



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y RENTABILIDAD EN LA
EMPRESA MAQPOWER S.A.C SAN JUAN DE LURIGANCHO 2015”**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

EVELYN JANYCE FIERRO HILARIO

ASESOR

DR. HILARIO CHIPANA CHIPANA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

CONTABILIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL

LIMA- PERÚ

2016

PAGINA DEL JURADO

Dr.: HILARIO CHIPANA CHIPANA
PRESIDENTE

MG. NADIA TERRONES TORIBIO
SECRETARIO

C.P.C. LILIAN N. CAMPOS HUAMAN
VOCAL

DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido llegar hasta este momento permitiendo terminar mi vida profesional, a mi madre por su incondicional apoyo, valores, consejos y por ser ejemplo de seguir adelante y por ultimo a mis maestros por sus enseñanzas y experiencias

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por permitirme llegar hasta este momento tan especial en mi vida, por estar conmigo en los buenos y malos momentos y darme una vida llena de experiencias y aprendizaje.

Así mismo agradezco a mi madre por su apoyo incondicional, cariño, comprensión y por guiar mi camino y estar en los momentos felices y tristes en mi vida.

Agradezco a mis maestros por el apoyo brindado a lo largo de mi formación universitaria, al igual a mi asesor por su tiempo y dedicación para el desarrollo de la presente tesis.

Muchas gracias

Declaratoria de autenticidad

Yo Evelyn Janyce Fierro Hilario con DNI N° 73905996, a efecto de cumplir con las disociaciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Privada Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, declaro juramento que los datos e información que se presentan bajo juramento que toda la documentación que acompaño en veraz y autentica.

Así mismo, declaro bajo juramento que los datos e información que se presentan en la presente investigación son auténticos y veraces.

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

Lima, Junio del 2016

Evelyn Janyce Fierro Hilario

Presentación

Señores miembro del Jurado, presento ante ustedes la tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa Maqpower SAC San Juan De Lurigancho -2015” con la finalidad de conocer la gestión de la cuentas por cobrar dentro de la empresa Maqpower SAC y si tiene una relación con la rentabilidad, cumpliendo con el reglamento de Grados Y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo para obtener el Título Profesional de Licenciado en Contabilidad.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación

Evelyn Janyce Fierro Hilario

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| PAGINA DEL JURADO..... | ii |
| DEDICATORIA..... | iii |
| AGRADECIMIENTO..... | iv |
| Declaratoria de autenticidad | v |
| Presentación..... | vi |
| ÍNDICE..... | vii |
| INDICE DE GRAFICOS | viii |
| INDICE DE TABLAS | viii |
| RESUMEN | |
| ABSTRACT | |
| I. INTRODUCCION..... | 14 |
| II. METODOLOGIA..... | 31 |
| TIPO DE INVESTIGACIÓN | 32 |
| NIVEL..... | 32 |
| DISEÑO DE INVESTIGACION | 32 |
| VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN | 33 |
| POBLACIÓN Y MUESTRA..... | 36 |
| 2.6. TECNICAS Y INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD | 36 |
| Técnicas de Recolección de datos..... | 36 |
| 2.7 Aspectos éticos..... | 39 |
| La investigación tomará en cuenta los siguientes aspectos éticos..... | 39 |
| III RESULTADO | 40 |
| IV. DISCUSIÓN..... | 54 |
| V. CONCLUSIONES | 58 |
| VI. RECOMENDACIONES..... | 61 |
| BIBLIOGRAFIA | 63 |
| Anexos..... | 65 |

INDICE DE GRAFICOS

| | |
|--|----|
| Gráfico N° 1: VARIABLE: GESTION DE CUENTAS POR COBRAR | 41 |
| Grafico N° 2: PRIMERA DIMENSIÓN: ANALISIS DEL CREDITO AL SOLICITANTE..... | 42 |
| Grafico N° 3: Segunda dimensión de la primera variable: crédito | 43 |
| Grafico N° 4: Tercera dimensión: Cobranza | 44 |
| Grafico N° 5: Segunda variable: Rentabilidad | 45 |
| Grafico N° 6: Primera dimensión de la segunda variable: INDICADORES DE GESTION DE LA CARTERA..... | 46 |
| Grafico N° 7: Segunda dimensión de la segunda variable: Indicadores de rentabilidad ... | 47 |
| Grafico N° 8: Tercera dimensión de la segunda variable: RENDIMIENTO | 48 |
| Grafico N° 9: ¿La empresa solicita al cliente sus EE.FF? | 74 |
| Grafico N° 10: ¿Se analiza los EE.FF. solicitados?..... | 74 |
| Grafico N° 11: ¿Se efectúa confirmación de fuentes entregadas? | 75 |
| Grafica N° 12: ¿Se clasifican los EE.FF. de acuerdo a la situación económica que se encuentran?..... | 75 |
| Grafica N° 13: ¿Se clasifica a los clientes de acuerdo a volúmenes de compras?..... | 76 |
| Grafica N° 14: ¿El cliente está de acuerdo para solicitarle información al banco? | 76 |
| GRAFICO N° 15: ¿Se analiza al cliente en base a su capacidad de pago que tuvo en el banco?..... | 77 |
| GRAFICO N° 16: ¿Se busca información adicional de sus proveedores del cliente? | 77 |
| Grafico N° 17:¿Se verifica deudas anteriores dentro de la empresa?..... | 78 |
| Grafico N° 18: ¿Se busca evidencias de pagos puntuales? | 78 |
| Grafico N° 19: ¿Se toma en cuenta el compromiso del cliente con la empresa? | 79 |
| Grafico N° 20:¿La empresa realiza un estudio de crédito? | 79 |
| Grafico N° 21: ¿La empresa lleva un control de la cartera de sus clientes? | 80 |
| Grafico N° 22: ¿Se analiza de manera eficiente al clientes? | 80 |
| Grafico N° 23: ¿El cliente solicita ampliación de crédito?..... | 81 |
| Grafico N° 24¿Existen retrasos de pago después de su vencimiento de la deuda?..... | 81 |
| Grafico N° 25: ¿Hay variación en el periodo de otorgamiento del crédito? | 82 |
| Grafico N° 26: ¿Se otorga crédito al cliente cuando demora en el pago? | 82 |
| Grafico N° 27: ¿Se hace descuento por pago adelantado? | 83 |
| Grafico N° 28: ¿Los criterios de otorgamiento de crédito son precisos? | 83 |

| | |
|--|----|
| Grafico N° 29: ¿Se otorga el crédito de acuerdo al tiempo establecido en las políticas de la empresa?..... | 84 |
| Grafico N° 30: ¿La empresa otorga incremento del crédito? | 84 |
| Grafico N° 31: ¿Se hace una revisión minuciosa de las solicitudes de crédito?..... | 85 |
| Grafico N° 32: ¿Se toma en cuenta el comportamiento crediticio del cliente?..... | 85 |
| Grafico N° 33: ¿De acuerdo a la verificación del cliente, se otorga un monto mínimo de crédito?..... | 86 |
| Grafico N° 34: ¿Se considera la capacidad de pago de los clientes? | 86 |
| Grafico N° 35: ¿Los créditos se otorgan de acuerdo al capital de trabajo?..... | 87 |
| .Grafico N°36: ¿El crédito se otorga en base al valor de sus activos que tienen? | 87 |
| Grafico N° 37: ¿Se toma en cuenta la actividad empresarial para otorgar crédito? | 88 |
| Grafico N° 38: ¿La empresa hace uso de cartas hacia sus clientes recordándole la deuda pendiente? | 88 |
| Grafico N° 39: ¿Se hace llamadas telefónicas a los clientes para agilizar sus pagos? | 89 |
| Grafico N° 40: ¿Se realiza visitas al cliente para el pago de su deuda? | 89 |
| Grafico N° 41: ¿La empresa contrata agencias de cobro?..... | 90 |
| Grafico N° 42: ¿La empresa toma acción legal por atrasos de deudas? | 90 |
| Grafico N° 43: ¿Se concede un descuento por pronto pago?..... | 91 |
| Grafico N° 44: ¿Se brinda mayor facilidad a un crédito a los que pagan puntualmente? . | 91 |
| Gráfico N° 45: ¿Dentro de la empresa se manejan cuentas incobrables? | 92 |
| Grafico N° 46: ¿Se minimizan los gastos de cobranza? | 92 |
| Grafico N° 47: ¿Se provisionan las cuentas incobrables?..... | 93 |
| Grafico N° 48: ¿Las cuentas incobrables se ejecutan judicialmente? | 93 |
| Grafico N° 49: ¿Se castigan las cuentas incobrables? | 94 |
| Grafico N° 50: ¿Se otorga fraccionamiento de su deuda? | 94 |
| Grafico N° 51: ¿Se concede crédito sin intereses para su cancelación rápida?..... | 95 |
| Grafico N° 52: ¿La empresa otorga el crédito en un periodo no más de 30 días?..... | 95 |
| Grafico N° 53: ¿Se analiza el tiempo de cobranza? | 96 |
| Grafico N° 54: ¿Se realizan cobranzas periódicas? | 96 |
| Grafico N° 55: ¿Se clasifica a la cartera de clientes de acuerdo a su vencimiento de su deuda? | 97 |
| Grafico N° 56: ¿Se verifican el tiempo de antigüedad que tienen las cuentas por cobrar? | 97 |
| Grafico N° 57: ¿Se clasifican las cuentas por cobrar de acuerdo a su antigüedad? | 98 |
| Grafico N° 58: ¿La deuda total de los clientes afecta a la empresa? | 98 |

| | |
|--|-----|
| Grafico N° 59: ¿Se analiza las cuentas incobrables? | 99 |
| Grafico N° 60: ¿Si la empresa identifica incobrabilidad sigue otorgando crédito? | 99 |
| Grafico N° 61: ¿La empresa lleva un control de las ventas en soles? | 100 |
| Grafico N° 62: ¿La empresa lleva un control de las ventas en dólares de acuerdo al tipo de cambio? | 100 |
| Grafico N° 63: ¿La empresa está en condiciones de cubrir sus materiales indirectos de fabricación (materiales auxiliares, suministros, etc?..... | 101 |
| Grafico N° 64:¿La empresa cubre la mano de obra indirecta de fabricación? | 101 |
| Grafico N° 65: ¿La empresa genera intereses de sus préstamos bancarios? | 102 |
| Grafico N° 66:¿La empresa cubre sus intereses generados? | 102 |
| Grafico N° 67:¿La empresa reconoce los egresos que se dan? | 103 |
| Grafico N° 68:¿La empresa reparte utilidades? | 103 |
| Grafico N° 69:¿La empresa hace uso de manera productiva sus activos? | 104 |
| Grafico N° 70:¿La empresa constantemente genera ganancia sobre la inversión dada? | 104 |
| Grafico N° 71:¿La empresa genera un buen rendimiento después de cumplir sus obligaciones? | 105 |
| Grafico N° 72:¿Se tiene un buen rendimiento en la producción?..... | 105 |
| Grafico N° 73:¿La empresa maneja de manera eficaz la inversión de los accionistas? . | 106 |
| Grafico N° 74:¿La empresa ha tenido el riesgo de no cubrir sus costos de producción? . | 106 |
| Grafico N° 75:¿La empresa ha tenido el riesgo de no cubrir con sus costos financieros a largo y a corto plazo?..... | 107 |
| Grafico N° 76:¿Se tiene el riesgo de no poder cubrir los costos operativos y sus costos financieros? | 107 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| <u>Tabla N°1:</u> Validez | 37 |
| <u>Tabla N° 2:</u> Confiabilidad | 38 |
| <u>Tabla N°3</u> Confiabilidad de V1: GESTION DE LA CUENTAS POR COBRAR... | 27 |
| <u>Tabla N° 4:</u> Confiabilidad de V2: RENTABILIDAD | 39 |
| <u>Tabla N° 5:</u> Prueba de Normalidad | 49 |
| <u>Tabla N° 6:</u> Hipótesis general | 50 |
| <u>Tabla N° 7:</u> Hipotesis especifica 1 | 51 |
| <u>Tabla N° 8:</u> Hipotesis especifica 2 | 52 |
| <u>Tabla N° 9:</u> Hipotesis especifica 3 | 53 |

RESUMEN

Las empresas tienen una alta predominancia en el comercio, por ello es importante dar a conocer mejoras para su entorno económico y financiero, con el propósito de llevar una buena gestión de sus transacciones de sus ventas al crédito. El actual trabajo de investigación procura establecer la relación de la gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Maqpower SAC San Jun De Lurigancho 2015. La teoría permite esclarecer conceptos importantes como llevar una buena gestión y la rentabilidad. La población estuvo atendida por los 15 trabajadores del departamento administrativo de la empresa Maqpower SAC - 2015, la cual la información fue extraída de un cuestionario que constaba de 73 preguntas. Además fue procesada con el programa SPSS y Excel.

Palabras claves: gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad

ABSTRACT

Companies have a high prevalence in the trade market, so it is important to publicize improvements to their economic and financial environment, with the purpose of bringing good management of their sales transactions to credit. This research aims to establish the relationship of the management of accounts receivable and profitability of the company Maqpower SAC San Jun From Lurigancho 2015. The theory allows to clarify important concepts like wearing a good management and profitability. the population consisted of 15 administrative workers of the company Maqpower SAC -2015, which the information was drawn from a questionnaire consisting of 73 questions. He was also processed with SPSS and Excel.

Keywords: accounts receivable management and profitability