



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA RENTABILIDAD DE
LA EMPRESA NEW GLOBAL SAC DEL PERIODO 2014**

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

MARCOS RICSE LIZ HELEN

ASESOR:

MG. AMES COCA MARTHA ALICIA

LINEA DE INVESTIGACIÓN:

FINANZAS

LIMA – PERÚ

2015

PÁGINA DEL JURADO



DR. HILARIO CHIPANA CHIPANA
PRESIDENTE



MG. TERESA GONZALES MONCADA
SECRETARIA



C.P.C. JESSICA NOELIA HUAPAYA CUZCANO
VOCAL

DEDICATORIA

Dedico esta tesis especialmente a mi Esposo Elvis y mi bebe que viene en camino. Ellos son el motor y motivo de todo mi esfuerzo.

Para mis padres Raúl y Carmen por su comprensión y ayuda en momentos malos y buenos. Me han enseñado a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi perseverancia, mi empeño, y todo ello con una gran dosis de amor y sin pedir nunca nada a cambio.

Y a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento con él aprendí a que todo es posible con fe y amor.

AGRADECIMIENTO

A mi Alma Mater, Universidad Cesar Vallejo, por haberme acogido desde el inicio de la carrera en el mundo del saber. A todas las autoridades, por permitirme mejorar el nivel académico como profesional y a los señores catedráticos, por sus enseñanzas y orientaciones, en este difícil camino hacia el éxito.

Al gerente de la empresa New Global SAC por haberme permitido realizar la investigación en su perímetro empresarial.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Liz Helen Marcos Ricse con DNI N° 45325711, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

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,..... dedel 2015

.....

LIZ HELEN MARCOS RICSE

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa New Global SAC del periodo 2014.” con la finalidad de determinar la relación entre la Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa New Global SAC del periodo 2014, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Contador Público.

Esperando Cumplir con los requisitos de aprobación.

.....

LIZ HELEN MARCOS RICSE

ÍNDICE

CARATULA	i
Paginas preliminares	
Página del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Índice de Tablas y Gráficos	ix
Resumen	xii
Abstract	xiii
I. INTRODUCCIÓN	1
Problema	38
Objetivos	40
II. MARCO METODOLÓGICO	41
2.1. Hipótesis	41
2.2. Variables	41
2.3. Operacionalización de variables	42
2.4. Metodología	42
2.5. Tipo de Investigación	44
2.6. Diseño de Investigación	45
2.7. Población y Muestra	45
2.8. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	46
2.9. Métodos de Análisis de Datos	48
2.10. Aspectos Éticos	48
III. RESULTADOS	49
IV. DISCUSIÓN	101

V. CONCLUSIONES	104
VI. RECOMENDACIONES	106
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	108
VIII. ANEXOS	110
Anexo N° 1 Validación de confiabilidad de Expertos	
Anexo N° 2 Matriz de Consistencia	
Anexo N° 3 Marco Conceptual	
Anexo N° 4 Cuestionario	
Anexo N° 5 Formatos Validados de Juicios de Expertos	
Anexo N° 6 Operacionalización de variables	
Anexo N° 7 Organigrama	
Anexo N° 8 Tabla de Discusión 1	
Anexo N° 9 Tabla de Discusión 2	
Anexo N° 10 Tabla de Discusión 3	
Anexo N° 11 Tabla de Discusión 4	
Anexo N° 12 Tabla de Discusión 5	

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Tabla n° 01	Los solicitantes de crédito reúnen los requisitos que establece la empresa, para ser beneficiario de un crédito de servicios de control de corrosión.	55
Tabla n° 02	Los trabajadores toman en cuenta el historial crediticio de los clientes para el otorgamiento de créditos y reducir los riesgos de liquidez de la empresa.	56
Tabla n° 03	La empresa evalúa la capacidad de pago del cliente para otorgar créditos, utilizando los reportes crediticios de las centrales de riesgos.	57
Tabla n° 04	La empresa establece límites de créditos por cliente a fin de reducir el riesgo de pérdidas.	58
Tabla n° 05	Se aplican estrategias en la supervisión de los créditos para garantizar su recuperación e incrementar el capital de la empresa.	59
Tabla n° 06	La empresa evalúa el capital patrimonial del cliente para ser beneficiario de créditos, a fin de incrementar los ingresos.	60
Tabla n° 07	La empresa utiliza la técnica colateral para recuperar la venta, maximizando la utilidad.	61
Tabla n° 08	Los activos del cliente garantizan el crédito otorgado, para obtener mayor rentabilidad en la empresa.	62
Tabla n° 09	Las condiciones de crédito son aplicadas correctamente por la empresa, para evitar la morosidad.	63
Tabla n° 10	Los clientes reúnen las condiciones solicitadas por la empresa, facilitando la calificación de crédito otorgado.	64
Tabla n° 11	Se aplica Controles en la calificación de créditos, para reducir las cuentas incobrables que afectan la rentabilidad.	65
Tabla n° 12	Los clientes son evaluados rigurosamente, impactando en los ingresos de la empresa.	66
Tabla n° 13	Se informan oportunamente a los clientes las modificaciones de estándares, para incrementar los otorgamientos de crédito en la empresa.	67
Tabla n° 14	Se aplican estándares de crédito para evaluar a los clientes, para que generen índices altos en los ratios de rentabilidad.	68
Tabla n° 15	Es política de la empresa otorgar descuentos por pagos al contado, beneficiando al cliente.	69
Tabla n° 16	Existe cultura de ahorro que utilizan los clientes para beneficiarse con descuentos por pagos efectuados al contado.	70
Tabla n° 17	La empresa controla el periodo de créditos otorgados, para realizar descuentos por pronto pago a los clientes.	71
Tabla n° 18	Se aplican descuentos a los clientes que realizan pagos oportunos, reduciendo las cuentas por cobrar.	72
Tabla n° 19	Los clientes cumplen con el periodo de crédito otorgado para reducir moras y recargos determinados por la empresa.	73

Tabla n° 20	La negociación con los clientes amplía el periodo de crédito otorgado, impactando en el margen de utilidad de la empresa.	74
Tabla n° 21	El periodo promedio de cobro permite evaluar la rotación de cuentas por cobrar, favoreciendo la liquidez de la empresa.	75
Tabla n° 22	Los clientes ejecutan sus pagos de acuerdo al periodo de cobro otorgado, generando mayor margen de utilidad.	76
Tabla n° 23	La empresa supervisa la antigüedad de cuentas por cobrar para registrarlas en cuentas incobrables, que no afecten la utilidad de la empresa.	77
Tabla n° 24	La empresa controla a los clientes con mayor antigüedad de cuentas por cobrar para evaluar la línea de crédito entregada, evitando incrementar las cuentas incobrables.	78
Tabla n° 25	Se ejecutan técnicas de cobro que benefician la liquidez de la empresa.	79
Tabla n° 26	En la supervisión de crédito se aplica técnicas de cobro, para fidelizar a los clientes de la empresa.	80
Tabla n° 27	Los ingresos que se reflejan en el estado de resultados, son veraces y confiables en contabilidad en la empresa.	81
Tabla n° 28	El área de cobranzas está capacitada para lograr los objetivos de la empresa y maximizar los ingresos que permitan incrementar las utilidades.	82
Tabla n° 29	La empresa tiene eficientes estrategias de marketing que incrementan los ingresos en la empresa.	83
Tabla n° 30	Existe un control de los desembolsos en efectivo efectuados al área de cobranzas, que permita reducir los gastos de la empresa.	84
Tabla n° 31	Las reuniones de los trabajadores del área de cobranzas generan gastos excesivos que afectan la rentabilidad.	85
Tabla n° 32	Existe un seguimiento de los gastos en efectivo efectuados al área de ventas, que permita aumentar la utilidad de la empresa.	86
Tabla n° 33	La ejecución del servicio en temporadas de mayor demanda genera incremento de egresos por la contratación de más personas.	87
Tabla n° 34	La empresa carece de una planificación presupuestal, por ello el incremento en las compras genera egresos mayores.	88
Tabla n° 35	En los ratios de rentabilidad, el margen de utilidad bruta mide el porcentaje de utilidad logrado, reduciendo riesgos de pérdidas.	89
Tabla n° 36	La empresa realiza un control de margen de utilidad bruta, que permiten generar mayor rentabilidad.	90
Tabla n° 37	La empresa tiene altos márgenes de utilidad bruta lo que se revierte en los incentivos de los colaboradores.	91
Tabla n° 38	La empresa analiza el margen de utilidad neta para la toma de decisiones.	92
Tabla n° 39	Se aplica el margen de utilidad neta para maximizar la rentabilidad de la empresa.	93

Tabla n° 40	La empresa tiene altos márgenes de utilidad neta lo que se revierte en los incentivos de los colaboradores.	94
Tabla n° 41	La empresa muestra con transparencia su patrimonio, a los colaboradores como evidencia en las utilidades de la empresa.	95
Tabla n° 42	La empresa mide el rendimiento del aporte de los socios con relación a su inversión mediante el ratio de rentabilidad patrimonial.	96
Tabla n° 43	La empresa limita la transparencia de su patrimonio para prevenir el reclamo de sus trabajadores.	97
Tabla n° 44	En el estado de situación financiera, los activos en general miden el grado de inversión de la empresa, reduciendo riesgos de pérdidas.	98
Tabla n° 45	La empresa mide la eficiencia de la utilización de los activos a través de los ratios de rentabilidad, favoreciendo la utilidad de la empresa.	99
Tabla n° 46	La medición de la rentabilidad del activo es competencia de la gerencia y el asesoramiento de expertos contables.	100

RESUMEN

“Gestión de Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad de la empresa New Global SAC del periodo 2014” fue materia de estudio empleado para la presente investigación cuyo objetivo general fue, determinar la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa New Global SAC del periodo 2014. De acuerdo al autor Lawrence, G. (2012), la gestión de cuentas por cobrar es la duración promedio de tiempo que transcurre desde la venta a crédito hasta que el pago se convierte en fondos útiles para la empresa y se mide a través de tres componentes: Estándares de crédito y selección para su otorgamiento, términos de crédito y supervisión de crédito. Para el autor Flores, J. (2012), la rentabilidad es la capacidad que tiene una empresa para producir ganancias con los recursos propios invertidos en una empresa, por ello se evalúa a través de dos elementos: la utilidad y ratios de rentabilidad. Para la investigación se utilizó el método cuantitativo, el tipo de estudio fue descriptivo correlacional de diseño no experimental, la población estuvo conformada por 15 trabajadores, la muestra fue toda la población, el instrumento fue el cuestionario de tipo Likert, el mismo que fue validado por 4 expertos, para evaluar la confiabilidad se usó el alfa de Cronbach utilizando el programa SPSS versión 22. En conclusión, se determinó la relación significativa entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa New Global SAC del periodo 2014, con una gestión de cuentas por cobrar adecuada se cumplirá los objetivos trazados por la gerencia y aumentará la rentabilidad.

Palabras Claves: Gestión, Cuentas por cobrar, Crédito, Rentabilidad.

ABSTRACT

"Managing Accounts Receivable and profitability of a company called Global SAC 2014 period" was the subject of study for this research employee whose overall objective was to determine the relationship between the management of accounts receivable and company profitability New Global SAC period 2014. According to author Lawrence, G. (2012), management of accounts receivable is the average length of time between the sale on credit until payment becomes useful funds for the company and measured through three components: credit and selection standards for granting, credit terms and credit monitoring. For the author Flores, J. (2012), profitability is the ability of a company to produce profits with the capital invested in a company, why is assessed through two elements: the usefulness and profitability ratios. Quantitative method was used to research the type of study was descriptive correlational not experimental design, the population consisted of 15 workers, the sample was the whole population, the instrument was the questionnaire Likert it was validated by 4 experts to assess the reliability Cronbach's alpha was used using SPSS version 22. In conclusion, the significant relationship between accounts receivable management and profitability of a company called Global SAC 2014 period was determined with management of accounts receivable appropriate the goals set by management and increase profitability will be fulfilled.

Keywords: Management, Accounts Receivable, Credit, Profitability.