



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

**“ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU
INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA AGRÍCOLA DEL NORTE E.I.R.L.
UTCUBAMBA 2016”**

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

AUTOR:

Lísida Jhánet Delgado Fuente

ASESOR:

Mg. C. P. C. Suárez Santa Cruz Liliana del Carmen

LINEA DE INVESTIGACIÓN

Finanzas

CHICLAYO – PERÚ

2018

PÁGINA DEL JURADO



Mgtr. Hugo Y. Collantes Pálorino
Presidente



Mgtr. Alejandro Alcantara Suyon
Secretario (a)



Mgtr. Emilio Wilmer Barreto Niño
Vocal

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a todas las personas que han sido mi soporte y compañía en el periodo de mis estudios.

A Mi madre María Azucena, por darme la vida, creer y confiar en mí y porque siempre me apoyaste. Mamá gracias por darme una carrera para mi futuro, todo esto te lo debo a ti, eres mi ejemplo de lucha constante y superación.

A Mi Padre Salomón, por los ejemplos de perseverancia y constancia que te caracterizan y que me has inculcado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por tu infinito amor. Gracias Papá sin tu apoyo no hubiese llegado hasta aquí.

A Mi hermano Edwin Joel, eres mi fortaleza y confianza en cada reto que se me presenta, sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad me apoyas. Gracias por ser como eres. Te Amo hermano.

A Ti mi Amada Hija BRIHANA SAELY, mi pequeña gran guerrera, llegaste a mi vida en el mejor momento, logrando juntas salir siempre adelante. Eres la niña de mis ojos por quien ahora lucho y vivo. Juntas lo lograremos todo lo que nos propongamos. Eres mi motor y motivo. Gracias le doy a Dios por tenerte a mi lado.

A todas mis Amistades y Familiares, quisiera nombrarlos a cada uno de ustedes, pero son muchos, pero eso no quiere decir que no me acuerde de cada uno de ustedes, que de una u otra forma me apoyaron, los quiero mucho y más les doy las gracias infinitas. A ti mi Ángel mi Papá Saturnino Fuentes Torres a pesar de que no estás aquí ahora conmigo físicamente, sé que tu alma si lo está y siempre eres mi guía, con todo mi corazón mi tesis también te lo dedico... Nunca te olvidaré

Lísida Jhánnet Delgado Fuentes

AGRADECIMIENTO

A Dios porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis Padres, hermano, familia y amistades, quienes ha lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ello que soy lo que soy ahora. Les doy las gracias infinitas.

A mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual abrió sus puertas a personas como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

Lísida Jhánét Delgado Fuentes

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, LÍSIDA JHÁNET DELGADO FUENTES, egresada, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo SAC., identificado con DNI 41511006.

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

Soy autora de la tesis titulada: ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGRÍCOLA DEL NORTE E.I.R.L. UTCUBAMBA 2016. La misma que presento para optar el título profesional en contabilidad: La tesis presentada es auténtica, siguiendo un adecuado proceso de investigación, para la cual se han respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.

La tesis presentada no atenta contra derechos de terceros.

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

Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falsificados, ni duplicados, ni copiados.

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.

Chiclayo, 19 de julio de 2018.



.....
Br. Lísida Jháneth Delgado Fuentes

DNI: 41511006

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado evaluador, de conformidad con los lineamientos establecidos en el reglamento para la elaboración y sustentación de tesis para la obtención del Grado de Bachiller en Contabilidad de la Universidad “Cesar Vallejo”, pongo a vuestra consideración la presente tesis titulada: “ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGRÍCOLA DEL NORTE E.I.R.L. UTCUBAMBA 2016”.

Pongo a disposición de ustedes el presente trabajo para su revisión, así mismo estoy dispuesta a subsanar las posibles fallas que podría presentarse.

Br. Lísida Jhánnet Delgado Fuentes

ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
ÍNDICE	vii
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad problemática.....	12
1.2. Trabajos previos.....	14
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	17
1.3.1. Cuentas por cobrar	17
1.3.2. Rentabilidad.....	22
1.4. Formulación del problema.....	25
1.5. Justificación del estudio	25
1.6. Hipótesis	25
1.7. Objetivo	26
II. METODO.....	27
2.1. Diseño de investigación	27
2.2. Variables, operacionalización	28
2.3. Población y muestra	32
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, Validez y confiabilidad.....	32
2.5. Métodos de análisis de datos	34
2.6. Aspectos éticos	34
III. RESULTADOS	35
IV. DISCUSIÓN	53
V. CONCLUSIONES	55
VI. RECOMENDACIONES.....	56
VII. REFERENCIAS	57
ANEXOS	61
Acta de aprobación de originalidad de tesis.....	70
Autorización De Publicación De Tesis En Repositorio Institucional UCV	71

INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Ratios de las cuentas por cobrar	35
Tabla N° 2: Considera que las ventas al crédito se han incrementado en los 3 últimos años	36
Tabla N° 3: ¿En la empresa se lleva un registro de los clientes que compran al crédito?	37
Tabla N° 4: ¿La empresa realiza una evaluación a los clientes cuando solicitan un crédito?	38
Tabla N° 5: ¿Se realiza la evaluación del cumplimiento de pago a los clientes cuando solicitan un aumento de línea de crédito?	39
Tabla N° 6: ¿En la empresa se lleva un control de la morosidad de los clientes?	40
Tabla N° 7: ¿La empresa ha establecido un porcentaje de las ventas al crédito que deben realizarse?	41
Tabla N° 8: ¿Cuándo se otorga un crédito a un cliente se establece un periodo de pago?	42
Tabla N° 9: ¿La empresa ha establecido una línea de crédito a los clientes?	43
Tabla N° 10: Rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L.....	44
Tabla N° 11: ¿Se lleva un control de los costos de la empresa?	46
Tabla N° 12: ¿La empresa realiza un análisis de la evolución de las ventas de manera mensual?	47
Tabla N° 13: ¿La empresa se preocupa en disminuir los gastos administrativos y de ventas?	48
Tabla N° 14: ¿Considera que los gastos operativos han disminuido en los últimos 3 años?	49
Tabla N° 15: ¿La empresa ha incrementado sus ganancias netas en los últimos tres años?	50
Tabla N° 16: ¿La empresa realiza algún análisis financiero de la rentabilidad de la empresa?	51
Tabla N° 17: Correlación de Pearson de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa agrícola del Norte EIRL	52

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1: Ratios de las cuentas por cobrar.....	35
Figura N° 2: Considera que las ventas al crédito se han incrementado en los 3 últimos años	36
Figura N° 3: ¿En la empresa se lleva un registro de los clientes que compran al crédito?	37
Figura N° 4: ¿La empresa realiza una evaluación a los clientes cuando solicitan un crédito?	38
Figura N° 5: ¿Se realiza la evaluación del cumplimiento de pago a los clientes cuando solicitan un aumento de línea de crédito?	39
Figura N° 6: ¿En la empresa se lleva un control de la morosidad de los clientes?	40
Figura N° 7: ¿La empresa ha establecido un porcentaje de las ventas al crédito que deben realizarse?	41
Figura N° 8: ¿Cuándo se otorga un crédito a un cliente se establece un periodo de pago?	42
Figura N° 9: ¿La empresa ha establecido una línea de crédito a los clientes? ...	43
Figura N° 10: Rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L	45
Figura N° 11: ¿Se lleva un control de los costos de la empresa?	46
Figura N° 12: ¿La empresa realiza un análisis de la evolución de las ventas de manera mensual?	47
Figura N° 13: ¿La empresa se preocupa en disminuir los gastos administrativos y de ventas?.....	48
Figura N° 14: ¿Considera que los gastos operativos han disminuido en los últimos 3 años?	49
Figura N° 15: ¿La empresa ha incrementado sus ganancias netas en los últimos tres años?	50
Figura N° 16: ¿La empresa realiza algún análisis financiero de la rentabilidad de la empresa?	51

RESUMEN

Las cuentas por cobrar en una empresa, si no se gestiona puede generar problemas esto genera a la empresa problemas en su capital de trabajo, lo cual tiene que alargar el cumplimiento con sus proveedores o solicitar financiamiento externo, con el cual se incrementa sus costos, es por eso que el estudio tiene por objetivo de determinar la influencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016.

El estudio es de tipo cuantitativa – de diseño no experimental – correlacional, la muestra fue un total de 8 trabajadores, así como el balance general y estado de ganancias y pérdidas del 2014 – 2016.

Entre los resultados se identificó un aumento de 3 días en el periodo de cobranza pasando de 34 días a 37 días, que genera una rotación de 10 veces al año de las cuentas por cobrar, además la rentabilidad ha disminuido en un 8,65% la utilidad neta del 2016 en comparación al 2015.

De estudio se concluye que existe relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad, porque existe relación negativa del periodo de cobranza y la utilidad bruta y operativa, no se encontró relación con la utilidad neta. Mientras que con la rotación de las cuentas por cobrar y la utilidad bruta y operativa, existe una relación directa, no se encontró relación con la utilidad neta.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, rentabilidad, rotación de las cuentas por cobrar, periodo de cobranza

ABSTRACT

The accounts receivable in a company, if not managed, can generate problems, this generates the company problems in its working capital, which has to lengthen the compliance with its suppliers or request external financing, with which it increases its costs, that is why the study aims to determine the influence of accounts receivable on the profitability of the company Agrícola del Norte EIRL Utcubamba 2016

The study is quantitative - non-experimental design - correlational, the sample was a total of 8 workers, as well as the balance sheet and profit and loss statement for 2014 - 2016 Among the results, an increase of 3 days was identified in the collection period, going from 34 days to 37 days, which generates a rotation of 10 times a year of accounts receivable, and profitability has decreased by 8.65%. net profit for 2016 compared to 2015.

From the study it is concluded that there is a relationship between accounts receivable and profitability, because there is a negative relationship between the collection period and gross and operating profit, no relation was found to net income. While with the rotation of accounts receivable and gross and operating income, there is a direct relationship, no relation was found with net income.

Keywords: Accounts receivable, profitability, rotation of accounts receivable, collection period

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Internacional

Reilly (2016), La escases de rentabilidad en las empresas de cualquier sector, es una gran problemática la cual pueden ser producto del estancamiento de una actividad empresarial, por la altas tasas de morosidad de los clientes, así como por la deficiente gestión de cobranza o por cambios en los pagos a los proveedores; asimismo, el sector agrícola en Montevideo está atravesando por una rentabilidad baja y también con un alto riesgo, que inclusive se trabaja a pérdida, y la tasa de morosidad se ha incrementado.

Por otro lado, las empresas no tienen que dejar de lado el estudio del ambiente externo que corresponde a evaluar a los clientes, ya que la empresa se vale de los clientes para generar más ventas, asimismo poder realizar pronósticos de los ingresos; tal es el caso, que manifiesta Padoan(2018) la mejora del optimismo del clima de los negocios depende de las intenciones de siembra de los principales cultivos. Porque caso contrario, las ventas se verían afectadas.

Mientras en Colombia, según Empresa Yara (2017) las empresas de fertilizantes el crecimiento del mercado de los fertilizantes es del 2%; en cambio, las ventas se han incrementado en un 8% entre el periodo 2015 y 2016, pero en el primer trimestre tuvo una disminución por factores externos como el fenómeno del niño.

Entre tanto, la empresa Bayer ubicada en París indica que su rentabilidad se vería afectada, producto de la baja del 1% de los cultivos que representa cerca de 179.1 millones de hectareas de productos agrícolas transgénicos. (Diario Gestión, 2016)

Además las cuentas por cobrar se reflejan en el balance general, pero estos recursos sólo pueden ser utilizados cuando el cliente paga, las empresas tienen problemas en el manejo de las cuentas por cobrar, por que no tienen un sistema que les permita llevar de forma ordenada la fecha de pago, la clasificación del cliente y por lo general deficiencias en la cobranza que incluso

el mismo personal cobra que al final representa una oportunidad para que cometan fraude. (McMullen , 2013).

Nacional

El mercado empresarial de las pymes se ha vuelto más competitivo, ya que las empresas en su afán de vender usan como estrategias las ventas a crédito, que se ha convertido en un gran reto para las empresas, ya que afecta su liquidez y por ende en su rentabilidad. (Castro, 2014)

Incluso las empresas formales se enfrentan a las empresas informales que representan 94% del total de empresas de las pequeñas y medianas empresas, que origina que los sectores empresariales no sean competitivos, y genera una competencia desleal. (Diario gestión, 2016)

Las Micro y pequeñas empresas en Ayacucho según Escalante (2017), el 80% están destinadas al fracaso por falta utilidades, empresas que además no tienen el apoyo necesario para mantenerse en el mercado, pues no manejan una adecuada gestión de factores internos y externos del lugar. A esto se suma lo manifestado por Huaruco (2014), que a pesar de existir mucho emprendimiento, estos entes económicos cierran durante los 2 primeros años, por desconocimiento de herramientas como costos, ventas, tecnología,

Local

La empresa Agrícola del NORTE E.I.R.L. Utcubamba, también conocida como AGRINOR, se dedica a la venta al por mayor y menor de materias primas agropecuarias, sus principales clientes son agricultores, y empresas minoristas, ubicada en Jr. Francisco Pizarro Nro. 340 Pueblo Nuevo, distrito de Utcubamba, provincia de Bagua.

Dentro de sus principales problemas que tiene la empresa son:

Falta de gestión de cobranza, porque no cuentan con mecanismo de cobranza preventiva, además no hay personal encargado de la sesión del crédito, ya que el que aprueba el crédito es el administrador de la empresa.

Además, no realizan un diagnóstico de la rentabilidad de la empresa, pues no hay un análisis de sus ratios financieros.

1.2. Trabajos previos

A nivel internacional

Gordón (2015) en la tesis titulada “la recaudación de cuentas por cobrar a usuarios y su incidencia en la rentabilidad de la Junta Administradora de Agua Potable y Alcantarillado Regional Yanahurco “JAAPARY” de la ciudad de Mocha”, estableció como objetivo elaborar un tablero de indicadores de gestión y una guía de procesos para facilitar la aplicación de políticas, la metodología corresponde a un estudio mixto, conformó la Población un total de 347 usuarios y 33 directivos, los resultados indican que los ingresos del 2013 predomina por el consumo de agua con el 52.12%, concluye que las políticas existentes, brindan una ayuda en el proceso de recaudación, dando la opción a los usuarios que cancelen sus planillas con tiempo para no incurrir en multas y recargos, además recomienda implementar políticas y procedimientos para fortalecer la gestión de cobranza de tal forma que se conviertan en una herramienta eficiente al momento de ejercer la presión para el cobro de la cartera en mora

Cárdenas & Velasco (2014) realizó el estudio “Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud”, lo aplicó con la finalidad de determinar la incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y liquidez de la Empresa Social del Estado Hospital Universitario Erasmo Meoz, período 2005-2009, el tipo de estudio es documental, descriptiva, la población fueron los estados financieros del 2005-2009, por lo tanto, no tuvo muestra. Donde se analizó la rentabilidad, morosidad de las cuentas por cobrar y liquidez; la morosidad en el periodo 2005 a 2008 creció del 2% al 27% y en el año 2009 bajo al 21%, concluye que la empresa necesita fortalecer su fuerza financiera mediante la implementación a corto plazo de políticas de cobranza que permitan optimizar la liquidez y realizar un control efectivo y eficiente en los costos de ventas y los gastos de administración y operación frente a las ventas de servicios de salud.

Jaramillo (2016) en la tesis “relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia”, consigné

como objetivo ofrecer evidencias empíricas sobre la relación que existe entre el capital de trabajo y la rentabilidad empresarial para el sector de distribución de químicos en Colombia, el tipo de estudio fue descriptivo, donde la población fueron 48 empresas entre el 2008-2014, entre los resultados la rentabilidad y el manejo del capital de trabajo presenta variaciones significativas entre industrias y países. Fue necesario mantener un alto nivel de inventarios, mientras que para otros no lo puede ser. Resalta que las empresas de un país emergente tienen diferentes niveles de rentabilidad Un país emergente puede demostrar niveles distintos de rentabilidad a un país desarrollado; así mismo, pueden existir diferencias grandes entre la rentabilidad de un productor, un distribuidor y un minorista. conclusiones el capital de trabajo tiene influencia estadísticamente significativa en la rentabilidad empresarial. Recomienda que el sector de distribución de químicos y, por ende, no puede ser generalizado a productores u otras industrias colombianas. Por estas razones, investigaciones futuras deben aprovechar, en lo posible, la recolección de la información durante el año para hacer el análisis más robusto.

A nivel nacional

Cruz (2016) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro restaurant en el distrito de Juanjui provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016.” La cual tuvo como objetivo describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, donde el tipo de investigación fue de tipo cuantitativa, descriptiva, entre los resultados destaca que el 33,3% afirman que la rentabilidad mejoró más del 30%. asimismo aplicaron un cuestionario a un total de 12 pymes del sector restaurantes, donde arriba a la siguiente conclusión; el 100% de los representantes de las empresas manifiestan que la rentabilidad mejoró gracias al financiamiento adquirido.

Chuquizuta & Oncoy (2017) en la tesis titulada “Incidencia del sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la Empresa Comercial Mantilla S.A.C. ubicada en el distrito de Los Olivos, año 2013”, con el objetivo de identificar la incidencia del sistema del control interno en las cuentas por cobrar de la empresa comercial MANTILLA S.A.C. Lo realizó mediante la casuística a

través del desarrollo integral de caso práctico, la población lo conformaron 12 trabajadores y el gerente general, se encontró que el 75% de respuestas negativas del control interno; por lo tanto, representa un nivel de riesgo muy elevado. Concluye que la mayoría de empresas vende al crédito y eleva sus Cuentas por Cobrar, ya sea por la venta de un bien o la prestación de un servicio; por eso es que se necesita un sistema de Control Interno, así como tener un cronograma de cobros actualizado, los procesos establecidos, procedimientos, que evitan el fraude y las elevadas tasas de morosidad, recomienda el seguimiento de los pagos, y la clasificación de clientes.

Castañeda & Sánchez (2016) Evaluación del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast, periodo 2013, estableció como objetivo evaluar el capital de trabajo y establecer su incidencia en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast de la ciudad de Tarapoto, periodo 2013. El estudio fue de tipo cuantitativo, la población fueron 23 empleados, donde arribó a los resultados respecto al manejo del efectivo durante el periodo 2013 solo se cumple en un porcentaje mínimo del 7.50%, porque no se maneja de manera adecuada. Concluye que el capital de trabajo que presenta la empresa es deficiente, y la empresa no opera a nivel competente por las deficiencias de la gestión financiera a corto plazo en relación al efectivo, créditos a clientes, inventarios proveedores, por tal motivo recomienda implementar mejoras en el manejo del capital de trabajo a corto plazo mediante políticas de descuentos y promociones para transmitirlos a sus clientes.

Saucedo & Oyola (2014) se centró en determinar la influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad del Club Deportivo ABC S.A. Chiclayo, en los períodos 2012–2013, mediante un estudio mixto, cuya población fueron el Gerente General, el Jefe de Compras y el Jefe de Tesorería de la empresa, se arribó que durante el ejercicio 2013, ha sufrido cambios en cuanto a la Administración del Capital de Trabajo, principalmente por los cambios de gerencia, cuenta con Gastos contratados por anticipado que representan el 3% del activo total, de esta manera afirma la influencia negativa de la Administración del Capital de Trabajo sobre la rentabilidad originada en el

ejercicio 2012, porque no se destinó correctamente los recursos líquidos de la empresa.

A nivel local

Pinedo (2015) en el estudio “Determinación de la rentabilidad del negocio de producción y comercialización de quesos madurados de exportación en la ciudad de Chachapoyas”, el estudio fue mixto, cuya población los negocios ubicados en los distritos de Los Olivos, Independencia, San Martín de Porras, Puente Piedra, Comas y Carabayllo. Donde los resultados que el mercado puede ir creciendo en 1.4% anual, a partir del 2016, El negocio resulta rentable puesto que tiene un Valor Actual Neto de S/. 20,375 y una Tasa Interna de Retorno de 40.56%. Los puntos vulnerables del negocio es el financiamiento externo, de no lograrse en el primer año se tendrá que recurrir al crédito hipotecario.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Cuentas por cobrar

Castro (2014) indica que las cuentas por cobrar representan el crédito otorgado por una empresa a sus clientes por las operaciones de un negocio al entregar productos o servicios derivados de una venta.

Además, se considera como una estrategia que tiene por finalidad incrementar el número de clientes y conservar la relación con los clientes actuales, y que es una práctica realizada por las empresas que financian a sus clientes. (Castro, 2014)

La gestión de las cuentas por cobrar es un gran esfuerzo que tienen que hacer la empresa, ya que consiste según Cordova (2014) en “lograr que sus deudores paguen sus cuentas en tiempo determinado, la función de la gestión está a cargo de la tesorería” (p193-194). Por lo tanto, el fin de la gestión es convertir los créditos en efectivo para la empresa.

El departamento de cobranza

Morales & Morales (2014) indica que los departamento de crédito y cobranza deben existir en una organización, el cual es independiente del tamaño de la empresa. Las principales funciones de esta área son:

Crédito; según Morales & Morales (2014) son los procedimiento para el análisis, evaluación y otorgamiento de créditos, registro y control de la cartera de clientes, para lo cual realiza las siguientes operaciones:

Análisis de la apertura de nuevas cuentas

Control del archivo de antecedentes de crédito

Vigilar las investigaciones del crédito a fin de que sea la adecuada

Autorizar los pedidos enviados sea previa autorizacion del crédito

Autorizar los créditos y ampliaciones.

Brindar informes a las áreas usuarias como finanzas, contabilidad, ventas.

(p. 89)

Cobranza; manifiesta Morales & Morales (2014) que se encargan del cobro de los créditos a favor de la empresa, así como administrar y controlar la cartera de clientes que garantice una adecuadad y oportuna capción de recursos, para ello tiene que desarrollar:

Coordinar y supervidar el proceso de recuperación de las cuentas por cobrar, asimismo verificar el registro.

Desarrollar estrategias y diseñar controles administrativos para la recuperación de las cuentas.

Buscar reducir las cuentas incobrables

Supervisar las notas de crédito

Custodiar los documentos del departamento

Informar a las áreas usuarias sobre el comportamiento del cliente en cuanto a sus pagos de créditos

Controlas las actividades de los cobradores. (p. 90)

Asimismo, Cordova (2014) el departamento de crédito y cobranza tienen que encargarse de:

La presupuestación; por medio de la proyección del efectivo

La gestión del circulante, que deben ser estrategias y políticas.

La gestión de la liquidez, viene a ser la gestión de las ventas y la gestión de los cobros.

Mecanismo para potenciar la cobranza

Castro (2014) indica que una empresa para lograr que le aguen sus cuentas tiene que tener un proceso efectivo de la gestión de cobranza mediante:

Cobranza preventiva

Descuentos por pronto pago

Automatización de los recordatorios de pago

La cobranza preventiva, implica comunicar al cliente con días de anticipación el vencimiento de una factura, con la finalidad de que prevea y no pase la fecha de pago.

Descuentos por pronto pago; Son incentivos que se conceden al cliente cuando realiza el pago con anterioridad al vencimiento programado de las deudas contraídas.

Automatización de los recordatorios de pago, mediante el uso de una herramienta tecnológica se genera recordatorios a los clientes acerca de la fecha de vencimiento y planifique sus pagos.

Porque Cordova (2014) manifiesta que se tienen que cobrar las cuentas por pendientes lo más rápido posible, sin perder ventas futuras, mediante los procedimientos de cobranza, como descuentos por pronto pago.

Mientras que para Equifax (2017), una empresa para gestionar la cobranza debe contar con las siguiente 7 estrategias:

Conocimiento del cliente; tener perfiles de los clientes.

Estrategias optimizadas; que indica que se debe realizar análisis permanentes, y usar métodos estadísticos.

Canales de cobranza, que más se adecuen según el tipo de cliente.

Realizar negociaciones, previa información de cada cliente, a fin de concertar la mejor negociación y acuerdo con los clientes.

Establecer normas y políticas en relación a la actividad de cobranza, horarios, cobros permitidos y procedimientos.

Evaluar la eficiencia, productividad y calidad de la gestión de cobranza.

Implementar mejoras tecnológicas, a fin de mejorar el desempeño de cobranza.

Las 5 C del crédito

Menciona que el crédito presenta 5 riesgos:

Conducta.

Por otro lado, Cordova (2014) "las razones de actividad, se encarga de medir la rapidez con que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo" (p. 212)

Además, las razones de las cuentas por cobrar junto con los inventarios, son el complemento de liquidez. Porque precisa el periodo de tiempo que la respectiva cuenta por cobrar, inventario, necesita para convertirse en dinero. Donde la gerencia muestra la capacidad para generar fondos internos. (Córdova, 2014)

Indicadores la gestión de las cuentas por cobrar

Cordova (2014) indica que una empresa necesita identificar el periodo de conversión del efectivo teniendo en cuenta los indicadores de las cuentas por cobrar.

Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar

Es el tiempo promedio que se requiere para convertirse en efectivo las cuentas por cobrar, se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas a crédito por día. .

$$\text{Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas a crédito}/360}$$

Periodo de diferimiento de las cuentas por cobrar; plazo promedio de tiempo que transcurre entre la compra de los materiales y el pago efectivo de los mismos.

$$\text{Periodo de diferimiento de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{compras al crédito}/360}$$

Factores determinantes de las cuentas por cobrar

Cordova (2014) manifiesta que los factores determinantes de las cuentas por cobrar son: nivel de ventas, tipos de clientes, riesgo crediticio, política de incobrabilidad, plazo de cobranza

Nivel de ventas, cuanto mayor aumenan las ventas el riesgo de la cartera se incrementa.

Tipo de clientes; las ventas deben realizar al contado y efectivo, porque cuanto más diversos son los clientes el riesgo de incobrabilidad disminuye.

Riesgo crediticio; se tiene que calificar el riesgo, cuando se vende a nuevos clientes o se extiende las líneas de crédito a los actuales clientes.

Política de incobrabilidad, se tiene que contar con buenas políticas de acercamiento ante la existencia de deudores morosos o incobrables.

Plazo de cobranza, se tiene que considera los cobros de las ventas con los pagos, porque puede afectar la gestión del capital de trabajo.

1.3.2. Rentabilidad

Rincón (2011) la rentabilidad es la medición de los beneficios presentes y futuros que una empresa obtiene, incluso se puede determinar por área o proyecto, ya que la finalidad de una empresa es obtener ganancias.

Contreras & Díaz (2015) indica que la rentabilidad es la diferencia entre los ingresos y gastos, también se centra en el retorno sobre la inversión, de tal manera que su evaluación representa la gestión empresarial, que medida a través de las ventas, activos y capital. Del cual se desprende la estructura financiera que se origina por la combinación de recursos que pueden ser internos o externos, además son clave para la toma de decisión de la empresa.

Hernández (2012) desde la perspectiva de la teoría del trade-off, las empresas rentables deben usar más deuda; por otro lado, la rentabilidad alta genera confianza en los acreedores, porque las empresas no tendrán problemas para pagar sus préstamos. De allí se origina una relación entre la rentabilidad y el acceso al apalancamiento de las empresas.

Mytriplea (2015) la rentabilidad se encausa en una acción económica que moviliza una serie de medios, materiales, recursos humanos y recursos financieros con el objetivo de obtener altos resultados.

Razones para determinar la rentabilidad de una empresa

Córdova (2014) También son conocidas como el rendimiento de una empresa que determina la eficiencia de la administración de la empresa, que permiten controlar los gastos y costos.

La rentabilidad financiera

Label, De León, & Ramos (2016) la rentabilidad financiera representa la utilidad obtenida por la empresa en relación con los recursos sacrificados por los socios (fondos propios), el cual se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Patrimonio neto}}$$

El resultado indica la utilidad del ejercicio, donde se compara con la inversión del propietario del negocio, que es importante realizar una comparación.

Díaz & Villalobos (2015) es una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas que la rentabilidad económica, y es la que los directivos buscan maximizar para los propietarios la rentabilidad.

Por su parte, Contreras & Diaz (2015) indica que la rentabilidad financiera también es conocida como ratio de retorno, que determina la rentabilidad con respecto al patrimonio.

Según Díaz & Villalobos (2015) encontró que Gitman y Zutter (2012) señala que la rentabilidad financiera, también llamada ROE (Return On Equity) relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro; es decir, a nivel empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

Rentabilidad económica (ROA)

Contreras & Díaz (2015) la rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos, se mide dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio.

Que según Córdova (2014) determina los beneficios logrados, a partir del uso de sus activos.

$$\text{Rentabilidad de los activos} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

Otros indicadores para medir la rentabilidad

Gitman & Zutter (2012) hace mención a las siguientes ratios que permiten determinar la rentabilidad de una empresa:

Margen de utilidad bruta

Gitman & Zutter (2012) el margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (ya que es menor el costo relativo de la mercancía vendida)

Según Córdova (2014) determina la utilidad bruta de las ventas y las ventas, las cuales se representan en porcentaje promedio:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad operativa

Gitman & Zutter (2012) La utilidad operativa es “pura” porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto. Es decir, según Castro (2014) es cuando se genera beneficios antes de los gastos por interés, de una manera marca la relación directa de la ganancia operativa que se genera a partir de los ingresos.

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad neta

Gitman & Zutter (2012) El margen de utilidad neta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

1.4. Formulación del problema

¿En qué medida las cuentas por cobrar influyen en la rentabilidad de la empresa Agrícola Del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016?

1.5. Justificación del estudio

El estudio se justifica según Hernández, Fernández, & Baptista (2008):

Según su conveniencia, porque con el estudio se va a evaluar los indicadores de las cuentas por cobrar y la rentabilidad el cual va a permitir conocer su situación.

Tiene un aporte teórico, porque de demostrarse la relación, se puede gestionar la rentabilidad de la empresa teniendo en cuenta las cuentas por cobrar.

También tiene un aporte metodológico, porque se elaboraron instrumentos a fin de evaluar ambas variables, así como se estableció una escala de valoración.

Genera un aporte social, porque se trata de la rentabilidad de la empresa, ya que el diagnóstico permitió realizar recomendaciones para el negocio, a fin de asegurar su permanencia en el mercado y siga generando puestos de trabajo.

1.6. Hipótesis

H1. Las cuentas por cobrar influyen en la rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016.

H0. Las cuentas por cobrar no influyen en la rentabilidad de la empresa agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016.

1.7. Objetivo

Objetivo General

Determinar la influencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016.

Objetivo específico

1. Analizar las cuentas por cobrar de la empresa agrícola del norte E.I.R.L. Utcubamba 2016.
2. Evaluar la rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016
3. Establecer la relación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa agrícola del norte E.I.R.L. Utcubamba 2016.

II. METODO

2.1. Diseño de investigación

Tipo de investigación

El tipo de investigación según el enfoque es cuantitativo, ya que se encarga de obtener información cuantitativa y que son procesados mediante el uso de la estadística.

Según el nivel es relacional - causal, porque se encarga de establecer la influencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa, a fin de conocer qué porcentaje de la variable dependiente es influenciada por la variable independiente.

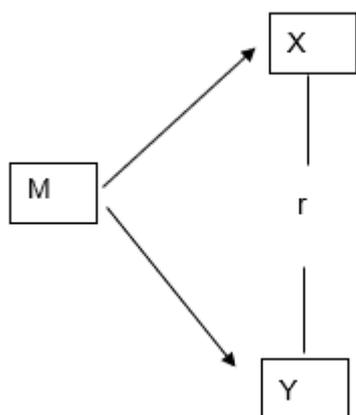
Diseño de investigación

Por otro lado, el diseño del estudio es no experimental, transaccional – correlacional.

Es no experimental, porque se realiza el estudio sin la manipulación de las variables, ya que sólo analizan el fenómeno en su ambiente natural. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2008)

Corresponde a un diseño transaccional – correlacional porque “describe relaciones entre dos o más variables en un momento determinado en términos correlacionales” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2008, p.213). El cual indica lo que se va hacer en la investigación que es determinar la correlación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad, y cuya recopilación de la información se realiza en un solo momento.

De acuerdo, a lo indicado el diseño se resume en el siguiente esquema.



Donde

M: Muestra

x: Cuentas por cobrar

y: Rentabilidad

2.2. Variables, operacionalización

Variables

Variable independiente	Cuentas por cobrar
Definición conceptual	Castro (2014) indica que las cuentas por cobrar representan el crédito otorgado por una empresa a sus clientes por las operaciones de un negocio al entregar productos o servicios derivados de una venta.
Definición Operacional	Las cuentas por cobrar se miden con los factores influyentes propuestos por Cordova (2014) que son: nivel de ventas, tipos de clientes, riesgo crediticio, política de incobrabilidad, plazo de cobranza

Variable dependiente	Rentabilidad
Definición conceptual	Rincón (2011) la rentabilidad es la medición de los beneficios presentes y futuros que una empresa obtiene, incluso se puede determinar por área o proyecto, ya que la finalidad de una empresa es obtener ganancias.
Definición Operacional	Gitman & Zutter (2012) hace mención a las siguientes ratios que permiten determinar la rentabilidad de una empresa: margen de utilidad bruta, margen de utilidad operativa y margen de utilidad neta

Operacionalización

VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADORES	ESCALA	INSTRUMENTO
<p>Análisis de las cuentas por cobrar</p> <p>Variable independiente</p>	Ventas	Incremento de las ventas al crédito	Nominal	Cuestionario
	Clientes	<p>Registro de clientes</p> <p>Evaluación de la calificación de clientes</p> <p>Evalúan el incremento de la línea de crédito</p>	Nominal	Cuestionario
	Riesgo crediticio	Aplican control de las cuentas	Nominal	Cuestionario
	Política de incobrabilidad	<p>Establecen el porcentaje de ventas al crédito</p> <p>Establecen el periodo de crédito</p> <p>Establecen el monto del crédito</p>	Nominal	Cuestionario

	Plazo de cobranza	Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar Periodo de diferimiento de las cuentas por cobrar	Nominal Cuantitativa	Cuestionario Análisis documental
Rentabilidad Variable dependiente	Utilidad bruta	Control de costos de ventas Evolución de las ventas Margen de utilidad bruta	Nominal Cuantitativa	Cuestionario Análisis documental
	Utilidad operativa	Control de los gastos operativos Evolución de los gastos operativos Margen de utilidad operativa	Nominal Cuantitativa	Cuestionario Análisis documental
	Utilidad neta	Control de la utilidades o pérdidas Evolución de la utilidad bruta Margen de utilidad neta	Nominal Cuantitativa	Cuestionario Análisis documental

2.3. Población y muestra

Población

Está conformada por 8 administrativos de la empresa y el contador externo, que en total suman un total de 9 trabajadores. Asimismo se considera el estado financiero del balance general y el estado de ganancias y pérdidas 2015-2016.

Muestra

Se consideró a toda la población como la muestra, por ser pequeña, quedando de esta manera conformado por los 9 trabajadores y los estados financieros 2015-2016.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, Validez y confiabilidad

Dentro de las técnicas que se utilizaron en el estudio fueron:

Técnicas	Instrumento	uso	Fuentes
Encuesta	Cuestionario	evaluar las cuentas por cobrar y la rentabilidad	Personal administrativo
Análisis documental	Ficha de trabajo	Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar y los ratios de rentabilidad	Balance general y estado de resultados 2014 - 2016

Instrumento

Cuestionario

Está conformado por 14 ítems, 8 que evalúan las cuentas por cobrar y 6 que evalúan la rentabilidad.

Se realizó mediante una escala valorativa

Alternativa	Valoración
Total desacuerdo (TD)	1
Desacuerdo (D)	2
Indiferente (I)	3
Acuerdo (A)	4
Total Acuerdo (TA)	5

Donde para la evaluación de las variables se consideró la siguiente escala:

Gestión de las Cuentas por cobrar

Nivel	Valoración
Muy bajo	[0.0 – 8.0]
Bajo	[9.0 – 16.0]
Promedio	[17.0 – 24.0]
Alta	[25.0 – 32.0]
Muy alto	[33.0 – 40.0]

Para la valoración de la rentabilidad

Nivel	Valoración
Muy bajo	[0.0 – 6.0]
Bajo	[7.0 – 12.0]
Promedio	[13.0 – 18.0]
Alta	[19.0 – 24.0]
Muy alto	[25.0 – 30.0]

Validez, el instrumento fue validado por 2 expertos

La confiabilidad del instrumento se realizó mediante el alfa de cronbach que dio como resultado; 0.815 el cual indica que es confiable el cuestionario. (ver anexo 8)

2.5. Métodos de análisis de datos

Para el análisis de datos se realizó utilizando el programa estadístico SPSS versión 22 y el Excel para la elaboración de la matriz de datos.

Los resultados son mostrados en tablas descriptivas mediante frecuencias y porcentajes y gráfico.

Mientras que para la relación se utilizó la correlación de Pearson.

Además, se mostró los indicadores de la rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad.

2.6. Aspectos éticos

Dentro de los aspectos éticos se consideró:

Confiabilidad; que los cuestionarios recopilen la información que dicen recopilar.

Confidencialidad; ya que se mantuvo en reserva los nombres de los participantes, ya que fueron anónimas.

III. RESULTADOS

Analizar las cuentas por cobrar de la empresa agrícola del norte E.I.R.L. Utcubamba 2016.

Tabla N° 1:

Ratios de las cuentas por cobrar

	2014	2015	2016
Periodo de cobranza	39,48	34,39	36,78
Rotación de las cuentas por cobrar	9,12	10,47	9,79

Fuente: Estados financieros 2014 - 2016

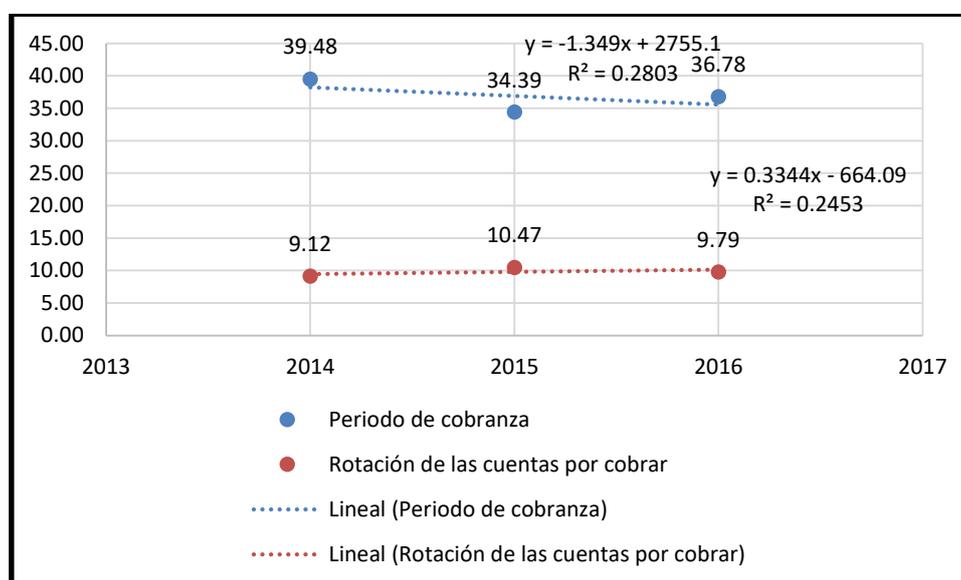


Figura N° 1: Ratios de las cuentas por cobrar

Fuente: Estados financieros 2014 - 2016

Interpretación

En la figura 1, se aprecia que el periodo de cobranza se ha incrementado en el 2016 en 2 días, ya que en el 2015 el tiempo promedio de cobranza era de 34 días, mientras en el 2016 es de 37 días, que indica una tendencia de aumento del periodo de cobranza en 1,349 anual, esto ha repercutido la rotación de las cuentas por cobrar se mantiene en 10 veces al año, tanto en el 2015 y 2016, siendo su tendencia de aumento de la rotación de cobranza baja 0,334 veces anual.

Tabla N° 2:

Considera que las ventas al crédito se han incrementado en los 3 últimos años

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	2	25.0	25.0	25.0
Desacuerdo	3	37.5	37.5	62.5
Indiferente	2	25.0	25.0	87.5
Acuerdo	1	12.5	12.5	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

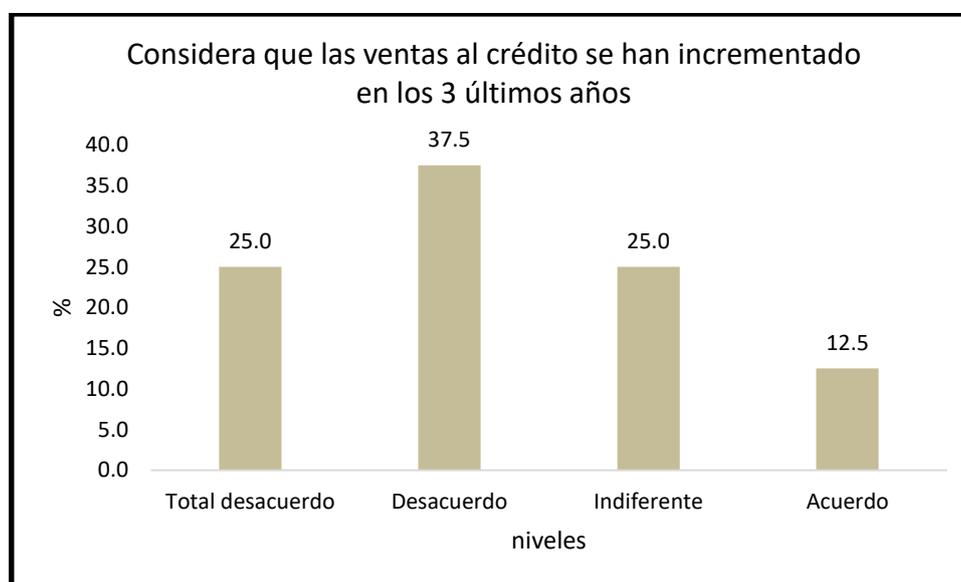


Figura N° 2: *Considera que las ventas al crédito se han incrementado en los 3 últimos años*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

Interpretación

De los 8 encuestados, el 25% de los encuestados está en total desacuerdo con el incremento de las ventas al crédito mientras que el 37.5% está en desacuerdo, el 25% son indiferente y un 12.5 % está de acuerdo con el incremento al crédito de las ventas en los tres últimos años.

Entonces podemos decir que las ventas al crédito no han incrementado en los tres últimos años ya que así lo mencionan los encuestados. Lo cual es una acción positiva para la empresa, así mismo tiene menos riesgo en las cuentas por cobrar.

Tabla N° 3:

¿En la empresa se lleva un registro de los clientes que compran al crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	1	12.5	12.5	12.5
Desacuerdo	2	25.0	25.0	37.5
Indiferente	3	37.5	37.5	75.0
Acuerdo	2	25.0	25.0	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

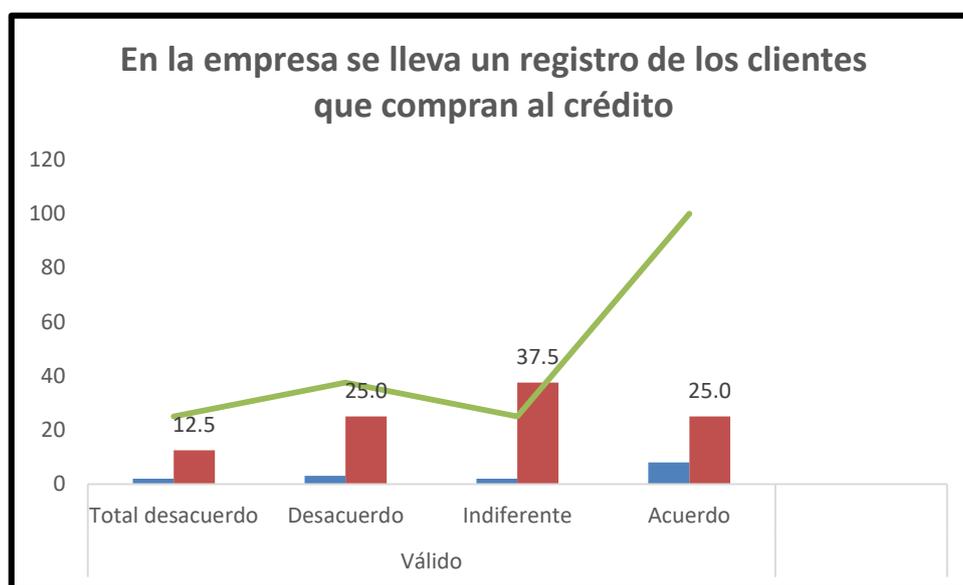


Figura N° 3: *¿En la empresa se lleva un registro de los clientes que compran al crédito?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 12,5% de los encuestados está en total desacuerdo con el conocimiento de registro de los clientes que compran al crédito mientras que el 25% está en desacuerdo, el 37,5% son indiferente y un 25 % está de acuerdo con la existencia de un registro de los clientes que compran al crédito.

Con el cual queda demostrado que los colaboradores no tienen el conocimiento adecuado y le es indiferente, además esta acción puede fomentar muchos problemas, carecen de un control interno adecuado.

Tabla N° 4:

¿La empresa realiza una evaluación a los clientes cuando solicitan un crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	1	12.5	12.5	12.5
Desacuerdo	3	37.5	37.5	50.0
Indiferente	4	50.0	50.0	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

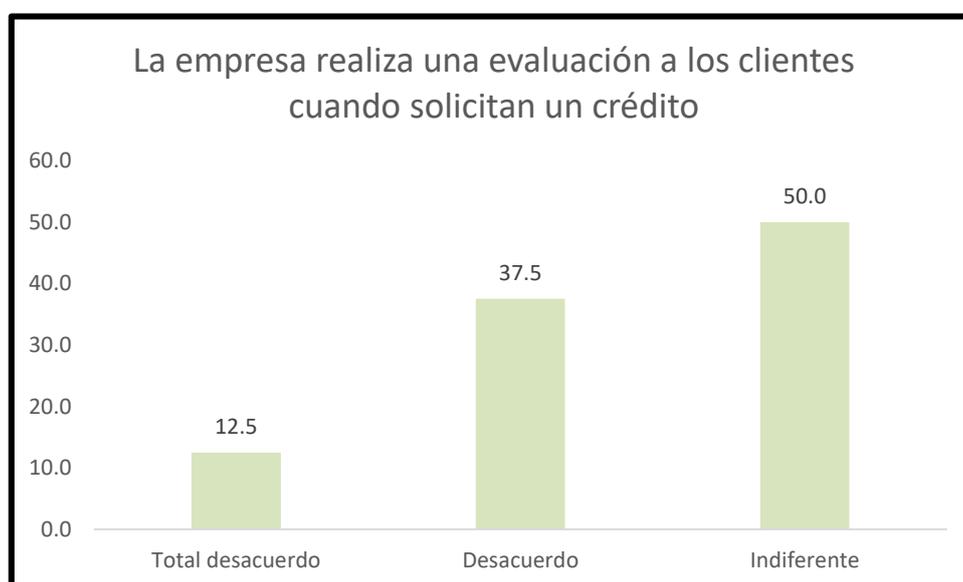


Figura N° 4: *¿La empresa realiza una evaluación a los clientes cuando solicitan un crédito?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 12,5% de los encuestados está en total desacuerdo con la existencia de evaluación previa al crédito mientras que el 37,5% está en desacuerdo y el 50% son indiferente.

Con los resultados obtenidos de los encuestados podemos decir que no existe una buena evaluación previa al otorgamiento del crédito, lo cual genera problemas y riesgos al momento de cobro, haciendo falta del control y políticas al momento de otorgar crédito.

Tabla N° 5:

¿Se realiza la evaluación del cumplimiento de pago a los clientes cuando solicitan un aumento de línea de crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	1	12.5	12.5	12.5
Desacuerdo	2	25.0	25.0	37.5
Indiferente	3	37.5	37.5	75.0
Acuerdo	2	25.0	25.0	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

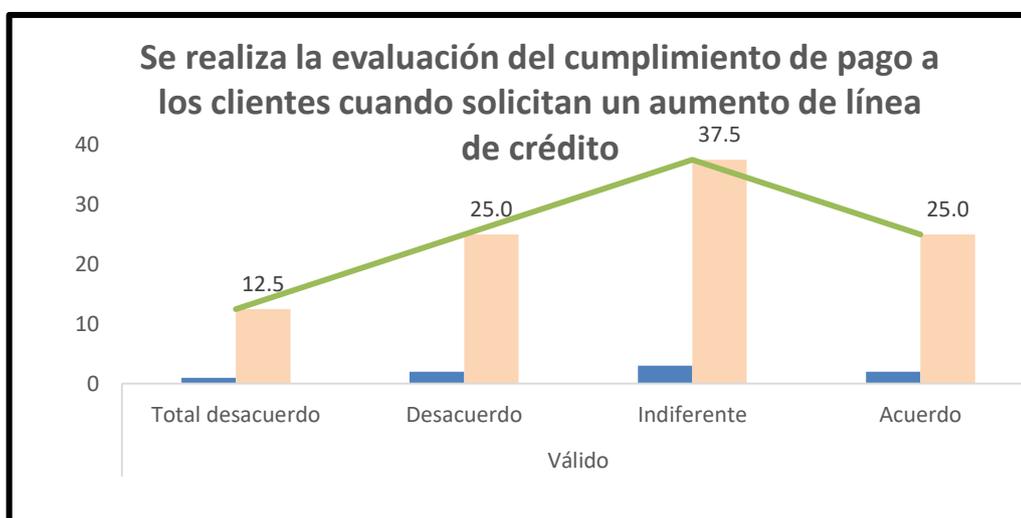


Figura N° 5: *¿Se realiza la evaluación del cumplimiento de pago a los clientes cuando solicitan un aumento de línea de crédito?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 12.5 % de los encuestados está en total desacuerdo con el conocimiento de evaluación del cumplimiento de pago de los clientes cuando solicitan aumento de línea de crédito mientras que el 25% está en desacuerdo, el 37.5% son indiferente y un 25 % está de acuerdo con la existencia del conocimiento de evaluación del cumplimiento de pago de los clientes cuando solicitan aumento de línea de crédito.

Podemos decir que son indiferentes al considerar relevante hacer la evaluación de pagos de los clientes cuando solicitan aumento de crédito, por lo que se genera problemas, desconocimiento de la responsabilidad por parte de los clientes lo cual genera riesgo crediticio.

Tabla N° 6:

¿En la empresa se lleva un control de la morosidad de los clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	1	12.5	12.5	12.5
Indiferente	4	50.0	50.0	62.5
Acuerdo	3	37.5	37.5	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

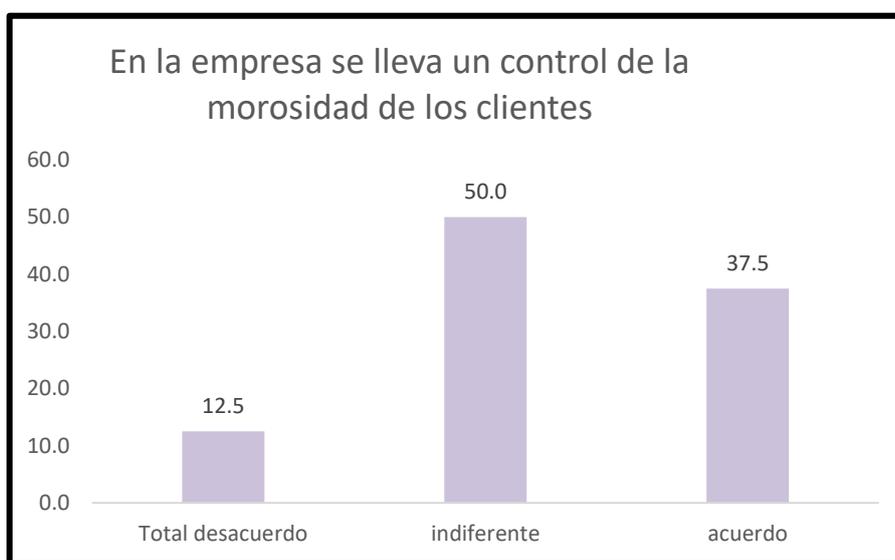


Figura N° 6: *¿En la empresa se lleva un control de la morosidad de los clientes?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 12.5% de los encuestados está en total desacuerdo con la existencia control sobre la morosidad de los clientes mientras que el 50% está es indiferente y el 37.5% está de acuerdo que llevan un control sobre la morosidad de los clientes.

Podemos decir que dentro del área de crédito no existe un adecuado control lo que genera muchos problemas y sobre todo riesgo.

Tabla N° 7:

¿La empresa ha establecido un porcentaje de las ventas al crédito que deben realizarse?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	1	12.5	12.5	12.5
Desacuerdo	3	37.5	37.5	50.0
Indiferente	2	25.0	25.0	75.0
Acuerdo	2	25.0	25.0	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

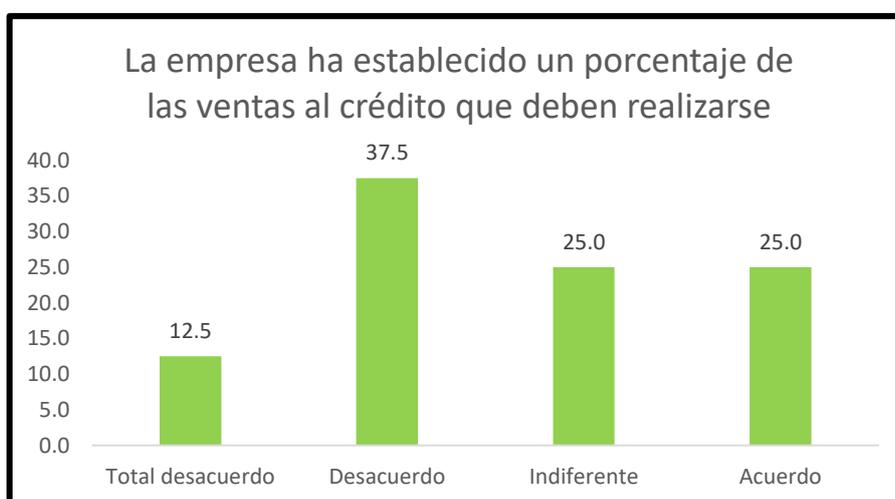


Figura N° 7: *¿La empresa ha establecido un porcentaje de las ventas al crédito que deben realizarse?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados el 12.5% de los encuestados está en total desacuerdo con la con el establecimiento de un porcentaje de las ventas al crédito que deben realizarse mientras que el 37.5% está en desacuerdo y el 25% es indiferente y el 25% está de acuerdo con el establecimiento del porcentaje de las ventas al crédito que deben realizarse.

Podemos decir que existe un alto grado de desconocimiento y responsabilidad respecto al porcentaje de las ventas al crédito que debería ser realizadas y tomadas en cuenta.

Tabla N° 8:

¿Cuándo se otorga un crédito a un cliente se establece un periodo de pago?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Desacuerdo	3	37.5	37.5	37.5
Indiferente	3	37.5	37.5	75.0
Acuerdo	2	25.0	25.0	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

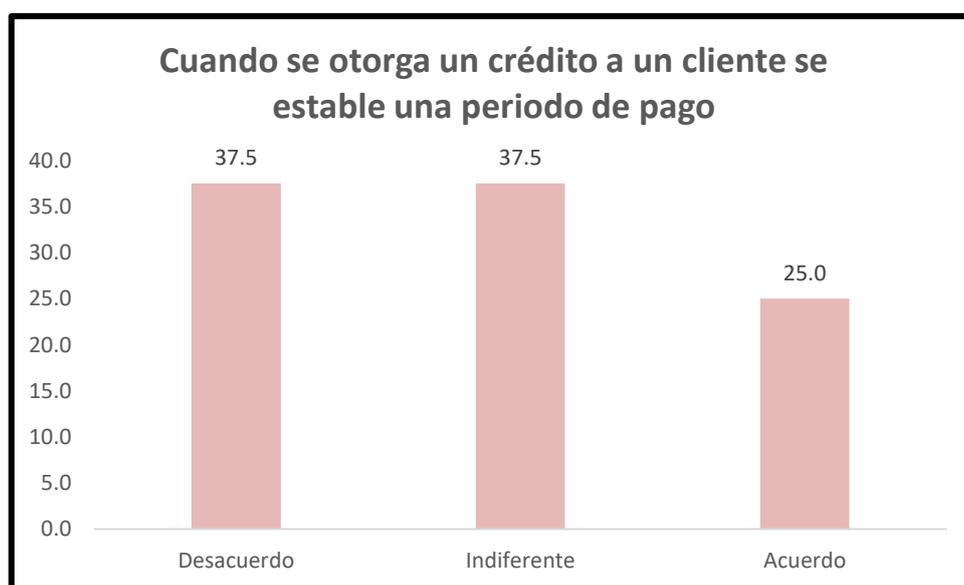


Figura N° 8: *¿Cuándo se otorga un crédito a un cliente se establece un periodo de pago?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 37.5% de los encuestados está en desacuerdo con el periodo de pago establecido mientras que el 37.5% está es indiferente y el 25% está de acuerdo que establecen periodos de pago al momento de otorgar el préstamo.

Podemos decir que más del 50% está en desacuerdo y es indiferente con el tema de establecer periodo de pago, lo cual está mal porque esos periodos son importantes y pueden ser controlados para realizar la cobranza.

Tabla N° 9:

¿La empresa ha establecido una línea de crédito a los clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Desacuerdo	2	25.0	25.0	25.0
Indiferente	3	37.5	37.5	62.5
Acuerdo	3	37.5	37.5	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

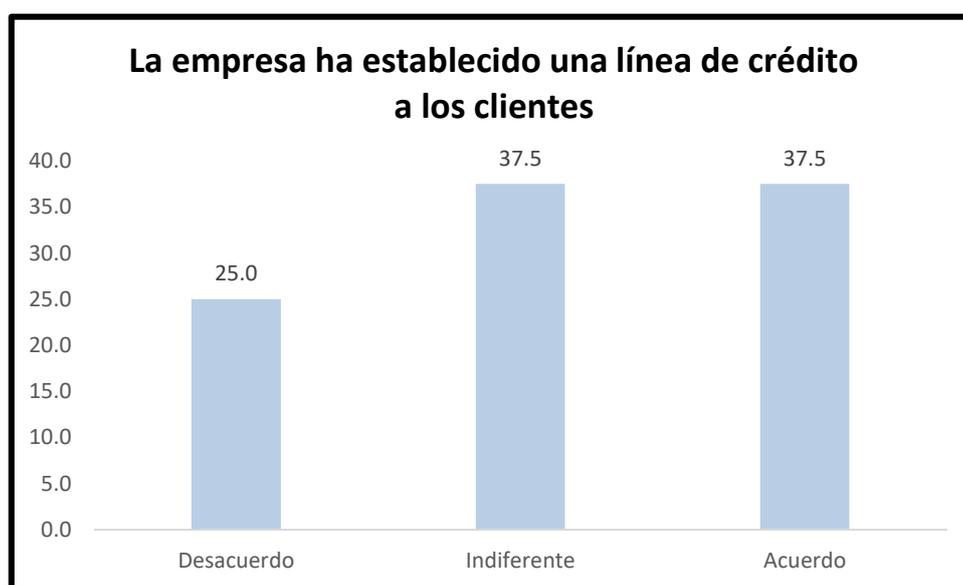


Figura N° 9: *¿La empresa ha establecido una línea de crédito a los clientes?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 25% de los encuestados está en desacuerdo con la existencia de un establecimiento de una línea de crédito, mientras que el 37.5% está es indiferente y el 25% está de acuerdo que existe establecido una línea de crédito a los clientes.

Podemos decir que más del 50% está en desacuerdo y es indiferente con el tema de establecer periodo de pago, lo cual está mal porque esos periodos son importantes y pueden ser controlados para realizar la cobranza.

Evaluar la rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016

Tabla N° 10:

Rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L

Rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L

	2014	%	2015	%	2016	%	Var 2015 - 2016
ventas	2,882,532,00	100,00	2,683,631,00	100,00	S/ 3,238,361,00	100,00	20,67
costo de ventas	2,283,481,00	79,22	2,029,841,00	75,64	S/ 2,609,481,00	80,58	28,56
utilidad Bruta	599,051,00	20,78	653,790,00	24,36	S/ 628,880,00	19,42	- 3,81
Gasto de Venta	245,250,00	8,51	237,014,00	8,83	S/ 207,014,00	6,39	- 12,66
Gastos administrativos	141,223,00	4,90	121,333,00	4,52	S/ 193,991,00	5,99	59,88
resultado de operación	212,578,00	7,37	295,443,00	11,01	S/ 227,875,00	7,04	- 22,87
Gastos Financieros	15,908,00	0,55	14,801,00	0,55	S/ 38,901,00	1,20	162,83
Otros ingresos gravados	48,685,00	1,69	35,576,00	1,33	S/ 99,876,00	3,08	180,74
Utilidad antes de impuestos	245,355,00	8,51	316,218,00	11,78	S/ 288,850,00	8,92	- 8,65
Impuesto a la Renta	73,606,50	2,55	94,865,40	3,53	S/ 86,655,00	2,68	- 8,65
Utilidad Neta	171,748,50	5,96	221,352,60	8,25	S/ 202,195,00	6,24	- 8,65

Fuente: Estado financiero

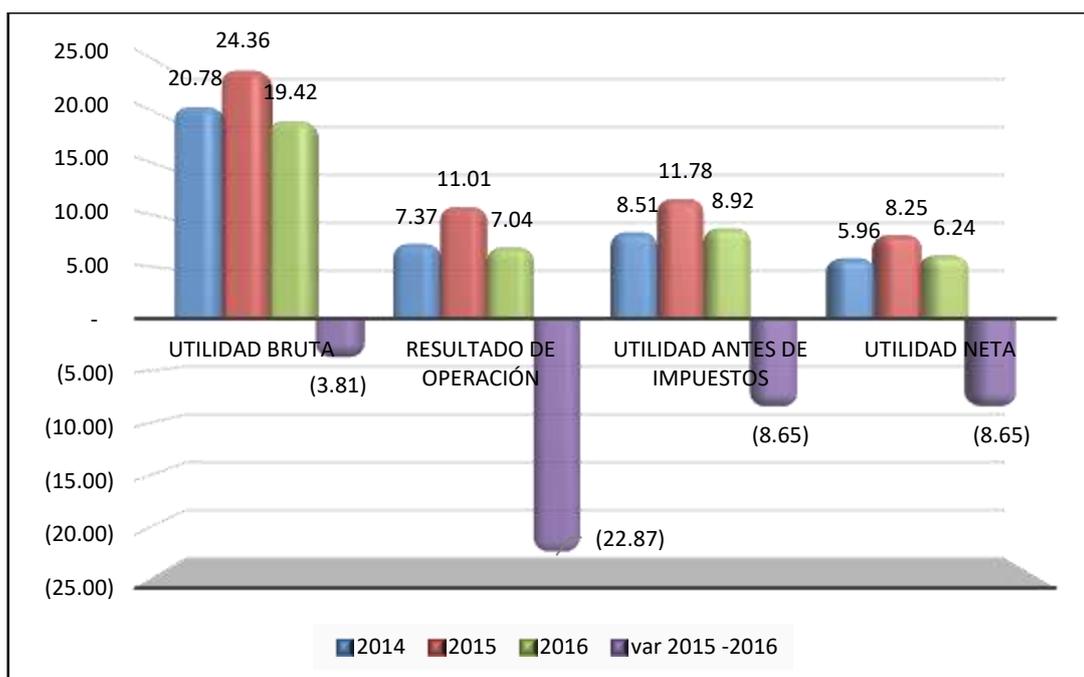


Figura N° 10: Rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L

Fuente: Estado financiero

Interpretación

Se aprecia en la tabla 10, que la utilidad bruta de la empresa disminuyó de 20,78% de las ventas en el 2014 a 19,42% en el 2016, representado una disminución del 3,81% de año 2015 con el año 2016. Mientras la utilidad operativa disminuyó del 7,37% del 2014 a 7,04% en el 2016, además la variación 2015 – 2016 representa una disminución del 22,87%, por el incremento del 59,88% de los gastos administrativos, la utilidad antes de impuestos tuvo una pequeña variación del 8,51% de las ventas en el 2014 a un 8,82% en el 2018, mientras la variación de los últimos 2 años es del 8,65%, la utilidad neta también tuvo un pequeño incremento del 2014 al 2016, que paso de ser un 5,96% de las ventas a un 6,24%, sin embargo la variación en los 2 últimos años, ha tenido un comportamiento negativo ya que disminuyó en un 8,65%.

Tabla N° 11:

¿Se lleva un control de los costos de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	2	25.0	25.0	25.0
Desacuerdo	3	37.5	37.5	62.5
Indiferente	2	25.0	25.0	87.5
Acuerdo	1	12.5	12.5	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

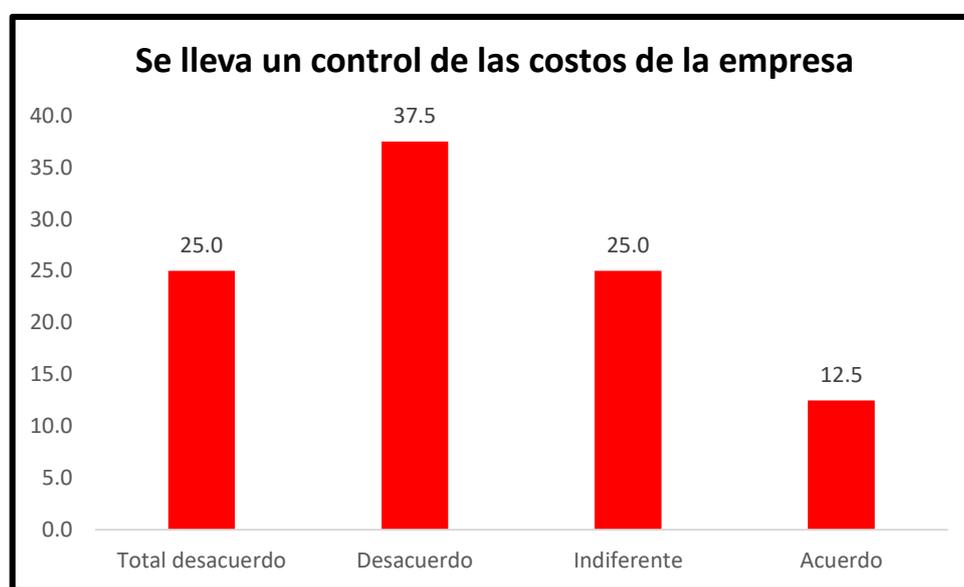


Figura N° 11: *¿Se lleva un control de los costos de la empresa?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 25% de los encuestados está en total desacuerdo que existe un control de los costos de la empresa, mientras que el 37.5% está en desacuerdo y el 25% es indiferente y el 12.5% está de acuerdo que existe un control adecuado de los costos de la empresa.

Podemos decir que más del 50% de los encuestados afirma que no existe un control adecuado en el centro de costos de la empresa.

Tabla N° 12:

¿La empresa realiza un análisis de la evolución de las ventas de manera mensual?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	2	25.0	25.0	25.0
Desacuerdo	4	50.0	50.0	75.0
Indiferente	2	25.0	25.0	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

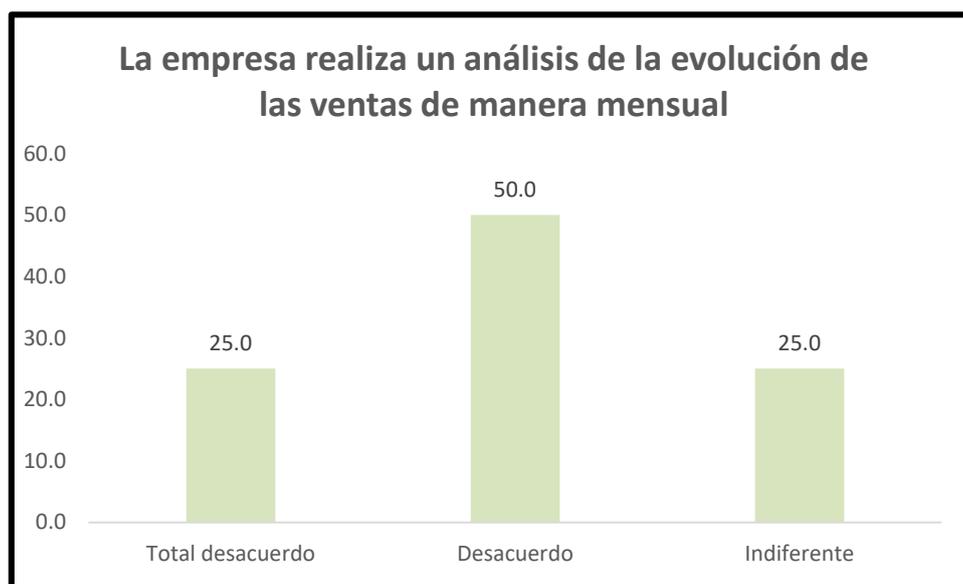


Figura N° 12: *¿La empresa realiza un análisis de la evolución de las ventas de manera mensual?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 25% de los encuestados está en desacuerdo con la existencia de un análisis de la evolución de las ventas mensuales, mientras que el 50% está es indiferente y el 25% está de acuerdo que existe un análisis mensual de la evolución de las ventas.

El no realizar análisis o verificaciones causa desorden y problemas, porque siempre es necesario conocer cómo van los movimientos de las ventas para así tomar las decisiones adecuadas.

Tabla N° 13:

¿La empresa se preocupa en disminuir los gastos administrativos y de ventas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	2	25.0	25.0	25.0
Desacuerdo	3	37.5	37.5	62.5
Indiferente	3	37.5	37.5	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

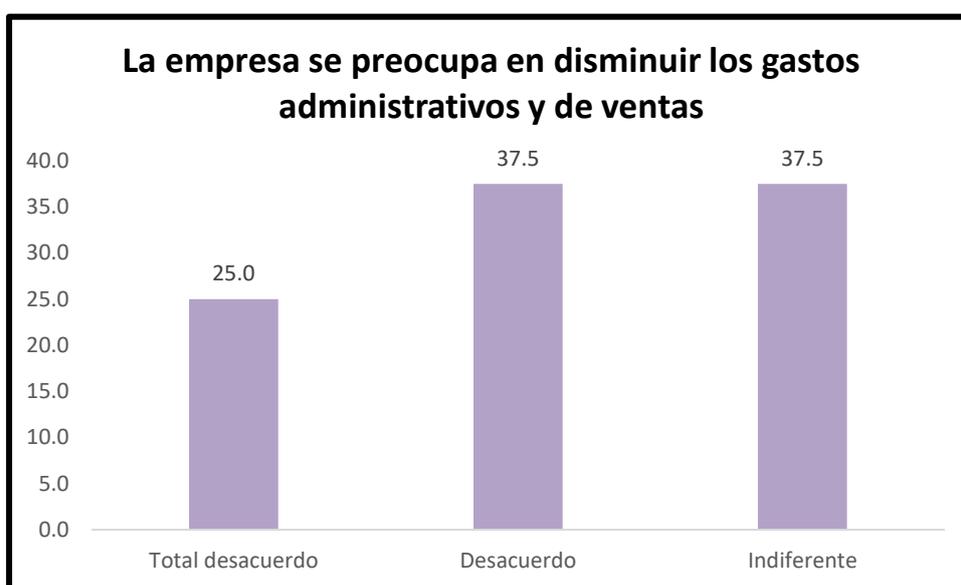


Figura N° 13: *¿La empresa se preocupa en disminuir los gastos administrativos y de ventas?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 25% de los encuestados está en total desacuerdo que la empresa se preocupa en disminuir los gastos administrativos y de ventas, mientras que el 37.5% está en desacuerdo y el 37.5% es indiferente con el tema.

Dentro de la empresa existe una falta de valores, responsabilidad compromiso, ya que no se puede trabajar bien si no existe todo ello, que es de suma importancia para llegar al éxito de la empresa.

Tabla N° 14:

¿Considera que los gastos operativos han disminuido en los últimos 3 años?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	2	25.0	25.0	25.0
Desacuerdo	3	37.5	37.5	62.5
Indiferente	3	37.5	37.5	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

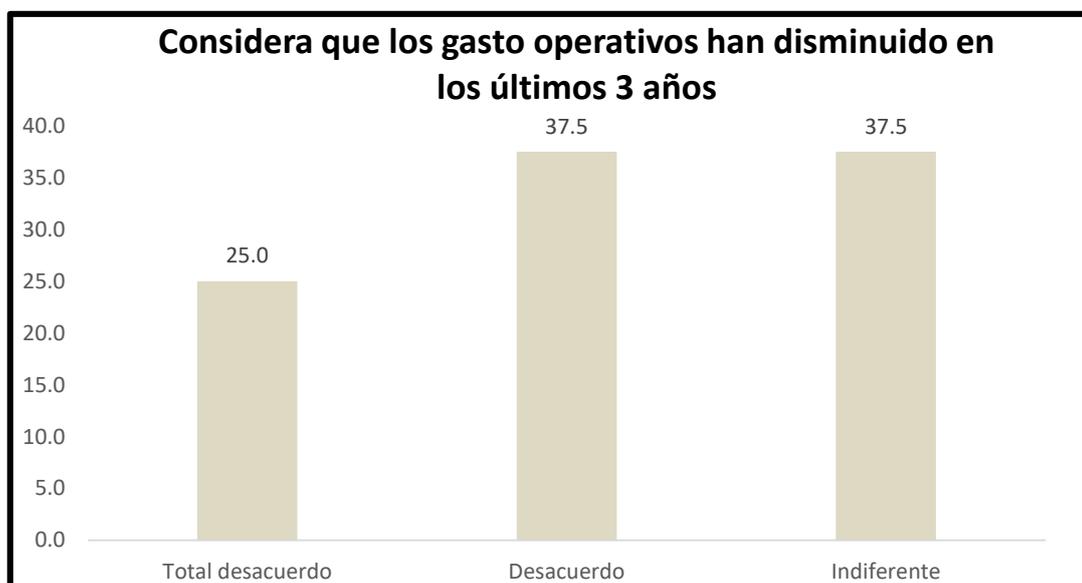


Figura N° 14: *¿Considera que los gastos operativos han disminuido en los últimos 3 años?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 25% de los encuestados está en total desacuerdo que la empresa considera que los gastos operativos han disminuido en los últimos 3 años, mientras que el 37.5% está en desacuerdo y el 37.5% es indiferente con el tema.

Tabla N° 15:

¿La empresa ha incrementado sus ganancias netas en los últimos tres años?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total				
desacuerdo	1	12.5	12.5	12.5
Desacuerdo	4	50.0	50.0	62.5
Indiferente	3	37.5	37.5	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

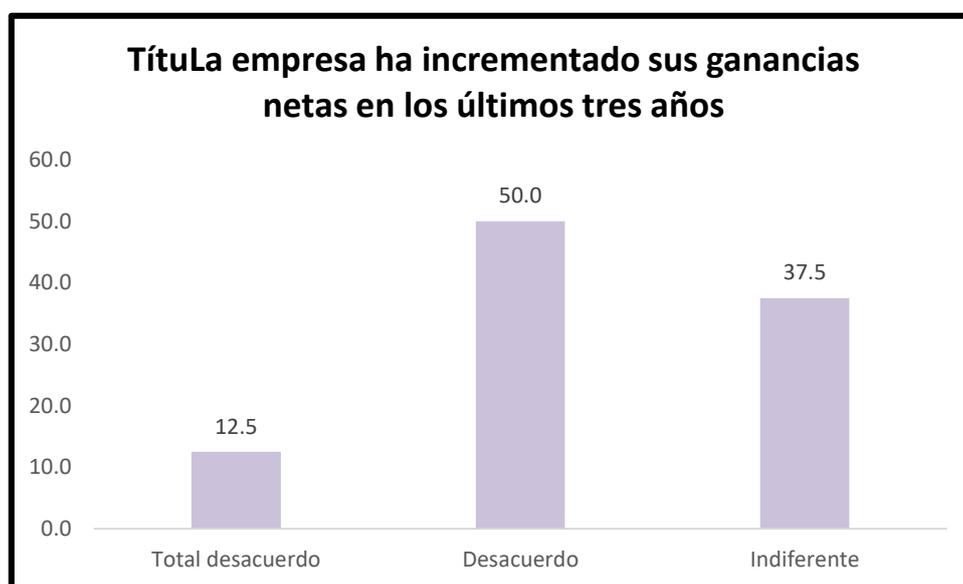


Figura N° 15: *¿La empresa ha incrementado sus ganancias netas en los últimos tres años?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 12,5% de los encuestados está en total desacuerdo que la empresa ha incrementado sus ganancias netas en los últimos tres años, mientras que el 50% está en desacuerdo y el 37.5% es indiferente con el tema.

Tabla N° 16:

¿La empresa realiza algún análisis financiero de la rentabilidad de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Total desacuerdo	2	25.0	25.0	25.0
Desacuerdo	3	37.5	37.5	62.5
Indiferente	3	37.5	37.5	100.0
Total	8	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

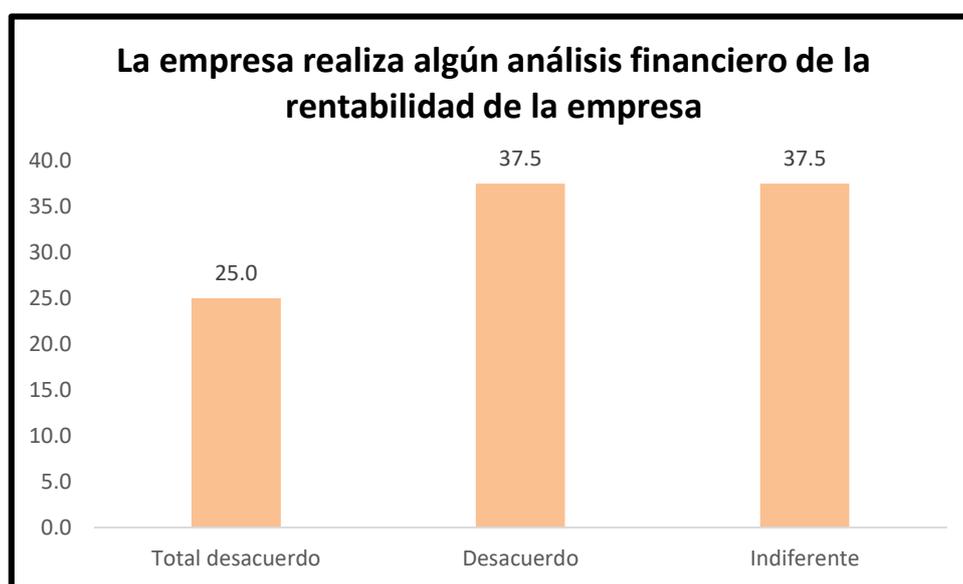


Figura N° 16: *¿La empresa realiza algún análisis financiero de la rentabilidad de la empresa?*

Fuente: Cuestionario dirigido al personal

De los 8 encuestados, el 25% de los encuestados está en total desacuerdo que la empresa realiza algún análisis financiero de la rentabilidad de la empresa, mientras que el 37,5% está en desacuerdo y el 37.5% es indiferente con el tema.

Establecer la relación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa agrícola del norte E.I.R.L. Utcubamba 2016.

Tabla N° 17:

Correlación de Pearson de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa agrícola del Norte EIRL

		Correlaciones		
		Utilidad bruta	Utilidad operativa	Utilidad neta
Periodo de cobranza	Correlación de Pearson	-1,000*	-,997*	-,995
	Sig. (bilateral)	,011	,045	,061
	N	3	3	3
Rotación de cuentas por cobrar	Correlación de Pearson	,998*	1,000*	,991
	Sig. (bilateral)	,036	,020	,086
	N	3	3	3

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Interpretación

Se encontró relación negativa alta entre el periodo de cobranza y la utilidad bruta ($p=0,111$), por lo tanto a medida que se incrementa el periodo de cobranza, disminuye la utilidad bruta.

Existe relación negativa alta entre el periodo de cobranza y la utilidad operativa ($p=0,045$), por lo tanto a medida que se incrementa el periodo de cobranza, disminuye la utilidad operativa.

No se encontró relación entre el periodo de cobranza y la utilidad neta, porque la significancia ($p=0,061$) > 0,05.

Se encontró relación directa alta entre la rotación de las cuentas por cobrar y la utilidad bruta ($p=0,036$), por lo tanto a medida que se incrementa la rotación de las cuentas por cobrar, se incrementa la utilidad bruta.

Se encontró relación directa alta entre la rotación de las cuentas por cobrar y la utilidad operativa ($p=0,020$), por lo tanto a medida que se incrementa la rotación de las cuentas por cobrar, se incrementa la utilidad operativa

No se encontró relación entre la rotación de las cuentas por cobrar y la utilidad operativa ($p=0,086$).

IV. DISCUSIÓN

La empresa agrícola del norte E.I.R.L. Utcubamba, tiene una inadecuada rotación de sus cuentas por cobrar ya que rota un promedio de veces al año, y demora más de un mes para cobrar sus cuentas a sus clientes. El cual se atribuye a la falta de registro de sus clientes que compran al crédito, no se realiza una adecuada evaluación de crédito, se incrementa las líneas de crédito sin previa evaluación de record y rara vez se lleva un control de la morosidad.

Ya que Castro (2014) indica que las cuentas por cobrar representan el crédito otorgado por una empresa a sus clientes por las operaciones de un negocio al entregar productos o servicios derivados de una venta.

Además se identifica que la empresa según Cárdenas & Velasco (2014) necesita fortalecer su fuerza financiera mediante la implementación a corto plazo de políticas de cobranza que permitan optimizar la liquidez y realizar un control efectivo y eficiente en los costos de ventas y los gastos de administración y operación frente a las ventas.

La rentabilidad de la empresa en los dos últimos años ha disminuido en la utilidad bruta el 3,81%, utilidad operativa tuvo la mayor disminución 22,87% y la utilidad neta el 8,65%, siendo en el año 2016 el 6,24% de las ventas. El cual se atribuye a la falta de un control de los costos, no realizan un análisis de la evolución de las ventas, no hay políticas de gastos administrativos y de ventas, falta de análisis financiero de la rentabilidad.

Donde Rincón (2011) la rentabilidad es la medición de los beneficios presentes y futuros que una empresa obtiene, incluso se puede determinar por área o proyecto, ya que la finalidad de una empresa es obtener ganancias. Además los resultados difiere con el estudio de Cruz (2016) tuvo una mejora de su rentabilidad en un 30%, pero esto se logró por un financiamiento.

Se determinó que existe relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad, porque existe relación negativa del periodo de cobranza y la utilidad bruta y operativa, no se encontró relación con la utilidad neta. Mientras que con la rotación de las cuentas por cobrar y la utilidad bruta y operativa, existe una relación directa, no se encontró relación con la utilidad neta.

Porque según Cordova (2014) manifiesta que los factores determinantes de las cuentas por cobrar afectan en el nivel de ventas, y el plazo de cobranza puede afectar en el capital de trabajo, lo que genera que la empresa busque financiamiento, de esta manera se incrementan sus costos financieros. O demora para pagar a sus proveedores que puede originar cobro de interés, o no aprovechar descuentos por pronto pago.

V. CONCLUSIONES

La empresa agrícola del norte E.I.R.L. Utcubamba, tiene una inadecuada rotación de sus cuentas por cobrar ya que rota un promedio de veces al año, y demora más de un mes para cobrar sus cuentas a sus clientes. El cual se atribuye a la falta de registro de sus clientes que compran al crédito, no se realiza una adecuada evaluación de crédito, se incrementa las líneas de crédito sin previa evaluación de record y rara vez se lleva un control de la morosidad.

La rentabilidad de la empresa en los dos últimos años ha disminuido en la utilidad bruta el 3,81%, utilidad operativa tuvo la mayor disminución 22,87% y la utilidad neta el 8,65%, siendo en el año 2016 el 6,24% de las ventas. El cual se atribuye a la falta de un control de los costos, no realizan un análisis de la evolución de las ventas, no hay políticas de gastos administrativos y de ventas, falta de análisis financiero de la rentabilidad.

Se determinó que existe relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad, porque existe relación negativa del periodo de cobranza y la utilidad bruta y operativa, no se encontró relación con la utilidad neta. Mientras que con la rotación de las cuentas por cobrar y la utilidad bruta y operativa, existe una relación directa, no se encontró relación con la utilidad neta.

VI. RECOMENDACIONES

Se recomienda al gerente de la empresa, implementar un área de crédito y cobranza, que permita llevar un mejor control de las cuentas por cobrar, así como ejecutar estrategias de cobranza preventiva.

Se recomienda al contador de la empresa realizar la evaluación financiera de manera semestral, así como al gerente realizar la preparación de los informes financieros a fin de evaluar y controlar los costos y gastos de la empresa.

Se recomienda al gerente de la empresa realizar el control de las cuentas por cobrar a fin de influir en la rentabilidad de la empresa.

VII. REFERENCIAS

- Cárdenas, M., & Velasco, B. (1-4 de 2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud. *Revista Facultad Nacional de Salud Pública*, 32(1), 16-25. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/120/12029652003.pdf>
- Castañeda , M. d., & Sánchez , K. A. (2016). *Evaluación del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Plásticos Noeplast, periodo 2013*. Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto. Obtenido de <http://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/2191>
- Castro , J. (9 de 12 de 2014). *Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar*. Obtenido de <http://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Chuquizuta , K. R., & Oncoy , M. A. (2017). *Incidencia del sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la Empresa Comercial Mantilla S.A.C. ubicada en el distrito de Los Olivos, año 2013*. Tesis de pregrado, Universidad de Ciencias y Humanidades, Los Olivos. Obtenido de <http://repositorio.uch.edu.pe/handle/uch/122>
- Contreras, N. P., & Diaz, E. D. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista Científica de Contabilidad - Valor Contable*.
- Cordova, M. (2014). *Anàlisis financiero*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Cruz, L. A. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro restaurant en el distrito de Juanjui provincia Mariscal Cáceres, periodo 2015 - 2016*. Tesis de Pregrado, Universidad ULADECH, Juanjui. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1008>
- Diario gestión. (25 de 8 de 2016). *Cuatro de cada cinco PYMEs son informales: ¿Es suficiente reducir el IGV?* Obtenido de <https://gestion.pe/economia/cuatro-cinco-pymes-son-informales-suficiente-reducir-igv-147423>

- Diario Gestión. (16 de 9 de 2016). *La fusión Bayer-Monsanto, un buen negocio pese al retroceso de los transgénicos*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/empresas/fusion-bayer-monsanto-buen-negocio-pese-retroceso-transgenicos-115501>
- Díaz, A., & Villalobos, G. (2015). *Cuentas por cobrar y rentabilidad financiera en librería del Municipio Maracaibo*. Tesis de Psegrado, Universidad Rafael Urdaneta. Obtenido de <http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-15-09177.pdf>
- Empresa Yara. (13 de 10 de 2017). *Por medio de los fertilizantes se busca impulsar el agro en Colombia*. Obtenido de <http://www.dinero.com/empresas/articulo/impulsar-el-agro-en-colombia-con-fertilizantes/251193>
- Equifax. (29 de 8 de 2017). *7 claves para potenciar la cobranza en su negocio, según Equifax*. Obtenido de <https://gestion.pe/tu-dinero/7-claves-potenciar-cobranza-negocio-equifax-142528?foto=5>
- Escalante, N. (16 de 5 de 2017). *En Ayacucho 80% de empresas creadas están destinados al fracaso*. Obtenido de <https://diariocorreo.pe/edicion/ayacucho/en-ayacucho-80-de-empresas-creadas-estan-destinados-al-fracaso-749942/>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Pearson. Obtenido de <http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wp-content/uploads/2015/04/1-Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf>
- Gordón , J. J. (2015). *La recaudación de cuentas por cobrar a usuarios y su incidencia en la rentabilidad de la Junta Administradora de Agua Potable y Alcantarillado Regional Yanahurco "JAAPARY" de la ciudad de Mocha*. Tesis Pregrado, Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Obtenido de <http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/18855>

- Hernandez , C. G. (2012). Determinantes de la estructura financiera en la industria manufacturera: la industria de alimentos. *Revista Analisis Economico*, <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41324594006>.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2008). *Metodología de la investigación* (4ta ed.). México: McGraw Hill.
- Huaruco, L. (26 de 6 de 2014). *Cofide: Apenas el 20% de las mypes peruanas obtienen ganancias de sus negocios*. Obtenido de <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/cofide- apenas-20-mypes-peruanas-obtienen-ganancias-negocios-64029>
- Jaramillo, S. (7-12 de 2016). Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 327-347. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/3235/323547319006.pdf>
- Label, W., De León, J., & Ramos, R. A. (2016). *Contabilidad para no contadores*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- McMullen , A. (2013). *Las fortalezas y las debilidades de las cuentas por cobrar*. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/las-fortalezas-y-las-debilidades-de-las-cuentas-por-cobrar-10197.html>
- Morales, J. A., & Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.
- Mytriplea. (2015). *Mytriplea*. Obtenido de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
- Padoan, A. (2 de 1 de 2018). *Otro año de optimismo para el sector agrícola, con un clima de negocios favorable*. Obtenido de <https://www.cronista.com/columnistas/Otro-ano-de-optimismo-para-el-sector-agricola-con-un-clima-de-negocios-favorable-20180102-0020.html>
- Pinedo , R. (2015). *Determinación de la rentabilidad del negocio de producción y comercialización de quesos madurados de exportación en la ciudad de*

Chachapoyas. Tesis Pregrado, Universidad Nacional Toribio Rodríguez De Mendoza De Amazonas, Chachapoyas. Obtenido de <http://repositorio.untrm.edu.pe/handle/UNTRM/747>

Reilly, R. (16 de 6 de 2016). *Estancamiento de actividad afecta a la cadena de pagos*. Obtenido de <https://negocios.elpais.com.uy/negocios/noticias/estancamiento-actividad-afecta-cadena-pagos.html>

Rincón, C. A. (2011). *Costos para PyME*. Bogotá: ECOE Ediciones.

Saucedo , D. L., & Oyola , E. L. (2014). *La administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del Club Deportivo ABC S.A. Chiclayo, en los períodos 2012–2013*. Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/194>

ANEXOS

Anexo 1: Instrumentos

Cuestionario dirigido al personal administrativo de la Empresa Agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba

Estimado colaborador: Estamos interesados en conocer su opinión acerca del tratamiento de las cuenta por cobrar y de la rentabilidad de la empresa, no existen respuesta correctas o incorrectas, sólo es su opinión.

Escala de valoración

TD= Total desacuerdo

D= desacuerdo

I= Indiferente

A= Acuerdo

TA= Total Acuerdo

N°	Pregunta	TD	D	I	A	TA
1	Considera que las ventas al crédito se han incrementado en los 3 últimos años					
2	En la empresa se lleva un registro de los clientes que compran al crédito					
3	La empresa realiza una evaluación a los clientes cuando solicitan un crédito					
4	Se realiza la evaluación del cumplimiento de pago a los clientes cuando solicitan un aumento de línea de crédito					
5	En la empresa se lleva un control de la morosidad de la empresa					
6	La empresa ha establecido un porcentaje de las ventas al crédito que deben realizarse					
7	Cuando se otorga un crédito a un cliente se estable una periodo de pago					
8	La empresa ha establecido una línea de crédito a los clientes					
9	Se lleva un control de los costos de la empresa					
10	La empresa realiza un análisis de la evolución de las ventas de manera mensual					
11	La empresa se preocupa en disminuir los gastos administrativos y de ventas					
12	Considera que los gasto operativos han disminuido en los últimos 3 años					
13	La empresa ha incrementado sus ganancias netas en los últimos tres años					
14	La empresa realiza algún análisis financiero de la rentabilidad de la empresa					

Anexo 2: Balance general - 2014

BALANCE GENERAL			
(del 1 de enero al 31 diciembre del 2014)			
Activo corriente		Pasivo corriente	
Caja y Bancos	268,862	tributos y aportaciones cts	2,993,00
Cuentas por cobrar com.- terceros	73,013,50	Remuneraciones y partic. Por pagar	4,825,00
Mercaderias	81,867	cuentas por pagar- comercial tercercs	75,614,00
Otros activos corrientes	41,124	ctas por pagar a diversas relacionadas	9,314,00
Total activo corriente	464,867	total pasivo corriente	92,746,00
Activo no corriente		pasivo no corriente	
Inmuebles, maquinaria y equipo	97,357	ctas por pagar a acc, direcy gerentes	4,612,00
Depreciacion	-17,901	obligaciones financieras	88,955,00
activos diferidos	186,796	total pasivo no corriente	93,567,00
Total activo no corriente	266,252	total pasivo	186,313,00
Total activo	731,118,50	Patrimonio	
		capital	258,800,00
		reservas	54,164,00
		resultados acumulados positivo	60,093,00
		utilidad de ejercicio	171,748,50
		total patrimonio	544,805,50
		total Pasivo y Patrimonio	731,118,50

Anexo 3: Estado de resultados - 2014

Estado de Ganancia y Perdidas - 2014

ventas	2,882,532,00
costo de ventas	2,283,481,00
utilidad Bruta	599,051,00
Gasto de Venta	245,250,00
Gastos administrativos	141,223,00
resultado de operación	212,578,00
Gastos Financieros	15,908,00
Otros ingresos gravados	48,685,00
Utilidad antes de impuestos	245,355,00
Impuesto a la Renta	73,606,50
Utilidad Neta	171,748,50

Anexo 4: Balance general - 2015

BALANCE GENERAL			
(Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2015)			
Activo corriente		Pasivo corriente	
Caja y Bancos	276,662	tributos y aportaciones cts	2,963,00
Cuentas por cobrar com.- terceros	83,073,60	Remuneraciones y partic. Por pagar	3,525,00
Mercaderías	134,427	cuentas por pagar- comercial tercercs	55,614,00
Otros activos corrientes	38,412	ctas por pagar a diversas relacionadas	30,313,00
Total activo corriente	532,575	total pasivo corriente	92,415,00
Activo no corriente		pasivo no corriente	
Inmuebles, maquinaria y equipo	97,357	ctas por pagar a acc, direcy gerentes	4,602,00
Depreciacion	-47,901	obligaciones financieras	46,955,00
activos diferidos	165,584	total pasivo no corriente	51,557,00
Total activo no corriente	215,040	total pasivo	143,972,00
Total activo	747,614,60	Patrimonio	
		capital	258,800,00
		reservas	54,164,00
		resultados acumulados positivo	69,326,00
		utilidad de ejercicio	221,352,60
		total patrimonio	603,642,60
		total Pasivo y Patrimonio	747,614,60

Anexo 5: Estado de resultados - 2015

Estado de Ganancias y Perdidas - 2015

ventas	2,683,631,00
costo de ventas	2,029,841,00
utilidad Bruta	653,790,00
Gasto de Venta	237,014,00
Gastos administrativos	121,333,00
resultado de operación	295,443,00
Gastos Financieros	14,801,00
Otros ingresos gravados	35,576,00
Utilidad antes de impuestos	316,218,00
Impuesto a la Renta	94,865,40
Utilidad Neta	221,352,60

Anexo 6: Balance general - 2016

BALANCE GENERAL
(Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2015)

Activo corriente		Pasivo corriente	
Caja y Bancos	226,162	tributos y aportaciones cts	4,963,00
Cuentas por cobrar com.- tercer	93,013	Remuneraciones y partic. Por pagar	2,925,00
Mercaderias	155,476	cuentas por pagar- comercial tercercs	78,914,00
Otros activos corrientes	36,122	ctas por pagar a diversas relacionadas	19,313,00
Total activo corriente	510,773	total pasivo corriente	106,115,00
Activo no corriente		pasivo no corriente	
Inmuebles, maquinaria y equipo	87,057	ctas por pagar a acc, direcy gerentes	4,602,00
Depreciacion	-19,586	obligaciones financieras	27,955,00
activos diferidos	162,594	total pasivo no corriente	32,557,00
Total activo no corriente	230,065	total pasivo	138,672,00
Total activo	740,838,00	Patrimonio	
		capital	258,800,00
		reservas	54,164,00
		resultados acumulados positivo	87,007,00
		utilidad de ejercicio	202,195,00
		total patrimonio	602,166,00
		total Pasivo y Patrimonio	740,838,00

Anexo 7: Estado de resultados - 2016

Estado de Ganancias y Perdidas	
ventas	S/ 3,238,361,00
costo de ventas	S/2,609,481,00
utilidad Bruta	S/628,880,00
Gasto de Venta	S/207,014,00
Gastos administrativos	S/193,991,00
resultado de operación	S/227,875,00
Gastos Financieros	S/38,901,00
Otros ingresos gravados	S/99,876,00
Utilidad antes de impuestos	S/288,850,00
Impuesto a la Renta	S/86,655,00
Utilidad Neta	S/202,195,00

Anexo 8

Confiabilidad del instrumento

Estadísticos de confiabilidad

Para el cálculo de la confiabilidad un total de 14 ítems.

La confiabilidad se realizó con el alfa de cronbach, y se utilizó la siguiente fórmula

$$\alpha = \frac{N}{N - 1} \left(1 - \frac{\sum vi}{Vk} \right)$$

Donde:

N=Número de ítems

Vi= Varianza de Ítem i

Vk=Varianza de los puntajes brutos de los sujetos.

Además mediante el programa SPSS se obtuvo:

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	14	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	14	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,815	,804	14

Anexo 9: Matriz de consistencia

TITULO	PROBLEMA	HIPOTESIS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICOS	VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL DE VARIABLE	DEFINICION OPERACIONAL DE LAS VARIABLES	TIPO DE INVESTIGACION
ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGRÍCOLA DEL NORTE E.I.R.L. UTCUBAMBA 2016	¿En qué medida las cuentas por cobrar influyen en la rentabilidad de la empresa Agrícola Del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016?	H1. Las cuentas por cobrar influyen en la rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016 H0. Las cuentas por cobrar no influyen en la rentabilidad de la empresa agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016	Determinar la influencia de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016	1. Analizar las cuentas por cobrar de la empresa agrícola del norte E.I.R.L. Utcubamba 2016. 2. Evaluar la rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016 Establecer la relación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa agrícola del norte E.I.R.L. Utcubamba 2016	Variable Independiente (VI) Cuentas por cobrar	Rincón (2011) la rentabilidad es la medición de los beneficios presentes y futuros que una empresa obtiene, incluso se puede determinar por área o proyecto, ya que la finalidad de una empresa es obtener ganancias.	Las cuentas por cobrar se miden con los factores influyentes propuestos por Cordova (2014) que son: nivel de ventas, tipos de clientes, riesgo crediticio, política de incobrabilidad, plazo de cobranza	Enfoque cuantitativo Diseño no experimental - transversal-correlacional
					Variable dependiente (VD) Rentabilidad	Rincón (2011) la rentabilidad es la medición de los beneficios presentes y futuros que una empresa obtiene, incluso se puede determinar por área o proyecto, ya que la finalidad de una empresa es obtener ganancias.	Gitman & Zutter (2012) hace mención a las siguientes ratios que permiten determinar la rentabilidad de una empresa: margen de utilidad bruta, margen de utilidad operativa y margen de utilidad neta	

Anexo 10: Juicio de Expertos

Informe de opinión respecto a instrumento de investigación

Apellidos y Nombres del experto :
 Institución donde labora :
 Instrumento motivo de evaluación : CUESTIONARIO DIRIGIDO AL PERSONAL ADMINISTRATIVO
 Autora del instrumento : Bach. Lisida Jhanet Delgado Fuente
 MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

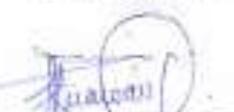
I. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están formulados con lenguaje apropiado, es decir libre de ambigüedades.				X	
OBJETIVIDAD	Los ítems del instrumento permitirán mensurar las variables de estudio en todas sus dimensiones e indicadores en sus aspectos conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento evidencia vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico y legal inherente a la necesidad de la formación de los directores.				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento traducen organización lógica en concordancia con la definición operacional y conceptual de las variables y sus dimensiones e indicadores, de manera que permitan hacer abstracciones e inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento expresan suficiencia en cantidad y calidad en la redacción.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento evidencian ser adecuados para el examen de contenido y mensuración de las evidencias inherentes a la necesidad de la formación de los directores.					X
CONSISTENCIA	La información que se obtendrá, mediante los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad motivo de la investigación.				X	
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan coherencia entre las variables, dimensiones e indicadores.					X
METODOLOGÍA	Los procedimientos insertados en el instrumento responden al propósito de la investigación.					X
PERTINENCIA	El instrumento responde al momento oportuno o más adecuado.				X	
SUBTOTAL						20 20
TOTAL						40.00

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: El instrumento de investigación materia de revisión, evidencia una buena sistematicidad en los diferentes criterios y coherencia de cada uno de los ítems con la variable de estudio y sus respectivas dimensiones; por tanto tiene validez de contenido y es aplicable a los sujetos muestrales.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: () puntos) Excelente

CHICLAYO, Mayo del 2018


 C.R.C. Lisida Jhanet Delgado
 M.A.T. 04 - 2128

FIRMA DEL EXPERTO

Informe de opinión respecto a instrumento de investigación

Apellidos y Nombres del experto : *Delgado Julón José Ylario*
 Institución donde labora : *Independiente*
 Instrumento motivo de evaluación : CUESTIONARIO DIRIGIDO AL PERSONAL ADMINISTRATIVO
 Autora del instrumento : Bach. Lisida Jhanel Delgado Fuente
 MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

I. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están formulados con lenguaje apropiado, es decir libre de ambigüedades				X	
OBJETIVIDAD	Los ítems del instrumento permitirán mensurar las variables de estudio en todas sus dimensiones e indicadores en sus aspectos conceptuales y operacionales					X
ACTUALIDAD	El instrumento evidencia vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico y legal inherente a la necesidad de la formación de los directores				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento traducen organización lógica en concordancia con la definición operacional y conceptual de las variables y sus dimensiones e indicadores, de manera que permitan hacer abstracciones e inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento expresan suficiencia en cantidad y calidad en la redacción					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento evidencian ser adecuados para el examen de contenido y mensuración de las evidencias inherentes a la necesidad de la formación de los directores				X	
CONSISTENCIA	La información que se obtendrá, mediante los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad motivo de la investigación					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan coherencia entre las variables, dimensiones e indicadores					X
METODOLOGÍA	Los procedimientos insertados en el instrumento responden al propósito de la investigación				X	
PERTINENCIA	El instrumento responde al momento oportuno o más adecuado					X
SUBTOTAL					<i>20</i>	<i>25</i>
TOTAL					<i>45</i>	

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: El instrumento de investigación materia de revisión, evidencia una buena sistematicidad en los diferentes criterios y coherencia de cada uno de los ítems con la variable de estudio y sus respectivos dimensiones, por tanto tiene validez de contenido y es aplicable a los sujetos muestrales.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: (puntos) Excelente

CHICLAYO, Mayo del 2018


 José Ylario Delgado Julón
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 MATRÍCULA Nº 272

FIRMA DEL EXPERTO

Informe de opinión respecto a instrumento de investigación

Apellidos y Nombres del experto: PARDO GONZALEZ ELVIA
 Institución donde labora: SEDE UOEF UGUBAMBA
 Instrumento motivo de evaluación: CUESTIONARIO DIRIGIDO AL PERSONAL ADMINISTRATIVO
 Autora del instrumento: Bach. Lisida Jhanel Delgado Fuente
 MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENA (4) EXCELENTE (5)

I. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están formulados con lenguaje apropiado, es decir libre de ambigüedades.				X	
OBJETIVIDAD	Los ítems del instrumento permitirán mensurar las variables de estudio en todas sus dimensiones e indicadores en sus aspectos conceptuales y operacionales.					X
ACTUALIDAD	El instrumento evidencia vigencia acorde con el conocimiento científico, tecnológico y legal inherente a la necesidad de la formación de los directores .					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento traducen organización lógica en concordancia con la definición operacional y conceptual de las variables y sus dimensiones e indicadores, de manera que permitan hacer abstracciones e inferencias en función a las hipótesis, problema y objetivos de la investigación.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento expresan suficiencia en cantidad y calidad en la redacción.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento evidenciar ser adecuados para el examen de contenido y mensuración de las evidencias inherentes a la necesidad de la formación de los directores .				X	
CONSISTENCIA	La información que se obtendrá, mediante los ítems del instrumento, permitirá analizar, describir y explicar la realidad motivo de la investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento expresan coherencia entre las variables, dimensiones e indicadores.					X
METODOLOGÍA	Los procedimientos insertados en el instrumento responden al propósito de la investigación.					X
PERTINENCIA	El instrumento responde al momento oportuno o más adecuado.					X
SUBTOTAL						12/35
TOTAL						47

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: El instrumento de investigación materia de revisión, evidencia una buena sistematización en los diferentes criterios y coherencia de cada uno de los ítems con la variable de estudio y sus respectivas dimensiones, por tanto tiene validez de contenido y es aplicable a los sujetos muestrales.

PROMEDIO DE VALORACIÓN: (puntos): Excelente

CHICLAYO, Mayo del 2018


 CPCC *Firma Prueba Gobierno*
 MAT. 05 - 2018
 FIRMA DEL EXPERTO

Acta de aprobación de originalidad de tesis

 UCV UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 07 Fecha : 31-03-2017 Página : 1 de 1
--	--	---

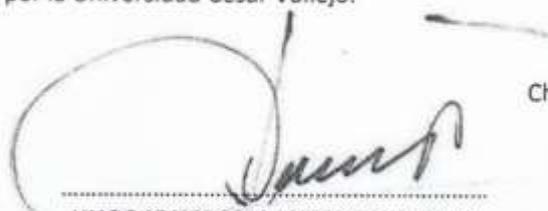
Yo **HUGO YVAN COLLANTES PALOMINO**, docente de la Escuela Profesional de Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Cesar vallejo Chiclayo; Asesor y revisor de la tesis titulada:

**“ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA
EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA AGRÍCOLA DEL NORTE
E.I.R.L. UTCUBAMBA 2016”.**

Del **Bachiller LÍSIDA JHÁNET DELGADO FUENTES**; he sido capacitado e instruido en el uso de la herramienta Turnitin y he constatado lo siguiente:

Que el citado trabajo académico tiene un índice de similitud **25%**, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, grado de coincidencia mínimo que convierte el trabajo en aceptable y no constituye plagio, en tanto cumple con todas las normas del uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Chiclayo, 20 de julio 2018.


.....
HUGO YVAN COLLANTES PALOMINO
DOCENTE A TIEMPO COMPLETO - DTC
DNI 16734957

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

Autorización De Publicación De Tesis En Repositorio Institucional UCV

	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 07 Fecha : 31-03-2017 Página : de 1
---	--	---

Yo Lidia Thairnet Delgado Fuentes....., identificado con DNI N° 41511006..... egresada de la Escuela de CONTABILIDAD....., de la Universidad César Vallejo, autorizo (X), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado: "Análisis de las Cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Agrícola del Norte E.I.R.L. Ucusamba 2016"..... 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: 41511006

FECHA: de del 2018

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------