



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez en las empresas de comercialización de bebidas en el distrito de Lima en el año 2015.

TESIS PARA OBTENER TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

Rodríguez Montoya, Fabiola Katherine

ASESOR

DRA. Padilla Vento Patricia

LINEA DE INVESTIGACION

Finanzas

LIMA – PERÚ

2016 - II

PÁGINA DEL JURADO

MG. Gamarra Orellana Nora

MG. Chicchon Mendoza Oscar

MG. Padilla Vento Patricia

Dedicatoria

Dedico en primer lugar a Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto de haberme dado salud para lograr mis objetivos, A mis padres por el apoyo que me brinda en cada momento, A mis profesores por sus enseñanzas y paciencia durante toda la carrera profesional.

Agradecimiento

Mi agradecimiento eterno a Dios padre todopoderoso que me brindó su apoyo y guio mi camino en estos años de estudio y ejercicio profesional.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Fabiola Rodríguez Montoya con DNI N° 48316973 a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Contabilidad, declaro 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 corresponde ante cualquier falsedad, ocultamiento y omisión, tanto en los documentos como la información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, ... de Diciembre del 2016

.....

Fabiola Katherine Rodríguez Montoya

PRESENTACION

Señores miembros del jurado:

El trabajo de investigación titulado gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresas comercializadores, tiene como objetivo principal establecer, como una buena gestión de las cuentas por cobrar impacta favorablemente en la liquidez de las empresas comercializadoras de bebidas.

La gestión de las cuentas por cobrar abarca temas importantes como las incobrables, las políticas de crédito, condiciones de créditos, políticas de cobro, entre otros.

Casi todas las empresas en la actualidad, realizan ventas al crédito, lo cual representa un riesgo en un momento determinado, por no recuperar el capital en el tiempo adecuado, lo que puede traer como consecuencia una descapitalización a corto plazo. Si la venta es al crédito, la utilidad no se ganara a menos que la venta sea pagada.

En el caso de la empresa Inversiones Martínez & Chihuantito S.R.L., realizan ventas al crédito, desde allí nace la necesidad de estudiar la gestión de las cuentas por cobrar y así proponer a la empresa nuevos procedimientos que se espera sea de interés en su plano empresarial y productivo.

Por consiguiente el objetivo que persigue la gestión de cuentas por cobrar, es la cancelación de dichas cuentas con prontitud, así como también prestar atención a las alternativas costo- beneficio que presentan en los diferentes campos de la administración de estas, estos campos comprenden la mejora de los procedimientos y la implementación de los Reglamentos de organización y funciones, Manual de organización y funciones y el Manual de procedimientos, que delimitan las políticas de crédito y cobro de manera eficaz para así mejorar la liquidez de la empresa

ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	
1.1. Realidad problemática	12
1.2. Trabajos Previos	13
1.3. Teorías relacionadas al tema	15
1.4. Formulación del problema	26
1.5. Justificación del estudio	27
1.6. Objetivos	29
1.7. Hipótesis	30
II. MÉTODO	
2.1 Diseño de investigación	31
2.2. Variables, operacionalización	32
2.3. Población y muestra	33
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	34
2.5. Métodos de análisis de datos	35
2.6. Aspectos éticos	36
III RESULTADOS	
3.1. Tablas estadísticas	38
3.2. Contrastación de la Hipótesis General e Hipótesis Específicas	56

IV. DISCUSIÓN	
4.1. Discusión	58
V. CONCLUSIÓN	
5.1. Conclusión	61
VI. RECOMENDACIONES	
6.1. Recomendaciones	63
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA	
7.1. Referencias Bibliográficas	65
ANEXOS	
ANEXO 1: CUESTIONARIO	68
ANEXO 2: VALIDACION DE LOS INSTRUMENTOS	74
ANEXO 3: MATRIZ DE CONSISTENCIA	94
ANEXO 4: BASE DE DATOS	95
ANEXO 5: CARTA A LA MUNICIPALIDAD	96

RESUMEN

El propósito de este trabajo es dar a conocer el análisis de la cuentas por cobrar de las empresas comercializadora de bebidas, para así poder observar con que procedimientos cuenta la empresa y su incidencia en la liquidez del periodo, así mismo dentro de la gestión de las cuentas por cobrar analizare también las políticas de créditos, condiciones de créditos, políticas de cobro, entre otros puntos necesarios para establecer la importancia de los mismos dentro de la empresa, de este modo implementar .La información relevante de la empresa que se tomará en cuenta para este análisis tiene parte en la visión y misión de la empresa, así como sus objetivos organizacionales, las metas y los valores institucionales con en el cuentan hasta el momento, por otro lado para poder conocer los procedimientos de gestión de créditos y cobranzas tomaremos como información el Manual de organización y funciones, el organigrama de la empresa, el análisis situacional de la empresa, la matriz FODA.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to present the accounts receivable analysis of the beverage marketing companies, in order to be able to observe the procedures with which the company counts and their effect on the liquidity of the period, as well as in the management of Accounts receivable will also analyze the credit policies, credit conditions, collection policies, among other points necessary to establish the importance of the same within the company, thereby implementing. The relevant information of the company to be taken into account For this analysis has part in the vision and mission of the company, as well as its organizational objectives, goals and institutional values with in the count so far, on the other hand to be able to know the procedures of management of credits and collections will take as Information on the organization and functions manual, the organizational chart of the company, the situational analysis of the company, the SWOT matrix.