

**UNIVERSIDAD SAN PEDRO**  
**VICERRECTORADO ACADEMICO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y**  
**ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD**



**INFORME DE TESIS**

**“Gestión de cuentas por cobrar y afectación de liquidez y  
rentabilidad: Empresa Mepro SAC, 2019”**

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

**AUTOR:**

**Rodriguez Galarza, Santos Leonardo**

**ASESOR:**

**MG. VIGO BARDALES, LUIS ALBERTO**

**CHIMBOTE – PERU**

**2020**

## INDICE

PALABRAS CLAVE .....	i
TITULO .....	ii
RESUMEN .....	1
ABSTRACT .....	2
I. INTRODUCCION .....	3
1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA: .....	3
1.1. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA.....	4
1.1.1. RENTABILIDAD .....	4
1.1.2. LIQUIDEZ.....	5
2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	6
3. PROBLEMA .....	6
4. CONCEPTUACIÓN Y/O OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES .....	6
4.1. CUENTAS POR COBRAR (CP) .....	6
4.1.1. CONCEPTO DE CUENTAS POR COBRAR .....	6
4.1.2. CLASIFICACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR .....	7
4.1.3. OBJETIVO DE LAS CUENTAS POR COBRAR .....	7
4.2. IMPORTANCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR .....	7
4.3. POLÍTICAS DE CUENTAS POR COBRAR .....	8
4.4. RENTABILIDAD.....	10
4.5. LIQUIDEZ.....	13
5. HIPÓTESIS.....	16
6. OBJETIVOS.....	16
6.1.1. OBJETIVO GENERAL: .....	16
6.1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS: .....	16
II. METODOLOGIA DE TRABAJO .....	17
7. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....	17
7.1.1. TIPO DE INVESTIGACION .....	17
7.2. POBLACIÓN – MUESTRA.....	17

7.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	17
III. RESULTADOS: TABLAS.....	18
IV. ANALISIS Y DISCUSIÓN .....	31
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	34
CONCLUSION:.....	34
RECOMENDACIONES.....	35
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	36
ANEXO N °: 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	40
ANEXO N ° 2: MATRIS DE OPERAZIONALIZACION DE VARIABLES.....	41
ANEXO N ° 3: INSTRUMENTO DE INVESTIGACION.....	43
ANEXO N 4.- ESTADOS FINANCIEROS .....	46
ANEXO N 5 .- RATIOS FINANCIEROS.....	48

## **PALABRAS CLAVE**

<b>TEMA</b>	CONTABILIDAD
<b>ESPECIALIDAD</b>	FINANZAS

## **KEYWORDS**

<b>TOPIC</b>	ACCOUNTING
<b>SPECIALTY</b>	FINANCES

## **LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

### **5300 CIENCIAS ECONÓMICAS**

5303 Contabilidad Económica

5303.99 Contabilidad Financiera

**TITULO**

“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y AFECTACION DE  
LIQUIDES Y RENTABILIDAD: EMPRESA MEPRO SAC, 2019”

**TITLE**

"MANAGEMENT OF ACCOUNTS FOR COLLECTING AND AFFECTING  
LIQUIDITY AND PROFITABILITY: EMPRESA MEPRO SAC, 2019"

## **RESUMEN**

El objetivo de la indagación Ha sido Establecer la Administración de las Cuentas por Cobrar y su liquidez y productividad en la Compañía MEPRO S.A.C, Chimbote, 2019, para ello el tipo de investigación utilizada fue descriptiva de diseño no experimental de corte transversal, siendo la población la compañía materia de análisis y como muestra se tomo las áreas de gerencia general , contabilidad, tesoreria y cobranzas con un total de 6 empleados, quienes conforman las unidades de estudio como técnica se usó la encuesta y como herramienta el cuestionario. Entre otros resultados pudimos encontrar que, no hay una política de créditos y cobranza, que la morosidad de las cuentas por cobrar alcanza más de 45 días, y que la organización recurre al financiamiento bancario para consumir las obligaciones

## **ABSTRACT**

The objective of the investigation has been to establish the Administration of Accounts Receivable and their liquidity and productivity in the Company MEPRO SAC, Chimbote, 2019, for this the type of research used was descriptive of a non-experimental cross-sectional design, being the population The company is the subject of analysis and as a sample the areas of general management, accounting, prices and collections were taken with a total of 6 employees, who make up the study units as a technique, the interview was used and the interview guide as a tool. Among other results, we were able to find that there is no credit and collection policy, that the delinquency of accounts receivable reaches more than 45 days, and that the organization resorts to bank financing to consummate the obligations

## I. INTRODUCCION

### 1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA:

**Plasencia .(2017)**, Entre otras conclusiones plantea que : La Gestión de cuentas por cobrar actualmente hay reglas de auditoría en relación con la utilización de técnicas de estudio por medio de instrumentos informáticos, que podría ser aprovechado por las organizaciones medianas del sector comercial para detectar oportunidades de optimización en la recuperación de las cuentas por cobrar, y poder producir más rentabilidad en sus operaciones.

**García (2017)** Entre otras conclusiones precisa que” La rentabilidad de una organización representa la función de obtención de utilidades y los recursos que tiene la misma para realizar con efectividad y eficiencia las operaciones son el desempeño del personal encargado al dar seguimientos a los créditos de los clientes

**Vergaray.(2016)**, Entre otras conclusiones precisa: Con en relación la liquidez se resume diciendo que sin desempeño de liquidez no hay compañía, porque al no ver dinero o consumidores que deban, cómo se va a poder consumir en las obligaciones o pagos, El funcionamiento de la liquidez se refirió a cómo la organización enfrente sus deudas o sea, en que lapso tiempo la organización ha podido liquidar sus deudas

**Aguilar (2015)**, Entre otras conclusiones precisa que : Llevar a cabo un sistema en la política de créditos garantizara la restauración de los créditos en los tiempo previstos y que garanticen la asignación del crédito y una más grande rotación de las cuentas por cobrar y más grande liquides a la organización

**Pisfin (2015)**. Entre otras conclusiones precisa que: La partida de Cuentas por Cobrar, tiene relación con todos los derechos sobre otros convertibles en dinero, (Depósitos que corresponden a ventas.) y servicios, o sea pagados anteriormente.

**Torres. (2014)** Entre otras conclusiones precisa que : La compañía no basa sus operaciones crediticias en políticas tanto de crédito como de cobranza ciertas créditos se vuelvan cuentas incobrables al no tener una información real y en determinados casos inclusive no tener un archivo de respaldo que facilite el cobro

**Medina. (2014)** Entre otras conclusiones precisa: Que se determinó Con base en la evaluación y análisis de una muestra de 100 clientes, de la organización Import Export Yomar, , se determinó que la morosidad, es a consecuencia del incumplimiento de los requisitos normados en las políticas de créditos (...) los clientes que incumplieron los requisitos establecidos para los créditos, representan el mayor porcentaje de morosidad con que cuenta la empresa.

**Baños (2014)** Entre otras conclusiones precisa que: Respecto a la liquidez y el peligro de esta, se sugiere contemplar la realidad de una estrategia que posibilite la minimización del peligro de liquidez que integre las diversas divisiones de la organización con el fin de conservar los ingresos esenciales para seguir con la actividad comercial, Es aconsejable instaurar una cultura de administración de peligros en las empresas, basada en la identificación, medición, control, monitoreo y comunicación de los múltiples peligros que logren perjudicar a la entidad, y el establecimiento de un verdadero régimen corporativo que en sus funcionalidades se encargue de la aplicación de lo antes mencionado.

## **1.1. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA**

### **1.1.1. RENTABILIDAD**

**Bautista (2016)** Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal Sistema de Información Científica según el tema: Análisis de rentabilidad de una organización. Se refiere a: la rentabilidad es una idea que se aplica a cualquier actividad económica que ajuste la calidad, los medios humanos y / o financieros para obtener determinados resultados. No obstante, la capacidad de generar utilidades dependerá de los activos que posea la organización en la ejecución de las operaciones y que sean financiados con recursos propios

(involucrando cualquier precio posible) proporcionados por los accionistas (patrimonio) y / o un tercero

### **1.1.2. LIQUIDEZ**

**Zamora (2020).** Tiene como importancia su nivel de solvencia no solo pagar sus obligaciones sino también seguir acudiendo a financiación en el futuro.

El ratio de liquidez son los recursos disponibles para afrontar sus obligaciones a corto plazo mediante dos partidas del balance:

**Activo Corriente:** Son bienes y derechos de efectivo en caja, banco o deudores a corto plazo e inversiones.

**Pasivo Corriente:** Son deudas que vencen a corto plazo

### **ROTACIÓN**

**Marco (2020).** El autor nos menciona que los ratios más utilizados en las empresas son:

**Rotación de cuentas por cobrar:** Son las veces de las cuentas por cobrar en la empresa.

Rotación de cuenta por cobrar = Ventas netas / Cuentas por cobrar.

Período medio de cobro (PMC), fórmula adonde se podrá averiguar los plazos que tarda la corporación en admitir a sus clientes. También nos permite saber las políticas en los créditos y la negociación de la corporación..

Período medio de cobro = 365 / Rotación de cuentas por cobrar.

**Rotación de cuentas a pagar:** Son las veces de las cuentas a pagar en la empresa.

Rotación de cuentas a pagar = Compras / Cuentas por pagar.

Período medio de pago (PMP), Son los números de días que la organización demora en pagar a obligaciones

Período medio de pago= 365 / Rotación de cuentas a pagar

## **2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

En la compañía materia de investigación se aprecia que existe tardanza por parte de los consumidores debido a que cancela las cuentas por cobrar a 45 días y aquello influye en la liquidez y productividad de la organización Mepro S.a.c, Chimbote, año 2019

Mediante esta investigación, podemos determinar que la aplicación del sistema de control interno puede reducir la morosidad de las cuentas por cobrar a Mepro S.a.c, Chimbote, 2019

Creemos que la presente investigación, será captada por estudiosos y organizaciones interesadas en el asunto materia de análisis .

## **3. PROBLEMA**

“¿COMO LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR AFECTAN EN LA LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEPRO SAC (MEPRO), CHIMBOTE, AÑO, 2019”

## **4. CONCEPTUACIÓN Y/O OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

### **4.1. CUENTAS POR COBRAR (CP)**

#### **4.1.1. CONCEPTO DE CUENTAS POR COBRAR**

Simboliza el valor total concedido por una compañía a sus clientes. Cuyo crédito simbolizan derechos exigibles proporcionado por ventas, que luego pueden atribuirse efectivos. El crédito simboliza, liquidez a futuro porque se origina por venta.

#### **4.1.2. CLASIFICACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

deben clasificarse en activo circulante y enumerarse en el "ESF". Según el principio de las cc, se clasifican en:

- ✓ Cuentas por cobrar comerciales. Involucran los créditos brindados a los cliente
- ✓ Cuentas por cobrar diversas. Estos se ocasionan en transacciones ajenas a la constitución de la entidad, sobre prestación a trabajadores o accionistas.

#### **4.1.3. OBJETIVO DE LAS CUENTAS POR COBRAR**

Incluye el registro total de las transacciones ocasionadas por deudas de clientes a través de f/., cartas, BV que se puedan cobrar de las operaciones comerciales para las ventas., la organización deberá considerar todas las operaciones relacionadas con estos documentos de manera adecuada. Tendencias, porque forman parte de tu patrimonio, y lo más importante, debes comprobar si no perderán los trámites para ganar dinero.

#### **4.2. IMPORTANCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR**

Las CC son fundamentales ya que simbolizan, los derechos de la organización a los clientes para lograr los productos de los bienes vendidos y otros servicios propiedad de la organización. Los principales son:

➤ **CC clientes**

Consiste en el límite de crédito obtenido por el cliente de la venta y el monto pactado por la empresa

➤ **Otras CC:**

Estos se obtienen de diversos movimientos, como la promoción del personal administrativo, empleados, la venta de algo, daño o pérdida, etc., y también deben incluir intereses e impuestos por cobrar. Estos períodos son a largo plazo porque su período supera un año. Sin embargo, su parte recurrente expira cada año.

### **4.3. POLÍTICAS DE CUENTAS POR COBRAR**

Se comprende como políticas estándar generales destinadas a orientar las acciones del gobierno. Logra metas específicas. Por tanto, la política de cuentas por cobrar es una directriz desarrollada por la organización para controlar los elementos relacionados con el otorgamiento de crédito a los clientes para asegurar que se establezcan las mismas condiciones al mismo tiempo. dado. Existen varias estrategias que se pueden utilizar para administrar eficazmente las CC, tales como: estrategia de crédito, gestión y cobranza

#### **Gestion de Cuentas por Cobrar**

La gestión de las CC comienza con la disposición del crédito. Al determinar la mejor estrategia crediticia para satisfacer las necesidades comerciales, los gerentes tienen que examinar muchas variables a usarse en cambiar el grado de CC, incluidos los procedimientos de crédito y cobranza

Si la autoridad competente tiene conocimiento de los costos y beneficios del crédito, se pueden adoptar dos políticas de CC, a saber:

- Los días de ventas a crédito son "n" días. Esta política proporciona a los clientes hasta "n" días para cancelar sus créditos. Cada organización puede considerar el período de crédito
- Paga inmediatamente para disfrutar del descuento. La póliza otorga un porcentaje del descuento total de ventas a los clientes que cancelan sus obligaciones en un período de tiempo relativamente corto.

#### **Políticas de crédito**

Según Gitman (2003), "Para determinar si un cliente puede obtener un préstamo y por cuánto tiempo se debe otorgar, se deben seguir una serie de pautas". La empresa debe contar con suficientes fuentes de información crediticia y utilizar métodos analíticos, porque todos estos aspectos son efectivos La gestión de las CC es fundamental. De igual forma, Ettinger (2000) señaló que son "apoyos que utilizan los gerentes de las empresas para evaluar los registros de préstamos

otorgados". Los gerentes demasiado confiados pueden causar demasiado daño a la organización.

### **Adjudicacion de líneas de crédito**

A los compradores se les considera un tope de crédito e, idealmente, el límite de crédito tiene que revisarse y actualizarse semestral mente. El tope de crédito de un comprador determinado no debe fijarse en el momento, porque además de la experiencia mostrada en el mercado, puede cambiar

### **términos de pago**

El tiempo de pago concedido al comprador será lo más reducido, preferiblemente treinta días desde el momento de facturación. La organización tendra procedimientos regulares en comunicarse con los compradores que violen las regulaciones. Este seguimiento debe considerar:

- Cuándo / cómo detener el envío,
- Carta de reclamación / carta de reclamación (enviada a los clientes con regularidad),
- Gastos de intereses (si los hubiera),
- Contactos personales,
- Participación de los gestores de cuentas y atención al cliente,
- Acción legal Para una buena política crediticia, la venta no debe considerarse completada antes de recibir el pago y / o depositar el pago del cliente.

### **Facturación**

Para evitar perder tiempo, la facturación deberá emplearse todos los días. Los encardados de esta area deben prestar especial atención a este tema para evitar la pérdida de flujo de caja.

### **Deuda incobrable**

El departamento debe especificar y determinar formalmente su lista de facturación incobrable, que contiene los detalles de facturas incobrables o es

muy probable que suceda. La definición debe ajustarse al punto de vista y el propósito de reducir y vigilar el riesgo financiero. }

#### **Calculo de cuentas vencidas**

- La area debera implementar una seguimiento para verificar las cuentas vencidas al menos una vez al mes. La area debeat considerar un personal de tiempo completo o responsable de generar listas / registros para mostrar la relacion total de los comprobantes vencidos en un plazo adecuado.
- Los comprobantes debran contener información detallada, del comprador, el n° fact, monto, fecha de vigencia, etc., y lo mejor es ordenar en un intervalo de vigencia, como: 0-15 días, 15-30 días, etc.

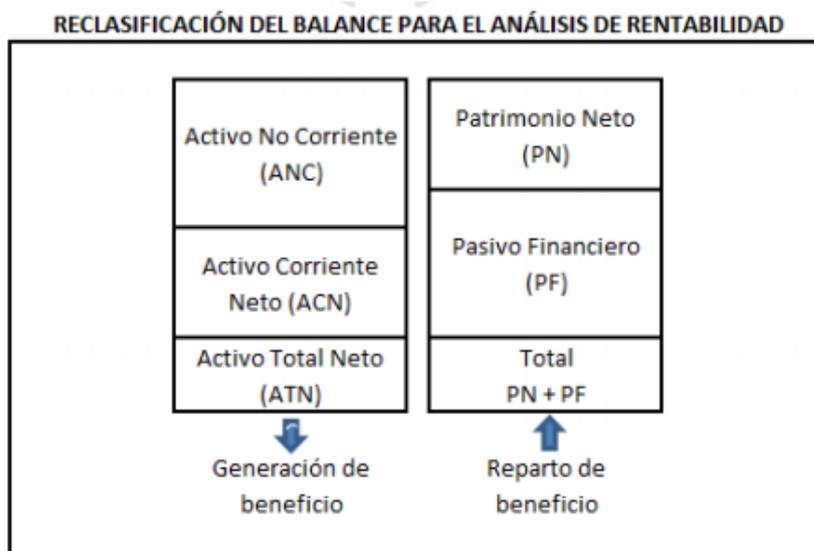
#### **4.4. RENTABILIDAD**

##### **Rentabilidad Económica y Financiera**

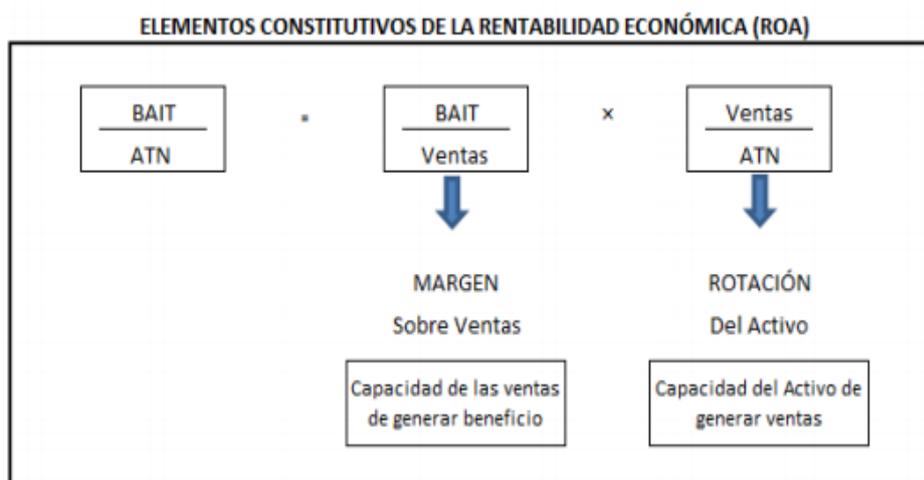
La rentabilidad es un concepto aplicable a cualquier actividad económica que ajuste la calidad, los recursos humanos y los medios financieros para lograr resultados. En la literatura económica, aunque el término productibilidad se utiliza de diversas formas, y existen muchos métodos teóricos que inciden en uno u otro, generalmente se le denomina rentabilidad en función de su desempeño en un período de tiempo determinado.

##### **Rentabilidad Económica.**

Algunos autores calcularon este ratio sobre la base de considerar los activos totales de la empresa como una inversión, dado que estamos tratando de entender el monto a través de este indicador, creemos que es incorrecto. Por lo tanto, es necesario volver a categorizar el estado financiero de antemano, por un lado para separar todo el contenido relacionado con "actividades económicas", y por otro lado, separar todo el contenido relacionado con "actividades financieras" (actividades financieras)



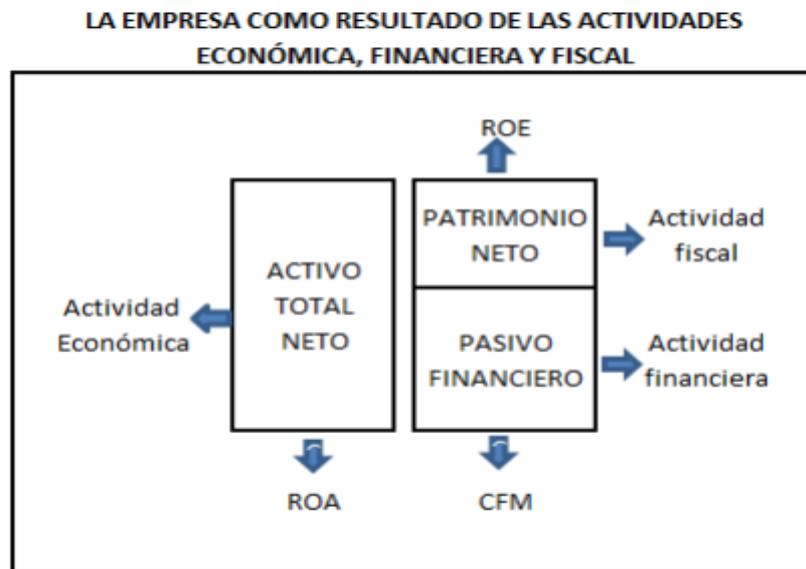
De hecho, todavía remomramos que el ESF incluye todos los activos y derechos de la empresa en los activos de la organizacion, y todas las deudas u obligaciones de la empresa en el pasivo..



### **Rentabilidad Financiera**

La rentabilidad financiera, también conocida como ROE ("rendimiento sobre el capital"), es una medida de la ganancia obtenida por los accionistas de una organizacion en un tiempo definido, expresada como un % (capital) por unidad de moneda invertida.

Para comprender mejor este ratio, supongamos que cada empresa realiza tres actividades distintas: económica, financiera y fiscal, como se muestra en la siguiente figura:



Por tanto, las actividades económicas generarán ROA; las actividades financieras de CFM (la rentabilidad obtenida por la entidad financiera que aporta los fondos); y toda la actividad empresarial, luego de gravar las utilidades obtenidas por los socios (PN), generará un retorno sobre los activos netos..



## **Clasificación Expansión de las entidades en función de su rentabilidad**

a). **Entidades en Extensión:** Entidades en Expansión: Se sitúan cada una de ellas organizaciones o zonas donde frente a un crecimiento ya se en rotación, margen o adeudo van a tener un incremento en la rentabilidad.

b) **Entidades Críticas:** Se sitúan aquellas organizaciones o zonas donde muestran productividad efectiva. Esto quiere decir que la Productividad Marginal de la rotación, del margen o del adeudo, tiene impacto perjudicial encima la productividad en la organización

**Entidades incómodas:** sitúan en organizaciones con productividad negativa y marginal negativa (facturación, ganancias y deuda). En este caso, pueden ocurrir dos situaciones diferentes: una puede ser la contracción del negocio y las ventas y la reducción de la deuda son suficientes. La otra es desarrollar planes de expansión mediante la autofinanciación de activos. Dado lo difícil que es lidiar con los efectos negativos de la productividad marginal, se la denomina organización incómoda.

### **4.5. LIQUIDEZ**

**Según Bernstein (1999)** la liquidez es el nivel de complejidad, velocidad y declive en la conversión de activos corrientes en bonos del Estado, y la escasez de liquidez se estima uno de los más importantes indicios de los esfuerzos financieras. En comienzo, la liquidez puede definirse de forma fácil como la función de pago a corto plazo de una organización, o puede definirse como la función de transformar activos e inversiones en divisas o artefactos líquidos, o sea, fondos.

#### **Ratios de liquidez**

Liquidez tiene relación con cualquier término que puede medir la solvencia de el caso financiera de una organización por medio de su capacidad para cancelar la deuda a corto plazo, dichos ratios evalúan la solvencia de la compañía para

encarar a la deuda a corto plazo. . En otros términos, la liquidez mide la función de la compañía para costear su deuda a corto plazo y, por consiguiente, determina el efectivo que se puede usar para indemnizar la deuda. Requieren revisar el estado financiero de la organización comparativamente con otras organizaciones, en esta situación el ratio se limita al estudio de activos y pasivos.

### **Principales Ratios de liquidez:**

**Liquidez general.** -Correlaciona los A.C con pasivos de la misma naturaleza, es decir, muestra en qué medida la mayoría de los activos corrientes cubren deudas con vencimientos más cortos o mayor exigibilidad. También conocido como razón corriente, liquidez.

$$\text{Liquidez general} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

**Prueba ácida:** significa que la entidad compensa la suficiencia de la deuda a corto plazo o la deuda a corto plazo realizando activos inmediatamente, es decir, proveer un grado de requisitos más altos para la condición de pago a corto plazo de la entidad ..

$$\text{Prueba acida} = \frac{\text{Activo Cte} - \text{Existencia} - \text{Gtos pag Anticipados}}{\text{Pasivo corriente}}$$

**Prueba de defensa:** este indio muestra ser más riguroso y espera considerar solo efectivo y activos bancarios y valores o efectivo para determinar la condición de pago efectiva de la organización en conexión con sus P.C en el corto plazo; los que se realizan de inmediato; no Considerando la influencia de las variables de tiempo y la incertidumbre de otras cuentas de activos

líquidos, esto se denomina prueba defensiva, por lo que el índice se refiere a empresas que pueden usar sus activos muy líquidos para apelar sin apelar a su proceso de venta, liquidación de inventarios o Cobro de cuentas pendientes. Este índice también se denomina índice de pago inmediato. generalmente,

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y banco + valores negociables}}{\text{Pasivo corriente}}$$

**Capital de trabajo.** -El capital de trabajo se define como la diferencia entre el costo del activo circulante menos el costo del pasivo circulante, por lo cual se define en unidades monetarias, por lo cual no posibilita comparaciones significativas entre organizaciones de diferentes tamaños. . Conceptualmente, el capital de trabajo hace referencia al grado de activos y pasivos involucrados con las ocupaciones a corto plazo de una organización.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo}$$

### **Riesgo de liquidez.**

El riesgo de liquidez se define como una gran pérdida incurrida por una entidad que vende activos con un descuento inusualmente grande con el fin de tener los bienes esenciales para llevar acabo con las responsabilidades contractuales a un precio rápido. Por lo tanto, la administracion del peligro de liquidez incluye un estudio integral de los activos, pasivos y estructura de posición fuera de balance, estimación y control de cambios que puedan conducir a la pérdida de EE FF

**¿Quién se enfrenta al riesgo de liquidez?**

Cualquiera o familia asume este peligro ya que el gasto no coincide con la fecha de ingreso; cualquier fallo común es olvidar ciertos costos pesados, que son rápidamente previsible más que velozmente previsible (por ejemplo, Ajuste anual del impuesto sobre la renta).

### **Administración del riesgo de liquidez**

Para examinar los riesgos de liquidez, se han establecido 3 categorías: liquidez de instrumentos, mercado y de cartera de inversiones. Primero, analice la liquidez de los valores subyacentes en la operación del mercado de valores, y dé el índice de liquidez de la herramienta a través del volumen de transacciones de una herramienta específica, y contabilice su participación en el volumen total de transacciones. Todas las especies. En segundo lugar, analizar la liquidez de mercado de cada transacción de producto y, finalmente, coordinar el flujo de caja según las partes variable y estable, para determinar la estrategia de inversión de acuerdo con los requerimientos de liquidez. .

## **5. HIPÓTESIS**

La utilización de un sistema de control interno adecuando permitirá minimizar la morosidad de las cuentas por cobrar compañía MEPRO S.A.C , Chimbote, Año, 2019

## **6. OBJETIVOS**

### **6.1.1. OBJETIVO GENERAL:**

Determinar la Administración de las Cuentas por Cobrar y la liquidez y rentabilidad de la Organización MEPRO S.A.C, Chimbote, Año, 2019

### **6.1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

1. Indicar la gestión de las cuentas por cobrar de la organización MEPRO S.A.C Chimbote, 2019
2. Indicar la liquidez de la organización MEPRO S.A.C Chimbote, 2019

3. Indicar la rentabilidad de la organización MEPRO S.A.C Chimbote, 2019

## **II. METODOLOGIA DE TRABAJO**

### **7. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

#### **7.1.1. TIPO DE INVESTIGACION**

**Tipo:** Fue descriptiva

**Porque:** tuvo como propósito extender e indagar el entendimiento de la verdad, por medio de la recolección de datos. (Van Dalen y Meyer - 2006)

#### **7.1.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

**Diseño:** Fue No experimental de corte transversal

**Porque:** esto debido a que la investigación se hizo sin manipular deliberadamente las variables de estudio, y se recolectaron los datos en un momento dado. **Morales (2010).**

### **7.2. POBLACIÓN – MUESTRA**

**Población:** será la compañía mataría de estudio

**Muestra** : estara conformado por 6 colaboradores de las áreas: de contabilidad y logística ( 1 gerente, 1 contador, 2 tesorería y 2 cobranza )

### **7.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN**

**Técnicas:** Encuesta

**Instrumento:** Cuestionario

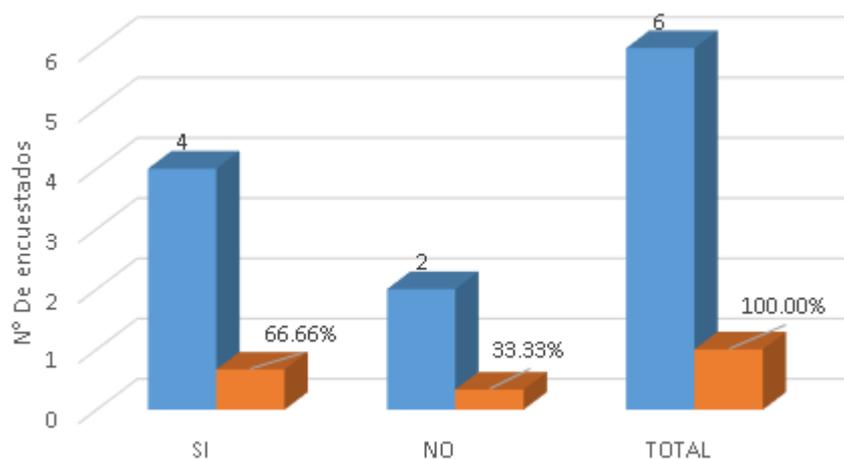
### III. RESULTADOS: TABLAS

**TABLA 1**

**¿Se revisa periódicamente las cuentas por cobrar de las ventas al crédito por parte del personal encargado?**

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	4	66.66%
NO	2	33.33%
TOTAL	6	100.00%

**Fuente:** Elaborada Propia



#### **Interpretación**

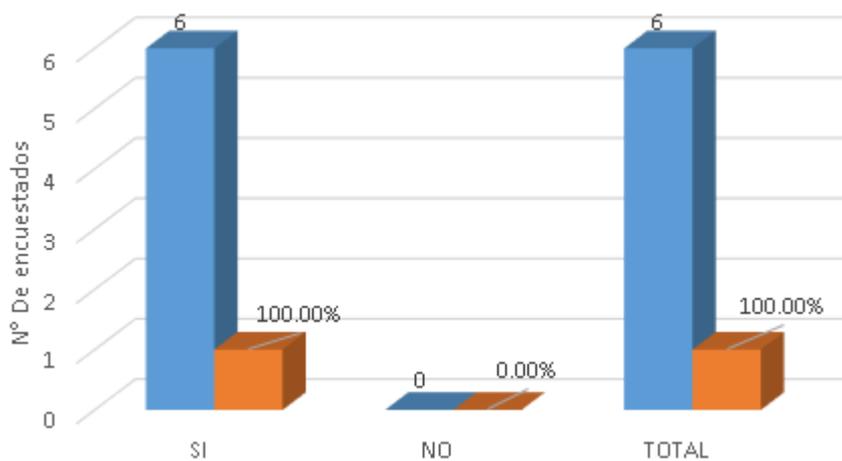
- El 66.66% de los encuestados manifestaron que si emplean la verificación respectiva de las cuentas por cobrar de las ventas de la compañía
- El 33.33% de los encuestados manifestaron que no emplean la verificación respectiva de las cuentas por cobrar de las niveles de venta de la compañía

## Tabla 2

¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas a la compañía MEPRO S.A.C.?

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	6	100.00%
NO	0	0.00%
TOTAL	6	100.00%

**Fuente:** Elaborada Propia



### **Interpretación.**

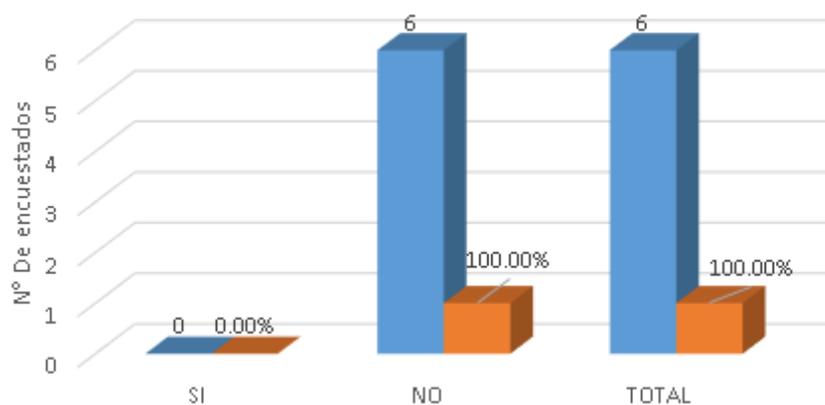
El 100.00% de los encuestados manifestaron que si hay políticas de ventas al crédito en la compañía

### TABLA 3

¿Se estableció algún tipo de contrato para ventas a crédito?

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	0	0.00%
NO	6	100.00%
TOTAL	6	100.00%

**Fuente:** Elaborada Propia



#### **Interpretación.**

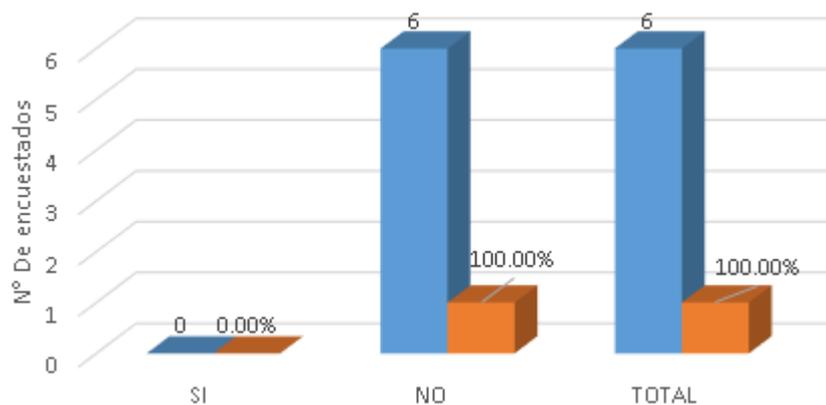
El 100.00% de los encuestados manifestaron que no se emplean ningún tipo de contrato de venta al crédito,

### TABLA 4

¿Se considere los criterios al evaluar la concesión de ventas a crédito?

ALTERNATIVA	N.º	%
SI.	0	0.00%
NO.	6	100.00%
TOTAL.	6	100.00%

**Fuente:** Elaborada Propia



#### **Interpretación.**

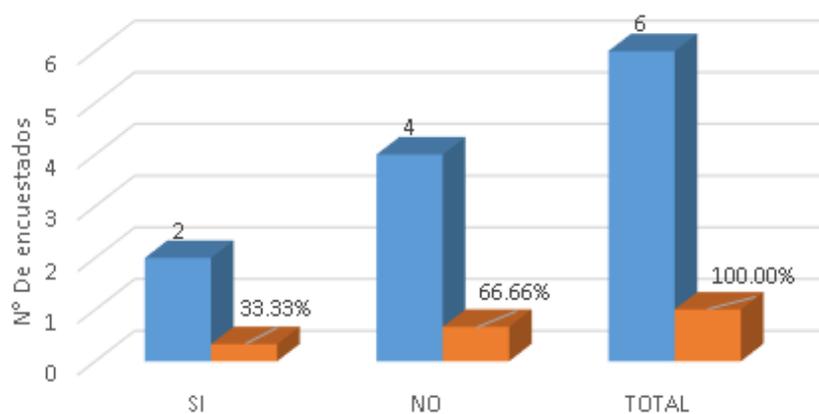
El 100.00% de los encuestados manifestaron que no consideran ningún tipo de estándar para las ventas a crédito

## TABLA 5

¿Existe una continuidad de recobro inmediata de las cuentas por cobrar?

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	2	33.33%
NO	4	66.66%
TOTAL	6	100.00%

Fuente: Elaborada Propia



### Interpretación.

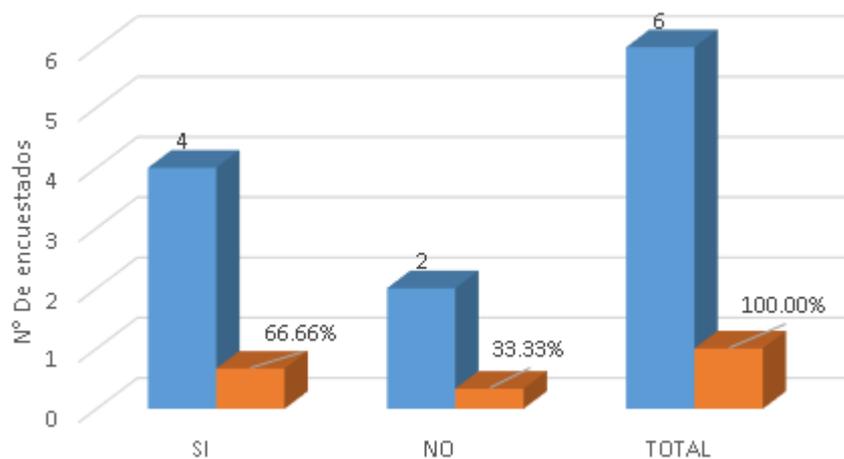
- El 66.66% de los encuestados manifiestan que no se recobra de forma habitual los créditos
- El 33.33% de los entrevistados indica que si se recupera de manera frecuente los créditos

**TABLA 6**

¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	4	66.66%
NO	2	33.33%
TOTAL	6	100.00%

**Fuente:** Elaborada Propia



**Interpretación.**

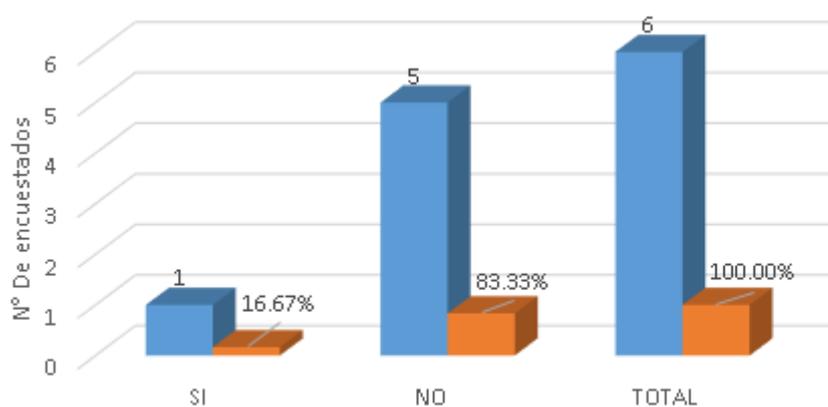
- El 66.66% de los encuestados manifiestan que si realiza un seguimiento a los deudores
- El 33.33% de los entrevistado manifiestan que si realiza un seguimiento a los deudores

TABLA 7

¿ Crees que es necesario contratar más personas para mejorar la gestión de cobranza?

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	1	16.67%
NO	5	83.33%
TOTAL	6	100.00%

**Fuente:** Elaborada Propia



**Interpretación.**

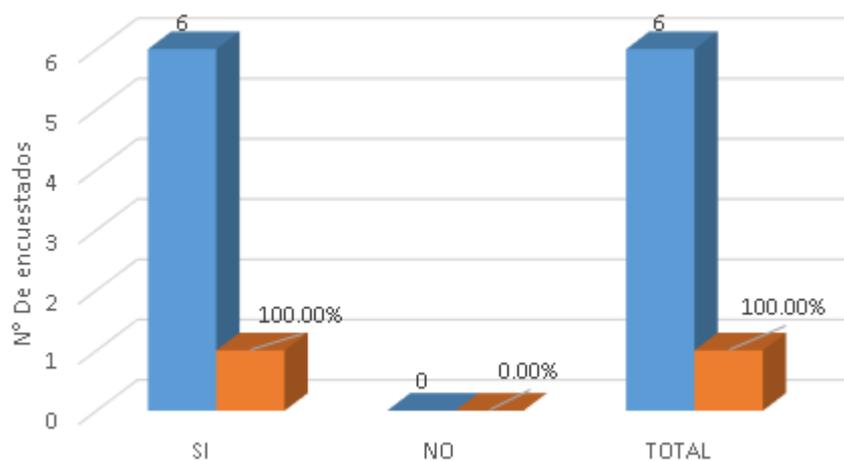
- El 83.33% de los encuestados manifiesta que no se necesita la incorporación de más colaboradores
- El 16.67% de los encuestados manifiesta que si se requiere la contratación de más empleados

**TABLA 8**

¿Existen medios para realizar la cobranza que haya implementado la compañía para sus clientes?

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	6	100.00%
NO	0	0.00%
TOTAL	6	100.00%

**Fuente:** Elaborada Propia



**Interpretación.**

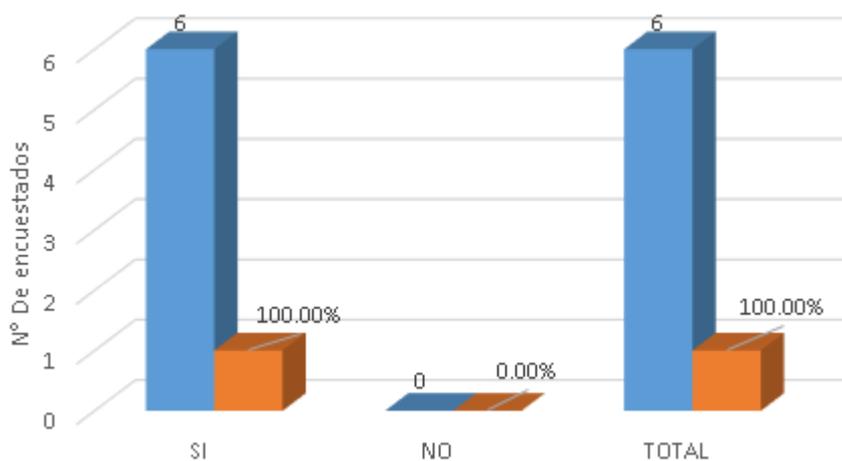
El 100.00% de los entrevistados manifiesta que se han aplicado medios de cobranza en la compañía

**TABLA 9**

**¿ La compañía diversifica su cartera de clientes para evitar riesgos de inversión?**

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	6	100.00%
NO	0	0.00%
TOTAL	6	100%

**Fuente:** Elaborada Propia



**Interpretación.**

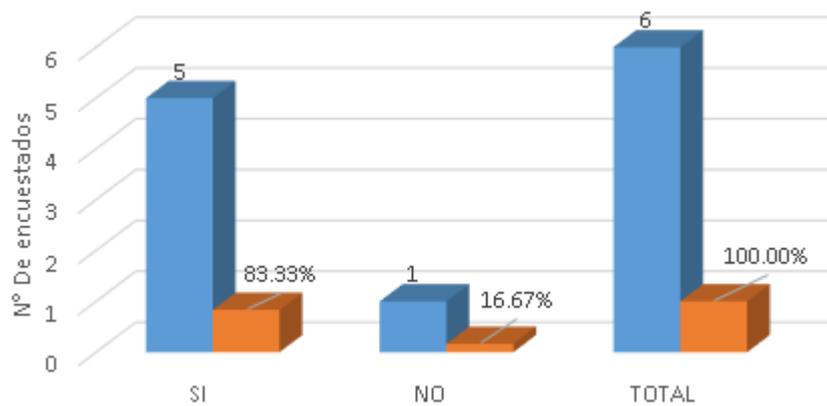
- El 100.00% de los encuestados manifiestan que si se diversifican la cartera de clientes ya que esto ayuda a tener nuevos clientes.

**TABLA 10**

**¿Se niegan servicios al crédito a los nuevos clientes porque falta de rotación de las cuentas por cobrar?**

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	5	83.33%
NO	1	16.67%
TOTAL	6	100.00%

**Fuente:** Elaborada Propia



**Interpretación.**

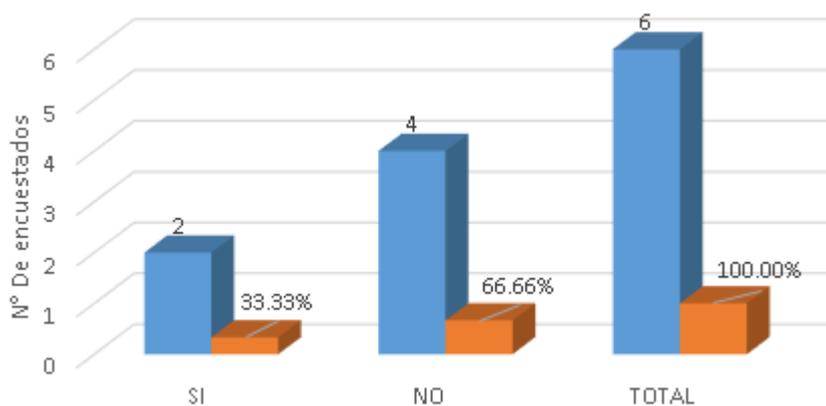
- El 83.33% de los encuestados manifiestan que no se niegan los servicios al crédito de los nuevos clientes
- El 16.67% de los encuestados manifiestan que si se niegan los servicios al crédito de los nuevos clientes

**TABLA 11**

**¿la empresa genera suficientes ganancias para cubrir con sus obligaciones?**

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	2	33.33%
NO	4	66.66%
TOTAL	6	100.00%

**Fuente:** Elaborada Propia



**Interpretación.**

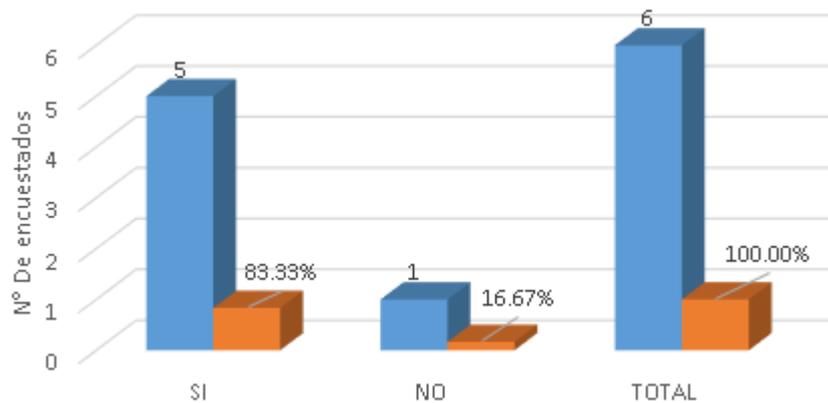
- El 66.66% de los entrevistados manifiestan que la compañía si origina bastante dinero para cubilar con sus obligaciones
- El 33.33% de los encuestados manifiestan que la compañía no genera suficiente dinero para cubilar con sus obligaciones

**TABLA 12**

**¿Debido a la morosidad por parte de los clientes por no cancelar los servicios al crédito la empresa obtiene perdidas en vez de ganancias?**

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	5	83.33%
NO	1	16.67%
TOTAL	5	100.00%

**Fuente:** Elaborada Propia



**Interpretación.**

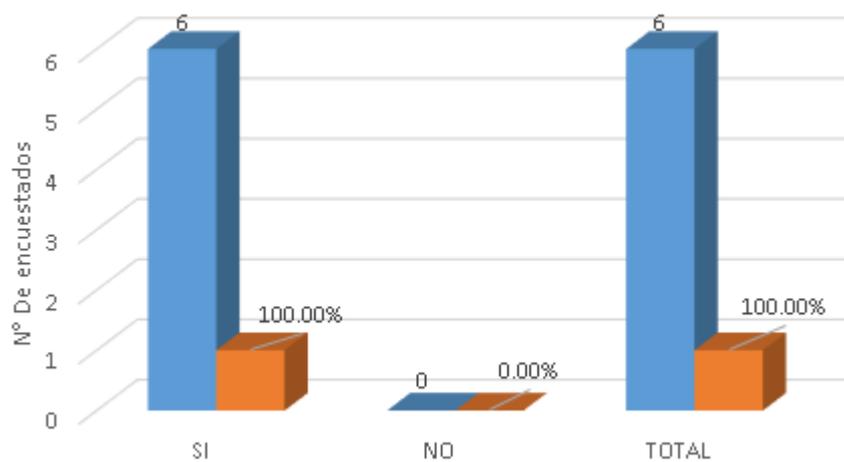
- El 83.33% de los entrevistados manifiestan que si origina pérdidas en vez de ganancias,
- El 16.67% de los encuestados manifiestan que no genera pérdidas en vez de ganancias,

**TABLA 13**

**¿ Cree que la falta de liquidez afectará gravemente al a la compañía en sus pagos de sus obligaciones?**

ALTERNATIVA	N.º	%
SI	6	100.00%
NO	0	0.00%
TOTAL	6	100.00%

**Fuente:** Elaborada Propia



**Interpretación.**

El 100.00% de los encuestados manifiestan que la de liquidez, si afecta para los pagos de las obligaciones de la compañía

#### IV. ANALISIS Y DISCUSIÓN

- Según **TABLA 1**, sobre si se realizan revisiones continuas de las cuentas por cobrar de las ventas, se tiene como resultado que el 66.66% de los entrevistados indican que si realiza revisiones continuas

**Pisfin (2015)**. Entre otras conclusiones precisa que: : La partida de Cuentas por Cobrar, tiene relación con todos los derechos sobre otros convertibles en dinero, mercadería (Depósitos que corresponden a compras.) y servicios, o sea pagados anteriormente.

Después de comparar los resultados y lo especificado por Pesfin, podemos decir que la empresa si tiene un continuo control sobre sus niveles de ventas, porque esto ayuda a tener un control de lo ingresos

Según **TABLA 2**, , sobre si en la compañía existen políticas de ventas al crédito, se tiene que el 100% de los entrevistados indican que si existen políticas de ventas al crédito en la compañía

**Aguilar (2015)**, precisan que Implementar un sistema en la política de créditos garantizara la restauración de los créditos en los tiempo previstos y que garanticen la asignación del crédito y una más grande rotación de las cuentas a cobrar y más grande liquides a la organización

Después de comparar los resultados y lo especificado Aguilar podemos decir que la empresa, aplica sus políticas de ventas al crédito para no tener riesgo de marosidad o cuentas incobrables.

- Según **TABLA 4**, sobre si la empresa tiene criterios para evaluar otorgamientos de créditos, se tiene que el 100% de los entrevistados indica que no se tiene ningún criterio a la hora de evaluar créditos a los clientes

**Medina. (2014)**: precisan que las faltas de las políticas de ventas al crédito a la hora de otorgar créditos a nuevos clientes Si afectan los incumplimientos de los clientes

Después de contrastar los resultados y lo precisado Medina, podemos decir que la empresa que no se aplican criterios a la hora de otorgar créditos a los clientes y por ese motivo es que existen la morosidad de la cuenta a cobrar

- Según la **TABLA 5**, sobre si se recuperan los créditos de los clientes, se tiene que el 66.66% de lo entrevistados indican que no se recuperan de manera frecuentes los créditos

**Plasencia .(2017)**, indica que La Gestión de cuentas por cobrar actualmente hay reglas de auditoría en relación con la utilización de técnicas de estudio por medio de instrumentos informáticos, que podría ser aprovechado por las organizaciones medianas del sector comercial para detectar oportunidades de optimización en la recuperación de los créditos

Después de contrastar los resultados y lo señalado por Plasencia, podemos decir que la compañía no recupera sus créditos de manera frecuente porque no toman una medida de seguimiento para esos clientes morosos

- Según la **TABLA 6**, sobre si se da un seguimiento a los clientes con deudas. Se tiene que el 66.66% de los trabajadores encuestados indican que no re realiza seguimientos a esos clientes

**Torres. (2014)** precisa que: La compañía no basa sus operaciones crediticias en políticas tanto de crédito como de cobranza ciertas créditos se vuelvan cuentas incobrables al no tener una información real y en determinados casos inclusive no tener un archivo de respaldo que facilite el cobro

Después de comparar los resultados y lo especificado por Torres, podemos decir que la empresa no realiza seguimientos a los clientes y al no dar un seguimiento hace que los clientes tarden más en pagar y que demore en ingresar dinero a la empresa

- En la **TABLA 7**, sobre si la empresa contratar personal apto para el departamento de cobranza. Se tiene que el 83.33% de los trabajadores encuestados indican que no se requiera contratar nuevos personales

**García (2017)** precisan que La rentabilidad de una organización representa la función de obtención de utilidades y los recursos que tiene la misma para realizar con efectividad y eficiencia las operaciones son el desempeño del personal encargado al dar seguimientos a los créditos de los clientes

Después de comparar los resultados y lo especificado por García, Podemos decir que no se necesita contratar nuevos empleados ya que la empresa es quien tiene que tener claras las políticas de cobranza e indicar eso a los clientes para no tener problemas para cobrar los créditos de las cuentas por cobrar

- Según la **TABLA 13**, sobre si la falta de liquidez afecta a la compañía, se tiene que el 100% de los trabajadores entrevistados señalan que la falta de liquidez si afecta a la compañía

**Baños (2014)** precisa que: : Respecto a la liquidez y el peligro de esta, se sugiere contemplar la realidad de una estrategia que posibilite la minimización del peligro de liquidez que integre las diversas divisiones de la organización con el fin de conservar los ingresos esenciales para seguir con la actividad comercial

Luego de comprobar los resultados y lo señalado por Baños, podemos decir que la falta de liquidez afecta a la compañía porque sin liquidez la compañía no puede cubrir con sus pagos de sus obligaciones

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSION:

- La organización no cuenta con una buena gestión de las cuentas por cobrar ya que no emplean las políticas de cobro necesarias y que en muchas veces ocurre morosidad por parte de los clientes y no le dan el seguimiento necesario y esto causa un retraso al ingreso de efectivo para la empresa
- La liquidez al 31 de diciembre del 2019 de la empresa MEPRO S.A.C fue de 4.81 veces más grande que su pasivo esto quiere decir que por cada S/1.00 de deudas la compañía cuenta con S/4.81 para cubrir las deudas por pagar
- 
- La rentabilidad al 31 de diciembre del 2019 de la empresa MEPRO S.A.C fue de 7.42 % que quiere decir que por cada S/ 1.00 los dueños obtiene 7 veces mas no es una rentabilidad muy buena debido a las morosidades y cuentas incobrables por parte de los clientes
- No existe un control interno de la gestión de las cuentas por cobrar no se aplican los controles claves como revisar contantemente las cuentas por cobrar, no dar seguimiento a los clientes con morosidad, no tener cronograma de los créditos otorgados y saber cuándo es el vencimiento de los plazos otorgados

## **RECOMENDACIONES**

- ✓ aplica una gestión de la cuentas por cobrar que ayuden a tener mayor rotación de los créditos dar seguimiento a los clientes con morosidad mediante correo o llamadas telefónicas, ya que esto ayudara a que se cobre las cuentas por cobrar e ingrese mas rápido dinero a la empresa
  
- ✓ para que la empresa tenga mayor liquides es necesario diversificar su cartera de clientes para descarta a los clientes con morosidades recurrentes y aplicar políticas de crédito haciendo un estudio crediticio de los nuevos clientes y ver si cumplen con los requisitos necesarios para brindarle el crédito
  
- ✓ Para que la empresa MEPRO S.A.C tenga una mejor rentabilidad tiene que cumplir con las políticas de créditos establecidas en la compañía que muchas veces se hace omiso a esas políticas de crédito y por eso se el crédito otorgado a 35 días no se cumple y se pasan del pazo establecido
  
- ✓ Aplicar un control interno en el área de cobranza y dar un seguimiento y revisión continua a los créditos pendientes por cobrar

## VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar S. (2013) “*Gestión de cuentas por cobrar y sus incidencias en la liquides de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C*” Recuperado [http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/653/aguilas\\_vh.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/653/aguilas_vh.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Amat, O. (2002). *Valor Económico Agregado*. Grupo Editorial Norma. Bogotá, Colombia. [https://www.researchgate.net/publication/320965349\\_El\\_Valo\\_r\\_Economico\\_Agregado](https://www.researchgate.net/publication/320965349_El_Valo_r_Economico_Agregado)

Apaza, M. (2008). *Costos ABC, ABM, ABB Herramientas para incrementar la Rentabilidad y la Competitividad Empresarial*. Editores Entrelíneas S.R.L. Lima, Perú.

Apaza, M. (2010). *Consultor Económico Financiero*. Pacífico Editores. Lima, Perú <http://especializada.unsaac.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-search.pl?q=au:%22Apaza%20Meza,%20Mario%22>

Brachfield, P. (2003). *Cómo vender a crédito y cobrar sin contratiempos. España. Gestión* 2000 [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/13217/Romero\\_GCM.pdf?sequence=1](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/13217/Romero_GCM.pdf?sequence=1)

Carratalá, J. y Albano H. (2012). *Gerenciamiento Estratégico de Costos*. Alfa omega Grupo Editor S.A. México D.F. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/476/LA%20CONTABILIDAD%20DE%20COSTOS%20Y%20SU%20INFLUENCIA%20EN%20LA%20RENTABILIDAD%20DE%20LA%20EMPRESA%20MOVIT%20CNICA%20S.A.%20CON%20SEDE%20EN%20MIRAFLORES%20-%20LIMA%20C%202016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Escribano R (2002), “*Gestión Financiera: administración y finanzas*”  
[http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/360/lizarraga\\_ke.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/360/lizarraga_ke.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Esquivias, P. (2002). *Planificación estratégica y financiera integrada para organizaciones no gubernamentales*. [https://www.camafu.org.mx/wp-content/uploads/2017/12/Planficacion\\_Financiera\\_Estrategica.pdf](https://www.camafu.org.mx/wp-content/uploads/2017/12/Planficacion_Financiera_Estrategica.pdf)

García S (2006), “*Administración cuentas por cobrar*” Editorial Pearson Educación.  
[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2353/1/RE\\_CONT\\_LUIS.VASQUEZ\\_ENITH.VEGA\\_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ\\_DATOS.PDF](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2353/1/RE_CONT_LUIS.VASQUEZ_ENITH.VEGA_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ_DATOS.PDF)

Homes V (2002), “*La Administración Financiera del Capital de Trabajo*”,  
1ra edición

Medina C. y Mauricci G. (2014) “*Factores que influyen en la Rentabilidad por línea de negocios en la clínica Sanchez Ferrer*”  
[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/325/1/MEDINA\\_CARLOS\\_FACTORES\\_RENTABILIDAD\\_NEGOCIO.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/325/1/MEDINA_CARLOS_FACTORES_RENTABILIDAD_NEGOCIO.pdf)

Ortega C (2008), “*Introducción a las Finanzas*” Editorial ESIC.

Parada, D. y Rigoberto, J. (1988). *Rentabilidad Empresarial*. (1a Ed.). Editorial Universidad de Concepción. Chile.  
<http://repositorio.ucp.edu.pe/bitstream/handle/UCP/195/RIPALDA-1-Trabajo-Definir.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Porter, M. (2002). *Ventaja Competitiva*. Grupo Editorial Patria S.A. Mexico  
[http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1423/1423\\_u3\\_act3.pdf](http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1423/1423_u3_act3.pdf)

Puente, A. (2009). *Finanzas Corporativas para el Perú*. Pacifico Editores. Lima – Perú. [http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1423/1423\\_u3\\_act3.pdf](http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1423/1423_u3_act3.pdf)

Plasencia .E. (2016) “*Gestión de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la liquidez de la empresa consermet s.a.c*”  
[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2353/1/RE\\_CONT\\_LUIS.VASQUEZ\\_ENITH.VEGA\\_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ\\_DATOS.PDF](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2353/1/RE_CONT_LUIS.VASQUEZ_ENITH.VEGA_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ_DATOS.PDF)

Quinatoa C. (2008: 83) “*Planificación Operativa y su Incidencia en la Rentabilidad*”

Rios O (2007), “*Contabilidad Financiera*” Editorial 91 - Cengage Learning Editores. <http://fullseguridad.net/wp-content/uploads/2016/11/Administracion-de-costos.-Contabilidad-y-control-Hansen-5th.pdf>

Torres. M (2011) “*La Gestión Financiera y su impacto en la Rentabilidad de la Cooperativa de ahorro y crédito kuriñan de la ciudad de ambato año 2010*”.  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3764/ESTADOS\\_FINANCIEROS\\_INSTRUMENTO\\_HUERTA\\_OSORI\\_PASCUALA\\_CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3764/ESTADOS_FINANCIEROS_INSTRUMENTO_HUERTA_OSORI_PASCUALA_CARMEN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Vergaray. k (2010), “*Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de at*  
[http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/360/lizarraga\\_ke.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/360/lizarraga_ke.pdf?sequence=1&isAllowed=y) e”

# ANEXOS

**ANEXO N °: 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA**

<p>“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y AFECTACION DE LIQUIDES Y RENTABILIDAD: EMPRESA MEPRO SAC, 2019”</p>	<p>“¿COMO LA GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR AFECTAN EN LA LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MEPRO SAC . Chimbote, 2019”</p>	<p><b>Objetivo General:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar que la Administración de las Cuentas por cobrar y la liquidez y rentabilidad de la Organización MEPRO S.A.C, Chimbote, Año, 2019</li> </ul> <p><b>Objetivos Específicos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Indicar la gestión de las cuentas por cobrar de la organización MEPRO S.A.C Chimbote, 2019</li> <li>• Indicar la liquidez de la organización MEPRO S.A.C Chimbote, 2019</li> <li>• Indicar la rentabilidad de la organización MEPRO S.A.C Chimbote, 2019</li> </ul>	<p>La utilización de un sistema de control interno adecuando permitirá minimizar la morosidad de las cuentas por cobrar compañía MEPRO S.A.C , Chimbote, Año, 2019</p>	<p>El la presenta investigación será de gran importancia ya que nos permitirá determinar la Gestión las Cuentas por Cobrar y su liquidez y rentabilidad de la Empresa MEPRO S.A.C, Chimbote, 2019</p> <p>Mediante esta investigación, podemos determinar que la aplicación del sistema de control interno puede reducir la morosidad de las cuentas por cobrar a Mepro S.a.c, Chimbote, 2019</p> <p>Creemos que la presente investigacion, sera captada por estudiosos y organizaciones interesadas en el asunto materia de análisis .</p>	<p><b><u>Tipo de la investigación</u></b>  <b>Tipo:</b> Fue descriptiva  <b><u>Diseño:</u></b> Fue No experimental de corte transversal  <b><u>Población y muestra</u></b>                  La población muestral de estudio estuvo conformado por 6 colaboradores de las áreas: de contabilidad y logística ( 1 gerente, 1 contador, 2 tesorería y 2 cobranza <b><u>Técnicas e instrumento de la investigación</u></b>  <b><u>Técnicas:</u></b> Encuesta  <b><u>Instrumento:</u></b> cuestionario</p>
---	--	---	--	--	--

**ANEXO N° 2: MATRIS DE OPERAZIONALIZACION DE VARIABLES**

**Título: Gestión de las Cuentas por Cobrar y su Rentabilidad de la empresa MEPRO S.AC, Chimbote, 2019.**

<b>MATRIS DE OPERAZIONALIZACION DE VARIABLES</b>					
<b><u>VARIABLES</u></b>	<b><u>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</u></b>	<b><u>DEFINICIÓN OPERACIONAL</u></b>	<b><u>DIMENSIONES</u></b>	<b><u>INDICAROESS</u></b>	<b><u>ITEMS</u></b>
<b><u>Independiente</u></b>  Gestión de las Cuentas por Cobrar	Representan el total del crédito otorgado por una empresa a sus clientes. Estas cuentas representan derechos exigibles originados por servicios brindados, que luego pueden hacerse efectivos..	Procedimiento de la evaluación de las ventas y políticas de cobranza y sus normas.	Nivel de ventas al crédito  Políticas de crédito  Políticas de cobranza	Volumen de las ventas  Morosidad  Procedimientos de cobranza	¿Se revisa periódicamente las cuentas por cobrar de las ventas al crédito por parte del personal encargado ¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas a la compañía MEPRO S.A.C.? ¿Se estableció algún tipo de contrato para ventas a crédito? ¿Se considere los criterios al evaluar la concesión de ventas a crédito? ¿Existe una continuidad de recobro inmediata de las cuentas por cobrar? ¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente ¿ Crees que es necesario contratar más personas para mejorar la gestión de cobranza? ¿Existen medios para realizar la cobranza que haya implementado la compañía para sus clientes?

<p><b><u>Dependiente</u></b></p> <p>Rentabilidad</p>	<p>La productividad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, cualquier negocio es rentable cuando crea mayores ingresos que egresos, cualquier cliente es rentable cuando crea mayores ingresos que precios, cualquier área o departamento de organización es rentable cuando genera mayores ingresos que costos</p>	<p>Productividad es la de cualquier índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla.</p>	<p>Factores determinantes de la rentabilidad</p>	<p>Riesgo Financiero</p> <p>Toma de decisiones</p> <p>Utilidad. Ganancia perdida</p>	<p>¿ La compañía diversifica su cartera de clientes para evitar riesgos de inversión?</p> <p>¿Se niegan servicios al crédito a los nuevos clientes porque falta de rotación de las cuentas por cobrar?</p> <p>¿la empresa genera suficientes ganancias para cubrir con sus obligaciones?</p> <p>¿Debido a la morosidad por parte de los clientes por no cancelar los servicios al crédito la empresa obtiene perdidas en vez de ganancias?</p>
<p>Liquidez</p>	<p>Según Bernstein (1999) En inicio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la compañía, o bien, como la capacidad de cambiar los activos e inversiones en dinero o instrumentos líquidos, lo que se conoce como tesorería</p>		<p>Factos de liquidez</p>	<p>Riesgo de liquides</p>	<p>¿ Cree que la falta de liquidez afectará gravemente al a la compañía en sus pagos de sus obligaciones?</p>

**ANEXO N° 3: INSTRUMENTO DE INVESTIGACION****Título: Gestión de las Cuentas por Cobrar y su Rentabilidad de la empresa****MEPRO S.AC, Chimbote, 2019.****CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y AL PERSONAL DE LA  
EMPRESA MECANICA DE PRDODUCION S.A.C.**

<b>VARIABLE: GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR</b>		
<b>Indicador: Volumen de las ventas</b>		
1.	<b>¿Se revisa periódicamente las cuentas por cobrar de las ventas al crédito por parte del personal encargado?</b>  SI  NO	  ( )  ( )
<b>Indicador: Política de Crédito</b>		
2.	<b>¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas a la compañía MEPRO S.A.C.?</b>  SI  NO	  ( )  ( )
3.	<b>¿Se estableció algún tipo de contrato para ventas a crédito?</b>  SI  NO	  ( )  ( )
4.	<b>¿Se considera los criterios al evaluar la concesión de ventas a crédito?</b>  SI  NO	  ( )  ( )
<b>Indicador: Políticas de cobranza</b>		
5.	<b>¿Existe una continuidad de recobro inmediata de las cuentas por cobrar?</b>  SI  NO	  ( )  ( )
6.	<b>¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?</b>  SI  NO	  ( )  ( )

7	<p><b>¿ Crees que es necesario contratar más personas para mejorar la gestión de cobranza?</b></p> <p>SI</p> <p>NO</p>	<p>( )</p> <p>( )</p>
8	<p><b>¿Existen medios para realizar la cobranza que haya implementado la compañía para sus clientes?</b></p> <p>SI</p> <p>NO</p>	<p>( )</p> <p>( )</p>
<b>VARIABLE: RENTABILIDAD</b>		
<b>Indicador: Riesgos Financieros</b>		
9.	<p><b>¿ La compañía diversifica su cartera de clientes para evitar riesgos de inversión?</b></p> <p>SI</p> <p>NO</p>	<p>( )</p> <p>( )</p>
10.	<p><b>¿Se niegan servicios al crédito a los nuevos clientes porque falta de rotación de las cuentas por cobrar?</b></p> <p>SI</p> <p>NO</p>	<p>( )</p> <p>( )</p>
11.	<p><b>¿la empresa genera suficientes ganancias para cubrir con sus obligaciones?</b></p> <p>SI</p> <p>NO</p>	<p>( )</p> <p>( )</p>
12.	<p><b>¿Debido a la morosidad por parte de los clientes por no cancelar los servicios al crédito la empresa obtiene perdidas en vez de ganancias?</b></p> <p>SI</p> <p>NO</p>	<p>( )</p> <p>( )</p>

<b>VARIABLE: LIQUIDEZ</b>		
<b>Indicador : Riesgo de Liquidez</b>		
13	<b>¿ Cree que la falta de liquidez afectará gravemente a la compañía en sus pagos de sus obligaciones?</b>	( )
	Si	( )
	No	

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO 4.- ESTADOS FINANCIEROS

**MECANICA DE PRODUCCION N&G SAC**

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

(EXPRESADO EN SOLES)

	EJERCICIO O PERDIDA
<b>ACTIVO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo equivalente de efectivo	67,649.52
Inversiones financieras	
Cuentas por cobrar comerciales	25,780.00
Otras cuentas por cobrar diversas	
Existencias	41,579.08
Sevicios y otros contratos por anticipado	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>135,008.60</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
Inversiones en valores	
Inmueble maquina y equipo	59,500.04
Depresiacion acumulada	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>59,500.04</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>194,508.64</b>

	EJERCICIO O PERDIDA
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Sobregiros y pagares bancarios	
Cuentas por pagar comerciales	
cuentas por pagar a entidades relacionadas	
Otras cuentas por pagar	28077.73
Otras proviciones	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>28077.73</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Obligaciones financieras a largo plazo	33,182.00
Otras cuentas por pagar	8,201.00
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	
ingresos diferidos	
Pasivos por impuestos diferidos	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>41,383.00</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>69,460.73</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	
Capital	100,000.00
Capital adicional	
Acciones de inversion	
Excedente de revaluacion	
Resultados acumulados	7,485.00
Utilidad del ejercicio	17,562.92
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>125,047.92</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>194,508.65</b>

## MECANICA DE PRODUCCION N&G SAC

### ESTADO DE RESULTADO

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

(Expresado en soles)

Ventas netas	236,725.74
Descuentos reabajados y bonificacion	
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>236,725.74</b>
Costo de venta	122,614.19
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>114,111.55</b>
Gastos administrativos	-27,101.88
Gastos de ventas	-63,237.12
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>23,772.55</b>
Otros ingresos y egresos	
Descuentos reabajados y bonificacion	
Otros ingresos de gestion	
Gastos financieros	-4,258.20
<b>RESULTADO ANTE DE IMPUESTO Y PARTICIPACION</b>	<b>19,514.35</b>
Impuesto a la renta 10%	1,951.44
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>17,562.92</b>

## ANEXO 5 .- RATIOS FINANCIEROS

**Determinar la liquidez de la corporación MEPRO S.A.C Chimbote, 2019 se usará la siguiente formula:**

### a) Ratio financiero de liquidez general

$$\text{LIQUIDEZ GENERAL} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \text{VECES}$$
$$2019 \quad \text{LIQUIDEZ GENERAL} = \frac{135008.6}{28077.73} = 4.81$$

- La liquidez que presenta la entidad MEPRO SAC al 31 de diciembre del 2019 es 4.81 significa que por cada medida de deuda a corto plazo la entidad tiene 4.81 medias de sus activos corrientes para enfrentarla

**Determinar la rentabilidad de la empresa MEPRO S.A.C Chimbote, 2019 se usará la siguiente formula:**

### b) Ratio financiero de rentabilidad neta sobre ventas

$$\text{RENTABILIDAD NETA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} \times 100$$
$$2019 \quad \text{RENTABILIDAD NETA} = \frac{17562.92}{236725.74} \times 100 = 7.42$$

- La rentabilidad que presenta la entidad MEPRO SAC al 31 de diciembre del 2019 es 7.42%, lo que significa que la entidad tiene poca rentabilidad neta

**Determinar la rotación de cobro de la corporación MEPRO S.A.C Chimbote, 2019 se usará la siguiente formula:**

**c) Ratio financiero de rotacion de cobro**

Las ventas al credito represental el 70% de los ingresos

Ventas al credito = 236,725.74 x 0.70

Ventas al credito = 165708.02

$$\text{ROTACION DE COBRO} = \frac{\text{VENTAS AL CREDITO}}{\text{CTAS POR COBRAR COMERCIALES}} = \text{VECES}$$

$$\text{2019 ROTACION DE COBRO} = \frac{165708.02}{25780} = 6.43$$

- los documentos rotan 7.35 veces en la corporación para que se conviertan en efectivo. Mientras mayor rotación, mayor rapidez en la recuperación de los créditos concedidos.

**Determinar el periodo de cobro de la corporación MEPRO S.A.C Chimbote, 2019 se usará la siguiente formula:**

**d) Ratio financiero de periodo de cobro**

$$\text{PERIODO DE COBRO} = \frac{\text{CTAS POR COBRAR COMERCIALES}}{\text{VENTAS AL CREDITO}} \times 360$$

$$\text{2019 PERIODO DE COBRO} = \frac{25780}{165708.02} \times 360 = 56.01 \text{ Dias}$$

- la política de crédito de la corporación fue otorgar crédito a 56 días. A mayor rotación, menos días

