE COBRANZA</b>	<b>UTILIDADES</b>
<b>POLITICAS INTERNAS</b>	Correlación de Pearson	1	,978**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	22	22
<b>UTILIDADES</b>	Correlación de Pearson	,978**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	22	22

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

De acuerdo a lo observado en la tabla N° 07, se manifiesta que la correlación entre la variable independiente “políticas internas de cobranza” y la variable dependiente “Rentabilidad” proporcionó un resultado de 0,978; lo cual refleja una correlación positiva muy fuerte. Por otro lado, las variables en estudio tienen un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05 ( $0,000 < 0.05$ ; 95%;  $Z= 1,96$ ), entonces se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se acepta la hipótesis de la investigación ( $H_i$ ) como verdadera según la regla de decisión, indicando que las políticas internas de cobranza tienen relación con la Rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores-2018. según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 305).

**TABLA N° 08. Tabla de coeficientes según la variable independiente “Políticas internas de cobranza” y la variable dependiente “Rentabilidad”**

Modelo		Coeficientes <sup>a</sup>							
		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.	Correlaciones		
		B	Error típ.	Beta			Orden cero	Parcial	Semiparcial
1	(Constante)	,192	,167		1,147	,265			
	POLITICAS INTERNAS DE COBRANZA	,934	,045	,978	20,777	,000	,978	,978	,978

a. Variable dependiente: RENTABILIDAD

La tabla N° 08 muestra la tabla de coeficientes definido por Moreno (2008, p. 179), alcanzando un nivel crítico (Sig.) del estadístico t del coeficiente de regresión ( $T= 20,777: 0.000 < 0.05$ ), deduciendo que se afirma la hipótesis de investigación y el 93.4% es el porcentaje de influencia por parte de las políticas internas de cobranza en rentabilidad de la empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores para el año 2018.

**TABLA N° 09. PRUEBA DE ANOVA SEGÚN LA VARIABLE INDEPENDIENTE “Políticas Internas De Cobranza” Y LA VARIABLE Dependiente “Utilidades”**

**ANOVA de un factor**

RENTABILIDAD

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	18,705	4	4,676	105,992	,000
Intra-grupos	,750	17	,044		
Total	19,455	21			

a.-Corrección de la significación de Lilliefors

La tabla N° 09 muestra el ANOVA definido por Hernández et al. (2014, p. 314), obteniendo un nivel de significancia de 0.000, inferior a lo considerado de 0.05, de tal forma se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación, demostrando que sí existe relación lineal entre la política interna de cobranza y la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores-2018.

### 3.2.3.- Hipótesis Especifica 2

Para la realización de correlación de variables de estudio, se planteó la siguiente hipótesis específica 2:

Hi: Una adecuada gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles – Miraflores, 2018.

H0: Una adecuada gestión de cuentas por cobrar no influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles – Miraflores, 2018.

Considerando:

Sig < 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de investigación.

Sig > 0.05, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis de investigación.

**TABLA N° 10. CORRELACIÓN DE PEARSON DE LA HIPÓTESIS ESPECIFICA 2**

		Correlaciones	
		GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	RENTABILIDAD
GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	Correlación de Pearson	1	,985**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	22	22
RENTABILIDAD	Correlación de Pearson	,985**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	22	22

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

De acuerdo a lo observado en la tabla N° 10, se manifiesta que la correlación entre la variable independiente “Política interna de cobranza” y la variable dependiente “Rentabilidad” proporcionó un resultado de 0,985, lo cual refleja una correlación positiva muy fuerte. Por otro lado, las variables en estudio tienen un nivel de significancia (bilateral) menor a 0.05 ( $0,000 < 0.05$ ; 95%;  $Z= 1,96$ ), entonces se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se acepta la hipótesis de la investigación ( $H_i$ ) como verdadera según la regla de decisión, indicando que las políticas internas de cobranza tienen relación con la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores-2018. según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 305).

**TABLA N° 11. Tabla de coeficientes según la variable independiente “Gestión de cuentas por cobrar” y la variable dependiente “Rentabilidad”**

Coeficientes <sup>a</sup>									
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.	Correlaciones			
	B	Error típ.	Beta			Orden cero	Parcial	Semiparcial	
1	(Constante)	,220	,140		1,571	,132			
	GESTION DE CUENTAS POR COBRAR	,951	,037	,985	25,444	,000	,985	,985	,985

a. Variable dependiente: RENTABILIDAD

La tabla N° 11 muestra la tabla de coeficientes definido por Moreno (2008, p. 179), alcanzando un nivel crítico (Sig.) del estadístico t del coeficiente de regresión ( $T= 25,444$ :  $0.000 < 0.05$ ), deduciendo que se afirma la hipótesis de investigación y el 95.1% es el porcentaje de influencia por parte de la gestión de cuentas por cobrar en rentabilidad de la empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores para el año 2018.

**TABLA N° 12. Prueba de ANOVA según la variable independiente “Gestión de cuentas por cobrar” y la variable dependiente “Rentabilidad” – hipótesis específica 2**

**ANOVA de un factor**

RENTABILIDAD

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	28,568	4	7,142	161,886	,000
Intra-grupos	,750	17	,044		
Total	29,318	21			

La tabla N° 12 muestra el ANOVA definido por Hernández et al. (2014, p. 314), se obtiene que el valor estadístico F de Fisher es de 161,886 y se encuentra en la zona de rechazo de la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se acepta la hipótesis específica 2: la gestión de cuentas por cobrar influye significativamente en tener una buena rentabilidad en las empresas de fabricación de muebles. Además, se observa que el nivel de significancia es de 0.000, lo cual es menor que la significancia del trabajo que es de 0.05 (valor p) y por la regla de decisión se rechaza la hipótesis nula, demostrando que sí existe relación lineal entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores-2018.

#### **IV.DISCUSIÒN**

Con respecto a los resultados proporcionados con la investigación, se manifestó lo siguiente:

#### **4.1. Objetivo – hipótesis general**

Se propuso como objetivo general “Determinar la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad en las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores, 2018”. Se hizo uso de la estadística inferencial de Pearson, proporcionando como resultado la existencia de correlación positiva muy fuerte de 97.1% entre las variables de estudio y un nivel de significancia de 0.000, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera de 0.05, según lo indicado por Hernández et al. (2014, p. 302).

Asimismo, la tabla N° 6 de ANOVA reveló que la gestión de cuentas por cobrar influye en un 97.1% en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores, 2018. con su nivel de significancia (0,000). Rechazando la hipótesis nula ( $H_0$ ), demostrando que si hay relación lineal entre las dos variables.

De acuerdo con la investigación planteada por Mantilla D., Ruiz R. (2017) con su tesis titulada *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Nisira Systems S.A.C., distrito de Trujillo-2016*. se determina el nivel de correlación causal entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C., Distrito de Trujillo, año 2016, es de 0.612; esto indica que entre las dos variables existe una incidencia significativa, con un p-valor=0.00 (p-valor<0.01). prueba para la significancia del coeficiente de correlación poblacional t-student y siendo el resultado menor a 0.05 se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa es decir que existe incidencia o relación causal entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C

Se contrasta los resultados obtenidos por medio de la estadística inferencial de Pearson que dieron un resultado de 0.612 y un nivel de significación de 0,000; con los resultados obtenidos en esta tesis que alcanzaron un 0.971 y un nivel de significancia de 0.000.

Observándose, que existe una gran concordancia entre ambas investigaciones dados los resultados estadísticos mencionados. Asimismo, el autor concluye que Dentro del análisis realizado a los Estados Financieros de la empresa Nisira Systems S.A.C., al cierre del ejercicio del 2016, se concluye que las cuentas por cobrar muestran una disminución del S/.126,394.35 en comparación al ejercicio del 2015. Por otro lado, el resultado del ejercicio del año 2016 tiene un incremento de S/.149,647.99 en relación al año fiscal 2015, lo que nos permite establecer que la gestión de cuentas por cobrar, incrementan la rentabilidad.

De esta manera, se ha encontrado coincidencia entre ambas investigaciones, puesto, que se habla de la trascendencia de una adecuada cuenta por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas.

#### **4.2. Objetivo - hipótesis específica 1**

Se propuso como objetivo específico 1 “Determinar en qué medida la política interna de cobranza influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles- Miraflores, 2018”. Se hizo uso de la estadística inferencial de Pearson, proporcionando como resultado la existencia de correlación positiva muy fuerte de 97.8% entre la dimensión de la variable independiente (políticas internas de cobranzas) y la variable dependiente (rentabilidad), y un nivel de significancia de 0.000, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera de 0.05, según lo indicado por Hernández et al. (2014, p. 302).

Asimismo, la tabla N° 09 de ANOVA reveló que las políticas internas de cobranza influyen utilidades de las empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores, 2018 ya que se mostro su nivel de significancia (0,000). Rechazando la hipótesis nula ( $H_0$ ), demostrando que si hay relación lineal entre las dos variables.

De acuerdo con la investigación planteada por Zeballos D. (2017), en su tesis titulada “políticas de crédito y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de productor químicos en el distrito de lima-cercado-2014” teniendo como hipótesis nula ( $H_0$ ): La morosidad de los clientes no incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014. Y como Hipótesis Alterna ( $H_a$ ): La morosidad de los clientes incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014. Obteniendo como resultado un valor  $p = 0,002 < 0.05$ ; entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa y Con un nivel de significancia del 5%, existe suficiente evidencia estadística para afirmar que La morosidad de los clientes si incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de productos químicos en el distrito de lima-cercado 2014.

Se contrasta los resultados obtenidos por medio de la estadística inferencial de Pearson que dieron un nivel de significación de 0.0002, con los resultados obtenidos en esta tesis que alcanzaron un 0.000. Observándose, que existe una gran similitud entre ambas investigaciones dados los resultados estadísticos mencionados rechazan la hipótesis nula y aceptan la hipótesis de cada investigación.

Asimismo, Al revisar los resultados se concluye que morosidad si tiene relación con la liquidez, ya que a mayor morosidad mayor será en tiempo en que las cuentas por cobrar se hagan efectivas e impida a la empresa obtener mayor liquidez que le permita mantener su operatividad. De esta manera, se ha encontrado coincidencia entre ambas investigaciones, puesto, es importante revisar y cumplir con las políticas de cobranza dentro de esto está también la efectividad del cobro para que no haya una elevada morosidad ya que influye en la rentabilidad de las empresas.

### 4.3. Objetivo- hipótesis específica 2

Se propuso como objetivo específico “Identificar si una adecuada gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles – Miraflores, 2018”. Se hizo uso de la estadística inferencial de Pearson, proporcionando como resultado la existencia de correlación positiva muy fuerte de 98.5% entre la dimensión de la variable independiente (Gestión de cuentas por cobrar) y la variable dependiente (Rentabilidad), y un nivel de significancia de 0.00, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera de 0.05, según lo indicado por Hernández et al. (2014, p. 302).

La tabla N° 12 muestra el ANOVA definido por Hernández et al. (2014, p. 314), se obtiene que el valor estadístico F de Fisher es de 161,886 y se encuentra en la zona de rechazo de la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se acepta la hipótesis específica 2: una adecuada gestión de cuentas por cobrar influye significativamente en tener una favorable rentabilidad en las empresas de fabricación de muebles. Además, se observa que el nivel de significancia es de 0.000, lo cual es menor que la significancia del trabajo que es de 0.05 (valor p) y por la regla de decisión se rechaza la hipótesis nula, demostrando que sí existe relación lineal entre una adecuada gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores-2018.

De acuerdo con la investigación planteada por Caycho R. (2017) en su tesis titulada “*La Gestión de cobranzas y la recuperación de la deuda en el Estudio Jurídico Romero D & Asociados, Lima, 2017*” observó en la tabla 23 se obtiene que el valor estadístico F de Fisher es de 21,941 que es mayor que  $Z=1.96$  y se encuentra en la zona de rechazo de la hipótesis nula. Por lo tanto, se rechaza la  $H_0$  y se acepta la hipótesis específica 2, los procesos de cobranzas influyen significativamente en la recuperación de la deuda en el Estudio Jurídico Romero D & Asociados, Lima, 2017. Además, se observa que la significancia es 0.000 lo cual es menor que la significancia del trabajo que es de 0.05 (valor p) y por la regla de decisión se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis de la investigación, por lo tanto, se corrobora la aceptación de  $H_1$  y

se afirma que una adecuada gestión de cuentas por cobrar si influyen de manera positiva moderada en la recuperación de la deuda.

Se contrasta los resultados obtenidos por medio de la estadística inferencial de Pearson que dieron un nivel de significación de 0.000, con los resultados obtenidos en esta tesis que alcanzaron un 0.000. Observándose, que existe una gran similitud entre ambas investigaciones dados los resultados estadísticos mencionados rechazan la hipótesis nula y aceptan la hipótesis de cada investigación.

Asimismo, Al revisar los resultados se concluye que una adecuada gestión de cuentas por cobrar influye de manera positiva la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores 2018. De esta manera, se ha encontrado coincidencia entre ambas investigaciones, puesto que, es importante revisar y cumplir con una adecuada gestión de cuentas por cobrar ya que ayudaran a reducir la morosidad y aumentaran la rentabilidad de las empresas.

## V. CONCLUSIONES

Los objetivos planteados y la contrastación de las hipótesis se llegaron a las siguientes conclusiones:

Primera: Se demostró que, la gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores-2018, dado los resultados obtenidos en esta investigación fueron óptimos y se alcanzó un nivel de significancia inferior a 0.05, considerado como barrera. Esto se manifestó, de acuerdo a que el instrumento pasó por la validez del contenido, a través del juicio de expertos y la confiabilidad, la cual proporcionó la estabilidad del mismo, obteniendo así, un resultado favorable en la investigación.

Segunda: Se evidencio que, la política Interna de cobranza influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores-2018, dado los resultados obtenidos en esta investigación. Se hizo uso de la estadística inferencial de Pearson, proporcionando como resultado la existencia de correlación positiva muy fuerte de 97.8% entre las variables y un nivel de significancia de 0.00, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera de 0.05. Esto se manifestó, de acuerdo a que el instrumento pasó por la validez del contenido, a través del juicio de expertos y la confiabilidad, la cual proporcionó la estabilidad del mismo, obteniendo así, un resultado favorable en la investigación.

Tercera: Dado los resultados obtenidos en esta investigación se demostró que, una adecuada gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores- 2018, dado los resultados obtenidos en esta investigación. Se hizo uso de la estadística inferencial de Pearson, proporcionando como resultado la existencia de correlación positiva muy fuerte de 98.5% entre las variables y un nivel de significancia de 0.00, lo cual es inferior al nivel requerido como barrera de 0.05. Esto se manifestó, de acuerdo a que el instrumento pasó por la validez del contenido, a través del juicio de expertos y la confiabilidad, la cual proporcionó la estabilidad del mismo, obteniendo así, un resultado favorable en la investigación.

## **VI. RECOMENDACIÓN**

El primer paso para mejorar la gestión de cuentas por cobrar es determinar el estado de pago actual de todas las cuentas por cobrar, si la empresas de fabricación de muebles no cuenta con una herramienta de facturación que cree un reporte automático y en tiempo real, se puede crear un informe y ordenar las facturas impagadas de acuerdo a su vencimiento, número de días vencidas, cliente e importe, por ejemplo. De esta forma, puedes detectar los posibles problemas de cobro anticipadamente, antes de que las cuentas se retrasen significativamente y a su vez ofrecer un descuento por pronto pago, es decir, cobrar por anticipado por tus productos/servicios desde luego es la mejor forma de asegurar los pagos y evitar retrasos. Por ejemplo, puedes ofrecer un descuento del 2% si los clientes pagan en 10 días en lugar de en 30 días. Supone un coste ofrecer este tipo de descuento, pero el aumento del flujo de caja puede merecer la pena.

Segunda, cumplir estrictamente con la política interna de cobranza ayudara a que las empresas de fabricación de muebles mejoren su rentabilidad, se debe actuar rápido frente a las facturas impagadas; ya que cuanto más se tarda en cobrar una cuenta pendiente, menos probable es que se cobre, ya sea parcialmente o en su totalidad. Entonces, las empresas de fabricación de muebles deberían llamar o enviar un correo electrónico a los clientes el primer día que el pago se retrasa. Comienza con un recordatorio suave de que el pago ya se ha vencido, esto suele ser suficiente para que la mayoría de los clientes paguen de inmediato. Sin embargo, si el pago no se recibe dentro de un periodo de tiempo razonable o tras varios avisos, puede llegar a ser necesario comunicaciones más firmes, por ejemplo, una carta de reclamación que informe a tus clientes de que pueden llevar a cabo acciones legales si el pago no se recibe en un determinado plazo, todo esto debería estar detallado en las políticas internas de cobranza.

Por último, para una buena gestión de cobranza ser activo en facturación y cobro es de gran importancia, por ello, asegurarse que las facturas sean claras y completas, además, unos días antes del vencimiento de pago, comunicarse con el cliente para asegurarte de que tienen todo lo necesario para realizar el pago, todo esto sin que falte

información que pueda hacer que el departamento de contabilidad de nuestro cliente la expulse del sistema para su posterior revisión. También es recomendable conocer los procedimientos de pago de facturas de cada cliente para poder hacer un seguimiento más minucioso.

## **VII. REFERENCIAS**

- Aching, C. (2006) *Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales*. Perú: Prociencia y Cultura S.A.
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica*. Caracas: Editorial Episteme (5ta ed.)
- Bravo, M. & Sidney, A. (2013) *Contratos modernos empresariales: contratos atípicos e innominados*. Lima, Perú: editora y distribuidora ediciones legales E.I.R.L.
- Bernal, D. Dominguez, L. Y Amat, O. (2012) *Anuarios de ratios financieros sectoriales en México para análisis comparativos empresarial*. Ra Ximbai, 286.
- Bazalar L., Gallardo A., Vidal G. y Vera C. (2015) *Sistema de control interno en el área de cuentas por cobrar de la Empresa GCA S.A.C* (tesis de grado), universidad Nacional del Callao. Callao, Perú. Recuperado de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/1505>
- Behar, D. (2008). *Metodología de la Investigación*. Ediciones Shalom, Bolivia.
- Caycho R. (2017) "*La Gestión de cobranzas y la recuperación de la deuda en el Estudio Jurídico Romero D & Asociados, Lima, 2017*" Universidad Cesar Vallejo. Lima, Peru recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/12290/Caycho\\_SRJF.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/12290/Caycho_SRJF.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Carrera, S. (2017). *Análisis de la Gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015* (tesis de pregrado), Universidad Politécnica Salesiana. Guayaquil, Ecuador, recuperado de <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/14504>
- Carrasco (2009) *metodología de la investigación científica: pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Lima: editorial San Marcos. P. 226
- Coopers, W. & Lybrand, (2002) *Los nuevos conceptos del control interno informe: COSO*. España. Ediciones Díaz santos, S.A.

- Giménez, F. (2016), *determinantes de la rentabilidad de banco comerciales en américa latina* (tesis de maestría) Universidad de San Andrés. Buenos Aires, Argentina. Recuperado de:  
<http://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/bitstream/10908/12030/1/%5BP%5D%5BW%5D%20T.M.%20Fin.%20Gim%C3%A9nez%20Mart%C3%ADn%20Fernando%20Andr%C3%A9s.pdf>
- Gitman, J. (2007) *Principios de Administración Financiera*, Madrid, editorial Prentice Hall Mexico. (11 ed.).
- Gitman, L y Chad J. (2012) *principios de administración financiera Mexico: Person Eduacion* (12 ed.)
- Henríquez, H. González, A. y Vera, E. (2013). *Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros san Félix C.A., periodo 2011*” (tesis de pregrado) Universidad Nacional Experimental de Guayana. Ciudad de Guayana, Venezuela recuperado de [https://www.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS\\_6/Contaduria\\_Publica/87%20a%20gonzalez.pdf](https://www.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS_6/Contaduria_Publica/87%20a%20gonzalez.pdf)
- Higuerey, A. (2007) *Administración de cuentas por cobrar*. México: Prentice Hall Hispanoamericana S.A. (5a ed.).
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6.<sup>a</sup> ed.). México: Mc Graw Hill.
- Mantilla D., Ruiz R. (2017) *Gestion de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Nisira Systems S.A.C., distrito de Trujillo-2016* (tesis de grado), universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo, Perú. Recuperado de [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/3007/1/re\\_cont\\_dyana.mantilla\\_ruby.ruiz\\_gestion.de.cuentas.por.cobrar\\_datos.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/3007/1/re_cont_dyana.mantilla_ruby.ruiz_gestion.de.cuentas.por.cobrar_datos.pdf)
- Morales A. & Morales J. (2014) *Planeación Financiera*. México: Grupo editorial patria, p.182.

- Moreno, E. (2008). *Manual de uso spss*. 1.<sup>a</sup> ed Madrid, España.
- Moreno, J. (1997) *Contabilidad básica. Serie Contabilidad Financiera*, número 1. México, Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos, AC, 312 pp.
- Rementería, A. (2008) *Concepto de gestión*. Santiago de Chile: Universidad Bolivariana.
- Rodríguez, M. (2010), *Métodos de investigación: Diseño de proyectos y desarrollo de tesis en ciencias administrativas, organizacionales y sociales*, Primera Edición, México, Editorial Pandora.
- Tamayo M. (2012) *el proceso de la investigación científica*. México: editorial Limusa S.a. (4ta ed.)
- Vargas, C. (2010). *Contabilidad análisis de cuentas*. San Jose de Costa Rica: universidad estatal a distancia.
- Zamora, A. (2008). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa*. Editorial: EAE Editorial Academia Española, ISBN 10
- Zeballos D. (2017), en su tesis titulada “*políticas de crédito y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de productor químicos en el distrito de lima-cercado-2014*” (tesis pregrado), Universidad Cesar Vallejo. Lima, Perú. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/2139>

## VIII. ANEXOS

### 8.1. Cuadro De Operacionalización

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Variable: Gestión de cuentas por cobrar	Según Bravo & Sídney (2013) sostienen que:  La gestión de cuentas por cobrar consiste en Representar derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo; representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformaran en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo. (p. 10).	Financiamiento	Interés cobrado	¿usted está de acuerdo con la tasa de interés de las ventas de crédito?	-Totalmente en desacuerdo  -En desacuerdo  -Ni en desacuerdo ni de acuerdo
			términos	¿usted está de acuerdo con los términos, condiciones y fechas de pago establecidas por la empresa?	
			descuentos	¿Usted está de acuerdo que la empresa haga descuentos por los pagos adelantados?	
			crédito	¿Usted está de acuerdo con los métodos de pago del crédito?	
		Derechos exigibles	Políticas internas	¿cree usted que se cumplen las políticas internas de cobranza establecidas por la empresa?	-De acuerdo  -Totalmente de acuerdo
			funciones	¿Usted realiza sus actividades de acuerdo con las funciones asignadas a su puesto?	
			Procedimientos	¿Crees que los procedimientos se encuentran debidamente elaborados para el área en la que laboras?	
			Recursos de la empresa	¿usted cree que la eficacia en la cobranza mejora los recursos de la empresa?	

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Variable: Rentabilidad	Según Gitman J. (2007) lo define así:  “la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y, al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.” (p. 62 y 171).	rendimiento económico	Nivel de ventas	¿usted cree que el nivel de ventas de debe aumentar cada mes?	-Totalmente en desacuerdo  -En desacuerdo  -Ni en desacuerdo ni de acuerdo
			Control	¿Cree usted que el manejo de caja/banco tiene un buen control?	
			inversiones	¿Usted considera necesario que su empresa realice inversiones?	
			Soluciones	¿usted cree que su superior busca las mejores soluciones para situaciones o problemas e integra los elementos necesarios para resolverlos?	
		Riesgo	utilidades	¿usted realiza sus actividades atendiendo el orden, limpieza y cuidado del material y equipo que utiliza?	-De acuerdo  -Totalmente de acuerdo
			gastos	¿usted está informado de los gastos que realiza la empresa?	
			Conciliación	¿se hace de manera adecuada la conciliación bancaria?	
			Facturación	¿Cree usted que es necesario controlar el área de facturación y cobranzas?	

## 8.2. Cuadro de consistencia

<b>“GESTION DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESA DE FABRICACION DE MUEBLES EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES 2018”</b>		
<b>PROBLEMAS</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPOTESIS</b>
<i>GENERAL</i>	<i>GENERAL</i>	<i>GENERAL</i>
¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018?	Determinar la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad económica de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018.	Una gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad en las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018.
<b>ESPECIFICOS</b>	<b>ESPECIFICOS</b>	<b>ESPECIFICOS</b>
¿En qué medida la política interna de cobranza influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018?	Determinar en que medida la politica interna de cobranza influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles del distrito de Miraflores 2018	la politica interna de cobranza influye en la rentabilidad de las empresas de fabricacion de muebles en el distrito de Miraflores 2018
<b>ESPECIFICOS</b>	<b>ESPECIFICOS</b>	<b>ESPECIFICOS</b>
¿Cómo una adecuada gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018?	Identificar si una adecuada gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad económica en las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018.	una adecuada gestion de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de las empresas de fabricacion de muebles en el distrito de Miraflores 2018.

### 8.3. Documento de Población

EMPRESAS DE FABRICACION Y/O VENTA DE MUEBLES EN EL DISTRITO DE MIRAFLORES 2018					
NOMBRE	RUC	NOMBRE_VIA	NUMERO	INTERIOR	GIRO
G. COMPSERVICE S.A.C.	20110901926	AV. ALFREDO BENAVIDES	449	108	VENTA DE EQUIPOS Y MUEBLES PARA OFICINA Y/O HOGAR
DECOR TRADE SAC	20515703081	AV. ALFREDO BENAVIDES	1131		VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
DE TODO PARA TU BEBE S.A.C.	20521041731	AV. ALFREDO BENAVIDES	1615		VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
ACCESOS AUTOMATICOS SAC	20507892681	AV. ALFREDO BENAVIDES	2868		VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
MUEBLES Y ESTILOS S.A.C.	20503368910	AV. ANGAMOS OESTE	634		VENTA DE EQUIPOS Y MUEBLES PARA OFICINA Y/O HOGAR
CONSORCIO PERSA S.A.C.	20334679404	AV. COMANDANTE ESPINAR	451		VENTA DE EQUIPOS Y MUEBLES PARA OFICINA Y/O HOGAR
ENTRE SILLAS S.A.C.	20492104346	AV. DEL EJERCITO	210		VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
CROMODR S.A.C	20601985935	AV. DEL EJERCITO	616		VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
CADAQUES S.R.L.	20101922856	AV. LA PAZ	1060		VENTA DE EQUIPOS Y MUEBLES PARA OFICINA Y/O HOGAR
HOME DESIGN SAC	20493083458	AV. MARISCAL. LA MAR	460		VENTA DE EQUIPOS Y MUEBLES PARA OFICINA Y/O HOGAR
IMAX INT'L S.A.C.	20518903960	AV. MARISCAL. LA MAR	835		VENTA DE EQUIPOS Y MUEBLES PARA OFICINA Y/O HOGAR
CRUSARDI SAC	20549526439	AV. MARISCAL. LA MAR	942		VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
WONG GALLA NICOLAS	20548250723	AV. MARISCAL. LA MAR	1339	1343	VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
ETC STUDIO E.I.R.L.	20547749589	CALL ALCANFORES	272	TD18	VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
LUMI CARPINTERIA E.I.R.L	20556801593	CALL NARCISO DE LA COLINA	184		VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
PLAGIO E.I.R.L.	20507281967	CALL 2 DE MAYO	528		VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
ENTRE SILLAS S.A.C.	20492104346	AV. FEDERICO VILLARREAL	178		VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
MARTINEZ GUTIERREZ JUAN CARLOS	10402930409	CALL JOSE TORIBIO POLO	450		VENTA DE EQUIPOS Y MUEBLES PARA OFICINA Y/O HOGAR
COMERCIALIZADORA DAL S.A.C.	20505229623	MLCN DE LA RESERVA	610	105A	VENTA DE EQUIPOS Y MUEBLES PARA OFICINA Y/O HOGAR
LUNA MORENO CHRISBEL VICTORIA	10457104044	PS DE LA REPUBLICA	5228		VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS
P&R MULTIMEDIA S.A.C.	20507648186	CALL PORTA	150	LC14	VENTA DE EQUIPOS Y MUEBLES PARA OFICINA Y/O HOGAR
AMBIANS S.R.L.	20128322575	CALL RAMON RIBEYRO	117		VENTA DE EQUIPOS Y MUEBLES PARA OFICINA Y/O HOGAR

**REDACTAR**

**ACCESO A LA INFORMACION SOLICITUD Nro. 894 ATENDIDO.** Recibidos x

**Recibidos (1.137)**

Destacados

Enviados

Borradores (1)

Más ▾

Jésus ▾ +

No hay chats recientes  
[Iniciar uno nuevo](#)

portal@miraflores.gob.pe  
para mí ▾



**MUNICIPALIDAD DE MIRAFLORES**

Estimado Usuario (a) : [JESUS.DAMIAN.AC@GMAIL.COM](mailto:JESUS.DAMIAN.AC@GMAIL.COM)

Su solicitud a ha sido atendida con el siguiente mensaje:

?Buenos días,

Por medio del presente se remite adjunto la base de datos en el giro de: VENTA DE MUEBLES Y ARTICULOS DIVERSOS, con los datos que cuenta la Subgerencia de Comercialización.

Saludos cordiales,

ROXANA CALDERÓN CHÁVEZ  
SECRETARIA GENERAL

**Solicitud Confirmada**

No imprima este correo a menos que sea necesario. Ayudemos a proteger el medio ambiente.

**TABLA N° 13 Resultado de alfa de Cronbach****Resumen del procesamiento de los casos**

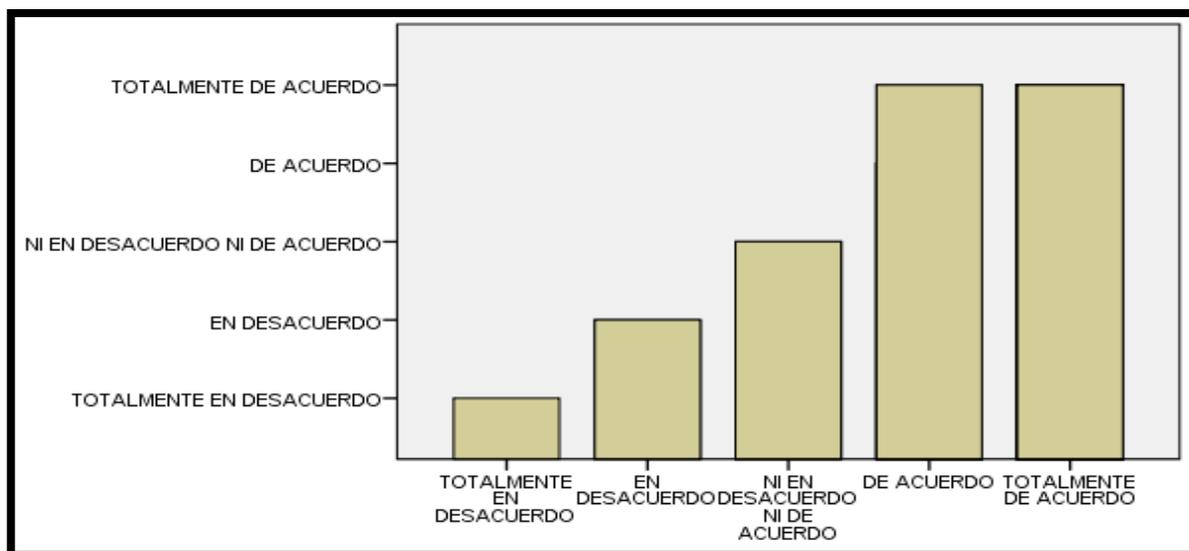
		N	%
Casos	Válidos	22	100,0
	Excluidos <sup>a</sup>	0	,0
	Total	22	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,982	16

**TABLA N° 14 PRUEBA DE CORRELACION EN GRAFICO – HIPOTESIS GENERAL X: RENTABILIDAD – Y: CUENTAS POR COBRAR**

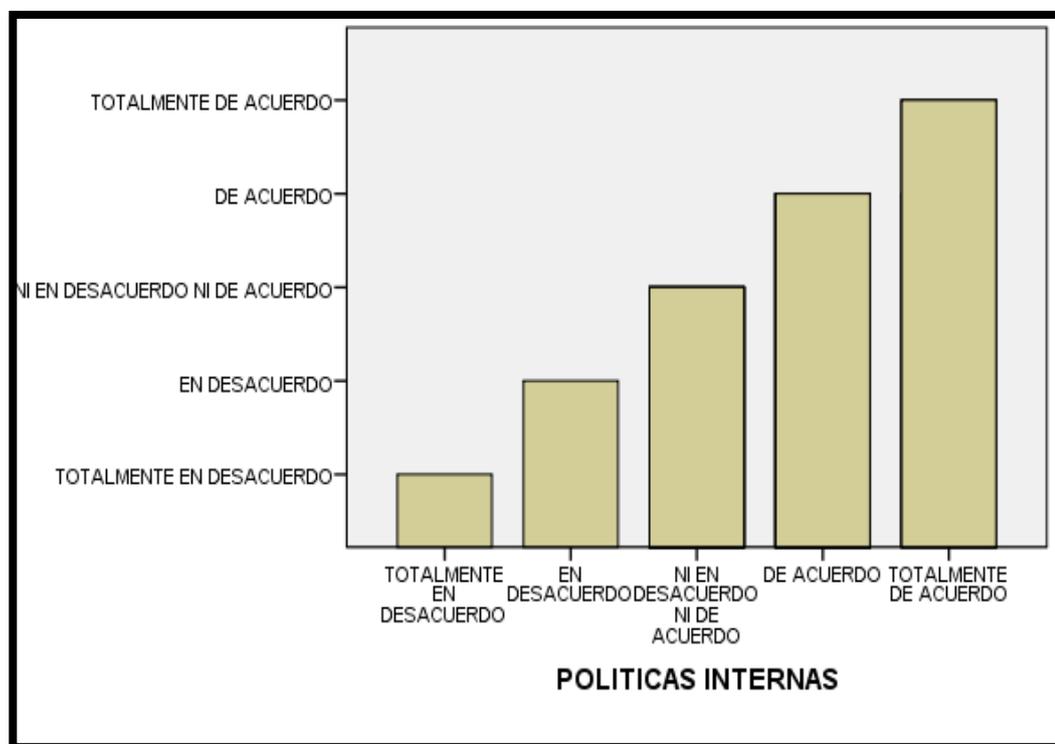


**TABLA N° 15. Resumen de modelo según la variable independiente “cuentas por cobrar” y la variable dependiente “Rentabilidad”**

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,971 <sup>a</sup>	,943	,940	,302

a. Variables predictoras: (Constante), CUENTAS POR COBRAR

**TABLA N° 16 PRUEBA DE CORRELACION EN GRAFICO – HIPOTESIS ESPECIFICA 1 X: RENTABILIDAD – Y: POLITICAS INTERNAS DE COBRANZA**

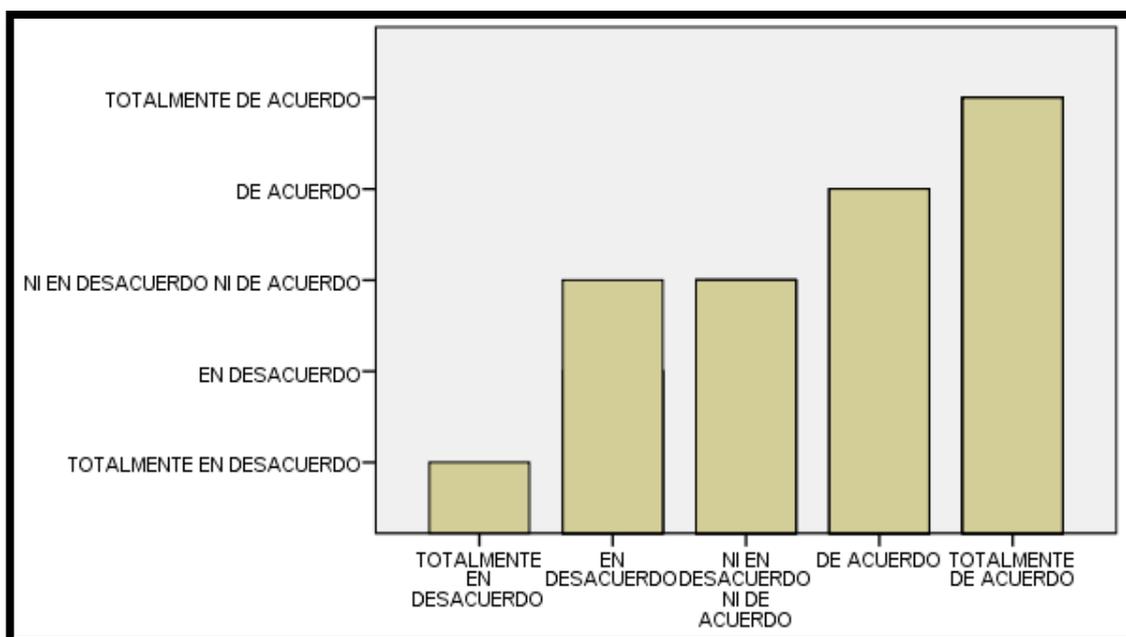


**TABLA N° 17. RESUMEN DE MODELO SEGÚN LA VARIABLE INDEPENDIENTE “POLITICAS INTERNAS DE COBRANZA” Y LA VARIABLE DEPENDIENTE “RENTABILIDAD”**

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,978 <sup>a</sup>	,956	,954	,208

a. Variables predictoras: (Constante), POLITICAS INTERNAS

**TABLA N° 18 PRUEBA DE CORRELACION EN GRAFICO – HIPOTESIS ESPECIFICA 2**



**TABLA N° 19. RESUMEN DE MODELO SEGÚN LA VARIABLE  
INDEPENDIENTE “ADECUADA GESTION DE CUENTAS POR COBRAR” Y  
LA VARIABLE DEPENDIENTE “RENTABILIDAD”**

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,985 <sup>a</sup>	,970	,969	,210

a. Variables predictoras: (Constante), GESTION DE CUENTAS POR COBRAR

**DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A  
TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS**

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a):

CPC VELASCO TAIPE MARCO ANTONIO

---

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

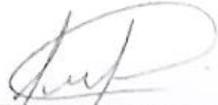
Me es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EPC de la UCV, en la sede Callao, promoción 2018 II, aula 109, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller y título Profesional de Contador Público.

El título de mi proyecto de investigación es: **Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad en las empresas de fabricación de muebles en el Distrito de Miraflores 2018** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en las variables comprendidas en mi investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.



Ruth Noemi Retamozo Espinoza  
DNI: 76529739

Atentamente.

## **DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES**

### **Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar**

Según Bravo & Sidney (2013) sostienen que:

La gestión de cuentas por cobrar consiste en Representar derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo; representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformaran en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo. (p. 10).

Desde mi punto de vista, del concepto anterior se puede inferir que la entidad está en su derecho de exigir el pago por la prestación de servicios o transacción de algún bien, puesto que las empresa del rubro de fabricación de muebles también ofrecen a sus clientes un servicio por las reparaciones de distintos muebles y se factura por ese servicio; ese monto que está documentado por una factura se vuelven efectivo en la fecha de vencimiento determinado por las dos partes, es decir, que si el cliente paga a tiempo su deuda, la empresa estará al día y seguirá en marcha obteniendo sus objetivos.

Según Vargas C, (2011) define las cuentas por cobrar así:

Cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa. Las cuentas por cobrar que no provienen de las operaciones del negocio se derivan de diversas transacciones como son los préstamos a empleados y anticipos que da la empresa, son sumas que adeudan los clientes por ventas de bienes o servicios a crédito (p.63).

En mi opinión, las cuentas por cobrar no se considera un efectivo sino un derecho exigible que en un futuro si se convertirá en efectivo, y hay también cuentas por cobrar que no están relacionadas con el giro del negocio, como bien nos explica el autor, como son los préstamos que se pueden dar a los trabajadores o los anticipos que la empresa otorga.

Por lo tanto, de acuerdo con esta primera variable de esta investigación, una adecuada gestión de cuentas por cobrar será eficaz si en el tiempo establecido por la empresa se logra obtener la liquidez necesaria para cubrir sus pasivos corrientes.

Para poder definir gestión, analizaremos el concepto de Rementaria A. (2008) que destaca lo siguiente:

En primer lugar, es una actividad profesional, que se inclina a proponer los objetivos y medios para su realización, a determinar con precisión la organización de sistemas, a plantearse estrategias de desarrollo continuo y a poner en marcha la unanimidad del personal al respecto, según el significado de gestión del latín es acción o intensión de interés capaz de influir en una problemática dada. Este autor hace hincapié en lo que se refiere a la acción, por ende, eso lo hace diferente al concepto de administración.

Clasificación de cuentas por cobrar según las NIIF Boletín C-3, (2009) nos plantea lo siguiente:

“las cuentas por cobrar se clasifican en generalmente en tres grupos: Cuentas por cobrar comerciales: Agrupan todas aquellas cuentas que representan derechos sobre terceras personas, únicamente por la venta de mercancías al crédito y/o anticipos a cuenta de futuras compras, por ejemplo, Cuentas por cobrar; documentos por cobrar; letras por cobrar; letras renovadas por cobrar; Anticipo a proveedores; etc. Otras cuentas por cobrar: Agrupan aquellas cuentas que representen derechos sobre terceros, por cualquier concepto, por ejemplo: Cuentas del personal; alquileres por cobrar, comisiones, intereses por cobrar; etc. Pero, exceptuando las ventas. Cuentas incobrables: Agrupan todas aquellas cuentas que representen derechos perdidos sobre terceras personas. Es decir, crédito irrecuperable, por ejemplo: Cuentas incobrables; letras incobrables; documentos incobrables; etc. (p. 34)

## **Variable 2: Rentabilidad**

Desde el punto de vista de la administración financiera de Gitman J. (2007) lo define así:

la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y, al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. (p. 62 y 171).

En mi criterio las empresas de fabricación de muebles necesitan realizar una buena toma de decisiones estratégicas para así aumentar el rendimiento de estas, pero para esto deben hacer énfasis en una buena gestión de cuentas por cobrar.

Para Zamora A. (2008), Lo define así:

“La rentabilidad es la analogía que reside entre el beneficio y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide la proporción de la eficacia de la dirección de una compañía, demostrada por los beneficios obtenidos de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su distinción y recurrencia es la propensión de los beneficios. Ya que estos a su vez es la consumación de una dirección proporcionada, una planeación general de costos y gastos y en frecuentemente en el cumplimiento de cualquier régimen propenso al alcance de utilidades. La rentabilidad del mismo modo es entendida como un elemento que se aplica a todo ejercicio económico en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con la finalidad de conseguir los resultados esperados”.

En mi criterio la rentabilidad es la utilidad o ganancia que se genera producto de una inversión que hemos realizado o vamos a realizar; la rentabilidad es el resultado de una administración competente además también de un previo análisis de costos y gastos.

## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: FINANCIAMIENTO</b>							
1	¿usted está de acuerdo con la tasa de interés de las ventas de crédito?	X						
2	¿usted está de acuerdo con los términos, condiciones y fechas de pago establecidas por la empresa?	X						
3	¿cree usted que es necesario hacer un descuento en por los pagos adelantados?	X						
4	¿usted está informado de los métodos de pago del crédito?	X						
	<b>DIMENSIÓN 2: FONDO DE MANIOBRA</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
7	¿cree usted que se cumplen las políticas internas de cobranza establecidas por la empresa?	X						
8	¿Usted realiza sus actividades de acuerdo con las funciones asignadas a su puesto?	X						
9	¿Crees que los procedimientos se encuentran debidamente elaborados para el área en la que laboras?	X						
10	¿usted cree que la eficacia en la cobranza mejora los recursos de la empresa?	X						
	<b>DIMENSIÓN 3: RENDIMIENTO ECONOMICO</b>	Si	No	Si	No	Si	No	
13	¿usted cree que el nivel de ventas de debe aumentar cada mes?	X						
14	¿Cree usted que el manejo de caja/banco tiene un buen control?	X						
15	¿Usted considera necesario que su empresa realice inversiones?	X						
16	¿usted cree que su superior busca las mejores soluciones para situaciones o problemas e integra los elementos necesarios para resolverlos?	X						
	<b>DIMENSIÓN 4: RIESGO</b>	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
17	¿usted realiza sus actividades atendiendo el orden, limpieza y cuidado del material y equipo que utiliza?	X						
18	¿usted está informado de los gastos que realiza la empresa?	X						
19	¿se hace de manera adecuada la conciliación bancaria?	X						
20	¿Cree usted que es necesario controlar el área de facturación y cobranzas?	X						

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:   Aplicable [ ]   Aplicable después de corregir [ ]   No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: CPC Marco Antonio Velasco Torres   DNI: 08309316

Especialidad del validador: Auditoria - Tributación

Llano, 01 de Octubre   del 2018

- <sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- <sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
 \_\_\_\_\_  
**Firma del Experto Informante.**

**DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A  
TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS**

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a):

CPC RAMIREZ MATOS GUSTAVO

---

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EPC de la UCV, en la sede Callao, promoción 2018 II, aula 109, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller y título Profesional de Contador Público.

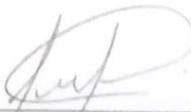
El título de mi proyecto de investigación es: **Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad en las empresas de fabricación de muebles en el Distrito de Miraflores 2018** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en las variables comprendidas en mi investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Ruth Noemi Retamozo Espinoza  
DNI: 76529739

## DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES

### Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar

Según Bravo & Sidney (2013) sostienen que:

La gestión de cuentas por cobrar consiste en Representar derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo; representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformaran en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo. (p. 10).

Desde mi punto de vista, del concepto anterior se puede inferir que la entidad está en su derecho de exigir el pago por la prestación de servicios o transacción de algún bien, puesto que las empresa del rubro de fabricación de muebles también ofrecen a sus clientes un servicio por las reparaciones de distintos muebles y se factura por ese servicio; ese monto que está documentado por una factura se vuelven efectivo en la fecha de vencimiento determinado por las dos partes, es decir, que si el cliente paga a tiempo su deuda, la empresa estará al día y seguirá en marcha obteniendo sus objetivos.

Según Vargas C, (2011) define las cuentas por cobrar así:

Cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa. Las cuentas por cobrar que no provienen de las operaciones del negocio se derivan de diversas transacciones como son los préstamos a empleados y anticipos que da la empresa, son sumas que adeudan los clientes por ventas de bienes o servicios a crédito (p.63).

En mi opinión, las cuentas por cobrar no se considera un efectivo sino un derecho exigible que en un futuro si se convertirá en efectivo, y hay también cuentas por cobrar que no están relacionadas con el giro del negocio, como bien nos explica el autor, como son los préstamos que se pueden dar a los trabajadores o los anticipos que la empresa otorga.

Por lo tanto, de acuerdo con esta primera variable de esta investigación, una adecuada gestión de cuentas por cobrar será eficaz si en el tiempo establecido por la empresa se logra obtener la liquidez necesaria para cubrir sus pasivos corrientes.

Para poder definir gestión, analizaremos el concepto de Rementaria A. (2008) que destaca lo siguiente:

En primer lugar, es una actividad profesional, que se inclina a proponer los objetivos y medios para su realización, a determinar con precisión la organización de sistemas, a plantearse estrategias de desarrollo continuo y a poner en marcha la unanimidad del personal al respecto, según el significado de gestión del latín es acción o intensión de interés capaz de influir en una problemática dada. Este autor hace hincapié en lo que se refiere a la acción, por ende, eso lo hace diferente al concepto de administración.

Clasificación de cuentas por cobrar según las NIIF Boletín C-3, (2009) nos plantea lo siguiente:

“las cuentas por cobrar se clasifican en generalmente en tres grupos: Cuentas por cobrar comerciales: Agrupan todas aquellas cuentas que representan derechos sobre terceras personas, únicamente por la venta de mercancías al crédito y/o anticipos a cuenta de futuras compras, por ejemplo, Cuentas por cobrar; documentos por cobrar; letras por cobrar; letras renovadas por cobrar; Anticipo a proveedores; etc. Otras cuentas por cobrar: Agrupan aquellas cuentas que representen derechos sobre terceros, por cualquier concepto, por ejemplo: Cuentas del personal; alquileres por cobrar, comisiones, intereses por cobrar; etc. Pero, exceptuando las ventas. Cuentas incobrables: Agrupan todas aquellas cuentas que representen derechos perdidos sobre terceras personas. Es decir, crédito irrecuperable, por ejemplo: Cuentas incobrables; letras incobrables; documentos incobrables; etc. (p. 34)

## **Variable 2: Rentabilidad**

Desde el punto de vista de la administración financiera de Gitman J. (2007) lo define así:

la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y, al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. (p. 62 y 171).

En mi criterio las empresas de fabricación de muebles necesitan realizar una buena toma de decisiones estratégicas para así aumentar el rendimiento de estas, pero para esto deben hacer énfasis en una buena gestión de cuentas por cobrar.

Para Zamora A. (2008), Lo define así:

“La rentabilidad es la analogía que reside entre el beneficio y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide la proporción de la eficacia de la dirección de una compañía, demostrada por los beneficios obtenidos de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su distinción y recurrencia es la propensión de los beneficios. Ya que estos a su vez es la consumación de una dirección proporcionada, una planeación general de costos y gastos y en frecuentemente en el cumplimiento de cualquier régimen propenso al alcance de utilidades. La rentabilidad del mismo modo es entendida como un elemento que se aplica a todo ejercicio económico en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con la finalidad de conseguir los resultados esperados”.

En mi criterio la rentabilidad es la utilidad o ganancia que se genera producto de una inversión que hemos realizado o vamos a realizar; la rentabilidad es el resultado de una administración competente además también de un previo análisis de costos y gastos.

## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: FINANCIAMIENTO</b>								
1	¿usted está de acuerdo con la tasa de interés de las ventas de crédito?	X				X		
2	¿usted está de acuerdo con los términos, condiciones y fechas de pago establecidas por la empresa?	X						
3	¿Usted está de acuerdo que la empresa haga descuentos por los pagos adelantados?	X						
4	¿Usted está de acuerdo con los métodos de pago del crédito?	X				X		
<b>DIMENSIÓN 2: FONDO DE MANIOBRA</b>								
5	¿Usted está en desacuerdo con las políticas de cobranza establecidas por la empresa?	X						
6	¿Usted está de acuerdo con las funciones asignadas a su puesto?	X				X		
7	¿Cree usted que los procedimientos se encuentran debidamente elaborados para el área en la que labora?	X						
8	¿Usted está de acuerdo, que la eficiencia en la cobranza mejora los recursos de la empresa?	X						
<b>DIMENSIÓN 3: RENDIMIENTO ECONOMICO</b>								
9	¿usted cree que el nivel de ventas de debe aumentar cada mes?	X				X		
10	¿Usted está de acuerdo con el control que se hace al manejo de caja y bancos?	X				X		
11	¿Usted considera que su superior tiene la capacidad de elegir entre varias alternativas para llegar a la meta propuesta?	X				X		
12	¿usted cree que su superior busca las mejores soluciones para situaciones o problemas e integra los elementos necesarios para resolverlos?	X						
<b>DIMENSIÓN 4: RIESGO</b>								
13	¿usted realiza sus actividades atendiendo el orden, limpieza y cuidado del material y equipo que utiliza?	X				X		
14	¿Usted está de acuerdo con los gastos que realiza la empresa?	X						
15	¿Usted está de acuerdo con la manera que se realiza la conciliación bancaria?	X				X		
16	¿Usted está de acuerdo en mejorar el control y recepción del área de facturación y cobranzas?	X				X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable     Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador: Dr/ Mg: Ramirez Muros Gustavo Ascaro    DNI: 06243418

Especialidad del validador: FINANZAS

04 de Oct del 2018

- <sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- <sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
Firma del Experto Informante.

**DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A  
TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS**

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a):

Mg. SANCHEZ SANCHEZ JAIME ABEL

---

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EPC de la UCV, en la sede Callao, promoción 2018 II, aula 109, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller y título Profesional de Contador Público.

El título de mi proyecto de investigación es: **Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad en las empresas de fabricación de muebles en el Distrito de Miraflores 2018** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar el instrumento en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en las variables comprendidas en mi investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Ruth Noemi Retamozo Espinoza  
DNI: 76529739

## DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES

### Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar

Según Bravo & Sidney (2013) sostienen que:

La gestión de cuentas por cobrar consiste en Representar derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo; representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformaran en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo. (p. 10).

Desde mi punto de vista, del concepto anterior se puede inferir que la entidad está en su derecho de exigir el pago por la prestación de servicios o transacción de algún bien, puesto que las empresa del rubro de fabricación de muebles también ofrecen a sus clientes un servicio por las reparaciones de distintos muebles y se factura por ese servicio; ese monto que está documentado por una factura se vuelven efectivo en la fecha de vencimiento determinado por las dos partes, es decir, que si el cliente paga a tiempo su deuda, la empresa estará al día y seguirá en marcha obteniendo sus objetivos.

Según Vargas C, (2011) define las cuentas por cobrar así:

Cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa. Las cuentas por cobrar que no provienen de las operaciones del negocio se derivan de diversas transacciones como son los préstamos a empleados y anticipos que da la empresa, son sumas que adeudan los clientes por ventas de bienes o servicios a crédito (p.63).

En mi opinión, las cuentas por cobrar no se considera un efectivo sino un derecho exigible que en un futuro si se convertirá en efectivo, y hay también cuentas por cobrar que no están relacionadas con el giro del negocio, como bien nos explica el autor, como son los préstamos que se pueden dar a los trabajadores o los anticipos que la empresa otorga.

Por lo tanto, de acuerdo con esta primera variable de esta investigación, una adecuada gestión de cuentas por cobrar será eficaz si en el tiempo establecido por la empresa se logra obtener la liquidez necesaria para cubrir sus pasivos corrientes.

Para poder definir gestión, analizaremos el concepto de Rementaria A. (2008) que destaca lo siguiente:

En primer lugar, es una actividad profesional, que se inclina a proponer los objetivos y medios para su realización, a determinar con precisión la organización de sistemas, a plantearse estrategias de desarrollo continuo y a poner en marcha la unanimidad del personal al respecto, según el significado de gestión del latín es acción o intensión de interés capaz de influir en una problemática dada. Este autor hace hincapié en lo que se refiere a la acción, por ende, eso lo hace diferente al concepto de administración.

Clasificación de cuentas por cobrar según las NIIF Boletín C-3, (2009) nos plantea lo siguiente:

“las cuentas por cobrar se clasifican en generalmente en tres grupos: Cuentas por cobrar comerciales: Agrupan todas aquellas cuentas que representan derechos sobre terceras personas, únicamente por la venta de mercancías al crédito y/o anticipos a cuenta de futuras compras, por ejemplo, Cuentas por cobrar; documentos por cobrar; letras por cobrar; letras renovadas por cobrar; Anticipo a proveedores; etc. Otras cuentas por cobrar: Agrupan aquellas cuentas que representen derechos sobre terceros, por cualquier concepto, por ejemplo: Cuentas del personal; alquileres por cobrar, comisiones, intereses por cobrar; etc. Pero, exceptuando las ventas. Cuentas incobrables: Agrupan todas aquellas cuentas que representen derechos perdidos sobre terceras personas. Es decir, crédito irrecuperable, por ejemplo: Cuentas incobrables; letras incobrables; documentos incobrables; etc. (p. 34)

## **Variable 2: Rentabilidad**

Desde el punto de vista de la administración financiera de Gitman J. (2007) lo define así:

la rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y, al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad. (p. 62 y 171).

En mi criterio las empresas de fabricación de muebles necesitan realizar una buena toma de decisiones estratégicas para así aumentar el rendimiento de estas, pero para esto deben hacer énfasis en una buena gestión de cuentas por cobrar.

Para Zamora A. (2008), Lo define así:

“La rentabilidad es la analogía que reside entre el beneficio y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide la proporción de la eficacia de la dirección de una compañía, demostrada por los beneficios obtenidos de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su distinción y recurrencia es la propensión de los beneficios. Ya que estos a su vez es la consumación de una dirección proporcionada, una planeación general de costos y gastos y en frecuentemente en el cumplimiento de cualquier régimen propenso al alcance de utilidades. La rentabilidad del mismo modo es entendida como un elemento que se aplica a todo ejercicio económico en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con la finalidad de conseguir los resultados esperados”.

En mi criterio la rentabilidad es la utilidad o ganancia que se genera producto de una inversión que hemos realizado o vamos a realizar; la rentabilidad es el resultado de una administración competente además también de un previo análisis de costos y gastos.

## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSIÓN 1: FINANCIAMIENTO</b>								
1	¿usted está de acuerdo con la tasa de interés de las ventas de crédito?	X		X		X		
2	¿usted está de acuerdo con los términos, condiciones y fechas de pago establecidas por la empresa?	X		X		X		
3	¿cree usted que es necesario hacer un descuento en por los pagos adelantados?	X		X		X		
4	¿usted está informado de los métodos de pago del crédito?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: FONDO DE MANIOBRA</b>								
7	¿cree usted que se cumplen las políticas internas de cobranza establecidas por la empresa?	X		X		X		
8	¿Usted realiza sus actividades de acuerdo con las funciones asignadas a su puesto?	X		X		X		
9	¿Crees que los procedimientos se encuentran debidamente elaborados para el área en la que laboras?	X		X		X		
10	¿usted cree que la eficacia en la cobranza mejora los recursos de la empresa?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3: RENDIMIENTO ECONOMICO</b>								
13	¿usted cree que el nivel de ventas de debe aumentar cada mes?	X		X		X		
14	¿Cree usted que el manejo de caja/banco tiene un buen control?	X		X		X		
15	¿Usted considera necesario que su empresa realice inversiones?	X		X		X		
16	¿usted cree que su superior busca las mejores soluciones para situaciones o problemas e integra los elementos necesarios para resolverlos?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 4: RIESGO</b>								
17	¿usted realiza sus actividades atendiendo el orden, limpieza y cuidado del material y equipo que utiliza?	X		X		X		
18	¿usted está informado de los gastos que realiza la empresa?	X		X		X		
19	¿se hace de manera adecuada la conciliación bancaria?	X		X		X		
20	¿Cree usted que es necesario controlar el área de facturación y cobranzas?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable     Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Jaime Abel Sanchez Sanchez ..... DNI: 43578992 .....

Especialidad del validador: Tributacion .....

01 de 10 del 2018

- <sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- <sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

-----  
  
Firma del Experto Informante.

	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS</b>	Código : F04-PP-PR-02.02
		Versión : 09
		Fecha : 23-03-2018
		Página : 1 de 1

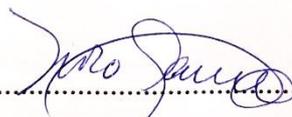
Yo, Nora Isabel Gamarra Orellana  
 ..... docente de la Facultad... Contabilidad... Empresariales... y Escuela  
 Profesional... Contabilidad... de la Universidad César Vallejo filial Callao (precisar  
 filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada

" Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad  
de las empresas de fabricación de muebles en el Distrito de  
Miraflores 2018. ....."

del (de la) estudiante Ruth Noemi Retamozo Espinoza  
 ..... constato que la investigación tiene un índice de  
 similitud de 23 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las  
 coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis  
 cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la  
 Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha. Callao, 01 de Abril del 2019.....



Firma  
Nora Isabel Gamarra Orellana  
 Nombres y apellidos del (de la) docente  
 DNI: 08726557

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE          TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL          UCV</b>	Código : F08-PP-PR-02.02
		Versión : 09
		Fecha : 23-03-2018
		Página : de 1

Yo Retamozo Espinoza Ruth Noemi....., identificado con DNI N° 76529739, egresado de la Escuela Profesional de Contabilidad..... de la Universidad César Vallejo, autorizo (  ) , No autorizo (  ) la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado “ Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el distrito de Miraflores 2018.....”; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....  
 .....  
 .....  
 .....



FIRMA

DNI: 76529739

FECHA: 01. de Abril..... del 2019.

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

**TESIS PARA OBTENER TITULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PUBLICO**

Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de las empresas de  
fabricación de muebles en el Distrito de Miraflores 2018

**AUTOR:**

Retamozo Espinoza, Ruth Noemi

Número de palabras: 11606

Text-only Report

Turnitin Classic

High Resolution

Activado

23:07

Resumen de coincidencias

23 %

1	repositorio.unsch.edu.pe	2 %
2	repositorio.uhr.edu.ec	2 %
3	repositorio.udesa.edu.ar	2 %
4	www.acribd.com	2 %
5	repositorio.una.edu.pe	1 %
6	dehesa.unes.es	1 %
7	contabilidad.sencilla.bl	1 %
8	prezi.com	1 %
9	Entregado a Universidad	1 %



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

La Escuela Profesional de Contabilidad

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Retamozo Espinoza Ruth Noemi

INFORME TÍTULADO:

Gestión de cuentas por cobrar y su influencia

en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles  
en el Distrito de Miraflores 2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Contador Público

SUSTENTADO EN FECHA: 14/12/18

NOTA O MENCIÓN: 14 (catorce)



[Firma]  
FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN