



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic E.I.R.L, Trujillo 2021”.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

Lecca Silva Ana Luisa (orcid.org/0000-0003-3924-5200)

Leonardo Rodriguez Nancy Soledad (orcid.org/0000-0002-2220-3787)

ASESOR:

Dr. Sevilla Gamarra Marco Antonio (orcid.org/0000-0002-9823--0669)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo Económico, Empleo y Emprendimiento

TRUJILLO - PERÚ

2022

Dedicatoria

A Dios, por estar siempre conmigo durante el transcurso de mi vida universitaria.

A mi familia, por su apoyo incondicional, comprensión e impulso constante.

A mis asesores por su conocimiento brindado y su buena disposición para lograr el correcto desarrollo de nuestra tesis.

A mi compañera de tesis por un excelente trabajo realizado en equipo.

Lecca Silva Ana Luisa

A mis padres por su educación brindada, ya que me motivaron constantemente para alcanzar mis sueños y anhelos.

A mis hermanos por su apoyo incondicional y a mi hija por ser mi motivación día a día.

A mi compañera de tesis Ana Lecca Silva por haber logrado formar un buen equipo y por llegar a culminar con éxito nuestra tesis.

Leonardo Rodríguez Nancy soledad

Agradecimiento

Agradecer especialmente a mi asesor el Dr. Marco Sevilla gamarra por todo su conocimiento y orientación brindado día con día y al jurado calificador por su enseñanza, ya que por medio de ellos se ha podido mejorar el trabajo de investigación y de esta manera poder terminar el desarrollo de la tesis.

Lecca Silva Ana Luisa

Agradecer especialmente a Dios por permitirme terminar mi carrera profesional, a mis padres por el apoyo brindado, a mi asesor el Dr. Marco Sevilla Gamarra por todo su conocimiento y orientación brindado durante el ciclo académico con cada asesoramiento y agradecer al jurado calificador.

Leonardo Rodríguez Nancy Soledad

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	v
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	5
III. METODOLOGÍA.....	17
3.1. Tipo y diseño de investigación	17
3.2. Variables y operacionalización	17
3.3. Población, muestra y muestreo	18
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	18
3.5. Procedimientos.....	19
3.6. Método de análisis de datos	19
3.7. Aspectos éticos	20
IV. RESULTADOS	20
V. DISCUSIÓN	32
VI. CONCLUSIONES.....	36
VII. RECOMENDACIONES	38
VIII. REFERENCIAS	39
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1. Análisis del historial de crédito de los clientes con entidades financieras u otros.	21
Tabla 2. <i>Análisis de los registros y estados contables de los clientes.</i>	22
Tabla 3. Clientes con experiencia y temporalidad en el mercado que tienen crédito.	22
Tabla 4. Análisis de los créditos otorgados según su condición económica.	23
Tabla 5. Créditos otorgados a los clientes con garantía.	23
Tabla 6. Contacto y comunicación con el cliente.	25
Tabla 7. Clientes con deuda actualizada para su cobro.	25
Tabla 8. Créditos negociados en el periodo de diciembre.	26
Tabla 9. Clientes con créditos atrasados, por cobrar mayor a 1, 500 soles.	26
Tabla 10. Proceso legal de cobranza a créditos con cobranza dudosa.	26
Tabla 11. Análisis de la situación económica de la empresa periodo 2021-Análisis vertical.	28
Tabla 12. Estado de resultados de la empresa periodo 2021-Análisis vertical. ...	29
Tabla 13. Análisis de los índices financieros de la empresa periodo 2021.	30
Tabla 14. Correlación de las cuentas por cobrar y situación económica.	31
Tabla 15. Prueba de hipótesis.	31

Índice de figuras

Figura 1. Análisis del cumplimiento de las políticas mediante el crédito otorgado.	24
Figura 2. Saldo final de cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2021.	27
Figura 3. Cálculo de la prueba T-Student.	31

Resumen

El trabajo de investigación realizado tiene como objetivo principal el determinar la gestión de las cuentas por cobrar y la incidencia que tiene en la situación económico de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021. Se trabajo una metodología científica de tipo aplicada, con diseño no experimental de corte transversal; para lo cual se tomó como población a los clientes y como muestra a los 130 clientes. Los instrumentos utilizados fueron el análisis documental, la observación y la entrevista, y sus instrumentos que son la guía de análisis documental, observación y entrevista. Por lo que en los resultados se encontró que la empresa no cumple sus políticas completamente al momento de otorgar un crédito al cliente, evaluándolo mal y sin sustento económico y financiero, también no se cumplen las políticas de cobranza y carecen de procedimientos de cobranza eficientes, por lo que la situación económica es inestable en la empresa, debido a que son varios años ejecutando los mismos procesos sin una eficiente gestión que mejore la liquidez económica actual de la empresa, por lo que se llega a la conclusión que la gestión de cuentas por cobrar incide de manera positiva baja en la situación económica de la empresa.

Palabras claves: Económicas, cuentas por cobrar, cobranza.

Abstract

The main objective of the research work carried out is to determine the management of accounts receivable and the impact it has on the economic situation of the company Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021. An applied scientific methodology was used, with a non-experimental design. cross-sectional; for which the clients were taken as a population and the 130 clients as a sample. The instruments used were the documentary analysis, the observation and the interview, and its instruments that are the guide of documentary analysis, observation and interview. Therefore, in the results it was found that the company does not fully comply with its policies when granting a credit to the client, evaluating it poorly and without economic and financial support, collection policies are also not complied with and they lack efficient collection procedures. so the economic situation is unstable in the company, because the same processes have been running for several years without efficient management that improves the current economic liquidity of the company, so it is concluded that the management of accounts by charging has a low positive impact on the economic situation of the company.

Keywords: Economics, accounts receivable, collection.

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, las empresas presentan cambios en sus procesos de cobranza de los créditos que se otorgan a los compradores, debido a que una adecuada gestión permite tener efectivo para seguir cumpliendo con nuestros proveedores, trabajadores y otros gastos que deriven de la actividad económica, y de no contar con ese dinero podría generar el encarecimiento de los préstamos por el aumento del interés con llevando a una mala situación económica (Sanz, 2015). Es de mucha importancia tratar estas variables, porque es parte del activo que se ofrece al crédito para aumentar la rotación de inventarios o asegurar la venta del servicio, en muchos de los casos se firma documentos que garanticen la cobranza, y en caso de no gestionarse se inicie un proceso judicial para la cobranza (Peña, 2021).

En muchos países de Latinoamérica, la gestión de los créditos lo realizan mediante estudios de abogados, recurriendo a la parte legal para realizar la gestión del cobro, por otro lado, este procedimiento no garantiza la cobranza en su totalidad, ya que de no contar con liquidez y propiedades la cobranza no será efectiva, generando una pérdida para la organización debido a un proceso ineficiente de control (Atradius, 2018). Por otro lado, la falta de control en las cuentas por cobrar genera que organizaciones permanezcan sin liquidez, recurriendo a préstamos altos que han ocasionado un sobre endeudamiento y una reducida capacidad de asumir deudas a corto plazo, muy peligroso para la organización (Mantilla y Huanca, 2018).

El Perú, es un país compuesto por casi el 80% de empresas medianas y pequeñas, donde la administración de los negocios está controlada por los mismos dueños, que en su mayoría no tienen un conocimiento sobre gestión de sus negocios, sin embargo, siguen en el mando de los mismos, por otro lado, las empresas que tienen conocimiento controlan sus cuentas por cobrar y venden al crédito, perjudicándose al corto plazo ya que no se obtendrán las utilidades esperadas (Flores y Naval, 2016). Además, para un control eficiente las empresas deben de contar con políticas y procedimientos, establecidos por escrito y difundido por todos los trabajadores para que se reduzca los errores y se recupere el dinero de manera eficiente, sin afectar la situación económica de las empresas (Barreto, 2019).

El rubro económico de cosméticos y belleza en la Región de La Libertad se

está desarrollando favorablemente, debido a la importación de cosméticos de muchos países, aumentando de esta forma el consumo de clientes finales; esto ha generado que las empresas aumenten sus controles en las cuentas por cobrar, con la finalidad de asegurar el pago oportuno y sin atrasos de los créditos que se otorgan para ganar posicionamiento en el mercado (Vinueza, 2019). Por otro lado, es de mucha importancia tener a los trabajadores capacitados en materia de cuentas por cobrar, para que de esta forma se aplique correctamente las políticas y procesos que la empresa tiene establecido y de esta manera se reduzca aun el riesgo de realizarlo de forma ineficiente (Padilla & Posaico, 2020).

La empresa Mundo Cosmetic EIRL, tiene como actividad principal la venta de cosméticos, tintes, productos de belleza, fragancias entre otros, el cual tiene más de 5 años de posicionamiento con esta actividad comercial en la ciudad de Trujillo. La problemática que tiene la organización se debe al aumento gradual de las cuentas por cobrar, monto generado por la falta de pago de los compradores y esto es debido a la mala evaluación cuantitativa y cualitativa que existe, por otro lado, los mecanismos de control de cuentas por cobrar son deficientes, se carece de personal idóneo, manuales como el MOF y RIT, organigrama y otras herramientas que la empresa necesita para una adecuada gestión, estas deficiencias perjudican la situación económica a corto y largo plazo.

Se considera una de las principales causas la mala evaluación crediticia, ya que se realiza una mala investigación a las empresas de forma cualitativa y cuantitativa, teniendo poca información de su conducta de pago, cometiendo el error de otorgar crédito a clientes que no tienen capacidad de pago o que están endeudados con bancos, esta situación aumenta la incertidumbre de la empresa (Trejos et al.,2018). Por consiguiente, s la falta de personal es una de las causas que genera un inadecuado control de la cobranza así mismo el inadecuado otorgamiento de crédito y por último se encuentran las causas que son excepcionales que es por enfermedad o muerte el cual está cubierto por seguros (Hadad, 2019).

Las consecuencias se verán reflejado en la falta de efectivo para asumir los compromisos a corto y largo plazo, el cual se tendría que sacrificar activos para poder solventar el pago a los proveedores, personal u otras deudas que tenga la

organización, así mismo la sumatoria de intereses que aumentarían la deuda gradualmente (Cárdenas & Velasco, 2015). Además, otra consecuencia sumada es que se tome decisiones erróneas al contar con activos incobrables, no ubicar a los clientes en su domicilio y tener un récord deficiente en el sistema financiero (García et al., 2017).

Por esta razón se plantea el siguiente problema general: ¿Cuál es la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la situación financiera de la empresa Mundo Cosmetic EIRL?, problema general que será resuelto y respondido gracias a la recolección de información y desarrollo de los objetivos planteados.

Por lo que podemos justificar el trabajo por medio del criterio de los autores Hernández et al. (2010). Este trabajo se justifica en: *conveniencia*, por que mejorara la organización en su gestión de cobrar las deudas del consumidor y la situación económica actual, por medio de las decisiones que se tomaran en base a la información encontrada. Desde el plano *conceptual*, permitirá aumentar el conocimiento de las dos variables estudiadas de fuentes actuales que permitirán resolver el problema en estudio. Desde la relevancia *social*, permitirá un sustento económico en toda la cadena de proveedores, permitiendo mejorar el historial de crédito y reduciendo las tasas de intereses para futuros préstamos. Desde el aspecto *práctico*, la empresa reducirá las cuentas por cobrar mejorando la situación económica, también permitirá seguir vendiendo al crédito con mejores procesos y controles. Desde el aspecto *metodológico*, permitirá crear herramientas de análisis el cual servirá para futuras investigaciones, así mismo, la metodología utilizada es apta para investigaciones de este tipo, cumpliendo con todas las normas metodológicas de investigación.

Por lo cual se plantea el siguiente objetivo general que es Determinar la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL. El cual será resuelto mediante los siguientes objetivos específicos que son. Analizar el cumplimiento de las políticas de crédito de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021. Evaluar los procedimientos de cobranza de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021. Evaluar la situación económica empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021.

Por último, se propone como hipótesis que La gestión de cuentas por cobrar incide de manera positiva en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL.

II. MARCO TEÓRICO

Se recopiló como estudios relacionados, investigaciones actuales para el sustento de la tesis.

Carrera (2017) en su tesis “Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015”, Ecuador, tuvo como propósito analizar la gestión de cuentas por cobrar a través del método Coso, el diseño que se trabajó fue no experimental, utilizando como instrumento de recolección la encuesta y luego una entrevista directa. En la que el autor concluye en lo siguiente:

El proceso de cobro que tiene la empresa no es eficiente y esto es debido a que no cuentan con un control o monitoreo el cual verifique el cumplimiento de las metas de cobranza, también no cuentan con un sistema de control eficiente que permita tener los datos actual de las cuentas que deben los compradores; por otro lado, se determinó que las evaluaciones no son aplicadas, las políticas no son clara para los colaboradores, por lo que la gestión en general de la empresa no es eficiente retrasando el cobro oportuno del crédito. Por lo cual es de mucha importancia que se haga los procesos correctos de la empresa, desde el momento que se da el crédito hasta su cobro.

Comentario:

“En la citada investigación se puede rescatar la aplicación de la metodología Coso, como un mecanismo que influye en el control adecuado de la misma organización y permite que la gestión mejore, metodología que se evaluara su aplicación dentro del trabajo”

Ávila et al. (2019) en su artículo “Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa”, Ecuador, tuvo como objetivo determinar las causas que conllevan a tener una cobranza eficiente dentro de la empresa, para ello se aplicó el método analítico, histórico y documental.

Los autores concluyeron en lo siguiente:

Los problemas encontrados son: no contar con políticas establecidas, claras y concisas, no tienen el MOF, no se cuenta con programa de capacitaciones, no se establecen medidas administrativas y legales para la cobranza de un crédito, falta de organización y la liquidez presentada es baja, por lo que la gestión no es eficiente y carece de fortalezas para el recuperación de la cartera. Debido a que

es el dueño de la empresa que vela por este movimiento, solo se optaría por aumentar su conocimiento para que aprenda a dirigir.

Comentario:

“El aporte que brinda esta investigación está enfocado en 3 aspectos principales y es que toda empresa tiene que tener que son el MOF, RIT, falta de capacitación y la falta de organización dentro de sus áreas, puntos que se quieren mejorar de la empresa en estudio”

Pérez (2017) en su tesis *“Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez”*, Colombia, tuvo como propósito determinar el impacto de la gestión oportuna de las cuentas por cobrar dentro de la empresa, para ello se aplicó una metodología no experimental descriptivo y como instrumentos se trabajo es el análisis documental.

El autor concluyo en lo siguiente:

La empresa no tiene una buena gestión, debido a que incumple las políticas y tiene sus procesos mal estructurados, esto ha traído como problema que se castigue muchas cuentas por cobrar y que el flujo de caja sea insuficiente para cubrir operaciones administrativas y de producción. Se comprobó que solo el 23% de deudores cumplen con el pago oportuno, es por eso que la propuesta realizada esta enfocado a la segmentación de los créditos y la mejora del control interno.

Comentario:

“El aporte que brinda esta investigación es la aplicación de términos de morosidad al tiempo que demora el cliente en hacer efectivo un pago, por lo cual en la actualidad se aplica intereses por los días que el cliente tarda en pagar, el cual motiva al cliente en ser puntual en sus pagos aspecto que permitirá determinar la importancia que tiene los procesos y políticas en toda empresa”

Narezo y Mamani (2019) en su tesis *“Control de las Cuentas por Cobrar y su influencia en la Rentabilidad de la Institución Educativa Virgen Rosario – 2019”*, Arequipa, se trabajo como objetivo determinar la influencia que tiene el control de los créditos otorgados en la rentabilidad del colegio. La metodología utilizada es descriptivo y no experimental, así mismo los instrumentos usados fueron el análisis documental a la base de datos de la empresa y la entrevista directa al encargado.

Los autores concluyeron en lo siguiente:

En el año 2017 la empresa tiene una cantidad de cartera de catorce mil soles, y en el periodo 2018 sube a veinte tres mil soles, y en ventas solo se ha observado de año a año un incremento del 9%, y en la utilidad obtiene un 0.26% de incremento, por lo cual no guarda relación con las ganancias que la empresa debería tener, esto ha originado que la empresa tenga baja liquidez y afecte al crecimiento de la empresa. Por otro lado, la mora de la empresa excede los 30 días para las empresas, por lo cual debe reformularse el proceso de cobranza y de esta manera reducir los errores. Por consiguiente, la investigación determino que un adecuado control, permite que la empresa mejore entre 1.22% a corto plazo y a largo se espera una mejora del 10% en la cartera de la empresa.

Comentario:

“El aporte de esta investigación en el criterio de mantener el control mínimo de las cuentas por cobrar, es decir no otorgar demasiado crédito, siempre se tiene que dar después de haber cubierto todos los gastos operativos y administrativos el cual no genere ningún problema”

Nolazco, et al. (2020) en su tesis “Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018”, Lima, tuvo como finalidad diagnosticar la situación en la que esta las cuentas por cobrar y como esto repercute en los estados contables. La metodología utilizada es no experimental y los instrumentos ejecutados fueron la entrevista y el análisis documental recogidos de las empresas de servicios.

El autor concluyo en lo siguiente:

La empresa carece de procedimientos de cuentas por cobrar, por lo cual sus cobros efectivos bajaron a 100, demorando un promedio de 22 días más para hacer que los clientes paguen de forma puntual. La ineficiencia en la empresa ha ocasionado de la misma manera que se castiguen créditos debido a que la organización no ha podido hacer efectivo las letras de cambio, por carecer el cliente de activos fijos los cuales puedan ser embargados.

Comentario:

“El aporte que brinda esta investigación está centrado en los procesos, planes metas y objetivos que debe tener el área de cobranzas para la gestión eficiente, de esta manera el personal se comprometerá y permitirá tener un nivel eficiente en su crecimiento”

Morales et al. (2020) en su artículo “Estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la empresa Aquasport S.A.C”, Lima, tuvo como objetivo preparar una serie de estrategias las cuales permitan mejorar la gestión que se realiza a las cuentas por cobrar de la empresa. La metodología que se utilizó es no experimental y el mecanismo de recolección utilizado es la entrevista y luego el análisis documental.

Los autores concluyeron en lo siguiente:

La empresa presenta deficiencias en sus procedimientos de cobranza, las políticas no están planteadas correctamente, no cuentan con un reglamento de trabajo, no tienen un personal en el área de cobranza, las cuentas por cobrar tienen un aumento considerable en los últimos 3 años y su gestión cada vez se vuelve más lento, el cual hace que la empresa tenga problemas en su flujo de caja a corto plazo, por otro lado, un aspecto rescatable de la gestión de la empresa es que son buenos para la toma de decisiones y uno de ellos es mejorar su gestión de cobranza al punto de que se pueda controlar la morosidad y que los clientes paguen puntualmente. Por otro lado, la propuesta de mejora de procesos, espera que la empresa aumente los cobros por año de 14 a 25 cobros, aumentando de esta forma su liquidez y rentabilidad.

Comentario:

“El aporte de este artículo son las estrategias utilizadas para el control eficiente de las cobranzas, debido a que todas las organizaciones trabajan de forma empírica es bueno tener planes y estrategias para su mejor aplicación y resultados”

Díaz y Zamora (2019) en su tesis “*Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica-financiera de la empresa de Transporte N&V SAC, Trujillo. Año 2018*”, Trujillo, se trabajó como objetivo en analizar la incidencia que tiene las cuentas por cobrar en la empresa y como esto mejora la situación económica financiera de la organización. La metodología está enfocada a una investigación no experimental, utilizando como instrumento para el desarrollo el análisis documental.

Los autores concluyeron en lo siguiente:

La empresa presenta errores en el proceso y en su control de créditos otorgados, encontrándose que las políticas están desactualizadas, personal no

capacitado y los procedimientos de cobranza no se realizan dentro de los plazos, por lo que se determina que la gestión incide negativamente en su condición económica y financiera de la organización, por lo cual tiene que mejorar con las indicaciones dadas y la capacitación constante en el personal, porque se ha visto que los ingresos actuales no cubren los gastos operativos y administrativos de la organización.

Comentario:

“El aporte que brinda esta investigación sería determinar el control constante de las actividades que tienen los trabajadores, para de esta forma reducir los errores que se puedan presentar y la aprobación de cada uno de los créditos tiene que ser evaluada y aceptada por gerencia”

Orellana (2020) en su artículo “Impacto de la gestión de las cuentas por cobrar en empresas del sector comercial”, Trujillo, tuvo como propósito en ver el impacto que tiene la gestión de cobranza de la empresa y los procedimientos correctos aplicar. La metodología que se trabajo es no experimental-descriptivo en modalidad prisma, por otro lado, los instrumentos utilizados son el análisis documental.

El autor concluye en lo siguiente:

Las empresas han evolucionado constantemente en el mercado al punto de otorgar créditos y aumentar su crecimiento, pero este proceso ha generado que se agregue métodos de cobranza, el cual tiene una dinámica de seguimiento, control y supervisión al cliente para hacer efectivo el pago; son pocas las empresas que aplican estos procesos debido a que no cuentan con la economía suficiente de tener personal, pero las empresas que se han adaptado a realizar un proceso de cobranza eficiente ha generado que crezca de forma eficiente en los mercados. Es de vital importancia que se agregue las políticas y MOF como guía para los trabajadores.

Comentario:

“El aporte conceptual que brinda es la importancia de contar con políticas y manuales para el control adecuado de las cobranzas, y para que el personal este concentrado en el trabajo con guías el cual encamine su crecimiento en la empresa”

Calderón y Miranda (2019) en su artículo “El control interno de las cuentas por cobrar y la morosidad”, Trujillo, tuvo como objetivo determinar la eficiencia que tiene el control interno en los créditos y evaluar el nivel de morosidad generado por el mismo. La metodología que se aplicó al trabajo es no experimental, descriptivo y de corte transversal. Los instrumentos utilizados es el análisis documental que la empresa proporcione.

Los autores concluyeron en lo siguiente:

La organización presenta deficiencias dentro de su gestión, debido a que los resultados obtenidos en el periodo son bajos, por lo que la empresa no hace seguimiento de su cartera de crédito, este hecho origina que no se cobre adecuadamente a los clientes a corto plazo. Por otro lado, carecen de MOF, políticas, reglamentos entre otros documentos que permiten el buen trabajo dentro de la empresa, por lo que actualmente los trabajadores están desorientados de sus funciones cometiendo errores que hacen aumentar la morosidad y afectando de forma directa a la liquidez de la empresa. Por último, se menciona que la morosidad es alta para la empresa y que esto origina pérdida en la organización.

Comentario:

“El aporte de este artículo, menciona la importancia de actualizar las normas y criterios para realizar la cobranza, para la ejecución dentro de su organización, misma que se pretende fortalecer en la empresa en estudio”

Así mismo es importante mencionar el concepto de gestión de cuentas por cobrar para la presente investigación, donde el primer concepto menciona que es el proceso donde la empresa por medio de mecanismos y gestión realizan de forma adecuada la cobranza de los clientes, teniendo como propósito convertir rápidamente este activo en liquidez y reducir los riesgos de generar altas tasas de atraso de pago (Saavedra & Uribe, 2018). También es conocido como un proceso eficiente y coordinado donde las actividades permiten el cobro de los clientes activos e inactivos, con el fin de aumentar el dinero y reducir la deuda (Sanz, 2015). Por otro lado, la gestión efectiva de estas cuentas dentro de las empresas se realiza por medio de la organización, control, planificación y supervisión de los créditos otorgados y de los créditos cobrados, de esta manera la liquidez será positiva para la organización (Aguirre, 2016).

Por otro lado, se considera que la causa principal de una mala gestión de cobranza es que no se realiza una adecuada evaluación crediticia, al no tener información relevante, se comete el error de entregar líneas de crédito altas que con el tiempo no se pagan, generando morosidad e incertidumbre en la empresa y retrasando el ciclo económico, que ocasiona aumento de intereses (Trejos et al., 2018). Por otro lado, en el mundo actual es importante tener sistema electrónico de cobranza, muchas empresas suelen llevar el control por medio de sistemas convencionales ocasionando que no se anote diariamente el cobro de la deuda, generando un análisis incorrecto de las cuentas de la empresa (Hadad, 2019). Así mismo, el no tener personal idóneo es considerado una de las causas frecuentes, debido a que saltan los pasos de evaluación con el propósito de sumar ventas, perjudicando a la organización, ya que se le da crédito a todas las empresas que lo solicita, siendo importante tener personal comprometido con la organización (Saavedra & Uribe, 2018). Por lo que se puede deducir que las dos causas más comunes es la mala evaluación que se realiza a los compradores y no tener un sistema electrónico de cobranza.

Las consecuencias que se obtiene por una mala gestión es encarecer la mercadería, debido a que los proveedores aumentaran los intereses, también la falta de efectivo para pagar gastos y costos que involucran la venta de la mercadería de la empresa (Cárdenas y Velasco, 2015). Por otro lado, otra consecuencia involucra a la mercadería de la empresa, generando que la empresa no tenga fondos para adquirir los materiales para fabricar más productos para la venta, por lo cual es necesario el efectivo seguir trabajando (García et al., 2017), Por último la última consecuencia, está enfocada en la reducción de activos para pagar deudas a corto plazo o largo plazo, y esto se genera debido a que la empresa excede su capacidad de crédito y opta por seguir trabajando comprometiendo activos (Arroba y Solis, 2017). Por lo que podemos deducir que las 3 consecuencias es el aumento de intereses de la mercadería, bajas ventas y aumento de deudas.

Por lo tanto, las políticas en la gestión de cuentas por cobrar cumplen una función primordial, debido a que orienta a los empleados cuando realizan una evaluación a los clientes, tomando este criterio de forma global, reduciendo los errores y que se otorgue créditos de forma ineficiente en la empresa, por lo cual

solo se garantiza que el 50% de clientes paguen, el otro 50% demorara por otros factores que deberán ser controlados por la organización (Atradius, 2018). Por otro lado, el encargado de gestionar el cobro está enfocado en un 70% por el área de cobranza, ya que dependerá de ellos la presión y la forma como se cobre el dinero, aunque el comportamiento del cliente varía, el área de cobranza estudiara estos comportamientos para ver si es que se otorga nuevamente crédito o no (Jiménez et al., 2019). Por último, las políticas más fundamentales en una organización de compra y venta es las políticas que permiten otorgar a los clientes créditos por medio de evaluaciones y las que permiten realizar el cobro, las cuales garantizan que la empresa tengan un crecimiento.

Por último, se menciona, los conceptos y definiciones de los procesos de cobranza recolectados entre los últimos 5 años. Los procesos de cobranza inician primero con las notificaciones a los morosos, seguido por llamadas, visitas físicas y aumento de intereses, en caso este cliente haga caso omiso, si la deuda es considerable se procede por medio judicial, y si es menor el monto se castiga de forma directo (Chiriani et al., 2017). Por otro lado, el proceso agresivo se opta por recurrir a los documentos como garantías o letras, para gestionar la cobranza del cliente (Sanz, 2015). Por lo que, se puede analizar que la cobranza que se realiza de forma moderada es para clientes que demora solo pocos días para el pago y la agresiva para aquellos clientes que no tienen la intención de pagar recurriendo a medios legales para ejecutar el cobro.

Para Saldaña (2015) las dimensiones que se utilizan para el desarrollo de la variable cuentas por cobrar son dos, las cuales son fundamentales tener en cuenta para un adecuado análisis de crédito.

Otorgamiento de crédito: es la actividad que realiza la empresa con la finalidad de evaluar al comprador sus actitudes y comportamientos de pago, y esto se lograra mediante indicadores estándar.

Normas y políticas de crédito, las políticas son directrices que toda empresa tiene que tener, para que los trabajadores tengan una base en la cual aplicar los conocimientos y de esta manera se tenga clientes potenciales.

Ventas al crédito, este mide el nivel de las ventas realizadas por la empresa al crédito y el posible problema que conlleva a tener este procedimiento de esta forma, ya que no se puede exceder si no tendría problemas con la liquidez.

Proceso de otorgamiento de crédito, este indicador mide los procesos que se realizan cuando un cliente solicita el crédito, desde su evaluación, filtro y colocación de la mercadería en sus cuentas.

Carter de clientes, este indicador evalúa a los clientes con puntaje, el cual permite determinar si es que es beneficiario para un crédito por la empresa.

Cobro del crédito: actividad mediante el cual la empresa planea de manera sistemática los métodos de cobros a realizarse para garantizar que se cobre la totalidad de la deuda, por lo cual se analiza los siguientes indicadores.

Porcentaje de morosidad, este indicador mide la morosidad por medio de los días de atraso de los clientes, en el cual lo dividen en categorías, entre 1-8 días, 9-30 días y de 31 a más.

Normas y políticas de cobro, este indicador evalúa el cumplimiento de las normas por escrito o empíricas de la empresa.

Plazos establecidos de cobro, este indicador evalúa la eficiencia del cobro, desde su inicio hasta el final.

Numero de procedimientos, este indicador permite determinar en qué fase del proceso de cobranza esta los errores de la empresa.

Por otro lado, se menciona los conceptos referentes a situación económica se mencionan a continuación.

Dentro de una organización es fundamental contar con el estado de situación económica, todas las organizaciones sin importar si son microempresas pequeñas o grandes empresas deben realizar estos estados para obtener un mayor reflejo que permitirá tener información para que se tome medidas de corrección orientadas a mejorar la condición de la empresa. Los estados financieros establecen un informe del efectivo de la empresa, es donde se observa los ingresos y gastos que ha ocurrido en un determinado tiempo (Dávila, 2018). Por otro lado, también se

puede decir que es el diagnóstico que se realiza de la empresa sobre las inversiones realizadas los cuales están registradas en anotaciones contables que permiten la razonabilidad y análisis (Vigo,2016).

Así mismo se menciona los elementos de los estados contables de una empresa, y que sirve para realizar los análisis para la toma de decisiones.

Activos, se compone por todos los activos capaces de generar beneficios o convertirse en efectivo en el menor tiempo posible. Pasivos, esta partida comprende todas las obligaciones con las que cuenta la empresa, como ser obligaciones tributarias, obligaciones laborales, obligaciones financieras, obligaciones relacionadas con terceros, entre otras deudas en que la empresa hay incurrido para pagarlo. Patrimonio, esta partida muestra todo lo invertido por los socios de una empresa, dicho de otra manera, es la deuda que tiene la empresa con sus dueños o dueño. El patrimonio no solo se compone por el capital invertido sino también por las utilidades obtenidas (Cerna & Carlos, 2018). Los elementos que componen un estado de situación financiera, en el cual se determina la salud financiera de una empresa, está compuesta por los activos, como corriente y no corriente, por el lado de los compromisos están los pasivos, que también tiene corriente y no corriente y por último el patrimonio por el cual está conformado la empresa (Cueva,2018).

Por otro lado, se menciona los métodos de interpretación de la situación económica de la organización.

El primer método en el cual se puede analizar la situación económica es por medio de los índices financieros en el cual, se analiza el crecimiento de liquidez, rentabilidad u otro con respecto a un año anterior o un futuro año en el cual se ha proyectado con el propósito de ver el crecimiento o varios que se ha obtenido (Cueva,2018). Por otro lado, como segundo método está el análisis vertical y horizontal de las variables, en el cual se puede ver el crecimiento de un activo o la variación, es importante el análisis de este método ya que la empresa podrá tomar decisiones de importancia (Quispe,2017). Por último, está el análisis individual en el cual los empresarios toman la información directo de los estados financieros para

determinar posibles causas y después lo analizan internamente para solucionarlo, es habitual que se analice directamente ya que los otros procedimientos toman un tiempo en realizarlo (Vigo,2016).

Por último, se menciona las dimensiones a tomar en cuenta para la interpretación de la variable situación financiera de la organización. Por medio del autor Carlos et al. (2016) que indica algunos índices por el cual se puede ver la situación financiera por medio de la liquidez, rentabilidad y solvencia.

Razón de Liquidez: índice de medición que permite determinar el efectivo de la organización o el activo que esta apunto de ser efectivo para poder realizar las operaciones frecuentes.

Liquidez corriente: esta medición permite ver que la organización pueda solventar sus deudas a largo plazo, y determinar qué tanto de activos están comprometidos con deudas y de esta manera trabajar, por lo cual la fórmula está representada por $(\text{Activo Corriente}/\text{Pasivo Corriente})$.

Liquidez Absoluta: esta medición permite medir el activo más liquido de una organización y el cual está enfocado al dinero real de la empresa, el cual se mide para determinar si la empresa tiene capacidad para pagar cuentas de corto plazo $(\text{Caja Y Bancos}/\text{Pasivo Corriente})$

Capital de trabajo: esta medición permite tener una referencia de cuanto activo disponible tiene la empresa para trabajar, aquel activo que no esté comprometido por pasivos a corto y largo plazo $(\text{Activo Corriente}-\text{Pasivo Corriente})$.

Razón de Rentabilidad: este índice permite obtener el resultado final de una operación, la ganancia que genera los activos y es uno de los más importantes para los gerentes.

Rentabilidad patrimonial ROE: esta medición permite ver que parte del patrimonio está comprometido a generar ganancias para la empresa, en esta proporción por cada sol de patrimonio se genera una ganancia que será utilizada para futuras inversiones $(\text{utilidad neta}/ \text{total patrimonio})$.

Rentabilidad de la inversión ROA: esta medición permite determinar la función que cumple los activos para generar utilidad en las

empresas, por lo que de cada sol que representa a los activos genera cierta proporción de ganancia fuera de gastos y otros costos (utilidad neta/ total activo).

Margen utilidad neta, esta medición permite determinar si la utilidad obtenida después de todos los gastos y costos incurridos está en proporción a las ventas logradas, el cual es fundamental porque permite ver si es eficiente los gastos incurridos y tomar decisiones que permitan cambiar la situación (Utilidad Neta/Ventas).

Razón de endeudamiento: este índice permite determinar el nivel de deuda que tiene la organización, ya sea de forma positiva o negativa o también para saber que parte de los activos de la empresa este compuesto por deudas.

Endeudamiento de activo: esta medición permite determinar que parte de los activos corrientes y no corrientes está comprometido con deudas de pasivo, es decir en caso llegara a pasar algo las empresas son dueñas de parte lo que tiene la empresa siempre y cuando tengan los documentos (Activo/pasivo total)

Endeudamiento Patrimonial: esta medición permite determinar que parte del patrimonio de la empresa está comprometido con deuda como de crédito financiero, crédito comercial o por personal que no se ha pagado (patrimonio/pasivo total)

Razón de gestión: este índice está enfocado en la gestión del movimiento de las cuentas, existe en las mercaderías, en los cobros, en los activos entre otros.

Rotación de cuentas por cobrar: esta medición permite ver que parte de las ventas está comprometido con créditos otorgados a los clientes (Ventas Netas/ Cuentas Por Cobrar)

Periodo de cobro: esta medición permite determinar el periodo en que se gestionan las cuentas por cobrar, determinar cuántas veces se cobró o el tiempo en la que se ejecuta (cuentas Por Cobrar*360/ Ventas)

III. METODOLOGÍA

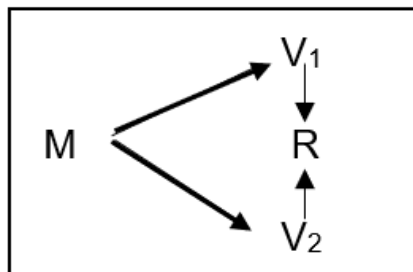
3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

La investigación trabajada es de tipo aplicada, por lo que se utilizó conocimientos teóricos para conocer información nueva de las dos variables de estudio, con la finalidad de mejorar y reducir las deficiencias en la empresa y de esta manera mejorar la condición económica, esta investigación se utilizara base numérica y estadística para su desarrollo.

Diseño de investigación

La investigación tiene un diseño no experimental, debido a que las variables del presente trabajo no han sido manipuladas de forma deliberada, estudiando en su contexto natural el problema, por otro lado, de Corte Transversal, debido a que se ha estudiado en un determinado periodo que en esta oportunidad ha sido el año 2021.



Dónde:

M: es la muestra

V₁: Gestión de cuentas por cobrar

V₂: Situación Económica

R: efecto entre las variables

3.2. Variables y operacionalización

3.2.1. Variable 1:

Gestión de cuentas por cobrar

3.2.2. Variable 2:

Situación Económica

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

El trabajo tiene como población a la empresa Mundo Cosmetic, año 2021, el cual será base para obtener la muestra.

3.3.2. Muestra

La muestra que se obtiene es de 130 clientes frecuentes de la organización de Mundo Cosmetic, año 2021.

Para la determinación de la muestra, se toma como formula la población conocida obteniendo los siguientes resultados:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{e^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

Donde:

Z = Nivel de confianza (1.96 para un nivel de confianza de 95%)

p = Probabilidad a favor (0.5)

q = Probabilidad en contra (0.5)

N = Población

E = error (0.05= 5% de error muestral)

Obteniendo una muestra de 130 clientes

Resultado

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 195 \times 0.5 \times 0.5}{(0.05)^2 (195 - 1) + (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5} = 130$$

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas de recolección de datos

Análisis documental

Es una herramienta que permite adjuntar todo el análisis de documentos sobre una investigación ya sea lecturas, bases numéricas, imágenes, videos, entre otros, el cual será luego procesado en cuadros o tablas para determinar la problemática de estudio (Hernández et al., 2018).

Observación

Es una estrategia que, durante el proceso de recolección de información, indagar ciertos puntos que en los documentos no se puede ver o determinar (Hernández et al., 2018).

Entrevista

La entrevista son preguntas abiertas que permitirán recolectar la información correcta y permiten saber de forma exacta los problemas (Hernández et al., 2018).

3.4.2. Instrumentos de recolección de datos

Ficha de análisis documental

Este instrumento se realiza mediante diversos documentos y con diferentes medios de procesamiento de datos, el cual permite tener un resumen de lo que se quiere estudiar, siendo una de las principales herramientas de investigación por su flexibilidad para conseguir información

Guía de observación

Es una técnica en el cual se puede recolectar información mediante las visitas físicas y por medio de la observación, es fundamental este tipo de análisis ya que se recolecta información que no se observa en los documentos

Guía de entrevista

La guía, será planteado preguntas de ambas variables y se aplicará al responsable del área de cobranza o ventas, esta herramienta permitirá obtener información puntual.

3.5. Procedimientos

La presente investigación se tomaron ambas variables, teniendo en cuenta cada una de sus dimensiones, de acuerdo a la matriz de datos los cuales se trabajó mediante el análisis documental.

3.6. Método de análisis de datos

El trabajo de investigación tiene un método de análisis descriptivo, debido a

que se tomo como base la información que la organización brindo, la misma que será transformado para realizar un análisis profundo y brindar soluciones eficientes para los errores encontrados.

3.7. Aspectos éticos

Los aspectos éticos que se consideraron en el trabajo son 3 y están enfocados en la estructura del informa, la información real obtenida y los filtros utilizados para determinar la originalidad, por lo cual se sustenta lo siguiente.

- Se ha trabajado con parámetros metodológicos y estructura de la universidad, mostrando la originalidad de la información y resultados.
- La información es real y será sustentado por documentos firmados de autorización de la empresa, mostrando la originalidad de la información.
- Finalmente se determina que la información ha pasado los filtros con un mínimo porcentaje de plagio para la seguridad de originalidad.

IV. RESULTADOS

4.1. Referencia de la empresa.

La empresa Mundo Cosmético EIRL, está acogida en la parte laboral en la REMYPE y para el tema tributario en el régimen Mype tributario, constituida en el año 2010 teniendo más de 10 años brindando el servicio de venta y compra de productos de alta calidad de cosméticos, la empresa se encuentra ubicado en la avenida España, también contiene un capital humano excelente y anfitrionas proporcionados por los proveedores para promover con más énfasis los productos cosméticos, volviéndose un mercado competitivo y el cual se tiene un posicionamiento adecuado. La empresa tiene como visión en posicionarse en todo el mercado de la libertad brindando productos y servicios de calidad a todos, la misión está enfocada en brindar productos a costos accesibles para todos los clientes y para los que quieran ganar en la venta también de los mismos.

4.2. Analizar el cumplimiento de las políticas de crédito de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021.

Para la realización de este objetivo se tomó como herramienta el análisis documental de la información brindada por la empresa, donde se tomó una base de 130 clientes que tienen crédito con la empresa para analizar algunas políticas que la empresa no cumple en su totalidad, por el cual se presenta algunas deficiencias de importancia al momento de otorgar un crédito.

Tabla 1

Análisis del historial de crédito de los clientes con entidades financieras u otros.

Instituciones financieras	Criterio	Política de crédito	Cumplimiento	N° Clientes	%
0 a 3	Se analizó el número de instituciones bancarias.	0 a 3 entidades financieras es permitido	Si	94	72.30%
4 a 5	No se revisó el número de entidades financieras.		No	36	27.70%
Total				130	100.00%

Interpretación: Análisis proveniente del sistema Experian

En la tabla 1, se observa que una de las normas de la empresa de cosméticos es otorgar crédito a aquellas empresas que no estén endeudados con más de 3 bancos, criterio que se toma para reducir riesgos de falta de pago,

pudiendo encontrar que son 36 clientes de su lista que tienen deudas con más de 4 a 5 entidades financieras, representando el 27.7% de clientes que incumplen esta política y el cual puede generar una mala gestión de otorgamiento de crédito.

Tabla 2

Análisis de los registros y estados contables de los clientes.

Registros	Propósito	Política de crédito	N° Clientes	%
Registro de ventas	Ayuda a determinar los ingresos reales de la empresa		18	13.85%
Reporte tributario	Ayuda a corroborar que los ingresos son reales.		5	3.85%
Estados financieros	Ayuda a realizar un análisis financiero y económico del cliente	Son requisitos indispensables los 4 documentos	12	9.23%
Pago de Impuestos	Ayuda a corroborar que esta al día en SUNAT, disminuyendo el riesgo de quebrar la empresa.		10	7.69%
Todos los anteriores	Ayuda a tener el sustento de la realidad y estabilidad del negocio.		85	65.38%
Total			130	100.00%

Interpretación: Reporte de Análisis de documentos

En la tabla 2, se observa otra de las normas que no se cumplen en su totalidad en los clientes, observándose que un 13.85% solo presenta registro de ventas para un crédito dentro de la empresa, y solo el 65.38% de clientes presenta todos los documentos para un crédito, viendo que no se cumple en su totalidad esta política importante que determinara la eficiencia de la evaluación de crédito.

Tabla 3

Clientes con experiencia y temporalidad en el mercado que tienen crédito.

Tiempo de trabajo	Se cumple	N° Clientes	%
Tiempo menor a 1 año	_____	10	8.00%

Tiempo mayor a un 1 año	Si cumple	120	92.0%
Total		130	100.0%

Interpretación: Análisis del tiempo y experiencia en el negocio.

En la tabla 3, se observa una de las normas que si cumple la empresa y es otorgar créditos a las empresas con un tiempo mayor a 1 año con un 92.0% de clientes que cumplen con la política y un 8% de clientes que no cumplen con la política.

Tabla 4

Análisis de los créditos otorgados según su condición económica.

Condición económica	Monto de productos otorgado	Condición	N° Clientes	%
500-16400	900-16400	Si cumple	113	86.92%
16401-22000	23100-26500	No se cumple	12	9.23%
22001-29000	29800-35500	No se cumple	5	3.85%
Total			130	100%

interpretación: Análisis de los créditos otorgados

En la tabla 4, se procedió a determinar el monto otorgado a los clientes y ver si es que se cumple la política de otorgar según la condición económica analizada. Por otro lado, se observa otra política de crédito que no se toma en cuenta en su totalidad, observándose cliente que se le da créditos sobre el nivel de su capacidad económica, conformando un total del 13.08%, teniendo como posible efecto una deuda que no se pague puntual o que se pierda en su totalidad.

Tabla 5

Créditos otorgados a los clientes con garantía.

Documento de garantía	Cumplimiento	N° Clientes	%
Con pagares, Letra letras u otro tipo de documento privado	Si firmaron garantía por la mercadería	82	63.0%

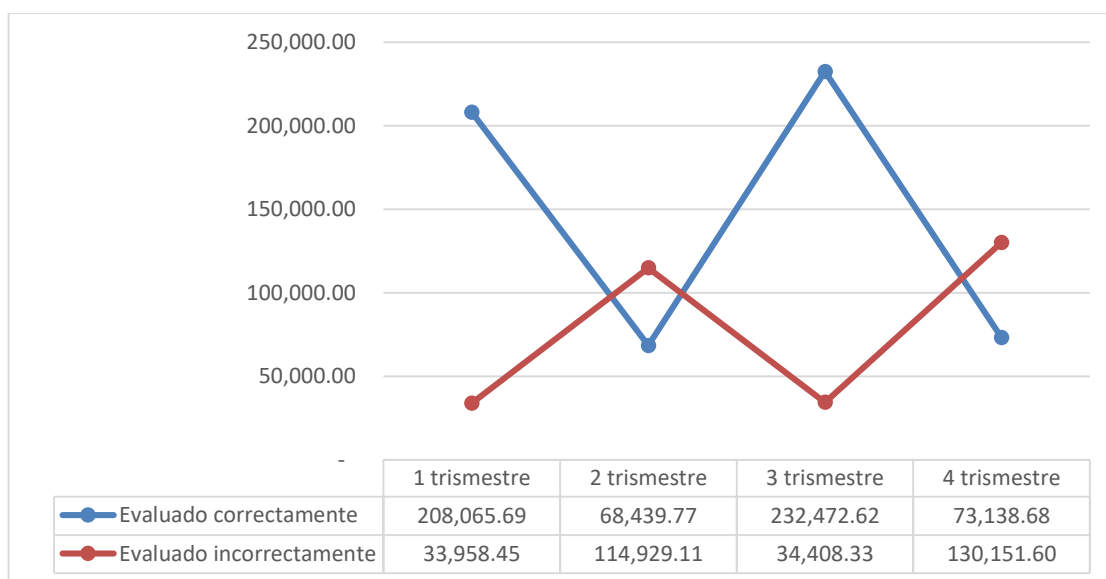
Con pagares, Letra letras u otro tipo de documento privado	No firmaron garantía por la mercadería	48	37.0%
Total		130	100%

Interpretación: Documentos de garantías

En la tabla 5, se observa los documentos que los clientes firman para poder acceder al crédito, donde se verificó su cumplimiento solamente en un 63%, mostrándose que el 37% no presenta ninguna garantía al momento de que se le da un crédito, poniendo en riesgo la economía de la empresa si llegara a no pagar la deuda.

Figura 1

Análisis del cumplimiento de las políticas mediante el crédito otorgado.



Interpretación: Datos de los créditos evaluados correctamente e incorrectamente mediante las políticas de cobranza, adaptado de base de datos de créditos de la empresa. (interpretar si evaluó correcta e incorrectamente)

4.3. Evaluar los procedimientos de cobranza de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021.

El primer paso que se realiza para analizar este objetivo es evaluar los procesos de cobranza, el cual se muestra la siguiente información que es relevante para llegar a cumplir la conclusión.

Tabla 6*Contacto y comunicación con el cliente.*

Proceso realizado	Clientes	Medios de comunicación	Clientes impactados	Resultado
Recordatorio de pago los 25 de cada mes	130	Mensaje de texto, WhatsApp y correo	110	Falta de actualización de datos
Aviso de días que tiene en mora	130	Llamada telefónica y mensaje de texto	110	Falta de actualización de datos
Aviso de proceso judicial	3	Carta en la puerta de su domicilio	3	Proceso de cobranza legal

Nota: Análisis de los medios de notificación de pago de crédito

Interpretación:

En la tabla 6, se analizó que la organización notifica por los medios más utilizados en la actualidad, pero el impacto no se da en su totalidad debido a que no se tiene los datos actualizados de un promedio de 20 clientes el cual debe ser solucionado de forma inmediata.

Tabla 7*Clientes con deuda actualizada para su cobro.*

Condición	Clientes	%
Reporte de crédito actualizado	90	69.23%
Reporte de crédito no actualizado	40	30.77%
Total	130	100.00%

Nota: Reporte de clientes de la base de datos de créditos de la empresa

Interpretación:

En la tabla 7, se analizó un procedimiento observándose que el 69.23% tienen sus saldos actualizados, permitiendo realizar un cobro efectivo; por otro lado, el 30.77% tiene sus saldos desactualizados, teniendo posiblemente un

cobro mal o indebido a de los clientes.

Tabla 8

Créditos negociados en el periodo de diciembre.

Condición	Clientes	%
Con proceso de negociación sin concluir	20	15.00%
Proceso concluido de negociación por periodo de plazo	30	23.00%
Proceso concluido de negociación por intereses	80	62.00%
Total	130	100.00%

Nota: Proceso de negociación de la empresa Mundo Cosmetic EIRL

Interpretación:

En la tabla 8, se analizó un procedimiento en el cual compromete a los clientes en pagar la deuda con ciertos beneficios de por medio, observándose que solamente el 62% de clientes se negoció la deuda, el 38% no quiere ninguna negociación por temas económicos.

Tabla 9

Clientes con créditos atrasados, por cobrar mayor a 1, 500 soles.

Crédito atrasado	Condición	Cliente	%
Créditos con importe menor de 1 500	La visita física no se realiza	40	30.77%
Crédito con importe mayor a 1 500	La visita física si se realiza	90	69.23%
Total		130	100.00%

Nota: Cumplimiento de política de visita física a créditos mayores

Interpretación:

En la tabla 9, se observa que la organización no realiza la visita física a más de 34.62% de sus clientes, siendo perjudicial ya que las visitas físicas permiten actualizar información y encontrarse con el deudor para negociar su pronta devolución económica.

Tabla 10

Proceso legal de cobranza a créditos con cobranza dudosa.

Documentos	Condición	Clientes	%
------------	-----------	----------	---

Con pagares, Letra letras u otro tipo de documento privado	Se cobro de manera justa y por medio de proceso judicial, debido a que el cliente si tuvo activos.	2	67%
Con pagares, Letra letras u otro tipo de documento privado	No se gestionó la cobranza por falta de liquidez de la empresa y por no contar con activos.	1	33%
Total		3	100%

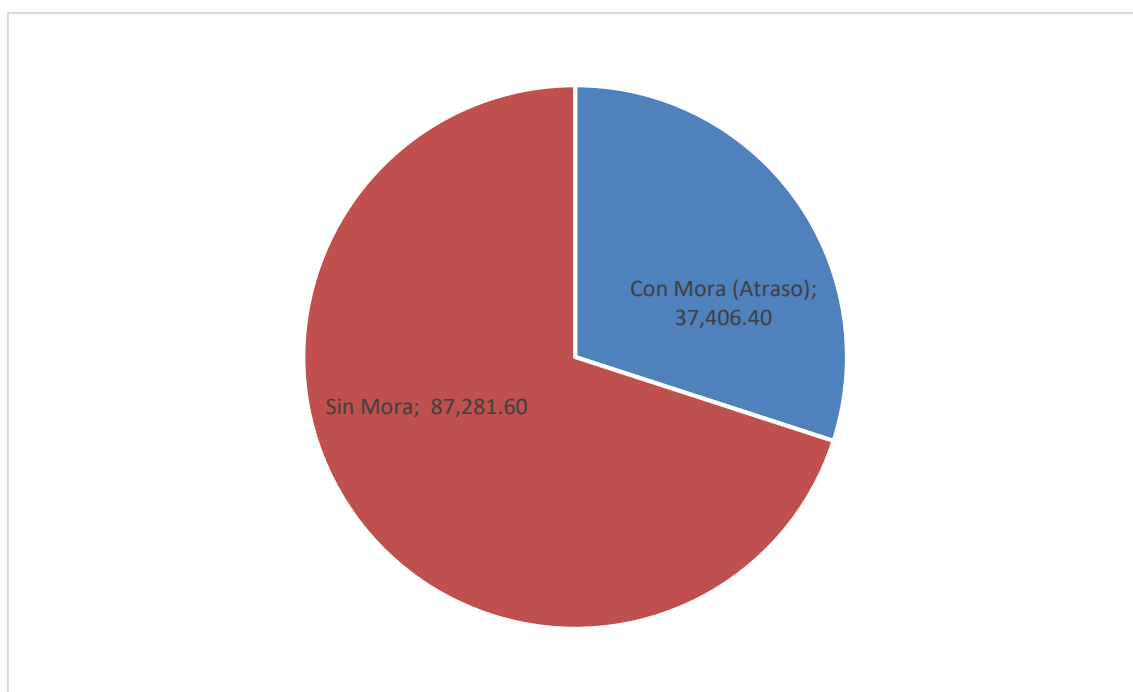
Nota: Condición del proceso judicial por deuda

Interpretación:

En la tabla 10, se observa que la organización en el periodo 2021 aplico proceso judicial a 3 deudas de clientes que adeudaron a la empresa de cosméticos, pudiendo rescatar el dinero de 2 clientes y uno no, por el motivo de no tener una garantía en el cual ejecutar el proceso.

Figura 2

Saldo final de cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2021.



Interpretación: Datos representan los clientes que tienen atraso mayor de 15 días y cuentas de cobranza dudosa.

4.4. Evaluar la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021.

En el presente objetivo se analizó mediante los estados contables de la empresa del periodo 2021, como también el análisis de índices financieros para determinar la situación económica de la organización Mundo Cosmetic EIRL.

Tabla 11.

Análisis de la situación económica de la empresa periodo 2021-Analisis vertical.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
Al 31 de diciembre		
(Expresado en Soles)		
MUNDO COSMETIC EIRL		
<u>Activo Corriente</u>	2021	Análisis Vertical %
- Efectivo Equivalente a Efectivo	146,408	14.75%
- Cuentas por cobrar comerciales Ter.	124,688	12.56%
- Inventario	488,466	49.22%
-Suministro	10,256	1.03%
Total, Activo Cte.	769,818	77.57%
Activo No Corriente		
-Inmueble Maquinaria y Equipo (Neto)	222,603	22.43%
Total, Activo No Cte.	222,603	22.43%
Total, Activo	992,421	100.00%
Pasivo Corriente		
- Otras provisiones Tributos por Pagar	5,506	0.55%
- Cuentas por pagar comerciales y otras	110,879	11.17%
Total, Pasivo Cte.	116,385	11.73%
Pasivo No Corriente		
- Obligaciones Financieras	65,500	6.60%
- Cuentas por pagas Diversas-Terceros	70,546	7.11%
Total, Pasivo No Cte.	136,046	13.71%
Total, Pasivo	252,431	25.44%
PATRIMONIO		
-Capital	156,822	15.80%
-Reserva Legal	15,682	1.58%
-Resultados Acumulados	325,422	32.79%

-Determinación del Resultado del Ejercicio	242,063	24.39%
Total, Patrimonio	739,989	74.56%
Total, Pas. Y Patr.	992,420	100.00%

Nota: Evaluación económica de la empresa periodo 2021.

Interpretación:

En la tabla 11, se evalúa la situación económica de la empresa, mostrando que el 77.57% de composición de la empresa está reflejado por parte de los activos corrientes, donde el 49.22% son inventarios y el 14.75% es efectivo equivalente a efectivo y 12.56% cuentas por cobrar, notando un estancamiento leve de la cobranza. Por otro lado, solo el 25.44% está conformado por pasivo y el 74.56% por patrimonio, obteniendo una utilidad del 32.79% con respecto al total de los activos, mostrando un crecimiento debido a las ventas al crédito.

Tabla 12.

Estado de resultados de la empresa periodo 2021-Analisis vertical.

ESTADO DE RESULTADOS		
Al 31 de diciembre		
(Expresado en Soles)		
MUNDO COSMETIC EIRL		
	2021	Análisis Vertical %
Ventas Netas	2,558,755	100%
Costo de Ventas	1,713,094	67%
Utilidad Bruta	845,661	33%
Gastos Operativos		
Gastos Administrativos	169,686	7%
Gastos Ventas	252,473	10%
Utilidad de Operación	423,502	17%
Otros ingresos y Gastos		
Otros ingresos Financieros	-	0%
Ingresos Financieros	-	0%
Otros Gastos de Gestión	33,277	1%
Gastos Financieros	40,273	2%
Utilidad Antes de Partic. e Imptos.	349,952	14%
Impuesto a la Renta 15 UIT	6,600	0%
Diferencia 29.5%	101,289	6%
Utilidad Neta	242,063	9%

Nota: Evaluación económica de la empresa periodo 2021.

Interpretación:

En la tabla 12, se observa que la organización aumenta en sus ventas,

aumenta sus costos de ventas en un 67%, Gasto administrativo en 7%, y el de venta en 10%, debido al incremento de los clientes y las ventas a los créditos realizados, dejando una utilidad del 9%, pero en el valor del año no es una buena ganancia, debido a la falta de liquidez para inversiones a corto plazo.

Tabla 13

Análisis de los índices financieros de la empresa periodo 2021.

TEM	Ratios	2021	
Liquidez	Liquidez corriente	$\frac{769,818}{116,385}$	6.61
	Prueba Acida	$\frac{146,408}{116,385}$	1.26
Endeudamiento	Razón de endeudamiento	$\frac{252,431}{992,421}$	0.25
	Razón de endeudamiento Patrimonial	$\frac{116,385}{739,989}$	0.16
Gestión	Rotación de Activos	$\frac{2,558,755}{992,421}$	2.58
	Rotación de cuentas por cobrar	$\frac{2,558,755}{124,688}$	20.52
	Periodo de cobro	$\frac{44,887,500}{2,558,755}$	17.54
Rentabilidad	Rentabilidad patrimonial ROE	$\frac{242,063}{739,989}$	0.33
	Rentabilidad de la inversión ROA	$\frac{242,063}{992,421}$	0.24
	Margen utilidad neta	$\frac{242,063}{2,558,755}$	0.09

Interpretación:

En la tabla 13, en los índices financieros en el cual se puede observar que la liquidez disminuye cada año, debido a la ineficiente gestión que la empresa aplicada en el periodo 2021, conllevando a aumentar el endeudamiento, reduciendo la gestión de cobranza y estancando el crecimiento de la rentabilidad, a pesar de tener un buen crecimiento de las ventas.

4.6. Determinar la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL.

Para el análisis de este objetivo se realizó por medio de la correlación de Spearman, codificando el comportamiento del cliente y la situación económica para luego ser procesado en el programa SPSS 22.

Tabla 14*Correlación de las cuentas por cobrar y situación económica.*

	Rho.	P
Cuentas por cobrar y Situación económica	.174**	<.001

*Nota: Rho. Coeficiente de correlación de Spearman****correlación significativa al .01 (bilateral)*

Interpretación:

Se observa una $R_s = 0,174$ con nivel de significancia $p = 0,000$ siendo esto menor al 5%, lo que quiere decir que la gestión de cuentas por cobrar de la empresa positivamente baja en la situación económica de la empresa, lo que quiere decir es que si la empresa sigue con los mecanismos de cobranza sin mejorar su situación económica seguirá deficiente.

Contrastación de Hipótesis

H1: La gestión de cuentas por cobrar incide de manera positiva en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL.

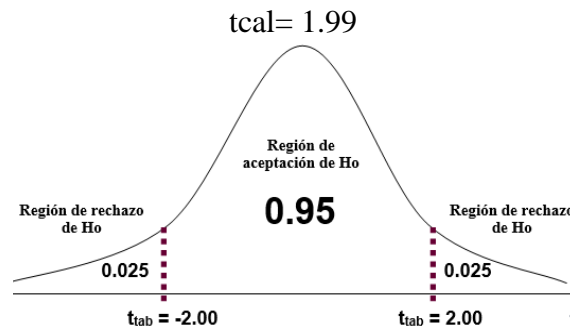
H0: La gestión de cuentas por cobrar incide de manera negativa en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL.

Tabla 15*Prueba de hipótesis.*

Análisis correlacional de Spearman	Gestión de cuentas por cobrar	Situación económica
Muestra	130	130
Promedio	94	98
Coeficiente de correlación		0.174
Valor calculado		1.99
Valor crítico (t _{tab})		±2.00
Decisión de rechazo H ₀		t _{cal} > ±t _{tab}

*Fuente: Datos provenientes de la RS***Figura 3***Cálculo de la prueba T-Student.*

$$t_{cal} = r \times \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$



DECISIÓN: Se acepta la hipótesis nula (Ho) $t_{cal} > \pm t_{tab}$.

V. DISCUSIÓN

Luego del desarrollo de los objetivos, por medio de los instrumentos de investigación se puede deducir.

Según el objetivo específico 01, Analizar el cumplimiento de las políticas de crédito de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021, los resultados mediante la tabla 1 y 2 al igual que la figura 1 muestran que la empresa tiene políticas establecidas internamente y que no son cumplidas en su totalidad, generando que los créditos se aprueben sin tener un conocimiento completo del cliente, el cual aumenta la incertidumbre de que pueda pagar o no el crédito otorgado, aunque solo el 30% en promedio de análisis son con documentos incompletos el 70% mantiene la cartera a flote y el crecimiento desproporcionado de la empresa, datos que al ser comparados con la investigación de Pérez (2017) en su tesis “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez”, quien concluyo que la organización que no tiene una buena gestión en el manejo de sus créditos, debido a que incumple las políticas y tiene sus procesos más estructurados, esto ha traído como problema que se castigue muchas cuentas por cobrar por no tener un filtro al inicio del otorgamiento del crédito, además en el aspecto teórico Trejos et al. (2018), quien define a las políticas de crédito y cobranza como instrumentos de gestión para el trabajo organizado y controlado del activo de la empresa, disminuyendo incertidumbre financiera. En tal sentido, se puede confirmar a base de la

información y resultados obtenidos que las causas principales de una mala gestión de cobranza son la mala evaluación cualitativa y el análisis documental herrado de la evaluación cuantitativa, obteniendo dentro de la cartera clientes morosos.

Por otro lado, en el objetivo específico 02, Evaluar los procedimientos de cobranza de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021, los resultados muestran que los procesos de cobranza tiene cierta carencia, debido a que no se cuenta con personal específicamente para esa área, así mismo la falta de actualización de datos no se puede notificar o informar de la deuda pendiente cerrando el año 2021 con una cartera en mora del 30%, el cual debe de mejorar en los meses de mayo, junio, julio, octubre, noviembre, diciembre; fechas donde se tiene mayor créditos a cobra esto se puede observar en la tabla 5,6 y 7, así mismo en la figura 3 y 4, información que al ser contrastados con el autor Carrera (2017) en su tesis “Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015”, donde concluye que la gestión de cobro que tiene la empresa no es eficiente y esto es debido a que no cuentan con un control o monitoreo el cual verifique el cumplimiento de las metas de cobranza, también no cuentan con un software de contabilidad que permita tener los datos actuales de las cuentas que deben los compradores, además en el aspecto teórico para el autor Chiriani et al., (2017), define a los procesos de cobranzas, como parámetros que el trabajador tiene que cumplir con la finalidad de que se recupere el dinero prestado en mercadería o servicios ofrecidos, estos procesos pueden ser solo administrativos o legales. Dicho esto, al analizar dichos resultados se reafirman que la cobranza bien aplicada y gestionada beneficia a la empresa en la recuperación de la cartera, y la que no se aplica aumenta más la morosidad de la empresa de forma lenta.

Así mismo como objetivo específico 03, Evaluar la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021, los resultados muestran que la empresa tiene un saldo de cobranza igual que efectivo equivalente a efectivo, reduciendo la liquidez de la empresa al momento de asumir deudas al corto plazo, por otro lado, la utilidad obtenida es positiva pero no la esperada por la empresa, debido al incremento de algunas costas debido al financiamiento por no contar con efectivo para el pago oportuno, datos que al ser comparados con la investigación de los autores Narezo y Mamani (2019) en su tesis “Control de las Cuentas por

Cobrar y su influencia en la Rentabilidad de la Institución Educativa Virgen Rosario – 2019”, quien concluyo que en el año 2017 la empresa tiene una cantidad de cartera de catorce mil soles, y en el 2018 sube a veintitrés mil soles, y en ventas solo se ha observado de año a año un incremento del 9%, y en la utilidad obtiene un 0.26% de incremento, por lo cual no guarda relación con las ganancias que la empresa debería tener, esto ha originado que la empresa tenga baja liquidez y afecte los índices de productividad de la organización, además desde el aspecto teórico el autor Dávila (2018), define qué situación económica representa el buen funcionamiento de una empresa, desde los activos y bienes que posee y la liquidez para afrontar las deudas a corto plazo. En tal sentido estos resultados se reafirman que la empresa Mundo Cosmetic EIRL, a pesar de que la gestión es deficiente en un 30% el impacto ha sido un poco proporcional afectando en el aumento de cuentas por cobrar y reducción de la utilidad por gastos de intereses.

Por último, el objetivo general, Determinar la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, se pudo encontrar que, en la correlación de Spearman de 0.174, lo que nos da entender que la correlación es positiva baja. Esto quiere decir que la gestión de cuentas por cobrar no es eficiente, por lo cual se observa cierta caída en la situación económica de forma proporcional, el cual debe ser corregido para una adecuada gestión. Frente a lo mencionado se acepta la hipótesis nula, de que la gestión de cobranza actual de la empresa es negativa en la organización incidiendo en la situación económica, estos datos son corroborados con los autores Diaz y Zamora (2019) en su tesis “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica-financiera de la empresa de Transporte N&V SAC, Trujillo. Año 2018”, donde concluye que la empresa presenta deficiencias en su control de cuentas por cobrar, encontrándose que las políticas están desactualizadas, personal no capacitado y los procedimientos de cobranza no se realizan dentro de los plazos, a si también desde el aspecto conceptual el autor Sanz (2015), define que la gestión de cobranza, es aquella que permite recuperar de forma eficiente los recursos de la organización, y que permite superar las deficiencias que se puedan encontrar en el proceso. En tal sentido, repasando lo ya mencionado, podemos decir que la empresa debe mejorar sus procesos que lo tienen en un 30% deficientes para que

de esta forma mejores su situación económica.

VI. CONCLUSIONES

1. En este trabajo se determinó la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021. Lo más importante de este objetivo fue determinar si la gestión de cuentas por cobrar incide de manera positiva baja en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL debido a que la correlación de Spearman es de 0.174. Lo que más ayudo a implementar este plan financiero fue realizar la prueba de T-student y determinar si se acepta la hipótesis nula, esto quiere decir que la gestión de cuentas por cobrar no es eficiente. Lo más difícil fue determinar la situación económica en el cual se observa cierta caída de forma proporcional, el cual debe ser corregido para una adecuada gestión.
2. En este trabajo se analizó el cumplimiento de las políticas de crédito de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021. Lo más importante de este objetivo fue diagnosticar si la empresa tiene políticas establecidas internamente y que no son cumplidas en su totalidad. Lo que más ayudo a diagnosticar el cumplimiento de las políticas fue que los créditos son aprobados sin tener un conocimiento completo del cliente, el cual aumenta la incertidumbre de que pueda pagar o no el crédito otorgado. Lo más difícil fue determinar el porcentaje de clientes que cumplieron con las políticas establecidas, aunque solo el 30% en promedio de análisis son con documentos incompletos el 70% mantiene la cartera a flote y el crecimiento desproporcionado de la empresa.
3. En este trabajo se evaluó los procedimientos de cobranza de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021. Lo más importante fue evaluar si los procesos de cobranza tienen cierta carencia, debido a que no se cuenta con personal específicamente para esa área, así mismo la falta de actualización de datos, debido a esto no se puede notificar o informar de la deuda pendiente. Lo que más ayudo a evaluar los procedimientos de cobranza es que al cierre del año 2021 tenemos una cartera en mora del 30%. Lo más

difícil fue determinar qué porcentaje fue en los meses de mayo, junio, julio, octubre, noviembre, diciembre; fechas donde se tiene mayores créditos a cobrar.

4. En este trabajo se evaluó la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021. Lo más importante de este objetivo fue evaluar la situación económica de la empresa es medianamente baja debido a que tiene un saldo de cobranza igual que efectivo equivalente a efectivo, reduciendo la liquidez de la empresa al momento de asumir deudas al corto plazo. Lo que más ayudo a evaluar esta situación económica fue que la utilidad obtenida es positiva, pero no la esperada por la empresa, debido al incremento de algunos costos porque se hicieron financiamientos por no contar con efectivo. Lo más difícil fue evaluar si la empresa ha venido siendo rentables durante este proceso.

VII. RECOMENDACIONES

1. La empresa debe utilizar un sistema como es el expirian para logra una mejor evaluación de sus socios, para ver su endeudamiento de los clientes si estos, ya tienen deuda con más de 3 entidades no se brindará el crédito, en caso sea necesario o el monto sea una cantidad alta se tendría que pedir una garantía.
2. La empresa debe de actualizar cada cierto tiempo sus listas de cobranzas y sobre todo domicilios exactos de cada cliente para que no haga difícil su ubicación de clientes que no cancelan demasiado tiempo, capacitar personal y obtener un sistema el cual permita que los trabajadores evalúen de manera adecuada a cada cliente, el trabajador tiene que tener conocimiento de cobranza
3. La empresa debe mejorar sus procedimientos de cobranza, incluyendo métodos que permitan acercarse al cliente y reducir los intereses con el fin de recuperar el dinero perdido por la organización.
4. La empresa debe de analizar sus estados financieros y más índices financieros para determinar la situación de cada activo y el crecimiento de cada año, para de esta forma tener un crecimiento favorable en la organización.

VIII. REFERENCIAS

- Aguirre J. (2016) Relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia.
- Alizo S., Gonzales M. & Montilla M. (2019) Evidencia de auditoría en las cuentas por cobrar de las entidades de transporte público, caso: "Asociación Civil Unión de Conductores".
- Arroba J. & Solis T. (2017) Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez.53. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Atradius B. (2018) América: aumento de las cuentas por cobrar empresariales vencidas en 2018
- Atradius N. (2018). América: aumento de las cuentas por cobrar empresariales vencidas en 2018. 85. <https://atradius.com.tr/documents/atradius-payment-practices-barometer-americas-2018-ppbamesmx01.pdf>
- Avila N., Gil R. y Duque (2019) Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa. Recuperado el 28 de septiembre del 2021 de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html>
- Barreto B. (2019) Literatura sobre la incidencia del método de cobranza y la capacitación de cobradores en la mejora de la eficiencia del sistema de cobranza de los servicios complementarios en un hotel 1"
- Calderón, K., y Miranda, K. (2019). El control interno de las cuentas por cobrar y la morosidad: una revisión de la literatura científica (Trabajo de investigación). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Recuperado de <https://hdl.handle.net/11537/25810>
- Canto F., Palacin M. & Prieto F. (2016) Efectos del ciclo económico en el crédito comercial: el caso de la pyme española
- Cárdenas M. & Velasco B. (2015) 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
- Carrera S. (2017) Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015. Recuperado el 29 de setiembre del 2021 de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Chavarin R. (2015) Morosidad En El Pago De Créditos Y Rentabilidad De La Banca Comercial En México

- Chiriani J., Alegre M. & Chung C. (2017) Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017. Recuperado el 29 de septiembre del 2021 de <https://doi.org/10.18004/ucsa/2409-8752/2020.007.01.023-030>
- Cueva J. & Dolores R. (2019) Estrategias de gestión del efectivo y rentabilidad de las empresas ecuatorianas: caso sectores construcción y transporte
- Díaz I. y Zamora B. (2019) Gestión de Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Situación Económica-Financiera de la Empresa de Transporte N&V SAC, Trujillo. Año 2018. Recuperado el 28 de septiembre del 2021 de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/42501/D%c3%adaz_RIDR-Zamora_CBM.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Flores M. & Naval Y. (2016) Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, períodos 2010 al 2014
- Friend R. & Arleta E. (2018) La factura comercial y su proceso de cobro en el ordenamiento jurídico ecuatoriano
- García J., Galarza S., & Altamirano A. (2017) Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en las Pymes
- García X., Galarza C., & Grijalva G. (2017) La Gestión De Créditos Y Cobranzas Caso Empresa "Multillanta Ramírez"
- Gonzales C., Hernandez C. & Gil W. (2015) Políticas de crédito aplicadas por las empresas del sector de repuestos automotrices
- Hadad I. (2019) La construcción social y técnica de la deuda morosa
- Izar J. & Ynzunza C. (2017) El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades. 44. <https://dialnet.unirioja.es>
- Jimez F., Ramirez C. & Leyva L. (2019) La Administración Del Capital De Trabajo En Una Empresa De Materiales De La Construcción
- Julca R. & Miranda F. (2018) La Gestión De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De Las Pequeñas Empresas: Una revisión sistemática de la literatura científica en los últimos 10 años
- Leal A., Aranguiz M. & Gallegos J. (2017) Análisis de riesgo crediticio, propuesta del modelo credit scoring
- Mantilla J. & Huanca B. (2020) Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de

<https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/view/3194>

- Maryana M. (2019) Análisis del crédito comercial en pequeñas y medianas empresas de derivados lácteos
- Mauad P. (2015) Aplicaciones para la gestión de crédito y cobro de clientes
- Morales, K., y Carhuanchó, I. (2020). Estrategias Financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Aquasport SAC. *Espí-ritu Emprendedor TES*, 4(2), 21-40. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>
- Mosso M. & Lopes F. (2020) Causas económicas de morosidad en la cartera hipotecaria titulizada en México
- Narezo R. y Mamani H. (2019) Control de las cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la Institución Educativa Virgen Rosario – 2019. Recuperado el 28 de septiembre del 2021 de https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3247/Robert%20Nazareno_Henry%20Mamani_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Nolazco, F., Ortiz L., & Carhuanchó M. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espí-ritu Emprendedor TES*, 4(1), 13-27. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.189>
- Orellana, D. (2020). Impacto de la gestión de las cuentas por cobrar en empresas del sector comercial: una revisión sistemática de la literatura científica en los últimos 10 años (Trabajo de investigación). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Recuperado de <https://hdl.handle.net/11537/25691>
- Padilla C. & Posaico V. (2020) Control interno de las cuentas por cobrar y su efecto en la rentabilidad de las empresas: una revisión sistemática
- Peña A. (2021) ¿Cuál es el costo de un crédito comercial al consumo desde la perspectiva del cliente final?
- Pérez A. (2017) Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez. Recuperado el 28 de septiembre del 2021 de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/409/La%20cuentas%20por%20cobrar%20y%20su%20incidencia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Perez E. & Tinoco H. (2017) Importancia de las políticas de crédito y control financiero administrativo de los inventarios en el procesamiento de la

información contable de la empresa Los Lirios S.A, durante el primer semestre del año 2017.

Quinteros G. & Villegas A. (2018) El Control Interno De Cuentas Por Cobrar En América Latina, En Los Últimos Diez Años”: Una Revisión De La Literatura Científica

Saavedra & Loe (2018) Flujo de efectivo para las pymes: una propuesta para los sectores automotor y de tecnologías de la información en México.8. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S2248-60462018000200287&lng=es&nrm=is

Saavedra M. & Uribe J. (2018) Flujo de efectivo para las pymes: una propuesta para los sectores automotor y de tecnologías de la información en México.

Sanz C. (2015) La gestión de cuentas por cobrar y a pagar: el factoring y el confirming

Torres A., Guerrero F., & Paradas M. (2017) Financiamiento Utilizado Por Las Pequeñas Y Medianas Empresas Ferreteras

Trejo J., Rios H. & Almagro F. (2016) Actualización Del Modelo De Riesgo Crediticio, Una Necesidad Para La Banca Revolvente En México*

Vinueza M. (2019) Gestión de cobranza en la administración pública; una revisión sistemática de literatura

Zuta L. & Diaz M. (2019) Revisión sistemática del control interno y su incidencia en las cuentas por cobrar, en las empresas comerciales de Lima 201

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de Consistencia

Problema	Objetivo	Variable	Dimensión	Indicadores	Metodología	Técnica e instrumento
¿Cuál es la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL?	<p>Objetivo General Determinar la gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL.</p>	<p>Variable 1 Gestión de cuentas por cobrar</p>	Otorgamiento de Crédito	<p>Normas y políticas de crédito</p> <p>Ventas al crédito</p> <p>Proceso de otorgamiento de Crédito</p> <p>Cartera de clientes</p>	<p>Tipo: Aplicada</p> <p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Tiempo: Corte transversal</p>	<p>Técnica Análisis documental</p> <p>Observación</p> <p>Entrevista</p>
	<p>Objetivo Específico Analizar el cumplimiento de las políticas de crédito de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021</p> <p>Evaluar los procedimientos de cobranza de la empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021.</p>			Cobro del Crédito	<p>Porcentaje de morosidad de las cuentas por cobrar</p> <p>Normas y políticas de cobro</p> <p>Plazos establecidos para los cobros</p> <p>Número de procedimientos de cobranza</p>	<p>Instrumento</p> <p>Guía de análisis documental</p> <p>Guía de observación</p>
<p>Hipótesis La gestión de cuentas por cobrar incide de manera positiva en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic EIRL.</p>	<p>Evaluar la situación económica empresa Mundo Cosmetic EIRL, Trujillo 2021.</p>	<p>Variable 2 Situación económica</p>	Índice Financiero		<p>Índice de liquidez</p> <p>Índice de solvencia</p> <p>Índice de rentabilidad</p>	<p>Población La población en el presente trabajo de investigación está conformada por la empresa Mundo Cosmetic, año 2021.</p> <p>Muestra La muestra está conformada por los documentos, reportes, pagos y otros documentos de cobranzas de la empresa.</p>

Anexo 02: Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión de cuentas por cobrar	La gestión de cuentas por cobrar es la administración correcta que se tiene frente al otorgamiento de crédito y al cobro del mismo (Pérez, 2009)	La presente investigación se desarrollará mediante la entrevista, análisis documental y observación.	Otorgamiento de Crédito Cobro del Crédito	<u>Normas y políticas de crédito</u> <u>Ventas al crédito</u> <u>Proceso de otorgamiento de Crédito</u> <u>Cartera de clientes</u> <u>Porcentaje de morosidad de las cuentas por cobrar</u> <u>Normas y políticas de cobro</u> <u>Plazos establecidos para los cobros</u> <u>Número de procedimientos de cobranza</u>	Razón
Situación económica	La situación económica, es el resultado final que tiene toda empresa al momento de realizar sus actividades económicas durante un determinado periodo de tiempo, sea positivo o negativo el resultado, esta información permite tomar decisiones que permitan mejorar siempre los resultados obtenidos (Nogueira et al., 2018).	La presente investigación se desarrollará mediante análisis documental	Índice financiero	<u>Índice de liquidez</u> <u>Índice de rentabilidad</u> <u>Índice de solvencia</u>	Razón

FICHA DE VALIDACIÓN

Matriz de validación del instrumento

Nombre del instrumento: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic E.I.R.L., Trujillo 2020.

Objetivo: Validar el instrumento de investigación para la confiabilidad de la investigación.

Dirigido a: La empresa Mundo Cosmetic E.I.R.L., Trujillo 2020.

Apellidos y nombres del evaluador:

Sevilla Gamarra Marco Antonio

Grado académico del evaluador:

Doctor

Valoración:

Muy deficiente	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno



FIRMA DEL EVALUADOR

DNI:

Matriz de validación del instrumento

Nombre del instrumento: Análisis documental para determinar la Gestión de Cuentas por Cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic E.I.R.L, Trujillo 2021.

Objetivo: Validar el instrumento de investigación para la confiabilidad de la investigación.

Dirigido a: Empresa Mundo Cosmetic E.I.R.L Trujillo.

Apellidos y nombres del evaluador:

Grado académico del evaluador:

Doctor

Valoración:

Muy deficiente	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno



Mg. CDO. Pedro Acosta Méndez

FIRMA DEL EVALUADOR

Matriz de validación del instrumento

Nombre del instrumento: Análisis documental para determinar la Gestión de Cuentas por Cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic E.I.R.L, Trujillo 2021.

Objetivo: Validar el instrumento de investigación para la confiabilidad de la investigación.

Dirigido a: Empresa Mundo Cosmetic E.I.R.L Trujillo.

Apellidos y nombres del evaluador:

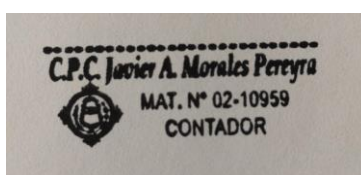
Morales Pereyra Javier Arnaldo

Grado académico del evaluador:

Magister

Valoración:

Muy deficiente	Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno
			X	



FIRMA DEL EVALUADOR

FICHA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS PARA GUÍA DE ENTREVISTA

Título de la investigación: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic E.I.R.L, Trujillo 2021

Línea de Investigación: Finanzas

Autores: Leonardo Rodríguez Nancy Soledad y Lecca Silva Ana Luisa

Fecha: 09/07/2022

Juez N° 1

Apellidos y nombres del Juez Evaluador: Dr. Sevilla Gamarra Marco Antonio

Último Grado académico alcanzado del Juez Evaluador: Doctor

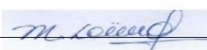
Ocupación actual del Juez Evaluador: Metodólogo

Tabla 1. Instrumento presentado al jurado para su valoración

Instrumento presentado al jurado para su valoración						
Preguntas que aparecen en el instrumento – GUÍA DE ENTREVISTA	Inaceptable (1)	Deficiente (2)	Regular (3)	Bueno (4)	Excelente (5)	Observaciones
Preguntas de Crédito						
1. ¿La empresa cuenta con políticas para el otorgamiento de crédito?						
2. ¿La empresa cuenta con normas de trabajo para su mayor eficiencia en los trabajos de la empresa?						
3. ¿Cómo considera la gestión actual de los créditos otorgados?						
4. ¿Cuáles son los topes máximos de crédito otorgado a los clientes?						
5. Para dar la aprobación de Créditos. ¿Qué requisitos se exige a los clientes para minimizar el cumplimiento de sus obligaciones de pago?						
6. ¿Como evalúa la experiencia de los clientes?						
7. ¿Como analiza a sus clientes si tiene deudas con otros bancos?						

8. ¿Como realiza el análisis de la capacidad económica?						
9. ¿En qué consiste el requisito de documento de garantía?						
10. ¿La empresa cuenta con personal capacitado para la realización de este proceso?						
11. ¿Cuál es el importe de la cartera de clientes?						
Preguntas de cobranza						
1. ¿Cuánto es la morosidad de la empresa?						
2. ¿La morosidad acumulada es bueno para la empresa?						
3. ¿Desde qué tiempo se considera una empresa morosa?						
4. ¿Con que documentos realiza su proceso de cobranza?						
5. ¿Existen normas para el cobro de créditos en las empresas?						
6. ¿Cada cuánto tiempo realiza el proceso de cobranza?						
7. ¿Qué tipo de procedimiento realiza al momento de contactar con el cliente?						
8. ¿La empresa realiza coordinaciones o negociaciones con los clientes para el pago del crédito?						
9. ¿Considera necesario implementar un sistema que le permita llevar el control?						
10. ¿En qué momento se realiza el proceso notarial?						
11. ¿Qué pasa con los clientes que no pagan?						
Calificación en escala Likert de 1 a 5.						

Veredicto	Puntuación
Instrumento debe ser modificado o corregido	6-14
Instrumento puede ser aplicado luego de haber sido corregido	14-22
Instrumento debe aplicarse	22-30



Firma y sello del Juez evaluador



FICHA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

DATOS DE LA APLICACIÓN.

TÍTULO DE LA TESIS: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic E.I.R.L, Trujillo 2021

NOMBRE DE LA EMPRESA: Mundo Cosmetic E.I.R.L

Ficha de aplicación 1:/...../.....

Ficha de aplicación 2:/...../.....

Ficha de aplicación 3:/...../.....

Ficha de aplicación 4:/...../.....

INFORMACIÓN VERIFICADA				
Documentos	Tiene		Se reviso	
	Si	No	Si	No
<i>Gestión de cuentas por cobrar</i>				
Registro de ventas				
Reporte de ventas al crédito				
Reporte de clientes				
PDT mensual y anual				
Ficha RUC (Datos años en el mercado, dirección, gerente)				
Registro de morosos				
Políticas de la empresa				
MOF				
Reporte de notificaciones, llamadas, correos				
Organigrama				
Flujograma de los procesos de crédito y cobranza				
Reporte de deudas por medio de Central de riesgo				
Letras y documentos de garantía				
Otros...				
<i>Situación Económica</i>				
Activo Total				
Utilidad Total				
Costo de Ventas				
Balances				
Inversión Total				

Firma y sello del Juez evaluador



FICHA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE OBSERVACION

DATOS DE LA APLICACIÓN.

TÍTULO DE LA TESIS: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic E.I.R.L, Trujillo 2021

NOMBRE DE LA EMPRESA: Mundo Cosmetic E.I.R.L

Ficha de aplicación 1:/...../.....

Ficha de aplicación 2:/...../.....

Ficha de aplicación 3:/...../.....

Ficha de aplicación 4:/...../.....

N°	Aspectos a evaluar	Si	No	Talvez	Observación
1	Verifica mediante las centrales de riesgo las deudas de los futuros clientes.				
2	Analiza los estados contables como PDT mensuales y Anuales, para determinar la capacidad financiera del cliente.				
3	Verifica la mora constantemente de los clientes				
4	Notifica a los clientes mediante llamadas, correos o visitas físicas el vencimiento de su crédito.				
5	Realiza coordinaciones y negociaciones con los clientes para asegurar la recuperación del crédito.				
6	Otorga medios de pago a los clientes, para que abonen de cualquier agente o banco.				
7	Elabora de forma estratégica los horarios, y actividades del personal, para la el trabajo de otorgar crédito y cobrar.				
8	Supervisa directamente a los colaboradores para que respeten los procesos y estrategias elaboradas				
9	Realiza proceso notarial de las cuentas que no son saldadas por un periodo de 1 año.				
10	Reciben capacitaciones a los trabajadores referentes a procesos de créditos y cobranzas, y los aprovechan.				

Firma y sello del Juez evaluador

Anexo 03: Guía de entrevista

Señor (a) Contador Público de la empresa la presente es una entrevista que tiene como objetivo Determinar la gestión de cuentas por cobrar. Tiene fin académico de la Universidad Cesar Vallejo, escuela de Contabilidad. Se le agradecerá responder con veracidad las siguientes preguntas.

I. Información De La Variable Cuentas Por Cobrar

Preguntas		Respuestas
N ^o .	Preguntas de Crédito	
1	¿La empresa cuenta con políticas para el otorgamiento de crédito?	<i>“La empresa no cuenta con políticas establecidas y menos con un MOF, el cual se pretende implementar previa evaluación de las necesidades”</i>
2	¿La empresa cuenta con normas de trabajo para su mayor eficiencia en los trabajos de la empresa?	<i>“La empresa tiene normas de trabajo, pero no son aprobadas por ningún mecanismo, si no de forma interna”</i>
3	¿Cómo considera la gestión actual de los créditos otorgados?	<i>“Es una gestión de nivel medio, pero debe mejorar con el propósito de seleccionar buenos clientes y no tener morosidad alta”</i>
4	¿Cuáles son los topes máximos de crédito otorgado a los clientes?	<i>“el monto máximo depende de la capacidad de pago que tenga y es individual por cada cliente, no teniendo rangos específicos”</i>
5	Para dar la aprobación de Créditos. ¿Qué requisitos se exige a los clientes para minimizar el cumplimiento de sus obligaciones de pago?	<i>“Al momento que solicitan el crédito se pide llenar un formato de la empresa, los PDT de los 6 últimos meses, reporte tributario, ficha ruc, escritura pública, copia literal, contrato de alquiler, entre otros documentos que consolidan más la opción de dar el crédito”</i>
6	¿Como evalúa la experiencia de los clientes?	<i>“Primero, tomamos la ficha ruc para determinar cuánto tiempo tiene constituido el negocio, luego se establece un criterio el cual debido a mi experiencia que trabaje en bancos, lo tome que para empresas que tienen entre 1 a 2 años, son aquellas con mínima experiencia, empresas con 3 a 4 años, con mediana experiencial empresarial, y por último de 5 años a más tiene una alta experiencia en el mercado”</i>
7	¿Como analiza a sus clientes si tiene deudas con otros bancos?	<i>“Bueno, la empresa tiene un sistema llamado Experian, en el cual filtramos al gerente, socios y a la misma empresa si tienen deuda con otras entidades para asegurar el crédito, por ejemplo, un cliente con 0-1 clientes tiene un riesgo bajo, clientes con 2 a 3 bancos es un riesgo moderado, y cliente con 4 a 5, es de alto riesgo, por lo que en el transcurso del tiempo de crédito se evalúa de forma constante”</i>
8	¿Como realiza el análisis de la capacidad económica?	<i>“Si, por que son documentos donde se refleja los ingresos reales de la empresa, observando su gestión y activos que tiene de respaldo la empresa, es una buena visión para analizar y proyectar su capacidad económica”</i>
9	¿En qué consiste el requisito de documento de garantía?	<i>“Este requisito permite amarrar el crédito con un pagare, en el cual el cliente se compromete a pagar efectivamente el dinero que salda de la empresa, caso contrario no existir el pago se procede de forma judicial”</i>
10	¿La empresa cuenta con personal capacitado para la realización de este proceso?	<i>“Actualmente son los mismos vendedores que ejecutan este proceso, en muchos casos no disponen de tiempo”</i>
11	¿Cuál es el importe de la cartera de clientes?	<i>“el importe en promedio de la cartera es el 20% de las ventas de la empresa”</i>

En la entrevista realizada al contador de la empresa, referente a políticas de crédito, se pudo rescatar lo siguiente:

- Para el otorgamiento de crédito, se tiene como política solicitar el llenado de la solicitud de ingreso, PDT mensuales y anuales, reporte tributario, ficha RUC, entre otros documentos.
- La empresa no cuenta con personal, encargado de otorgar los créditos.
- No se cuenta con políticas por escrito, ya que son aplicadas de forma empírica (experiencia).
- Para determinar capacidad económica se analizan los PDT mensuales y anuales.
- La experiencia de los clientes se evalúa por los años en el mercado.
- El reporte de deuda emitido por el sistema Experian, permite determinar en qué bancos está comprometido el cliente.
- La garantía se realiza por medio de letras.
- La empresa tiene una gestión con nivel medio, el cual tiene que mejorar.

N°	Preguntas de Cobranza	Respuestas
1	¿Cuánto es la morosidad de la empresa?	<i>“La morosidad es en promedio del 3%, el cual en algunos meses llega a 8%”</i>
2	¿La morosidad acumulada es bueno para la empresa?	<i>“no es recomendable la morosidad, debido a que genera incertidumbre de falta de pago”</i>
3	¿Desde qué tiempo se considera una empresa morosa?	<i>“lo regular es una semana desde que falto a su promesa de pago en las fechas pactadas”</i>
4	¿Con que documentos realiza su proceso de cobranza?	<i>“Actualmente contamos con reportes en físico y Excel, para el manejo de las cobranzas, en parte es algo tedioso por que se tiene que ver por cada cliente y realizar formulas en Excel para el control”</i>
5	¿Existen normas para el cobro de créditos en las empresas?	<i>“todas las normas son empíricas, careciendo de parámetros que permitan tener un mejor control”</i>
6	¿Cada cuánto tiempo realiza el proceso de cobranza?	<i>“el proceso de compra se realizada antes de cerrar el mes, el cual garantice el cobro del dinero”</i>
7	¿Qué tipo de procedimiento realiza al momento de contactar con el cliente?	<i>“La empresa trata de mantener el contacto siempre con el cliente, por los diferentes medios, pero los más usados son las llamadas telefónicas, Whatsapp y los que menos se usan son los correos y mensajes por celular, el propósito de siempre estar en contacto con el cliente es que permite saber siempre su conducta de pago, y de realizarle recordar su deuda con la empresa”</i>
8	¿La empresa realiza coordinaciones o negociaciones con los clientes para el pago del crédito?	<i>“Las empresas con indicios de morosidad alta en el análisis de días de atraso, se trata de mantener negociaciones que permitan ampliar más el tiempo de pago, con el fin de que la empresa pueda cancelar, sin afectar en un futuro al cliente”</i>
9	¿Considera necesario implementar un sistema que le permita llevar el control?	<i>“Bueno, todo sistema de información permite mejorar la gestión y control del proceso, debido a que los Excel y las hojas no son sistematizadas y se pierden las secuencias dejando de lado el control eficiente, por lo cual si es necesario”</i>

1 0	¿En qué momento se realiza el proceso notarial?	<i>“Los clientes que tienen bastante tiempo sin pagar desde su última cuota, son los que entran en un proceso directo notarial, el cual por medio de la garantía en este caso el pagare se hace efectivo el cobro, este proceso se cumple a un 100%, debido a que se evalúa bien la condición económica de cada cliente”</i>
1 1	¿Qué pasa con los clientes que no pagan?	<i>“En el primer lugar ya no se le vuelve a dar crédito y en segundo después de haber gestionado el cobro por medio de la letra, se termina el proceso de cobranza, y en caso no se pueda cobrar se solicita el castigo de la cuenta para colocarlo al gasto”</i>
1 2	¿Como considera que se está gestionando las cobranzas?	<i>“Se maneja en un nivel intermedio, debido a que la pandemia ha mostrado la debilidad que tiene este proceso, ya que no se tenía antes comunicación con el cliente, y ahora es un contacto directo para conservar futuras ventas al crédito y la forma de pago.”</i>

En la entrevista realizada al contador de la empresa, referente a procesos de cobranza, se pudo rescatar lo siguiente:

- La empresa cuenta solo con reportes físicos y Excel para el manejo y control de las cobranzas.
- La empresa evalúa la adquisición de un sistema que permita mejorar el control.
- La empresa mantiene contacto mediante llamadas telefónicas, Whatsapp, correos, mensajes de texto.
- Los clientes con tendencia a no pagar, se realiza acciones y métodos de negociación para asegurar la recuperación del efectivo.
- El proceso notarial se realiza para asegurar el cobro del dinero y utilizando la letra que es la garantía para forzarlo.
- Los clientes con altos índices de mora y comportamientos de impago, no se procede a generar nuevamente crédito.
- La gestión es intermedia de la cobranza, debido a la falta aun de mecanismos como el sistema, políticas, MOF, entre otros que organice el trabajo.

Anexo 04: Lista de chequeo de entrega de documentos

Señor (a) Contador Público de la empresa es para solicitar la documentación correspondiente para el análisis de la investigación, por lo cual esperamos su apoyo y comprensión, asegurando la confidencialidad de la información importante del negocio.

N°	Documentación	Documentos	
		Si	No
1	Registro de ventas	x	
2	Reporte de ventas al crédito	X	
3	Reporte de clientes	X	
4	PDT mensual y anual	X	
5	Ficha RUC (Datos años en el mercado, dirección, gerente)	X	
6	Registro de morosos	X	
7	Políticas de la empresa		X
8	MOF		X

9	Reporte de notificaciones, llamadas, correos	X	
10	Organigrama		x
11	Flujograma de los procesos de crédito y cobranza		X
12	Reporte de deudas por medio de Central de riesgo		X
13	Letras y documentos de garantía		x
14	Otros...	x	

Anexo 05: Guía de Observación

Nombre de la empresa:

Nombre del observador:

Giro de la empresa:

Objetivo

Nº	Aspectos a evaluar	Si	No	Talvez	Observación
1	Verifica mediante las centrales de riesgo las deudas de los futuros clientes.				
2	Analiza los estados contables como PDT mensuales y Anuales, para determinar la capacidad financiera del cliente.				
3	Verifica la mora constantemente de los clientes				
4	Notifica a los clientes mediante llamadas, correos o visitas físicas el vencimiento de su crédito.				
5	Realiza coordinaciones y negociaciones con los clientes para asegurar la recuperación del crédito.				
6	Otorga medios de pago a los clientes, para que abonen de cualquier agente o banco.				
7	Elabora de forma estratégica los horarios, y actividades del personal, para la el trabajo de otorgar crédito y cobrar.				
8	Supervisa directamente a los colaboradores para que respeten los procesos y estrategias elaboradas				
9	Realiza proceso notarial de las cuentas que no son saldadas por un periodo de 1 año.				
10	Reciben capacitaciones a los trabajadores referentes a procesos de créditos y cobranzas, y los				

aprovechan.

Anexo 06: Recursos y presupuestos

Recursos

Recursos humanos

Tabla 1

Personal para el desarrollo del proyecto de investigación.

Personal	Unidad de medida	Cant.
Investigador	Persona	1
Asesor	Persona	1

Nota: Cant.: Cantidad

Materiales e insumos

Tabla 2

Libros, diarios, revistas y otros bienes impresos no vinculados a la enseñanza.

Materiales	Unidad de Medida	Cant.
Libros especializados	Unid.	4

Nota: Cant.: Cantidad, Unid.: Unidad.

Recursos operativos

Tabla 3

Recursos recurrentes en papelería en general, útiles y materiales de oficina.

Útiles de oficina	Detalles	Unidad de Medida	Cant.
Memoria USB		Unid.	2
Papel Bond A4 75 gr		Mill.	2
Folder Manila A4		Paquete	1
Bolígrafos		Caja	1

Nota: Cant.: Cantidad, Unid.: Unidad, Mill.: Millar.

Tabla 4

Recursos recurrentes en servicios profesionales y técnicos.

Servicios	Unidad de Medida	Cant.
Servicio de impresión	Unid.	1500
Servicio de encuadernación	Unid.	8

Nota: Cant.: Cantidad, Unid.: Unidad, Mill.: Millar.

Tabla 5

Recursos recurrentes en servicios de telefonía e internet.

Servicios	Unidad de Medida	Cant.
Servicio de internet	Mes	6

Nota: Cant.: Cantidad, Unid.: Unidad, Mill.: Millar.

Presupuesto

Tabla 6

Presupuesto analítico de libros, diarios, revistas y otros bienes impresos no vinculados a la enseñanza.

Partida	Denominación	U. de medida	Cantidad	Costo Unitario S/	Total P. Específica S/	Total P. Genérica S/
2.3.1 99.1	Compra de otros bienes					S/ 400.00
2.3.1 99.1 3	Libros, diarios, revistas y otros bienes impresos no vinculados a enseñanza					
2.3.1 99.1 3 1	Libros especializados		4	100.00	400.00	

Tabla 7

Presupuesto analítico de papelería en general, útiles y materiales de oficina.

Partida	Denominación	U. de medida	Cantidad	Costo Unitario S/	Total P. Específica S/	Total P. Genérica S/
2.3.1 5	Materiales y útiles					S/ 265.00
2.3.1 5. 1	De oficina					
2.3.1 5. 1 2	Papelería en general, útiles y materiales de oficina					
2.3.1 5. 1 2 1	Papel Bond A4 75 gr	Mill.	2	15.00	30.00	
2.3.1 5. 1 2 2	Folder Manila A4	Paquete	1	10.00	10.00	

2.3.1 5. 1 2 3	Bolígrafos	Caja	1	25.00	25.00
2.3.1 5. 1 2 4	Memoria USB	Unid.	2	100.00	200.00

Tabla 8

Presupuesto analítico de servicios profesionales y técnicos.

Partida	Denominación	U. de medida	Cantidad	Costo Unitario	Total P. Específica	Total P. Genérica
				S/	S/	S/
2.3.2.7	Servicios profesionales y técnicos					S/. 230.00
2.3.2.7. 11	Otros servicios					
2.3.2.7. 11 1	Impresión	Unid.	1500	S/.0.10	S/.150.00	
2.3.2.7. 11 2	Encuadernación	Unid.	8	S/.10.00	S/.80.00	

Tabla 9

Presupuesto analítico de servicios de telefonía e internet.

Partida	Denominación	U. de medida	Cantidad	Costo Unitario	Total P. Específica	Total P. Genérica
				S/	S/	S/
.3.2 2. 2	Servicio de telefónica e internet					S/. 600
.3.2 2. 2. 3	Servicio de internet					
.3.2 2. 2. 3	Internet	Mes	6	S/. 100	S/. 600	

Tabla 10

Presupuesto General

Código	Concepto	Monto
2.3.1 99. 1	Compra de otros bienes	S/ 400.00
2.3.1 5	Materiales y útiles	S/ 265.00
2.3.2.7	Servicios profesionales y técnicos	S/ 230.00
2.3.2 2. 2	Servicio de telefónica e internet	S/ 600.00
	Total	S/ 1,495.00

Anexo 07: Financiamiento

Tabla 11

Financiamiento

Entidad financiadora	Monto	Porcentaje
Autor	S/.	100%

Anexo 08: Cronograma de ejecución

Tabla 12

Cronograma

Tiempo Actividades	Meses 2021							
	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Abr.	May.	Jun.	Jul.
Formulación del proyecto de investigación.	X							
Elaboración del proyecto de investigación.		X	X	X				
Organización de los recursos.				X				
Implementación del proyecto de investigación.					X			
Ejecución de la experiencia.						X		
Procesamiento de datos.						X		
Análisis e interpretación de los resultados.							X	
Elaboración del informe de investigación. <i>Elaboración propia.</i>								X



MUNDO COSMETIC EIRL

Donde la belleza lo pones tu

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

Trujillo, 26 de octubre de 2021

Señores

Escuela de Contabilidad

Universidad César Vallejo – Campus Trujillo

A través del presente, Cerna Ferrel Gladys Janeth identificado (a) con DNI N° 45314091 representante de la empresa/institución Mundo Cosmético E.I.R.L con el cargo de Gerente General, me dirijo a su representada a fin de dar a conocer que las siguientes personas:

a) Lecca Silva Ana Luisa

b) Leonardo Rodríguez Nancy Soledad

Están autorizadas para:

a) Recoger y emplear datos de nuestra organización a efecto de la realización de su proyecto y posterior tesis titulada *Gestión de Cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica Mundo Cosmético E.I.R.L- TRUJILLO 2020.*

Si No

b) Publicar el nombre de nuestra organización en la investigación

Si No

Lo que le manifestamos para los fines pertinentes, a solicitud de los interesados.

Atentamente,



CERNA FERREL GLADYS JANETH
DNI 45314091
GERENTE GENERAL
MUNDO COSMETIC E.I.R.L.
RUC 20602784531

Firma y Sello

Nombre y Apellidos: Cerna Ferrel Gladys Janeth

Cargo: Gerente General

Dirección: C. C Boulevard Stan B-13 por la puerta de la Av. Grau

SOMOS UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA



N°	Cliente de la empresa	Estado de credito					Capacidad de pago de la empresa	N° DE IFS	Experiencia en el negocio	Tipo de garantia	Otros	Dias de atraso			Condicion de cliente				
		Credito otorgado	Cobrado	Pendiente	Tiempo Meses	Cuota						Capacidad de pago del cliente	Criterio	Criterio	Criterio	Dentro de lo Normal	Intermedio	Alto riesgo	Morosidad PORCENTAJE
																1-8	9-30	31 a 60	
Documentos de sustento	Interes del 5%					6 ULTIMOS PDT MAS BALANCE ANUAL	EXPERIAM PARA VER (Reporte de deudas)	FICHA RUC	CONTRATO DE PRESTAMO O LETRAS	(Contrato de alquiler, escritura publica)	REPORTES DE LA EMPRESA - OBSERVACION (REPORTES)			Reporte de morosidad					
1	Cliente 1	2,011.30	697.68	1,313.63	3	438	2,373.34	1	1	Real	SI	3			0%				
2	Cliente 2	3,016.96	1,046.51	1,970.44	3	657	3,922.04	4	2	Sin contrato y letra	NO		30		33%				
3	Cliente 3	4,827.13	1,674.42	3,152.71	1	3,153	5,696.01	1	3	Real	SI		15		0%				
4	Cliente 4	20,113.04	6,976.75	13,136.29	2	6,568	23,733.39	1	1	Real	SI	5			0%				
5	Cliente 5	2,584.53	896.51	1,688.01	3	563	3,359.88	4	2	Real	SI			35	33%				
6	Cliente 6	1,005.65	348.84	656.81	2	328	1,186.67	1	1	No real	SI		28		0%				
7	Cliente 7	10,056.52	3,488.38	6,568.14	3	2,189	13,073.48	5	5	Real	NO		30		33%				
8	Cliente 8	2,011.30	697.68	1,313.63	2	657	2,373.34	1	6	Real	SI	8			0%				
9	Cliente 9	7,542.39	2,616.28	4,926.11	3	1,642	9,805.11	4	7	Sin contrato y letra	NO		30		33%				
10	Cliente 10	20,113.04	6,976.75	13,136.29	1	13,136	23,733.39	1	10	Real	SI		28		0%				
11	Cliente 11	15,084.78	5,232.56	9,852.22	3	3,284	19,610.21	5	5	Sin contrato y letra	NO		30		33%				
12	Cliente 12	2,011.30	697.68	1,313.63	2	657	2,614.70	4	4	Sin contrato y letra	NO		30		50%				
13	Cliente 13	9,050.87	3,139.54	5,911.33	3	1,970	11,766.13	4	1	Real	SI		30		33%				
14	Cliente 14	8,045.22	2,790.70	5,254.52	1	5,255	9,493.35	1	2	Real	SI		15		0%				
15	Cliente 15	7,039.56	2,441.86	4,597.70	2	2,299	8,306.69	1	3	Real	SI	1			0%				
16	Cliente 16	20,113.04	6,976.75	13,136.29	3	4,379	23,733.39	2	4	No real	SI	2			0%				
17	Cliente 17	10,056.52	3,488.38	6,568.14	1	6,568	11,866.69	1	5	Real	SI	3			0%				
18	Cliente 18	20,113.04	6,976.75	13,136.29	2	6,568	23,733.39	1	8	Real	SI	4			0%				
19	Cliente 19	5,631.65	1,953.49	3,678.16	3	1,226	7,321.15	4	9	Real	SI			60	33%				
20	Cliente 20	1,106.22	383.72	722.50	2	361	1,305.34	1	1	No real	SI	5			0%				
21	Cliente 21	10,056.52	3,488.38	6,568.14	3	2,189	11,866.69	1	1	Real	SI	6			0%				
22	Cliente 22	10,056.52	3,488.38	6,568.14	2	3,284	13,073.48	4	2	Sin contrato y letra	NO			31	50%				
23	Cliente 23	20,113.04	6,976.75	13,136.29	3	4,379	26,146.95	4	3	Sin contrato y letra	NO			32	33%				

24	Cliente 24	10,056.52	3,488.38	6,568.14	1	6,568	13,073.48	4	1	Real	SI			32	100%
25	Cliente 25	20,113.04	6,976.75	13,136.29	2	6,568	23,733.39	1	2	No real	SI	5			0%
26	Cliente 26	30,169.56	10,465.13	19,704.43	3	6,568	35,600.08	0	1	Real	NO		9		0%
27	Cliente 27	40,226.08	13,953.50	26,272.58	2	13,136	47,466.77	0	5	Real	NO		9		0%
28	Cliente 28	10,056.52	3,488.38	6,568.14	1	6,568	11,866.69	1	6	No real	NO	4			0%
29	Cliente 29	10,056.52	3,488.38	6,568.14	3	2,189	13,073.48	4	7	Real	NO			33	33%
30	Cliente 30	18,101.74	6,279.08	11,822.66	2	5,911	23,522.26	5	10	Real	SI			34	50%
31	Cliente 31	7,542.39	2,616.28	4,926.11	3	1,642	9,805.11	5	5	Sin contrato y letra	NO			35	33%
32	Cliente 32	20,113.04	6,976.75	13,136.29	1	13,136	23,733.39	2	4	Real	SI	5			0%
33	Cliente 33	30,169.56	10,465.13	19,704.43	2	9,852	39,220.43	3	1	Sin contrato y letra	NO			60	50%
34	Cliente 34	2,011.30	697.68	1,313.63	3	438	2,614.70	4	2	Sin contrato y letra	NO			35	33%
35	Cliente 35	9,050.87	3,139.54	5,911.33	2	2,956	10,680.02	1	3	Real	NO	4			0%
36	Cliente 36	8,045.22	2,790.70	5,254.52	3	1,752	9,493.35	1	4	No real	NO	4			0%
37	Cliente 37	7,039.56	2,441.86	4,597.70	2	2,299	8,306.69	2	5	Real	NO		9		0%
38	Cliente 38	10,056.52	3,488.38	6,568.14	1	6,568	13,073.48	3	8	Sin contrato y letra	NO			30	100%
39	Cliente 39	20,113.04	6,976.75	13,136.29	2	6,568	23,733.39	1	9	No real	NO	6			0%
40	Cliente 40	502.83	174.42	328.41	3	109	653.67	4	1	No real	SI			33	33%
41	Cliente 41	1,508.48	523.26	985.22	2	493	1,961.02	5	2	No real	SI			34	50%
42	Cliente 42	10,056.52	3,488.38	6,568.14	1	6,568	11,866.69	1	3	Real	SI		5		0%
43	Cliente 43	10,056.52	3,488.38	6,568.14	2	3,284	11,866.69	1	1	No real	SI		8		0%
44	Cliente 44	20,113.04	6,976.75	13,136.29	3	4,379	26,146.95	5	2	Sin contrato y letra	NO			35	33%
45	Cliente 45	10,056.52	3,488.38	6,568.14	3	2,189	13,073.48	3	1	Sin contrato y letra	NO			38	33%
46	Cliente 46	20,113.04	6,976.75	13,136.29	3	4,379	23,733.39	1	5	No real	NO		9		0%
47	Cliente 47	8,849.74	3,069.77	5,779.97	3	1,927	11,504.66	4	6	Sin contrato y letra	NO			39	33%
48	Cliente 48	1,005.65	348.84	656.81	2	328	1,186.67	1	7	No real	NO	4			0%
49	Cliente 49	10,056.52	3,488.38	6,568.14	3	2,189	13,073.48	5	10	Sin contrato y letra	NO			45	33%
50	Cliente 50	10,056.52	3,488.38	6,568.14	2	3,284	11,866.69	2	5	No real	SI		9		0%
51	Cliente 51	18,101.74	6,279.08	11,822.66	3	3,941	21,360.05	1	4	Real	SI		9		0%
52	Cliente 52	7,542.39	2,616.28	4,926.11	3	1,642	9,805.11	3	1	No real	SI			46	33%
53	Cliente 53	3,016.96	1,046.51	1,970.44	1	1,970	3,560.01	2	2	No real	SI	8			0%
54	Cliente 54	1,005.65	348.84	656.81	1	657	1,307.35	4	1	Real	NO			47	100%
55	Cliente 55	2,011.30	697.68	1,313.63	2	657	2,614.70	5	2	No real	SI			48	50%
56	Cliente 56	9,050.87	3,139.54	5,911.33	3	1,970	11,766.13	5	3	Sin contrato y letra	NO			49	33%
57	Cliente 57	8,045.22	2,790.70	5,254.52	3	1,752	9,493.35	1	1	No real	SI		8		0%
58	Cliente 58	7,039.56	2,441.86	4,597.70	3	1,533	8,306.69	1	2	Real	SI		7		0%
59	Cliente 59	4,927.69	1,709.30	3,218.39	3	1,073	5,814.68	1	1	No real	SI		9		0%
60	Cliente 60	4,022.61	1,395.35	2,627.26	2	1,314	5,229.39	4	5	Sin contrato y letra	NO			50	50%
61	Cliente 61	3,016.96	1,046.51	1,970.44	1	1,970	3,922.04	5	6	Sin contrato y letra	NO			35	100%
62	Cliente 62	1,005.65	348.84	656.81	1	657	1,307.35	5	7	No real	SI		30		100%
63	Cliente 63	4,827.13	1,674.42	3,152.71	2	1,576	5,696.01	1	10	No real	SI		4		0%
64	Cliente 64	4,726.56	1,639.54	3,087.03	3	1,029	5,577.35	1	5	No real	SI		3		0%

65	Ciente 65	4,525.43	1,569.77	2,955.66	2	1,478	5,883.06	5	4	Real	SI		30		50%
66	Ciente 66	1,005.65	348.84	656.81	3	219	1,186.67	1	1	No real	SI	1			0%
67	Ciente 67	5,028.26	1,744.19	3,284.07	2	1,642	6,536.74	5	2	No real	NO		30		50%
68	Ciente 68	1,206.78	418.61	788.18	3	263	1,568.82	5	3	Real	NO			35	33%
69	Ciente 69	9,855.39	3,418.61	6,436.78	3	2,146	11,629.36	1	4	No real	SI	1			0%
70	Ciente 70	3,318.65	1,151.16	2,167.49	2	1,084	3,916.01	2	5	Real	SI	8			0%
71	Ciente 71	9,955.95	3,453.49	6,502.46	1	6,502	11,748.03	1	8	Real	SI	8			0%
72	Ciente 72	6,033.91	2,093.03	3,940.89	3	1,314	7,120.02	2	9	Real	SI	7			0%
73	Ciente 73	7,542.39	2,616.28	4,926.11	2	2,463	9,805.11	4	1	Real	NO			35	50%
74	Ciente 74	2,011.30	697.68	1,313.63	3	438	2,614.70	5	4	Sin contrato y letra	NO			40	33%
75	Ciente 75	1,005.65	348.84	656.81	1	657	1,307.35	5	5	Sin contrato y letra	NO			45	100%
76	Ciente 76	2,011.30	697.68	1,313.63	1	1,314	2,373.34	1	6	No real	SI	8			0%
77	Ciente 77	9,050.87	3,139.54	5,911.33	2	2,956	10,680.02	1	7	No real	SI	7			0%
78	Ciente 78	8,045.22	2,790.70	5,254.52	2	2,627	10,458.78	4	8	Sin contrato y letra	NO			55	50%
79	Ciente 79	7,039.56	2,441.86	4,597.70	3	1,533	9,151.43	5	8	Sin contrato y letra	NO			60	33%
80	Ciente 80	5,028.26	1,744.19	3,284.07	2	1,642	6,536.74	5	8	Real	NO			60	50%
81	Ciente 81	1,206.78	418.61	788.18	2	394	1,424.00	0	4	Real	SI		15		0%
82	Ciente 82	8,849.74	3,069.77	5,779.97	3	1,927	10,442.69	0	5	Real	SI	5			0%
83	Ciente 83	8,548.04	2,965.12	5,582.92	1	5,583	10,086.69	0	4	Real	NO	5			0%
84	Ciente 84	8,246.35	2,860.47	5,385.88	2	2,693	9,730.69	1	5	Real	SI	8			0%
85	Ciente 85	8,145.78	2,825.58	5,320.20	3	1,773	9,612.02	0	4	Real	SI	5			0%
86	Ciente 86	7,039.56	2,441.86	4,597.70	2	2,299	8,306.69	1	5	Real	SI	5			0%
87	Ciente 87	7,542.39	2,616.28	4,926.11	3	1,642	8,900.02	2	6	Real	NO	5			0%
88	Ciente 88	7,441.82	2,581.40	4,860.43	2	2,430	8,781.35	2	5	Real	SI	7			0%
89	Ciente 89	7,341.26	2,546.51	4,794.75	1	4,795	8,662.69	0	2	Real	SI	7			0%
90	Ciente 90	7,039.56	2,441.86	4,597.70	2	2,299	8,306.69	1	4	Real	SI	7			0%
91	Ciente 91	6,033.91	2,093.03	3,940.89	3	1,314	7,120.02	0	2	Real	NO	5			0%
92	Ciente 92	8,045.22	2,790.70	5,254.52	2	2,627	9,493.35	2	4	Real	SI	7			0%
93	Ciente 93	9,050.87	3,139.54	5,911.33	3	1,970	10,680.02	1	3	Real	SI	5			0%
94	Ciente 94	7,039.56	2,441.86	4,597.70	3	1,533	8,306.69	0	5	Real	SI		15		0%
95	Ciente 95	9,050.87	3,139.54	5,911.33	3	1,970	10,680.02	2	4	Real	NO		15		0%
96	Ciente 96	1,005.65	348.84	656.81	1	657	1,186.67	1	5	Real	SI	8			0%
97	Ciente 97	2,011.30	697.68	1,313.63	1	1,314	2,373.34	1	4	Real	SI	8			0%
98	Ciente 98	3,519.78	1,220.93	2,298.85	2	1,149	4,153.34	1	3	Real	NO	8			0%
99	Ciente 99	3,016.96	1,046.51	1,970.44	2	985	3,560.01	2	5	Real	SI		20		0%
100	Ciente 100	1,508.48	523.26	985.22	1	985	1,780.00	1	4	Real	SI		20		0%
101	Ciente 101	4,525.43	1,569.77	2,955.66	2	1,478	5,340.01	2	3	Real	SI		15		0%
102	Ciente 102	6,536.74	2,267.44	4,269.29	3	1,423	7,713.35	2	4	Real	NO		25		0%
103	Ciente 103	5,430.52	1,883.72	3,546.80	3	1,182	6,408.01	2	5	Real	NO		25		0%
104	Ciente 104	2,313.00	802.33	1,510.67	2	755	2,729.34	1	4	Real	NO		25		0%
105	Ciente 105	4,022.61	1,395.35	2,627.26	2	1,314	4,746.68	2	5	Real	NO		25		0%
106	Ciente 106	3,016.96	1,046.51	1,970.44	2	985	3,560.01	1	3	Real	SI		25		0%
107	Ciente 107	2,916.39	1,011.63	1,904.76	2	952	3,441.34	2	4	Real	SI		25		0%
108	Ciente 108	2,815.83	976.75	1,839.08	2	920	3,322.67	2	5	Real	SI	1			0%
109	Ciente 109	2,514.13	872.09	1,642.04	2	821	2,966.67	2	4	Real	SI	1			0%
110	Ciente 110	2,011.30	697.68	1,313.63	2	657	2,373.34	1	5	Real	NO	1			0%
111	Ciente 111	1,508.48	523.26	985.22	2	493	1,780.00	1	3	Real	SI	1			0%
112	Ciente 112	2,313.00	802.33	1,510.67	2	755	2,729.34	2	4	Real	SI	1			0%
113	Ciente 113	4,525.43	1,569.77	2,955.66	3	985	5,340.01	1	5	Real	SI	1			0%
114	Ciente 114	4,424.87	1,534.89	2,889.98	3	963	5,221.35	2	5	Real	NO	1			0%
115	Ciente 115	4,123.17	1,430.23	2,692.94	3	898	4,865.34	1	4	Real	SI	2			0%
116	Ciente 116	4,827.13	1,674.42	3,152.71	3	1,051	5,696.01	2	5	Real	SI	2			0%
117	Ciente 117	5,531.09	1,918.61	3,612.48	3	1,204	6,526.68	1	4	Real	SI	3			0%
118	Ciente 118	5,430.52	1,883.72	3,546.80	3	1,182	6,408.01	1	1	Real	SI	4			0%
119	Ciente 119	5,329.96	1,848.84	3,481.12	3	1,160	6,289.35	1	2	Real	SI	5			0%
120	Ciente 120	5,832.78	2,023.26	3,809.52	3	1,270	6,882.68	1	1	Real	NO	8			0%
121	Ciente 121	6,033.91	2,093.03	3,940.89	3	1,314	7,120.02	1	2	Real	SI	8			0%
122	Ciente 122	9,050.87	3,139.54	5,911.33	3	1,970	10,680.02	2	1	Real	SI	8			0%
123	Ciente 123	9,050.87	3,139.54	5,911.33	3	1,970	10,680.02	1	2	Real	NO	8			0%
124	Ciente 124	9,553.69	3,313.96	6,239.74	3	2,080	11,273.36	2	4	Real	NO	8			0%
125	Ciente 125	9,955.95	3,453.49	6,502.46	3	2,167	11,748.03	1	5	Real	NO	1			0%
126	Ciente 126	7,441.82	2,581.40	4,860.43	3	1,620	8,781.35	1	4	Real	NO	1			0%
127	Ciente 127	6,737.87	2,337.21	4,400.66	3	1,467	7,950.68	1	5	Real	SI	1			0%
128	Ciente 128	6,576.96	2,281.40	4,295.57	3	1,432	7,760.82	1	1	Real	SI	1			0%
129	Ciente 129	9,553.69	3,313.96	6,239.74	3	2,080	11,273.36	1	2	Real	SI	1			0%
130	Ciente 130	2,001.25	694.19	1,307.06	3	436	2,361.47	1	1	Real	NO	1			0%



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, SEVILLA GAMARRA MARCO ANTONIO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, asesor de Tesis titulada: "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica de la empresa Mundo Cosmetic E.I.R.L, Trujillo 2021"., cuyos autores son LECCA SILVA ANA LUISA, LEONARDO RODRIGUEZ NANCY SOLEDAD, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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 vigentes de la Universidad César Vallejo.

TRUJILLO, 08 de Julio del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
SEVILLA GAMARRA MARCO ANTONIO DNI: 17831218 ORCID 0000-00027350-3982	Firmado digitalmente por: MSEVILLAG el 18-07- 2022 18:54:46

Código documento Trilce: TRI - 0330275