



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas textiles del distrito de Comas, 2017”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORA:**

QUISPE FARFÁN, Úrsula

**ASESOR:**

MBA. CARMEN CHOQUEHUANCA, Edgar Eliseo

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

LIMA- PERÚ

2017

PÁGINAS  
PRELIMINARES

## **Página del jurado**

---

**Presidente**

---

**Secretario**

---

**Vocal**

## **Dedicatoria**

A mis padres por ser el pilar fundamental, quienes con su ejemplo y dedicación me inculcaron el gusto por el trabajo y el estudio, que con su apoyo, consejos y amor han hecho posible uno de los logros más grandes en mi vida, ser profesional.

## **Agradecimiento**

A Dios, por haberme dado la vida y salud para lograr esta meta, por colocar en mi camino a personas que me ayudaron a crecer tanto de manera personal como profesional.

A mis padres, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero sobre todo por su cariño y amor.

A mi asesor de tesis, por su tiempo y conocimientos compartidos básicos para la elaboración de esta investigación así como su paciencia y dedicación.

Y finalmente, a los maestros, aquellos que marcaron cada etapa de nuestro camino universitario, y que me ayudaron en asesorías y dudas presentadas en la elaboración de tesis.

## **Declaratoria de Autenticidad**

Yo, Úrsula Quispe Farfán, estudiante de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, identificada con DNI N° 45540120, con la Tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas textiles del distrito de Comas, 2017”.

Declaro bajo Juramento que:

La tesis es de mi autoría.

Para las citas y referencias consultadas se ha respetado las normas internacionales. Por tanto, la tesis no ha sido plagiada ni total ni parcialmente.

La tesis no ha sido autoplagiada, es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

Los datos que se presentan en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presentan en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De lo anterior, de encontrarse cualquier falta de fraude, es decir datos falsos, información sin citar, plagio, uso ilegal de información de otros autores o presentar falsamente las ideas de otros, asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Lima, 22 de noviembre 2017

Úrsula Quispe Farfán

Firma:.....

DNI N° 45540120

## **Presentación**

Señores miembros del Jurado:

Dando cumplimiento a las normas del reglamento de elaboración y sustentación de tesis de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad, de la Universidad César Vallejo, para elaborar la tesis de Contador Público, presento el trabajo de investigación denominado: “Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas textiles del distrito de Comas, 2017”.

La presente investigación constituye una contribución al mejoramiento del estado de las variables Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad y de sus dimensiones en empresas textiles del Distrito de Comas.

En este marco situacional se presenta esta investigación, cuyo objetivo es determinar la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas textiles del distrito de Comas, 2017, lo que va a permitir brindar conclusiones y sugerencias para mejorar la problemática relacionada a nuestras variables.

La información se ha estructurado en ocho capítulos teniendo en cuenta el esquema de investigación sugerido por la Universidad. En el capítulo I, se ha considerado la introducción de la investigación; el Capítulo II se denomina método, en el capítulo III, se considera los resultados a partir del procesamiento de la información recogida; en el capítulo IV presenta la discusión de los resultados; en el capítulo V se considera las conclusiones, en el Capítulo VI las recomendaciones y en el capítulo VII se consideran las referencias bibliográficas y por último los anexos de la investigación.

Señores miembros del jurado espero que esta investigación sea evaluada y merezca su aprobación.

La autora.

# INDICE

PÁGINAS PRELIMINARES .....	ii
Página del jurado .....	iii
Dedicatoria .....	iv
Agradecimiento .....	v
Declaratoria de Autenticidad .....	vi
Presentación .....	vii
Resumen.....	xv
Abstract.....	xvi
<b>CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Realidad Problemática.....	2
1.2 Trabajos previos .....	4
<b>1.2.1 Antecedentes de la variable 1: Gestión de las cuentas por cobrar .....</b>	<b>4</b>
<b>1.2.2 Antecedentes de la variable 2: Rentabilidad.....</b>	<b>6</b>
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	9
<b>1.3.1 Teorías relacionadas a la variable 1: Gestión de las cuentas por cobrar ...</b>	<b>9</b>
<b>1.3.2 Teorías relacionadas a la variable 2: Rentabilidad.....</b>	<b>15</b>
<b>1.3.3 Marco conceptual .....</b>	<b>23</b>
1.4 Formulación del problema .....	25
<b>1.4.1 Problema general.....</b>	<b>25</b>
<b>1.4.2 Problemas específicos .....</b>	<b>25</b>
1.5 Justificación del estudio.....	25
<b>Conveniencia .....</b>	<b>25</b>
1.6 Hipótesis.....	27
<b>1.6.1 Hipótesis general .....</b>	<b>27</b>
<b>1.6.2 Hipótesis específicas.....</b>	<b>27</b>
1.7 Objetivos .....	27
<b>1.7.1 Objetivo general.....</b>	<b>27</b>



1.7.2	Objetivos específicos .....	27
<b>II</b>	<b>METODOLOGÍA</b> .....	<b>29</b>
2.1.	Diseño del estudio .....	30
2.2.	Variables, Operacionalización .....	31
2.2.1	<b>Gestión de cuentas por cobrar</b> .....	<b>31</b>
2.2.2	<b>Rentabilidad</b> .....	<b>31</b>
2.2.3	<b>Cuadro de Operacionalización de las Variables</b> .....	<b>33</b>
2.3.	Población y muestra .....	34
2.3.1	<b>Población</b> .....	<b>34</b>
2.3.2	<b>Muestra</b> .....	<b>34</b>
2.3.3	<b>Muestreo</b> .....	<b>35</b>
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	35
2.4.1	<b>Técnicas</b> .....	<b>35</b>
2.4.2	<b>Instrumentos</b> .....	<b>35</b>
2.4.3	<b>Validez</b> .....	<b>36</b>
2.4.4	<b>Confiability</b> .....	<b>38</b>
2.5.	Método de análisis de datos .....	39
2.6	Aspectos éticos .....	39
<b>III.</b>	<b>RESULTADOS</b> .....	<b>41</b>
3.1.	Análisis de los resultados .....	42
3.1.1	<b>Variable 1: Gestión de cuentas por cobrar</b> .....	<b>42</b>
3.1.2	<b>Variable 2: Rentabilidad</b> .....	<b>50</b>
3.1.3	<b>Descripción de los niveles de la gestión de cuentas por cobrar</b> .....	<b>58</b>
3.1.4	<b>Descripción de los niveles de rentabilidad</b> .....	<b>61</b>
3.1.5	<b>Descripción de los resultados de la relación de las variables</b> .....	<b>65</b>
3.2.	Análisis inferencial .....	69
3.2.1	<b>Prueba de normalidad</b> .....	<b>69</b>
3.2.2	<b>Prueba de hipótesis</b> .....	<b>69</b>
<b>IV.</b>	<b>DISCUSIÓN</b> .....	<b>74</b>

4.1 Discusión.....	75
<b>4.1.1 Gestión de las cuentas por cobrar y rentabilidad</b> .....	75
<b>4.1.2 Gestión de cuentas por cobrar y rendimiento</b> .....	75
<b>4.1.3 Gestión de cuentas por cobrar y utilidad</b> .....	76
<b>4.1.4 Gestión de cuentas por cobrar y la inversión</b> .....	77
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	78
<b>VI. RECOMENDACIONES</b> .....	80
<b>VII. REFERENCIAS</b> .....	82
<b>VIII. ANEXOS</b> .....	86
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	87
ANEXO 2: ENCUESTA .....	88
ANEXO 3: VALIDACIÓN .....	89
ANEXO 4: SOLICITUD A LA MUNICIPALIDAD COMAS.....	95
ANEXO 5: RESPUESTA DE LA MUNICIPALIDAD DE COMAS.....	96
ANEXO 6: CONSENTIMIENTO INFORMADO .....	98
ANEXO 7: ARBOL CAUSA EFECTO .....	99
ANEXO 8: VOUCHER DE PAGO.....	100
ANEXO 9: ACTA DE APROBACION DE ORIGINALIDAD.....	103

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Matriz de Operacionalización de las variables .....	33
Tabla 2: Resultados de la validación del instrumento de recolección de datos....	36
Tabla 3: Correlación ítem – test para el cuestionario que mide gestión de cuentas por cobrar.....	36
Tabla 4: Correlación ítem – test para el cuestionario que mide rentabilidad .....	37
Tabla 5: Resultados de la confiabilidad de los instrumentos.....	38
Tabla 6: ¿Considera que en la empresa existe un control contable de registro de clientes? .....	42
Tabla 7: ¿Considera que en la organización se clasifican a los clientes de acuerdo a su volumen de compras? .....	43
Tabla 8: ¿Considera que la empresa cuenta con mecanismos que permiten tener información actualizada de clientes con alto riesgo? .....	44
Tabla 9: ¿Considera que en la empresa existen mecanismos de control sobre aquellos clientes que tienen demora en sus obligaciones de pago?.....	45
Tabla 10: ¿Considera adecuados los límites de crédito que establece la organización?.....	46
Tabla 11: ¿Considera que los periodos de tiempo fijados por la organización cuando se da un crédito son estables? .....	47
Tabla 12: ¿Considera que la empresa conoce e identifica los términos de pago para los créditos que se otorgan? .....	48
Tabla 13: ¿Considera que la organización cuenta con mecanismos que permitan dar información actualizada del historial de pagos e impagos de sus clientes? ...	49
Tabla 14: ¿Considera que los accionistas reciben una renta por los fondos invertidos en la empresa? .....	50
Tabla 15: ¿Considera que la empresa cuenta con fondos de inversión para que genere más ingresos?.....	51
Tabla 16: ¿Considera que los activos de la empresa generan beneficios económicos para la misma?.....	52
Tabla 17: ¿Considera que los ingresos que tiene la empresa durante este periodo son los que se estimaba?.....	53

Tabla 18: ¿Considera que la empresa tiene gastos o inversiones en exceso?....	54
Tabla 19: ¿Considera que la empresa cuenta con recursos propios, fruto de aportaciones, reservas o beneficios no distribuidos para afrontar situaciones extraordinarias?.....	55
Tabla 20: ¿Considera que la empresa es actualmente solvente?.....	56
Tabla 21: ¿Considera que la empresa actualmente está en nivel de endeudamiento?.....	57
Tabla 22 Niveles y rangos para medir la gestión de cuentas por cobrar.....	58
Tabla 23 Distribución de frecuencias y porcentajes de la gestión de cuentas por cobrar.....	58
Tabla 24 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión clientes.....	59
Tabla 25 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión políticas de crédito.....	60
Tabla 26 Niveles y rangos para medir la rentabilidad.....	61
Tabla 27 Distribución de frecuencias y porcentajes de la rentabilidad.....	61
Tabla 28 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión rendimiento	62
Tabla 29 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión utilidad.....	63
Tabla 30 Distribución de frecuencias y porcentajes de la dimensión inversión....	64
Tabla 31 Distribución de frecuencias y porcentajes según el nivel de gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad.....	65
Tabla 32 Distribución de frecuencias y porcentajes según el nivel de gestión de cuentas por cobrar y el rendimiento.....	66
Tabla 33 Distribución de frecuencias y porcentajes según el nivel de gestión de cuentas por cobrar y la utilidad.....	67
Tabla 34 Distribución de frecuencias y porcentajes según el nivel de gestión de cuentas por cobrar y la inversión.....	68
Tabla 35: Prueba de normalidad para las variables de estudio y sus dimensiones. ....	69
Tabla 36: Correlación entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad....	70
Tabla 37: Correlación entre la gestión de cuentas por cobrar y rendimiento.....	70
Tabla 38: Correlación entre la gestión de cuentas por cobrar y utilidad.....	71
Tabla 39: Correlación entre la gestión de cuentas por cobrar y la Inversión.....	72

## INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1: Diagrama del diseño de investigación.....	30
Figura N° 2: Datos obtenidos de la encuesta.....	42
Figura N° 3: Datos obtenidos de la encuesta.....	43
Figura N° 4: Datos obtenidos de la encuesta.....	44
Figura N° 5: Datos obtenidos de la encuesta.....	45
Figura N° 6: Datos obtenidos de la encuesta.....	46
Figura N° 7: Datos obtenidos de la encuesta.....	47
Figura N° 8: Datos obtenidos de la encuesta.....	48
Figura N° 9: Datos obtenidos de la encuesta.....	49
Figura N° 10: Datos obtenidos de la encuesta.....	50
Figura N° 11: Datos obtenidos de la encuesta.....	51
Figura N° 12: Datos obtenidos de la encuesta.....	52
Figura N° 13: Datos obtenidos de la encuesta.....	53
Figura N° 14: Datos obtenidos de la encuesta.....	54
Figura N° 15: Datos obtenidos de la encuesta.....	55
Figura N° 16: Datos obtenidos de la encuesta.....	56
Figura N° 17: Datos obtenidos de la encuesta.....	57
Figura N° 18 Distribución porcentual de la muestra según el nivel de gestión de cuentas por cobrar.....	58
Figura N° 19 Distribución porcentual de la muestra según el nivel de la dimensión clientes.....	59
Figura N° 20 Distribución porcentual de la muestra según el nivel de la dimensión política de crédito.....	60
Figura N° 21 Distribución porcentual de la muestra según el nivel de rentabilidad.....	61
Figura N° 22 Distribución porcentual de la muestra según el nivel de rendimiento.....	62
Figura N° 23 Distribución porcentual de la muestra según el nivel de utilidad.....	63
Figura N° 24 Distribución porcentual de la muestra según el nivel de inversión.....	64
Figura N° 25 Distribución porcentual del nivel de gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad.....	65

Figura N° 26 Distribución porcentual del nivel de gestión de cuentas por cobrar y el rendimiento.....	66
Figura N° 27 Distribución porcentual del nivel de gestión de cuentas por cobrar y la utilidad.....	67
Figura N° 28 Distribución porcentual del nivel de gestión de cuentas por cobrar y la inversión .....	68

## Resumen

La presente investigación titulada “Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas textiles del distrito de Comas, 2017”, tuvo como objetivo general determinar la relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas textiles del distrito de Comas, 2017. Para el desarrollo del estudio se utilizó un diseño no experimental, de corte transversal, de alcance descriptivo correlacional; en una muestra conformada por 38 contadores y asistentes contables de las empresas textiles del distrito de Comas, 2017; seleccionados mediante un muestreo no probabilístico intencional. En lo respecta a la recolección de información se utilizó como técnica la encuesta y como instrumentos un cuestionario que cuenta con validez y confiabilidad. Los resultados del estudio permitieron concluir que existe una relación directa y significativa ( $r=0,725$  y  $p=0,000$ ) entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas; así mismo, se encontraron relaciones significativas y directas entre la gestión de cuentas por cobrar y la dimensión rendimiento ( $r=0,683$  y  $p=0,000$ ), utilidad ( $r=0,479$  y  $p=0,002$ ) e inversión ( $r=0,535$  y  $p=0,001$ )

Palabras claves: Gestión de cuentas por cobrar, rentabilidad, empresas textiles.

## **Abstract**

This research entitled "Management of accounts receivable and profitability of textile companies of the district of Comas, 2017", had as its general objective to determine the relationship between the management of accounts receivable and the profitability of the textile companies of the district of Comas , 2017. For the development of the study, a non-experimental, cross-sectional design with correlational descriptive scope was used; in a sample consisting of 38 accountants and accounting assistants from the textile companies of the district of Comas, 2017; selective to an intentional non-probabilistic sampling With regard to the collection of information can be used as the information technique and the instruments that question the account with validity and reliability. The results of the study allowed to conclude that there is a direct and significant relationship ( $r = 0.725$  and  $p = 0.000$ ) between the management of accounts receivable and the profitability of the companies; Likewise, the utility of results ( $r = 0.683$  and  $p = 0.000$ ), utility ( $r = 0.479$  and  $p = 0.002$ ) and investment ( $r = 0.535$  and  $p = 0.001$ )

Keywords: Management of accounts receivable, profitability, textile companies.