



**Universidad  
Norbert Wiener**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y  
COMPETITIVIDAD**

**Tesis**

**Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas  
SAC, Lima - 2018**

**Para optar el grado académico de Bachiller en Contabilidad y  
Auditoría**

**AUTORA**

Yerren Chapoñan, Elena Elizabeth

Orcid: 0000-0002-4146-494X

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD**

Economía, Empresa y Salud

**LIMA - PERÚ**

**2019**

**“Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas  
SAC, Lima - 2018”**

## **Miembros del Jurado**

Presidente del Jurado

Dr. Freddy Roque Fonseca Chávez

Secretario

Dr. Dondero Cassano Pietro Pablo Guissepi

Vocal

Dr. Raul Patnogie Rengifo

Asesor temático

Dr. Carhuancho Mendoza, Irma Milagros

### **Dedicatoria**

El presente estudio lo dedico A Dios por acompañarme en los momentos buenos y difíciles de este camino, brindándome siempre fortaleza, sabiduría y salud para seguir adelante y culminar esta etapa de mi vida, cumpliendo con uno de mis objetivos.

A mis padres y a mi hermana Milagritos que fue el principal motivo de seguir avanzando; gracias al apoyo moral y económico de mis padres, para poder lograr uno de mis objetivos.

### **Agradecimiento**

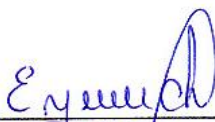
Agradezco a la Universidad Norbert Wiener por brindarme los conocimientos necesarios y poder desempeñarme profesionalmente en mi trabajo, a la profesora Carhuacho Mendoza, Irma Milagros por el compromiso, rigor académico y calidad profesional para el desarrollo del presente trabajo. A la empresa Baby modas SAC por que contribuyeron en la realización de la investigación.

### **Declaración de autenticidad y responsabilidad**

Yo, Yerren Chapoñan Elena Elizabeth identificada con DNI Nro. 46054392, domiciliado en Jirón Belisario Suarez Nro. 260, Urb. los Ficus Santa Anita, egresado de la carrera profesional de CONTABILIDAD Y AUDITORÍA he realizado la Tesis titulada "Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa BABYMODAS SAC" para optar el grado de bachiller en Contabilidad y Auditoría, para lo cual Declaro bajo juramento que:

1. El título de la tesis ha sido creado por mi persona y no existe otro trabajo de investigación con igual denominación.
2. En la redacción del trabajo se ha considerado las citas y referencias con los respectivos autores.
3. Después de la revisión de la Tesis con el software Turnitin se declara 18% de coincidencias.
4. Para la recopilación de datos se ha solicitado la autorización respectiva a la empresa u organización, evidenciándose que la información presentada es real.
5. La propuesta presentada es original y propia del investigador no existiendo copia alguna.
6. En el caso de omisión, copia, plagio u otro hecho que perjudique a uno o varios autores es responsabilidad única de mi persona como investigador eximiendo de todo a la Universidad Privada Norbert Wiener y me someto a los procesos pertinentes originados por mi persona.

Firmado en Lima el día 24 de mayo del 2019

  
\_\_\_\_\_  
Yerren Chapoñan Elena Elizabeth  
DNI: 46054392

## Índice

	Pág.
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Declaración de autenticidad y responsabilidad	vi
Índice	vii
Índice de tablas	x
Índice de figuras	xi
Resumen	xii
O Resumen	xiii
Introducción	xiv
<b>CAPÍTULO I</b>	<b>16</b>
<b>PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>16</b>
1.1 Problema de investigación	17
1.2 Formulación del problema	18
1.2.1 Problema general	18
1.2.2 Problemas específicos	18
1.3 Justificación	19
1.3.1 Justificación teórica	19
1.3.2 Justificación práctica	19
1.3.3 Justificación metodológica	20
1.4 Limitaciones	20
1.5 Objetivos	20
1.5.1 Objetivo general	20
1.5.2 Objetivos específicos	20
<b>CAPÍTULO II</b>	<b>22</b>
<b>MARCO TEÓRICO</b>	<b>22</b>
2.1 Sustento teórico	23
2.2 Antecedentes	25
2.3 Marco conceptual	30
2.4 Empresa	33
2.4.1 Descripción de la empresa	33
2.4.2 Marco legal de la empresa	34

	Pág.
2.4.3 Actividad económica de la empresa	34
2.4.4 Información tributaria de la empresa	34
2.4.5 Información económica y financiera de la empresa	35
2.4.6 Proyectos actuales	37
2.4.7 Perspectiva empresarial	37
CAPÍTULO III	39
MÉTODO	39
3.1 Enfoque y método	40
3.2 Categorías y subcategorías apriorísticas	41
3.3 Unidades informantes	41
3.4 Técnicas e instrumentos	42
3.5 Procedimiento	43
3.6 Análisis de datos	44
CAPÍTULO IV	46
RESULTADOS y DISCUSIÓN	46
4.1 Descripción de resultados	47
4.1.1 Analizar las cuentas por cobrar	47
4.1.2 Analizar el tipo de empresa en las cuentas por cobrar	48
4.1.3 Analizar las operaciones de bienes y servicios en las cuentas por cobrar	50
4.1.4 Analizar el tipo de financiamiento crediticio de las cuentas por cobrar	51
4.2. Discusión	53
CAPÍTULO V	57
CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS	57
5.1 Conclusiones	58
5.2 Sugerencias	59
CAPÍTULO VI	60
REFERENCIAS	60
Referencias	61
ANEXOS	64
Anexo 1: Matriz de la investigación	65
Anexo 2: Instrumento cualitativo solo las preguntas	66



	Pág.
Anexo 4: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental	67
Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cualitativos	72
Anexo 7: Evidencia de la visita a la empresa	74
Anexo 8: Matrices de trabajo	76
Anexo 9: Problema, Objetivo	77
Anexo 10: Justificación	77
Anexo 11: Matriz de Teorías	79
Anexo 12: Matriz de antecedentes	82
Anexo13: Marco conceptual	92
Anexo 14: Construcción de la categoría problema	97
Anexo 15: Matriz del método	98
Anexo 16: Población, muestra y unidades informantes	101
Anexo18: Técnicas e instrumentos	102
Anexo 19: Procedimiento	103
Anexo 20: Análisis de datos	103
Anexo 21: Artículo de la investigación	104

**Índice de tablas**

	Pág.
Tabla 1. Categorías cuentas por cobrar	41
Tabla 2. Preguntas de entrevista	43

**Índice de figuras**

	Pág.
Figura 1. Marco legal de la empresa	34
Figura 2. Estados Financieros	35
Figura 3. Estado de Resultados	36
Figura 4. Modelo de Portada	37
Figura 5. Estudio Fotográfico	38
Figura 6. Prendas a utilizar	38
Figura 7. Software Atlas. Ti	45

## Resumen

El presente estudio titulado, Análisis de las Cuentas por Cobrar de la Empresa Babymodas SAC, Lima – 2018, tiene como problema general, ¿Cómo son las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas, Lima 2018? Para este estudio se utilizó la entrevista, las cuales se realizó a 3 colaboradores de la empresa, planteando preguntas que se realizó al Contador, jefe de finanzas y jefe comercial, asimismo se estableció la categorización de las variables que nos ayudará a identificar cuáles son las inconsistencias de las cuentas por cobrar.

Para el trabajo, se usó el enfoque cualitativo, de método inductivo y estudio del caso, la técnica que se utilizó fue la encuesta, teniendo como instrumento la guía de entrevista, la cual sirvió para la elaboración de las preguntas, siendo una forma de recopilar información, asimismo se utilizó la triangulación de datos en las cuentas por cobrar del año 2018.

Los resultados que se mencionan fue analizar las cuentas por cobrar, dando como resultado que la empresa no cuenta con un área de facturación, ni créditos y cobranzas, tampoco respetan las fechas establecidas en el cronograma, debido que estos clientes son empresas relacionadas o vinculadas, ya que se vende entre ellas, pero como las empresas son del mismo dueño esas cuentas por cobrar se hacen esperar, para el caso de las franquicias y relacionadas se otorga crédito de 30, 60 y 120 días, por ser clientes preferentes y que llevan la marca, asimismo la problemática se debe porque no existe un control por parte de los trabajadores encargados y tampoco cuentan con un sistema integrado, es por ellos que se concluyó que la empresa debe implementar un software para un mejor control de las operaciones.

**Palabra clave:** Cuentas por cobrar, implementación de un software, implementación de un área de créditos y cobranzas, financiamiento, franquicias y relacionadas.

## O Resumo

O presente estudo intitulado Análise do Contas a Receber da Babymodas SAC Company, Lima - 2018, tem como problema geral, como são as contas a receber da empresa Babymodas, Lima 2018? Para este estudo, utilizou-se a entrevista, que foi feita a 3 funcionários da empresa, fazendo perguntas que foram feitas ao Contador, ao diretor financeiro e ao gerente comercial, bem como à categorização das variáveis que nos ajudarão a identificar quais são as inconsistências nas contas a receber.

Para o trabalho, utilizou-se a abordagem qualitativa, indutiva e estudo de caso, a técnica utilizada foi a pesquisa, tendo como instrumento o roteiro de entrevista, que foi utilizado para a elaboração das questões, sendo uma forma de coleta. Além disso, foi utilizada a triangulação de dados no contas a receber de 2018.

Os resultados mencionados foram para analisar as contas a receber, resultando na empresa não ter uma área de faturamento, nem créditos e cobranças, nem respeitar as datas estabelecidas no cronograma, pois esses clientes são empresas relacionadas ou coligadas, desde que é vendido entre eles, mas desde que as companhias são possuídas pelo mesmo dono, essas contas são feitas esperar, para o caso de franquias e crédito relacionado é concedido 30, 60 e 120 dias, para ser clientes preferenciais e transportar o marca, também o problema é porque não há controle pelos trabalhadores responsáveis e não tem um sistema integrado, é para eles que se concluiu que a empresa deveria implementar software para melhor controle das operações.

**Palavras-chave:** Contas a receber, implantação de software, implantação de área de crédito e cobrança, financiamentos, franquias e afins.

## Introducción

Señores miembros del jurado

Dando cumplimiento al reglamento de Grados y Títulos de la universidad Norbet Wiener con el propósito de optar el grado de Bachiller en Contabilidad Auditoría se presenta el trabajo de investigación titulado: “Análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas sac, Lima – 2018, la investigación tuvo como objetivo Analizar las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima - 2018. Con finalidad dar a conocer las inconsistencias que tienen en las cuentas por cobrar.

El trabajo de investigación tiene seis capítulos que son los siguientes:

Capítulo I, Planteamiento del Problema, nos resume la problemática de las cuentas por cobrar a nivel internacional, nacional y local sobre el Análisis de las cuentas por cobrar de las empresas comercializadoras, asimismo nos menciona el objetivo general y específicos, también se encontrará la justificación teórica, práctica y metodológica.

Capitulo II, Marco teórico, enmarca el Sustento Teórico sobre las cuentas por cobrar, los Antecedentes Nacionales e internacionales, asimismo se menciona el Marco Conceptual de la variable principal, subcategorías e indicadores emergentes las cuales se descubrieron a medida que se fue analizando la triangulación, también se menciona la descripción de la empresa a nivel legal y Económico.

Capítulo III, metodología, se menciona lo que se ha utilizado en el proceso de la investigación, siendo el Método de caso que permite recopilar datos, el Método Analítico que ayudará con la lógica empírica y personal, junto con la observación, asimismo se aplicó el método inductivo que ayudó en la recopilación de los argumentos, donde el estudio para esta investigación es cualitativo, asimismo se menciona la categorización de las variables, la entrevista y triangulación de los datos.

Capítulo IV, Resultados y discusión, se menciona la realización y aplicación de la entrevista, para la recolección de los resultados se usó el software Atlas ti, que sirvió para

elaboración de las redes y análisis de los objetivos específicos de las propuestas de tesis, asimismo se menciona la confrontación de los antecedentes.

Capítulo V, son las conclusiones y sugerencias, y por último se menciona el capítulo VI que es la referencia de toda recopilación de información de todos los autores.

Capítulo VI; Referencias del trabajo a investigar, las cuales sirvieron de ayuda para la problemática del estudio.

**CAPÍTULO I**  
**PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**



## 1.1 Problema de investigación

A nivel internacional se involucró muchos factores, siendo uno de los motivos la mala administración, los cuales tuvieron efectos negativos donde se estableció que los desembolsos atrasados por el consumidor empresarial fueron esporádicos, el tamaño medio de pago en trámite se elevó en un 50 %. Estas entidades se vieron notablemente perjudicadas. Donde un 21.5 % fue encuestado y ratificaron el cash Flow, asimismo tenemos un 20.3 % de prórroga de anticipos a los distribuidores, mientras que el 17.5 % debilitó sus rendimientos. Mientras tanto la proporción en las cuentas por cobrar empresariales incobrables disminuyó levemente, mientras que la insolvencia continúa siendo el motivo principal de las condonaciones.

Según informes a nivel internacional los Estados Unidos y Brasil tuvieron las mayores disminuciones en términos interanuales con un porcentaje de 5.7 % y 4.9 %, respectivamente. Sin embargo, Brasil sigue siendo el que más tiende a conceder plazos crediticios con un promedio de 42.8 % de ventas, siendo el país que tiene la proporción más baja de facturas vencidas, tanto nacional como internacional en el año 2018 con 45.5%. Mientras que Los Estados Unidos son los menos propensos a ampliar el crédito en promedio, 39.8 % de las ventas empresariales con plazos crediticios.

Por otro lado, México sigue siendo el país que presenta la mayor escala de facturas empresariales vencidas, tanto nacionales como internacionales. Seguidamente, Estados Unidos sigue siendo el país más afectado por las tardías en los pagos con un promedio, 47.6 % de facturas vencidas (Atradius, 2018).

En la actualidad a nivel nacional uno de los inconvenientes más graves es la mala administración de las deudas, las cuales perjudicaron la solvencia de las compañías, hoy en día toda entidad ha optado en financiar al crédito a las entidades, convirtiéndose en una forma usada por las empresas en su ejecución operativa, y asegurar sus ventas futuras aumentando su cartera de clientes, asumiendo las amenazas y los plazos concedidos (Jara, 2018)

Las compañías de productos textiles nacionales ubicadas en el distrito de San Juna Lurigancho, hoy en día juegan un papel muy importante, de tal forma que otorgan a créditos los bienes con la finalidad de alcanzar altas ganancias y generar una larga cartera de clientes; Por tal razón se observó que existe debilidades, no cuenta con personal suficiente debido a que no cuenta con presupuesto para contratar más trabajadores, no existe capacitación, ni técnicas sobre cómo realizar los procesos de cobranza al crédito en el tiempo acordado, el encargado del área de finanzas, se confía no supervisa las decisiones que toma el gerente; Sin embargo también se encontró que el personal no cuenta con los criterios para manejar el software por ser la primera implementación. Otras de las causas es que no existe un área de créditos y cobranzas, tampoco existe un cronograma en Excel para llevar en orden los créditos otorgados, la falta de comunicación hacen que no haya coordinación, no se respeta las fechas de pagos al crédito debido a que no existe personal encargado netamente de la cobranza de los créditos. Sin embargo el tiempo es uno de los factores muy importantes, que la empresa necesita para poder llevar en orden el proceso de sus labores ya que, al no tener personal, los trabajadores del área de finanzas se sobrecargan y eso dificulta el buen manejo de las cuentas contables del software ya que sus labores lo realizan apresurados.

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema general**

¿Cómo son las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas, Lima 2018?

### **1.2.2 Problemas específicos**

¿Cuál es el tipo de empresa en las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018?

¿Cómo son las operaciones de bienes y servicios de las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018?

¿Cuál es el tipo de financiamiento crediticio en las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018?

### **1.3 Justificación**

#### **1.3.1 Justificación teórica**

Las teorías de contabilidad y control, finanzas y administración sustentó que toda organización tiene un significado diferente entre personas o grupos de individuos que firman acuerdos mutuos y formales, también señaló que la información compartida entre las partes contratantes, ayudó a diseñar un balance equilibrado. Al mismo tiempo las finanzas estudian la obtención, la utilización e incrementos, también expone que la administración juega un papel muy importante porque se planifican estrategias previniendo el futuro y la toma de decisiones con el propósito incrementar los ingresos de la empresa es decir estudia el financiamiento y administración de activos que posee la empresa, donde juegan un papel muy importante para crear cambios de manera inteligente y lograr el éxito de la empresa.

Los aportes de las teorías, contribuyó a la venta de los clientes franquiciados y ventas mayoristas; sin embargo para el área comercial y tesorería será de gran aporte, porque es ahí donde nace los desbalances, porque no se lleva un buen control de las ventas, perjudicando también al área de finanzas ya que cuando se generan ingresos por ventas mayoristas, el área comercial no pasa la información correcta, y las transferencias que se realizan a las cuentas corrientes, no son canceladas con los documentos correspondientes, y lo toman como ingresos extraordinarios.

#### **1.3.2 Justificación práctica**

Este trabajo de investigación se realizó para dar a conocer la importancia de las cuentas por cobrar y como se debe llevar el control de las ventas e ingresos, así mismo este trabajo de investigación se justifica para la empresa comercializadora de ropa es tener definidas los procesos de créditos con la finalidad de no afectar la cartera de clientes, parte fundamental de

la empresa en las cuentas por cobrar, esperando que el área de finanzas y comercial comprendan la importancia de llevar un buen control de los ingresos

### **1.3.3 Justificación metodológica**

Se investigó bajo el enfoque cualitativo y solo se maneja una sola variable, porque se busca englobar el porqué de los problemas que acarrear en la empresa. El instrumento utilizado fue la encuesta, guía de entrevista la cual sirvió para buscar el porqué de las cosas, también se utilizó como análisis de datos la triangulación.

### **1.4 Limitaciones**

En la elaboración de la investigación uno de los principales motivos, fue el tiempo porque trabajo y estudio, eso dificultaba el poder llegar a mis clases a tiempo. Otro de los motivos fue que el curso inició en las fechas de las declaraciones anuales, dificultando el proceso de la investigación, otro de los principales motivos fue el financiamiento para costear el curso de Bachiller, otra de las limitaciones fue obtener la información de la empresa a investigar.

### **1.5 Objetivos**

#### **1.5.1 Objetivo general**

Analizar las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima - 2018.

#### **1.5.2 Objetivos específicos**

Analizar el tipo de empresa en las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018

Analizar las operaciones de bienes y servicios en las cuentas por cobrar de la entidad Babymodas SAC, Lima 2018.

Analizar el tipo de financiamiento crediticio de las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018.

**CAPÍTULO II**  
**MARCO TEÓRICO**

## **2.1 Sustento teórico**

### **Teoría de la contabilidad y el control**

La presente investigación sustentó, que las compañías interactúan en diferentes mercados con distintos proveedores y clientes, internos y externos, por tanto, hay un acuerdo que deberá estar escrito o verbal, las áreas involucradas aportan información al proyecto y también a la ejecución de los acuerdos, asimismo se ejecuta un proceso de control entre los que interrelacionan con el propósito de adquirir un beneficio común entre ambas partes (Sunder, 2005).

Fue útil, porque contiene información que ayudó en la toma de decisiones, es decir en los acuerdos entre las partes contratantes ayude a poder definir un proyecto, y de esta forma las empresas interactúen con diferentes mercados, y así poder carear las incertidumbres, evitar riesgos y coadyuvar cumpliendo conjuntamente sus metas. Respecto a los procedimientos comerciales, se difunde documentos, y distribuyen reportes entre las diferentes áreas de la empresa para proceder a sus actividades.

### **Teoría de Finanzas**

Las finanzas en una organización son muy importantes, ya que intervienen y juegan en el desempeño la planeación, en la gestión de los procedimientos que se lleva a cabo para la actividad de la entidad, e ir construyendo el futuro de la empresa permitiendo alcanzar y optimizar los impactos en los cambios, generando oportunidades con el propósito de hacer frente a las deudas actuales y venideros para la empresa de tal manera hacer posible la reducción de incertidumbres, menos riesgos que toda empresa presenta día a día y poder generar nuevos resultados (Levy, 2005).

La teoría fue útil para aplicar en la empresa, porque las finanzas forman parte de la fuente principal de toda empresa, y hace frente ante la optimización de riesgos y nos permita afrontar toda obligación que se presenta en el día a día, y toda decisión se toma respecto a la inversión de los activos fijos o compra de mercadería, financiamiento, aprovechando todos los recursos asignados y analizados en las decisiones tomadas.

### **Teoría de la administración financiera**

La administración es una de las áreas importantes en la empresa, es quien hace una buena utilización de los recursos financieros, es la segunda decisión importante de las firmas, es la de financiamiento, se centran en la integración de la parte derecha del balance general, analizando el dinero que posee para hacer frente a sus obligaciones, financiar los activos con la intención de tener una optimización en los procedimientos de la empresa y el uso eficaz de los recursos obtenidos (Van, James y Wachowicz J,2002).

La presente teoría sirvió en la empresa, para dar a conocer que las finanzas es un área importante porque abarca los procesos planteados, de modo que los procedimientos sirvan en el análisis de todos los activos fijos o compras de mercadería que posea en el día a día la empresa, obteniendo ingresos y el máximo provecho de ello.

### **Teoría general de los sistemas**

En la teoría de los sistemas se mencionó que para lograr un objetivo determinado es encontrar los caminos correctos, y que se considera una solución para las cuentas por cobrar, la implementación de un nuevo software para que se logre optimizar, con máxima eficiencia y mínimo costo, donde también se menciona que la tecnología es un arma importante ya que representa una nueva base llamada segunda revolución (Ludwig Vong Bertalanffy, 1968).

Se aplicó porque la empresa no cuenta con un software y se implementará con la finalidad de llevar un mejor control de las cuentas por cobrar, ya que las ventas son la fuente principal, es el activo circulante que cubre las deudas, y cumple con máxima eficiencia el cronograma de obligaciones y cobros de las ventas en general, asimismo lograr un buen control en los tiempos de financiamiento que le brindamos a los clientes franquiciados.

### **Teoría Aplicada para las empresas**

Enmarcó que el empresario mediante oportunidades que se le presentan puede lograr a obtener muchas oportunidades dentro del contexto comercial ya que evalúa que toda venta en términos rentables se debe otorgar plazos, los cuales están dentro del contexto de crecimiento para verlo



provechoso y lograr tener una serie de reglas que nos permitan conseguir el beneficio que perseguimos. (Jack Chávez, 2003).

Para la investigación se aplicó esta teoría, porque servirá para el estudio dado que estamos otorgando financiamiento y se aplicará o se otorgará plazos que estén establecidos dentro del contexto comercial, de esta forma llegar a obtener los objetivos establecidos, de esta forma ir obteniendo una amplia cartera de clientes, los cuales estén dispuestos a seguir participando, asumiendo que debe cumplir las estrategias que la empresa le otorga para alcanzar sus metas.

## **2.2 Antecedentes**

### **Nacionales**

Chumpitaz (2016) en su tema *Tratamiento contable de las cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la rentabilidad de la empresa Biotecnia S.A, periodo 2015*. tuvo como objetivo, analizar y evaluar las cuentas por cobrar que son efecto de ventas a crédito, perjudicando considerablemente en su utilidad de la empresa, tomando como método, descriptivo no experimental, la muestra se realizó a 20 trabajadores de la entidad Melkarth Logistic Network SAC, Pueblo Libre, 2018, así mismo utilizó la técnica de Encuesta, Observación, siendo la muestra censal por lo tanto de acuerdo a lo presentado por la tabla 2 y gráfico 2 se observa que, respecto a la magnitud de Herramientas para el nivel Malo, se tiene un porcentaje de 70%, mientras que para el nivel regular se tiene un 20% y para el nivel bueno se cuenta con 10% conforme al criterio de los colaboradores de la muestra. Concretando un nivel malo con respecto a la dimensión procedimientos para otorgar créditos. En definitiva, se observó que un 85% siendo colaboradores no poseen conocimientos en los conceptos contable de cuentas por cobrar originarios de financiación, incobrables, tampoco se da un buen sustento en la explicación de los balances, asimismo el 15% posee capacidad en el Área.

Villanueva (2017) en el título *Cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las empresas constructoras, distrito de San Borja, año 2017*, siendo así la metodología de enfoque descriptivo correlacional, diseño no experimental, método aleatorio estratificado, en donde la

muestra es de 63 colaboradores contables, donde se empleó un temario de tal forma que los resultados obtenidos es de 51.85% en las entidades del distrito de San Borja, su liquidez es baja, y las sus cuentas por cobrar se alargaron puesto que no cuenta con un procedimiento de cobros, por otro lado un 48.10% posee solvencia porque hubo un análisis en sus cuentas por cobrar. asimismo, estas se vinculan con la solvencia de las compañías constructoras del distrito de San Borja, año 2017, por consiguiente, la deuda vencidas influyó hostilmente en la solvencia de las entidades por no contar con recursos de fondos, a causa de carencia de las políticas de cobro que empuje a los consumidores a amortizar los pasivos con la empresa dentro de las fechas establecidas.

Para el estudio Vásquez Luis y Vega Enith (2016) en el trabajo titulado *Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Influencia En La Liquidez De La Empresa Consermet S.A.C., Distrito De Huanchaco, Año 2016*. Usó como objetivo Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C, la metodología fue descriptiva con un enfoque de causa y efecto el método que utilizó es explicativo causal, asimismo la muestra es al Área de cobranzas, la técnica que plasmó es la observación y el análisis documental, siendo el instrumento la guía de observación, dando como resultados que el análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa CONSERMET SAC se pudo visualizar que los ratios aplicados y verificados tiene cubiertas sus cuentas por cobrar de un 60% a 80% de Enero a Diciembre del 2016, por lo tanto se concluye que la empresa no cuenta con la solvencia para cubrir sus obligaciones a corto plazo y que las ventas al crédito puede ser perjudicial para la liquidez de la empresa.

Culquiconor G (2018) para la investigación titulada *Sistema de Control Interno para el mejoramiento de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Empresa Comercial Ventura Pallet Export E.I.R. L*. Usó como objetivo Determinar e implementar un sistema de control interno para la empresa comercial Ventura Pallets Export E.I.R.L., que le permita la mejora de su nivel de gestión de cuentas por cobrar. La metodología que se utilizó fue tipo aplicada con un enfoque transversal, diseño no experimental, método descriptivo explicativo, utilizando como población 53 personas y para la muestra 47 colaboradores donde la técnica que se aplicó fue entrevista y encuestas, dando como resultados a la ejecución de un área de créditos y

cobranzas en las cuentas por cobrar que pueda captar de manera rápida los atrasos de cada cliente, por ende, al momento de ceder los créditos se deberá observar el perfil y la postura comercial con otros proveedores y organización financiera a fin de afirmar de se le puede otorgar el crédito. Dando por conclusión que la entidad no cuenta con un área de créditos y cobranzas, esto dificulta al desarrollo de las operaciones de forma empírica y esté sujeta al descontrol e ineficacia de las cobranzas, no existe un sistema de control, donde toda la responsabilidad cae al jefe de administración y finanzas, asimismo no existe un jefe de créditos dando lugar al descontrol de la cartera.

La investigación de Fiestas, B (2018) titulada *Evaluación del Proceso de Facturación para Determinar el Impacto en las Cuentas Por Cobrar y la Liquidez de la Empresa Transportes Pakatnamu SAC, 2017*. tuvo como metodología de tipo descriptiva, enfoque mixto siendo el método empírico, donde la muestra fue el área de facturación y cobranzas, asimismo se utilizó la técnica de la observación y revisión de documentos donde se usó el instrumento de la entrevista, guía de observación y análisis documental. Donde el resultado se vio involucrado al proceso de facturación y se viene trabajando en conjunto a la vez de observó que a través del flujograma se determinó que los riesgos impactaron en las cuentas por cobrar y la liquidez de la entidad siendo este negativo, dando por conclusión que el procedimiento de facturación existe ciertas debilidades y deficiencias en su proceso, al no contar con un manual de funciones establecidos que identifique las labores del personal involucrado, asimismo se concluyó que el personal no recibe capacitaciones que le ayude a emplear herramientas que le sirva de base para dar mejoras y llevar buenos controles.

### **Internacionales**

Por consiguiente, Solís (2017) en la tesis titulado *Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa comercializadora el Baratón Baratonsa S.A. en el año 2016*. Teniendo el objetivo de, analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez; por lo tanto para el trabajo se usó, un diseño no experimental, de ejemplo descriptiva, explicativa siendo la evidencia formada por los empleados, el jefe de créditos y cobranzas, Gerente y contador, para el estudio utilizó una guía de entrevista con la guía documental puesto que se obtuvo que el signo de liquidez en las cuentas por cobrar, se manifestó un

desagradables efectos financieros, a causa de: la compañía no contó con políticas y técnicas de crédito y cobranza; tampoco ejecutó procesos por clientes para ceder al financiamiento y los plazos muy extensos. En pocas palabras se concluyó que la empresa no posee manual de políticas para ofrecer financiamiento crediticio. Visto que no programa temas de capacitación a los colaboradores en procesos de crédito y de cobranzas, tampoco en informes financieros; por lo tanto, la empresa se ve afectada a causa de las incobrables, disminuyendo la solvencia de la empresa.

Para el desarrollo Contreras (2017) en el estudio titulado Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Compañía de Servicios Inmobiliarios y Comerciales S. A. año 2015. Determinó como objetivo principal analizar las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez, para el estudio tomó, un diseño no experimental, con modelo descriptiva. teniendo la afirmación al área contable, gerencial y administrativa, además se aplicó el instrumento, cuestionario y guía de análisis documental, dando como efectos la entrevista no ejecuta política de cobro. Asimismo, el estado de situación del año 2015, de las cuentas pendientes de pago fueron el 66.64% de los bienes. La liquidez severa fue \$ 0.98, para solventar c/u de dólar de adeudados con abastecedores, puesto que, la compañía no solventara sus compromisos. Se concluye que por falta de políticas de cobranza no se recuperó las cuentas por cobrar, por falta de acuerdos mediante documentos con los clientes, tampoco se gestionó procedimientos de crédito en la empresa, por eso la liquidez se vio afectada.

Para la investigación Macías (2017), en el tema *Control En La Administración De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa Globalolimp S.A. De La Ciudad De Guayaquil*. Determinó como objetivo principal Evaluar el control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la empresa Globalolimp S.A, asimismo se utilizó el análisis con un enfoque cualitativo teniendo como muestra a las áreas de Contabilidad, Comercial y Gerencia, Teniendo en consideración la técnica de Análisis, Encuesta y Entrevista, En las cuales el resultado mostró que los créditos otorgados a sus clientes van de los treinta días hasta un periodo de un año de acuerdo a sus operaciones exponiendo que en el año 2014 al mes de Diciembre sus deudas ascendían a un monto \$20'273,599 y \$893,222 en el exterior respectivamente en las cuales en las exportaciones se

utiliza el depósito por adelantado del 40% y la diferencia en una contra entrega. Llegando a la conclusión que la empresa no puede cubrir sus obligaciones y necesita el financiamiento de sus proveedores y entidades financieras para que pueda obtener liquidez, la cual la lleva a un sobre giro financiero por una mala aplicación de la incorrecta actividad de cobranza con la que cuenta.

La investigación de Torres (2017) titulada *Las Cuentas Por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Adecar Cía. LTDA*. Tuvo como objetivo Evaluar el impacto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda. En la Metodología utilizo el tipo descriptivo, un enfoque Cualitativo de método Inductivo y deductivo dentro de la población se tuvo a 20 colaboradores siendo la muestra solo 4 personas, el gerente, contador y 2 de créditos y cobranzas, asimismo la técnica utilizada fue la observación e instrumento la entrevista, siendo los resultados que la entidad posee una razón corriente de 1.86 veces para el año 2015, donde se define que la empresa tiene suficiente liquidez para solventar las obligaciones, por consiguiente el nivel de endeudamiento es de 29% del total del activo que es financiado por los acreedores siendo liquidados por libros en donde quedaría un 71% de su valor lo cual será reparado por medio de políticas internas y externas del área de cobranzas. Se dio por conclusión que se implementará estrategias y Políticas para la recuperabilidad de la cartera, también se ejecutó modelos de scoring crediticio para medir el riesgo por cada cliente y se pueda segmentar a sus clientes, elaborar un plan de estrategias para el área de créditos y cobranzas

En la tesis de Muñoz y Mora (2017) titulado *Propuesta de Control Interno para Cuentas por cobrar en la empresa Promocharters*. Se obtuvo como objetivo tener una Propuesta de control interno de cuentas por cobrar en Promocharters S.A. Para ellos se empleó la metodología de tipo Cualitativo siendo el diseño investigación de campo con un método documental, luego se tiene como población 30 colaboradores donde la muestra fue con 2 trabajadores de manera que el instrumento fue la entrevista, dando como resultados que la entidad promoverá los vuelos internacionales adicionando los servicios, se realizará una pre aprobación de crédito disminuyendo las cuentas incobrables en las cuáles se aplicará varias estrategias de comunicación con el cliente y también puedan acceder a convenios de pago.

Pues se concluye que la gestión de las ventas presentó un aporte efectivo donde la entidad tiene una base de datos que obtiene las necesidades mediante la internet para aquellas personas que son clientes permanentes y nuevo en las negociaciones.

### **2.3 Marco conceptual**

#### **Cuentas por Cobrar**

Son adeudos que tiene una empresa u organización económica que pueden estar o no relacionadas con la actividad comercial, se basan en la calidad moral, es decir los clientes que vienen hacer terceras personas, generan de esta forma documentos por cobrar en donde el cliente financia sus gastos de inversión dando paso a la obligación, donde los pagos pueden ser al crédito, trato verbal o pago con letras a 30, 60 y 90 días (Acosta, J 2013).

Este concepto se aplicó, porque la empresa debido a la relación que tiene con sus clientes y son de confianza a ellos siempre se le dará crédito de 30, 60 o 90 días, esto sucederá porque los clientes son franquiciadores y por tal motivo siempre serán clientes preferentes, donde la venta que se realice siempre será mensual y por ende también se medió en nivel de confianza y lealtad entre proveedor y cliente.

Son importantes porque forma parte del activo circulante, provenientes de los bienes vendidos y por los servicios entregados a cuenta, es la disponibilidad que posee la empresa, área más importante porque se ve el movimiento diario de los ingresos, y poder cumplir con las obligaciones, movimiento que la empresa realiza a diario con el fin de volver a invertir (Hermanson, James, & Maher 2011).

Se tomó en cuenta, porque dentro del círculo de cliente que tenemos en la empresa trabaja con franquiciadores, los cuales mensualmente se les otorga créditos de 30, 60 y 90 días, de tal forma que ellos se comprometan a comprar mensualmente los productos que posee la empresa, esto hará que los productos que se vendan mensual roten a medida que vayan vendiendo.

Las cuentas por cobrar de cuenta abierta, es una venta donde las mercancías, junto con todos los documentos necesarios, se envía directamente al cliente, quien acordó pagar la factura o comprobante de pago en una fecha establecida obteniendo así el respaldo crediticio, también se puede decir que el respaldo crediticio se da porque el gerente o dueño de la empresa y cliente hacen un acuerdo verbal. Pactando las condiciones de pago. En una fecha establecida (Contreras, 2017).

Este concepto se aplicó, porque actualmente la empresa cuenta con franquicias y clientes mayoristas, esto permitirá que el área comercial, lleve el control en la toma de decisiones, permitiendo otorgar la línea crediticia a la empresa que cuente con mayor rotación del catálogo de productos, obteniendo más ingresos para volver a invertir.

Son importancia, pero dentro de una organización u empresa, no siempre se vende según lo que es el rubro de la empresa, dando paso a la venta de servicio o bien que no lleva relación con el giro del negocio, esto abre paso, que de no pertenecer al rubro de la empresa estas cuentas quedan sin sustento de pago, generando otra cuenta por cobrar que no sea netamente el giro, así mismo estas cuentas podrían quedar por cobrar la cual recibe el nombre contable de cuentas incobrables (Meza C, 2017).

Se aplicó, porque actualmente la empresa también se dedica al alquiler de otros servicios (alquiler de local) que no guarda relación al giro del negocio, de modo que, en adelante, se lleve un buen control y no genere incobrables, y poder llevar los ingresos por separado ya que cada bien o servicio recibe su propia cuenta contable. De esta forma optimizar que este ingreso obtenido sirva para pagar los tributos, según lo que establezca la ley del impuesto a la renta.

La gestión de cuentas por cobrar, son importantes para la empresa, porque determina las ventas en un tiempo pactado de diferentes productos y servicios, Teniendo un mejor control en las políticas de la empresa ya que son estrategias comerciales que van dirigidas a obtener objetivos específicos para su evaluación de los riesgos evitando el alto porcentaje de

pérdidas por cuentas incobrables o evitando que la empresa pueda tener pérdida de utilidad evitando una crisis de liquidez (Aguilar, 2013).

El párrafo antes mencionado por el autor fue de gran utilidad en la empresa, porque en el área comercial, se necesita políticas, estrategias para gestionar las cuentas por cobrar y así clasificar las ventas; es decir ventas online, ventas mayoristas, ventas a franquiciadores y ventas al público en general, realizando una óptima gestión de ingresos netamente por categorías, para poder determinar cuál es la venta que mayor giro o rotación tiene en la empresa. Evitando pérdidas incobrables en el futuro.

Según informe el tipo de empresa natural o jurídica se rige mediante el rubro de la empresa, dando a conocer cuál es el mercado que mejor se relacione al giro del negocio para después desempeñar las funciones propias del tipo (Izard, 2013)

Se aplicó en la investigación para poder clasificar con qué tipo de entidad se debe trabajar y poder saber a quién se le debe otorgar los créditos.

Se manifestó que los servicios reciben el nombre en varios términos según el giro del negocio y se aplica a una amplia variedad de actividades, desarrollando nuevos ingresos y poder mejorar la rentabilidad.

Sirvió en la investigación para poder clasificar correctamente las cuentas contables.

Según lo mencionado por el autor los bienes es todo aquello que se tiene, son útiles dentro del comercio empresarial los cuales son aprovechados por el consumidor final para satisfacer sus necesidades personales y es todo lo que producen las empresas (Orrego, 2015).

Atribuyó en el presente estudio dado que el giro de la empresa es la comercialización de productos terminados, ropa para bebés de 0 a 10 años.



El financiamiento hoy día es muy utilizado por muchas empresas con el fin de no perder clientes, sin embargo, juega un papel muy importante dentro de toda entidad ya que se corre el riesgo de perder dinero, dando paso a que las cuentas por cobrar se extiendan según los plazos otorgados (Ferraro, 2011).

Se aplicó en la presente indagación dado que la entidad se dedica a venta de productos terminados y sus clientes fuertes son franquiciadores a quienes mensualmente se le da plazos a 30, 60, a días.

Las franquicias es un modo muy ambiguo de poder generar ingresos, se remota hace mucho tiempo, cumpliendo su fase principal, transformándose el contrato que en adelante es la marca permitiendo realizar el desarrollo en su máximo esplendor (Huerta, 2012).

Se aplicará en la empresa porque nos ayudara a definir bien los procesos y porque en la actualidad se busca poder llegar a muchos rincones del país, actualmente se hace pero los ingresos de franquicia no son evaluados por el área de finanzas ni contabilidad, es por ello que el área de finanzas, junto con los asistentes se les programarán capacitaciones y se le informara al gerente los procesos correctos y el tratamiento contable que debe de llevar (Huerta, 2012).

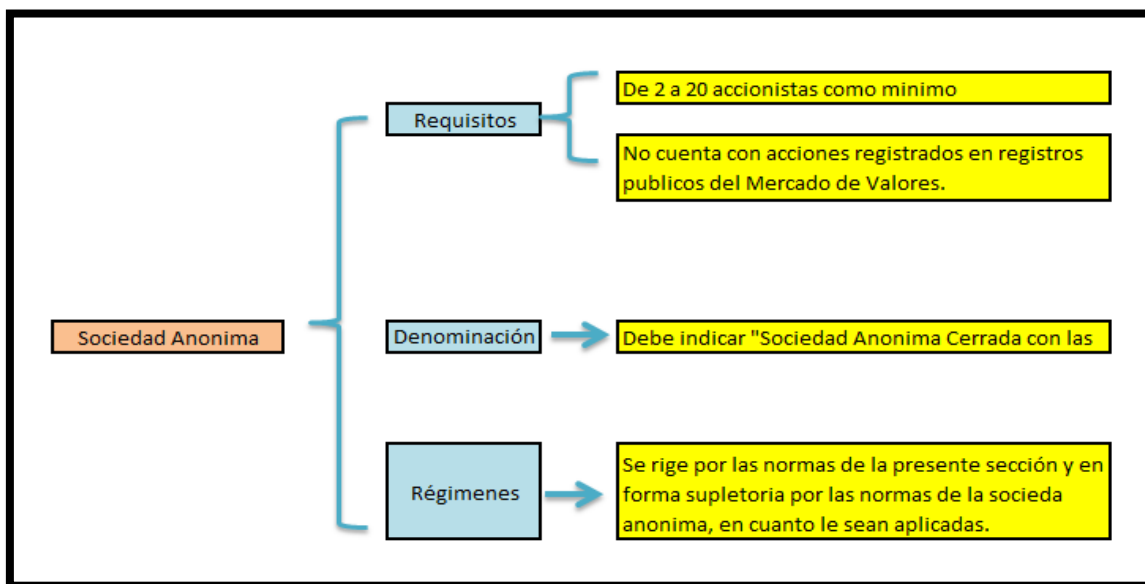
## **2.4 Empresa**

### **2.4.1 Descripción de la empresa**

La entidad ofrece al consumidor la venta de prendas de vestir, para las edades de 0 hasta 10 años, siendo la mayor rotación la salida de prensas de recién nacido, asimismo se dedica a la venta de zapatos y accesorios. Una de las sedes principales se ubicada en el distrito de la victoria de nombre comercial más grande e importante del Perú “Gamarra”. Actualmente también se dedica a la venta de su franquicia.

## 2.4.2 Marco legal de la empresa

La entidad se encuentra inscrita para iniciar operaciones es desde el año 2005, está ubicado en Av. Las lomas 780 SJL dentro de sus operaciones se encuentra en los artículos 234,235 y 236 de la LGS.



*Figura 1.* Marco legal de la empresa

*Fuente:* Elaboración propia.

## 2.4.3 Actividad económica de la empresa

La entidad se dedica a la venta al por mayor y menos, exportación de ropa para bebés de 0 a 10 años.

## 2.4.4 Información tributaria de la empresa

Se encuentra afecto a declarar los siguientes tributos:

Renta de 3ra categoría.

IGV.

Renta de 4ta categoría.

Renta de 5ta categoría.

Seguro de salud.

EPS.

Siendo presentados mensualmente, en el Programa de Declaración Telemática 621, Libros electrónicos mediante el PLE, PDT plame, guiándonos del ultimo dígito del ruc estipulado por la SUNAT.

#### 2.4.5 Información económica y financiera de la empresa

<b>BABYMODAS S.A.C.</b>			
<b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b>			
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018</b>			
(Expresado en Nuevos Soles )			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo y equivalentes de efectivo	581 181	Tributos por pagar	254 585
Cuentas por cobrar comerciales - Terceros	2 729 860	Remuneraciones por pagar	87 574
Cuentas por cobrar al personal, accionistas	1 985	Cuentas por pagar comerciales - Terceros	3 829 942
Cuentas por cobrar diversas - Terceros	760 728	Cuentas por pagar a directores socios, accionistas	27 795
Existencias	1 526 073	Obligaciones financieras	16 207
Suministros diversos	576 720	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>4 216 103</b>
Creditos tributarios	369 586		
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>6 546 134</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
		Cuentas por pagar a directores socios, accionistas	538 617
		Obligaciones financieras	788 781
		Cuentas por pagar diversas - Terceros	766 320
		<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>2 093 718</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Inmueble, Maquinaria y Equipo	2 347 429	Capital	1 791 207
(-) Depreciacion acumulada	( 13 281)	Excedentes de Revaluacion	85 142
Intangibles	128 882	Resultados Acumulados	452 344
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>2 463 030</b>	Resultados del Ejercicio	370 649
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>2 699 342</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>9 009 164</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>9 009 164</b>

*Figura 2.* Estados Financieros  
*Fuente:* Empresa Babymodas.

**BABYMODAS S.A.C.**  
**ESTADO DE RESULTADO POR FUNCION**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018**  
(Expresada en Nuevo Sol)

	<u>SI.</u>	<u>%</u>
<b>INGRESOS :</b>		
Ventas Brutas	6,765,674	
Descuento	(1,327,292)	
<b>TOTAL VENTA NETA</b>	<b>5,438,382</b>	<b>100.00%</b>
Costo de Ventas	(2,958,994)	-54.41%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2,479,388</b>	<b>45.59%</b>
Otros Ingresos operativos	602,064	11.07%
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>3,081,452</b>	<b>56.66%</b>
<b>EGRESOS :</b>		
Gastos de Administracion	(2,001,365)	-36.80%
Gastos Operativos	(100,231)	-1.84%
Gastos de Ventas	(593,059)	-10.31%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>386,797</b>	<b>7.11%</b>
<b>OTROS INGRESOS Y/O EGRESOS :</b>		
Gastos Financieros	(78,020)	-1.43%
Ganancia (perdida) por diferencia de cambio	61,853	1.14%
Ingresos Financieros	19	0.00%
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>370,649</b>	<b>6.82%</b>

*Figura 3. Estado de Resultados*  
Fuente: Empresa Babymodas.

### 2.4.6 Proyectos actuales

En la actualidad se realizan los siguientes eventos que serán fuente de ingreso:

1. Activaciones de tiendas
2. Moda de 12 meses a 8 años
3. Moda Bebe 24 meses hasta 36 meses
4. Líneas de recién nacidos hasta 6 meses
5. Promociones.

### 2.4.7 Perspectiva empresarial

Babymodas SAC en su larga trayectoria del ámbito laboral viene manejando muchas perspectivas de cómo seguir innovando en el mundo del comercio, es por ello que viene implementando un área de fotografía, donde se programa una convocatoria de niños (a) para que modele su ropa, otro de sus iniciativas es llegar a otros países.



*Figura 4.* Modelo de Portada  
*Fuente:* Empresa Babymodas.



*Figura 5. Estudio Fotográfico*  
*Fuente: Elaboración propia.*



*Figura 6. Prendas a utilizar*  
*Fuente: Elaboración propia.*

**CAPÍTULO III**  
**MÉTODO**

### **3.1 Enfoque y método**

#### **Cualitativo**

El enfoque cualitativo señaló que la investigación sirvió para probar y medir si los mecanismos no observables están funcionando según los objetivos planteados, explica el porqué de los hechos y evalúa la calidad de dichos resultados (Ragin, Nagel y White, 2004).

Se estima que la opinión del autor, fue de gran ayuda para poder explicar que en el área comercial se debe tener una buena gestión de todos sus ingresos, teniendo en cuenta que todo ingreso debe ser categorizado por clases, ventas online, ventas locales, ventas de franquicias, de esta forma saber si la gestión está yendo por un buen camino, optimizando mejoras, sabiendo siempre el porqué de la gestión.

#### **Estudio del Caso**

El método de estudio del caso es una estrategia poderosa que permitió recopilar datos, en este sentido la recopilación de datos utilizadas en una investigación significa la recolección de información contribuyendo al desarrollo de un campo y de cualquier nivel e incluso para la elaboración de tesis de doctorado, obteniendo buenos resultados, fortaleciendo el crecimiento y desarrollo (Martínez, 2006).

Se aplicó el estudio del caso para la elaboración de nuevas estrategias en el área comercial de la empresa Babymodas sac.

#### **Inductivo**

Este sistema se efectuó aprovechando argumentos para llegar a una recopilación y funciones de manera específica y obtener ciertos desenlaces permitiendo medir la posibilidad de los argumentos (Bernal, 2018).

Se utilizó como técnica para la investigación para llegar a alcanzar datos necesarios y llegar a obtener conclusiones que sean de respaldo a la investigación.



### 3.2 Categorías y subcategorías apriorísticas

Es la obligación que cargan; persona natural o persona jurídica por la venta de un bien o servicio, generando de esta forma un comprobante de pago, factura o letra, los cuales se pueden pagar según las políticas de cobranza, al crédito de 30, 60 o 90 días, también se dice, que, de no cobrarse los créditos adeudados por terceros, se genera una pérdida incobrable.

Tabla 1.

*Categorías Cuentas por Cobrar*

<b>Sub categorías</b>	<b>Indicadores</b>
Tipo de empresa	Persona Natural Persona Jurídica
Bienes y servicios	Bien Servicios Franquicia
Tipo de financiamiento crediticio	Corto Plazo Mediano Plazo Largo Plazo

*Fuente:* Elaboración propia.

### 3.3 Unidades informantes

Según lo mencionado por el autor, sirvió como objeto de interés para el estudio, donde las partes intervinientes ayudaran a definir los problemas que acarre la entidad, de modo que para ellos tendrán que dar a conocer por todos los bajos que esta mencione, estas pueden corresponder a los siguientes categorías o entidades: personas, población completa (Hernández D, Jackelin, 2014).

Se aplicó a los colaboradores de la empresa Babymodas SAC que tengan mayor tiempo de colaboración en la empresa siendo los siguientes a mencionar:

**Contador Público**

Serpa Ibáñez, Martin, Contador Público Colegiado con especialización en Costos, Finanzas y Tributación, y conocimiento en la implementación de sistemas informáticos ERP, con 30 años de conocimiento en empresas Comerciales, Industriales y de Servicio. Entre sus funciones principales está la de supervisar la elaboración de los EEEF, Evaluar los Resultados económicos financieros, plantear mejoras en los sistemas de control, Supervisión de los presupuestos de la empresa

**Jefe de Fianzas**

De la Torre Pinazo, Yasmina Economista de profesión con especialidad en Finanzas con de 15 años de experiencia en tesorería y finanzas, conocimientos en la elaboración de flujos de caja, costos, presupuestos análisis de apalancamiento del grupo, seguimiento de las diferentes operaciones financieras del Grupo, como leasing, letras, créditos a corto y mediano plazo, cartas fianzas y otras herramientas financieras que sirvan para el desarrollo del grupo.

**Jefe Comercial**

Sotelo dueñas, Gilmor, Ingeniero Industrial de profesión con estudios de especialización en logística, operaciones y ventas, con más de 10 años de experiencia en el sector privado, entre sus funciones principales esta la elaboración del sistema de franquicias, gestión comercial, especialista en el manejo de sistemas de tiendas retail, gestión de exportaciones y nuevas unidades comerciales.

**3.4 Técnicas e instrumentos****Técnica**

La entrevista es una información con mayor importancia en compendio de datos, dando fluidez a un determinado dialogo determinado una respuesta, en donde se necesita tener la contestación de los entrevistados. Para obtener la información correcta y determinar la pregunta central del problema (Vargas, 2012). Se aplicó la técnica de la entrevista, que nos permita obtener resultados de la investigación.

## **Instrumento**

La guía de la entrevista se basó en la construcción de datos a profundidad, busca construir preguntas que aborden para el encuentro. Es un proceso largo y continuo donde el guion debe estar bien elaborado para evitar extravíos y dispersiones por parte del entrevistado (Robles, 2011).

Se utilizó la guía de entrevista para abordar el tema de cuentas por cobrar para lograr ampliar la información y tomar conclusiones a la investigación.

Tabla 2.

*Preguntas de Entrevista*

<b>¿Preguntas?</b>
1. ¿Qué opina usted sobre el tipo de empresa a las cuales le ofrecemos los productos? ¿Por qué?
2. ¿En su opinión debería aumentar la venta de bienes y servicios ofrecidos al consumidor o franquiciados? ¿Por qué?
3. ¿En su opinión el financiamiento crediticio empresarial otorgado al cliente mayorista y franquiciados son los correctos? ¿Por qué?
4. Pregunta global: ¿En su opinión las estrategias que se aplican para las cuentas por cobrar son las adecuadas? ¿Por qué?

*Fuente:* Elaboración propia.

## **3.5 Procedimiento**

Paso 1. Solicitar autorización a la empresa.

Paso 2. Aplicar la entrevista.

Paso 3. Construcción de la Matriz de base de datos.

Paso 4. Triangular.

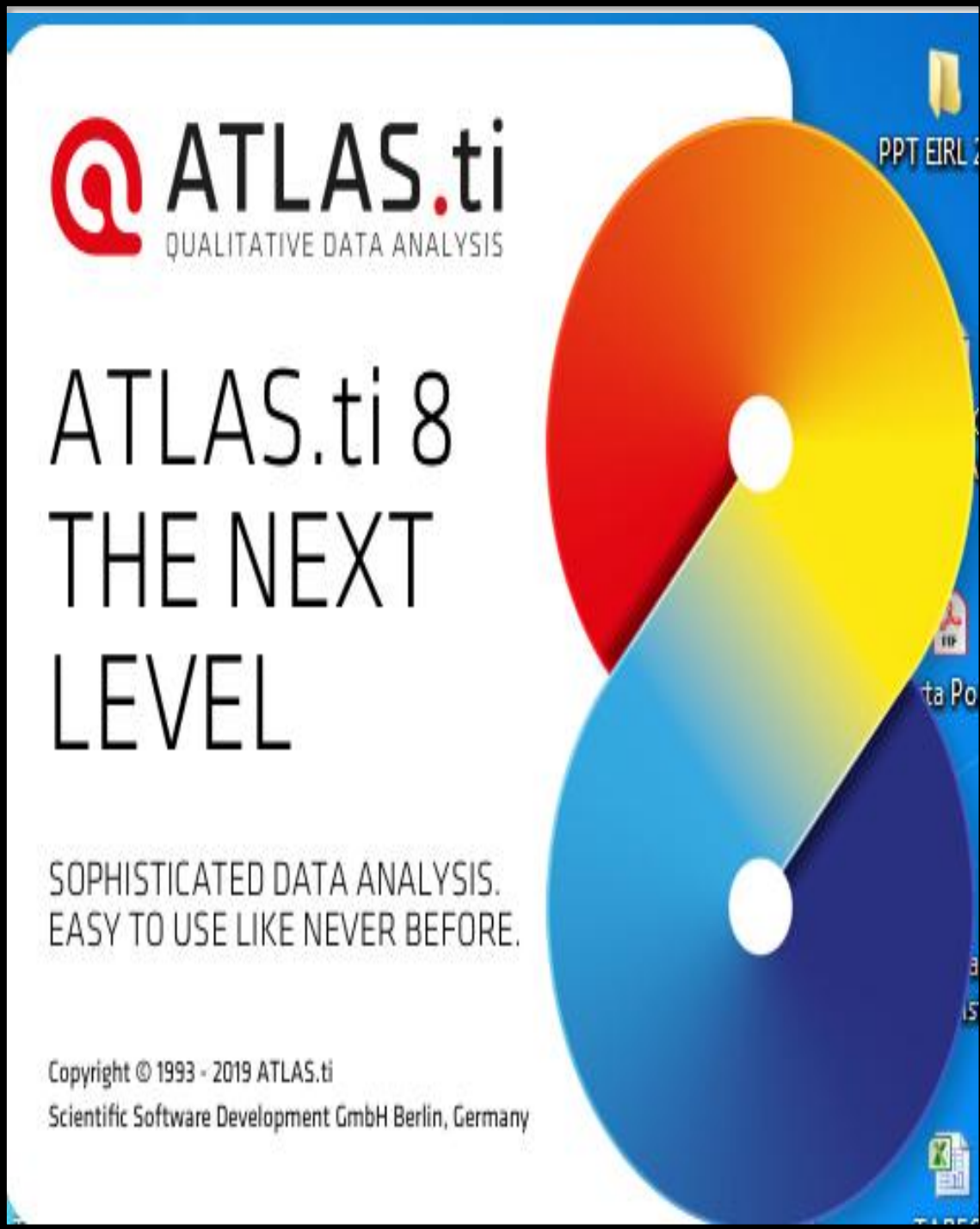
Paso 5. Análisis de datos.

### **3.6 Análisis de datos**

La triangulación es el uso de varios métodos, fuente de datos, teorías. Se usó para medir distintos horizontes en el proceso de investigación dando a conocer las estrategias y las palabras más resaltantes y formar un nuevo punto y poder localizarse en la intersección para confirmar un nuevo resumen general del fenómeno estudiado (Okuda, Gómez, 2005).

La triangulación de datos se tomó como base, distintos métodos y llegar a conclusiones que ayuden a los resultados de la investigación, para poder determinar el concepto del tema. Y definir las subcategorías e indicadores.

Para la tesis se utilizó el software de Atlas. Ti el cual sirvió para poder realizar los resúmenes de las redes, encontrando respuestas del porque es importante resaltar las palabras más importantes.

The image is a promotional graphic for ATLAS.ti 8. It features a white background on the left and a blue background on the right. On the right side, there is a large, stylized graphic of two overlapping circles, one red and one blue, with a yellow-to-green gradient between them. The text 'ATLAS.ti' is in a large, bold, black font, with 'QUALITATIVE DATA ANALYSIS' in a smaller font below it. The text 'ATLAS.ti 8 THE NEXT LEVEL' is in a large, bold, black font. Below this, the text 'SOPHISTICATED DATA ANALYSIS. EASY TO USE LIKE NEVER BEFORE.' is in a smaller font. At the bottom left, the copyright information 'Copyright © 1993 - 2019 ATLAS.ti Scientific Software Development GmbH Berlin, Germany' is displayed. The background on the right is a blue desktop with several icons, including a folder icon labeled 'PPT EIRL', a file icon labeled 'ta Po', and a file icon labeled 'T15'.

**ATLAS.ti**  
QUALITATIVE DATA ANALYSIS

# ATLAS.ti 8 THE NEXT LEVEL

SOPHISTICATED DATA ANALYSIS.  
EASY TO USE LIKE NEVER BEFORE.

Copyright © 1993 - 2019 ATLAS.ti  
Scientific Software Development GmbH Berlin, Germany

*Figura 7. Software Atlas. Ti*  
*Fuente: Atlas ti.*

**CAPÍTULO IV**  
**RESULTADOS y DISCUSIÓN**

## **4.1 Descripción de resultados**

### **4.1.1 Analizar las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima - 2018**

La entrevista realizada a los trabajadores, se concluye que la cuenta por cobrar son importante por que abarcan los ingresos y la liquidez de la empresa, las cual está compuesta por letras de cambio títulos de crédito y pagaré a favor de la empresa, se manifestó que los problemas que abarca los inconvenientes mayormente son por problemas administrativos ya que no se cuenta con recursos necesarios para poder llevar el control, esto se debe mayormente porque la persona que tiene la responsabilidad se encarga de otras tareas que son prioridad para la entidad.

Se ha tenido por conveniente analizar los bienes y servicios, ya que la empresa se dedica a la compra y venta de productos terminados, los cuales son vendidos al consumidor final, en el caso de los servicios también se ha tenido en cuenta porque la entidad solo se dedica a la compra y venta de bienes pero a lo largo de su trayectoria se vino innovando, su perspectiva fue creciendo involucrando el tema de los servicios y acarreando problemas en la entidad porque el personal, que realiza las ventas no comunica sobre dichas operaciones que ingresan a la cuenta. Dentro de los servicios que vende son la venta de franquicia (marca) ingresos que no son contabilizados y venta de alquiler las cuales no fueron cobradas hasta la fecha.

Los colaboradores dijeron que en el tema de los financiamientos la entidad programa fechas para los cobros, pero los clientes no pagan a fechas establecidas dificultando y dejan pasar por alto, uno de los dilemas es que los clientes son empresa del mismo dueño y se compra y venden entre ellas, siendo uno de las dificultades y debilidades de la organización,

Se da por concluido que el análisis de las cuentas por cobrar es de mucha importancia, siendo este símbolo de ingresos dentro de toda organización, donde Babymodas implementará un área de créditos y cobranzas, facturación para poner en

marcha el control y orden de dichos clientes que tardan en pagar. Y como tener el orden adecuado en los plazos otorgados.

Estoy de acuerdo con la teoría de Levy (2005) porque menciona que las finanzas son la fuente principal para hacer frente a los problemas que tenemos a diario, En Babymodas SAC, Se tendrá en cuenta toda decisión respecto a la inversión que se realice y tenga que ver con las cuentas por cobrar ya que se concluye que la entidad estudiada no cuenta con estrategias de cobro, capacitación al personal y software.

#### **4.1.2 Analizar el tipo de empresa en las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018**

En esta observación he interpretación de los tipos de empresa por parte de los entrevistados nos respondieron que las cuentas por cobrar son correctas ya que gracias a la venta que ofrecemos tanto a persona natural o jurídica por ambas partes se obtiene ingresos tanto de bienes y servicios, esto indica que las cuentas por cobrar son de grado importante, pero esto implica que debe a ver un análisis, ya que a las entidades jurídicas y nacionales le ofrecemos la franquicia.

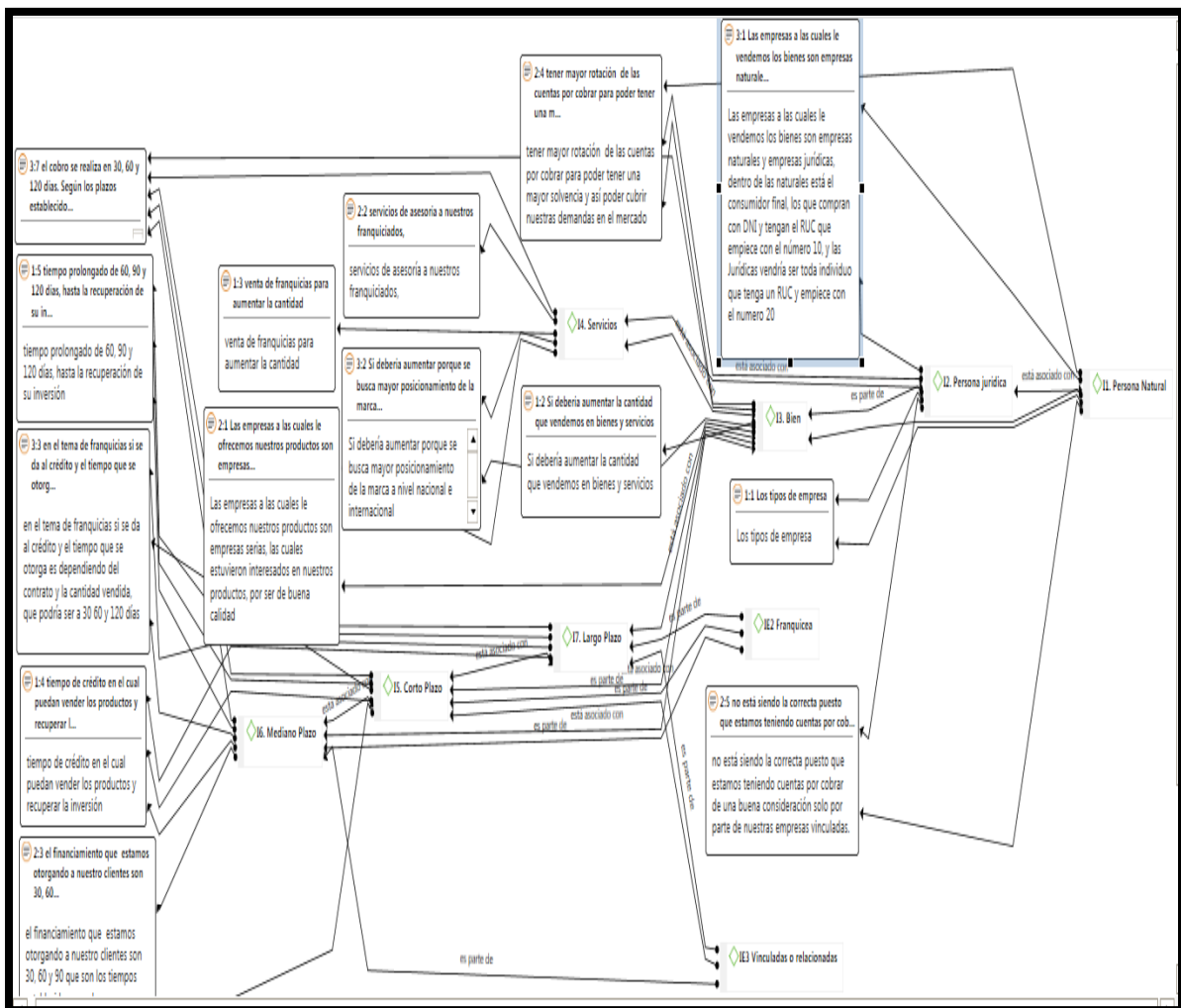
Asimismo, Sunder manifiesta que en toda organización se debe tener un contrato para cada proyecto, de modo que se llegue a interactuar con diferentes mercados, esto quiere decir que la entidad en cada venta realiza a diversos clientes tiene que elaborar un contrato porque el trato que tenemos abarca desde el consumidor final, mayorista y franquiciados, estoy de acuerdo con la teoría ya que en la empresa por la venta de servicio, no tiene ningún contrato de los ingresos de la marca no sigue los requisitos necesarios del contrato ya que en contabilidad no existe evidencia de eso,

Mientras tanto, los entrevistados nos respondieron que al consumidor final no se debería analizar en lo que se respecta a la cuenta por cobra ya que a esos clientes solo se le venta y el dinero ingresa de inmediateamente, para el tema de las entidades jurídicas si se



debería analizar ya que a ellos le ofrecemos desde el bien hasta el servicio que vendría ser la franquicias o la marca.

Las respuestas por parte de los colaboradores si fueron de gran ayuda ya que se definió que tanto a las empresas nacionales y jurídicas abarca una gran cantidad de ingresos en las cuentas por cobrar y esto ayudaría a la identificar que más deberíamos ofrecer con respecto a las cantidades vendidas principalmente a los franquiciadores, puesto que son ellos quienes nos están dando más realce a la marca y ser reconocimos internacionalmente.



#### **4.1.3 Analizar las operaciones de bienes y servicios en las cuentas por cobrar de la entidad Babymodas SAC, Lima 2018**

Este objetivo, según las respuestas de los entrevistados si se debería analizar el incremento de las ventas ya que se busca un mayor posicionamiento de la marca, pero esto englobaría a las franquicias dado que a ellos le ofrecemos el bien y también el servicio.

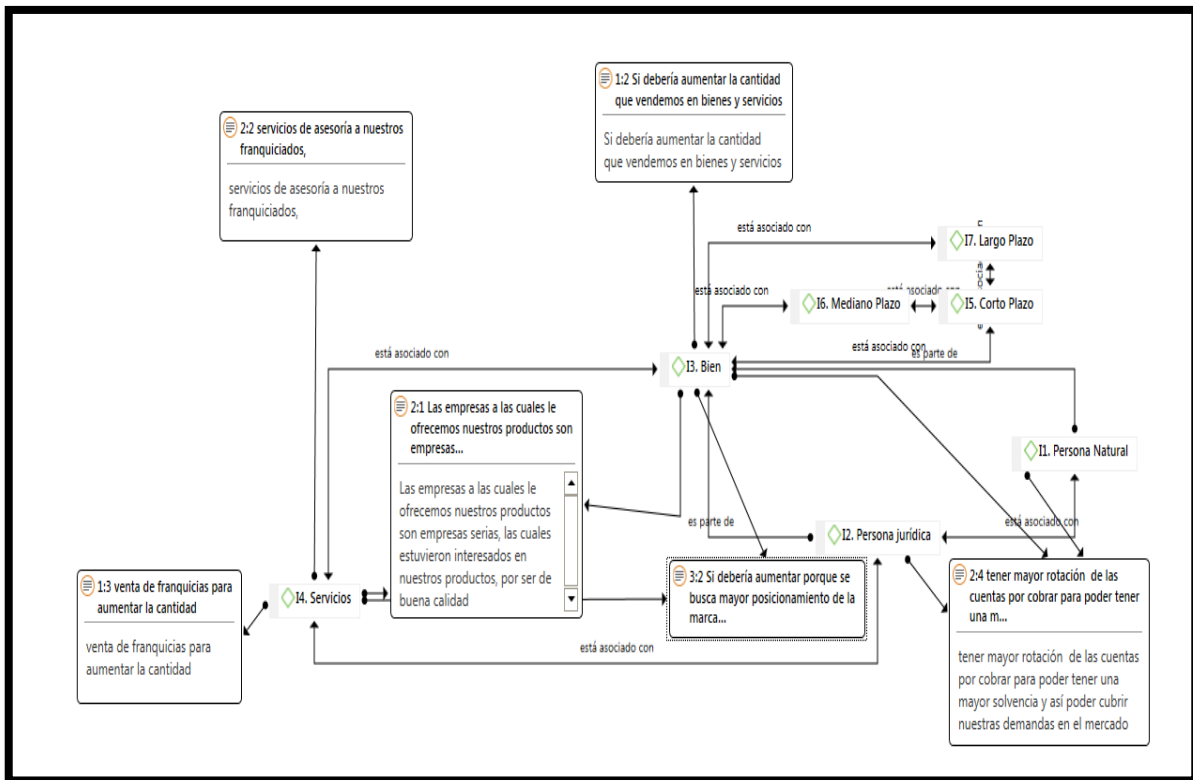
Levy en su teoría de las finanzas menciona la importancia de ir construyendo el futuro de la entidad, define y anticipa los impactos de los cambios alcanzando la eficiencia y el mejor aprovechamiento de las oportunidades. Por lo consiguiente explica que para todo incremento de las ventas se debe definir los objetivos y propósitos para alcanzar una buena rentabilidad para la entidad.

Mientras que Van Home y Wachowicz en su cita manifiesta que para todo objetivo también se menciona el financiamiento dado que por ser entidades nacionales y extranjeras se les otorgará un crédito de 30,60 y 120 días según las cantidades vendidas entre bienes y servicios.

Por consiguiente, para dicho control de los aumentos se ha establecido estrategias, como la implantación del área de créditos y cobranzas, donde una persona indicada se hará cargo de la cobranza de la cancelación correcta según lo estable el plan contable, dando un plus para que contablemente no se ve afectado, ya que como se menciona en la matriz de trabajo aún no existe un buen uso de las cuentas contables y tampoco se cuenta con un cronograma de cobranzas.

Ludwing Vong Bertalany en la teoría general de los sistemas menciona que para obtener buenos resultado se debe seguir caminos o medios correctos, Cabe resaltar que para dicho aumento el control de los cobros no se está ejecutando de forma correcta, de modo que se implementará un sistema software donde los cobros que se realicen sean de forma sistemática, donde las cuentas por cobrar contable no se vean afectadas de tal forma que al momento de realizar los cobros las cuentas estén amarradas y automáticamente se dé el

tratamiento contable que corresponda. Y poder tener buenos resultados en los estados financieros y poder solicitar préstamos para inversión de más mercadería.



#### 4.1.4 Analizar el tipo de financiamiento crediticio de las cuentas por cobrar en la empresa Babymodas SAC, Lima 2018

En esta pregunta los entrevistados hacen mención al financiamiento y que solo se otorga financiamiento a clientes franquiciados puesto que a ellos se les vende mensual con un tiempo de crédito de 30, 60, 120 días de tal forma que también recuperen la inversión realizada y puedan cancelar las facturas.

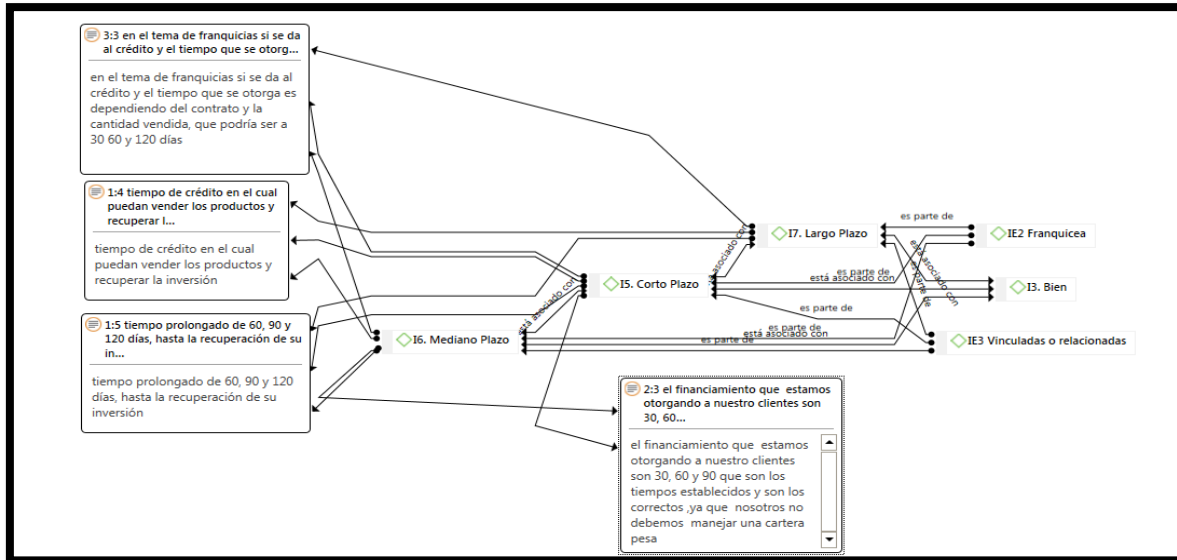
Jack Chavez en su teoría Aplicada para la empresa explica que todo emprendedor busca oportunidades, beneficios que sean provechosos para la entidad, otorgando financiamiento para todo contexto comercial. Estoy de acuerdo con la teoría porque refuta

la importancia de instalar el software, de esta ayudara a la empresa a llevar un control más actualizado, y tener el control de clientes morosos.

Ferraro manifiesta que el financiamiento es importante y se debe dar porque es una forma de poder captar clientes siempre y cuando se lleve con responsabilidad dado que el perfil de los clientes no es el mismo, por lo consiguiente nos recuerda que todo otorgamiento de crédito mal realizado puede llegar a obstaculizar los procesos de inversión, incluso puede llevar a la entidad al cierre de su negocio, asimismo tiene mucha semejanza con el estudio ya que se hace mención que tenemos relacionadas y son esas empresas las cuales perjudican a la entidad.

Asimismo, se mencionó que para las empresas relacionadas o vinculadas se les otorga un financiamiento de 30 días, pero por guardar vínculo con la empresa se hacen esperar el cobro, se está analizando el tiempo para que de esta forma no afecte en el pago ya que no están respetando los plazos establecidos y las cuentas por cobrar se están viendo afectadas por parte de esas empresas

Estas políticas establecidas para los cobros son importantes ya que dependerá de ellos para poder ver los flujos de efectivos que puedan cubrir a la vez las obligaciones, siendo las ventas base fundamental para lograr una liquidez, ya que si hay una mala políticas de gestión en el tema de las ventas la empresa corre el riesgo de verse obligado a cerrar puerta o cerrar establecimientos, ya que mensual se paga por dicho alquiler.



## 4.2. Discusión

La presente tesis titulada Análisis de las Cuentas por Cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018, la investigación concluyó, teniendo como objetivo general Analizar las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima - 2018. Asimismo, tiene como objetivos específicos: Analizar el tipo de empresa; Analizar las operaciones de bienes y servicios; Analizar el tipo de financiamiento crediticio el cual al final se realizará un resumen de todo lo recopilado del sud categorías.

Se manifiesta, según los estudios la empresa se dedica a la venta de bienes terminados y servicios los cuales son vendidos a los consumidores finales y a compañías nacionales y jurídicas, obteniendo resultados de diferentes autores, dando como resultados que la entidad carecía de un área de facturación, créditos y cobranzas, no cuenta con personal capacitado para poder organizarse en base a un manual de procedimientos, tampoco tiene instalado un sistema software que determine y lleve el control de manera eficientes las cuentas por cobrar dentro de los plazos establecidos, es por ello que se determinó la implementación de dichas áreas y técnicas sin tener que perjudicar las de más área de la organización.

Por consiguiente Chumpitaz (2015), en su título Tratamiento contable de las cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la rentabilidad de la empresa Biotecnia S.A, periodo 2015, se definió que las cuentas por cobrar pasan por un mal momento siendo el porcentaje malo de 70%, dando a entender que Babymodas pasa por un mal momento ya que cuenta con clientes que no se abastecen en los pagos de sus deudas, ya que por ser partes vinculadas no proceden a respetar los plazos establecidos, a pesar de que se le brinda las fechas y solo se abona una cuarta parte de lo vendido, el autor también refuta que el 85 % no posee conocimiento en los conceptos contables, de modo que la entidad que se estudia sus trabajadores laboran empíricamente guardando relación con la tesis.

Por otro lado, Villanueva (2017) en su conclusión menciona que la empresa no cuenta con políticas de cobro, teniendo relación con la entidad Babymodas SAC, ya que la empresa según la matriz de trabajo que se elaboró se mencionó dicha irregularidad, asimismo se mencionó que no cuenta con los recursos por parte de gerencia, el personal no recibe capacitación y las labores la realizan con temor o miedo a equivocarse.

Sin embargo, para Vasquez Luis y Veja Enith (2016), en la investigación de *Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Influencia En La Liquidez De La Empresa Consermet S.A.C., Distrito De Huanchaco*, mencionan que los resultados fueron favorables porque mencionó que se puede visualizar los ratios aplicados mientras que para el estudio en Babymodas los ratios solo se tomaron como mención dado que en el título el tiempo no lo permitía, abarcando solo el estudio del porque pasan las inconsistencias, dando por conclusión que la empresa Consermet no cuenta con solvencia a para cubrir sus obligaciones, siendo el mismo detalle para la empresa Babymodas ya que tiene problemas en los depósitos de haberes a los trabajadores con un retraso de 5 a 8 días.

Siguiendo con la discusión de dichos argumentos, en el análisis de Culquicónor (2018), indicó que se ejecutará un área de créditos y cobranzas, de esta forma captar de manera rápida las demoras por cada cliente, observar el perfil y la situación comercial, asimismo se manifestó que se implementará los departamentos para ventas para el tema administrativo.

Fiestas menciona que a través de la elaboración del flujo grama ayudará en los riesgos de la entidad, se planteará la idea en el área de créditos y cobranzas y facturación con el fin de tener un control, también se ejecutará la elaboración de un manual de funciones donde se establezca las labores de cada personal y conlleve a mejorar a bien de la entidad.

También se observó y analizó a nivel internacional los problemas, y según el estudio de Solís en mi opinión, manifiesta que el problema no solo abarca a nivel nacional si no que en las más grandes organizaciones hay falta de coordinación y conocimiento del tema, y se menciona que la empresa no cuenta con políticas y técnicas para poder otorgar créditos, siendo así que la entidad de Babymodas no presenta estos estudios, ni tampoco un manual de procedimientos que ayude a aumentar la solvencia de la empresa.

Mientras tanto para Macias en su tema *Control en La Administración De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa Globalolimp S.A. De La Ciudad De Guayaquil*. Concluyó que la entidad al no contar con solvencia debido a su retraso de créditos otorgados no se abasteca para cubrir su obligación del mismo modo guarda relación la empresa estudiada que es Babymodas ya que no se realiza un flujo de presupuesto que pueda servir para poder contratar mayor personal y poder brindarle capacitación.

Estoy de acuerdo con lo presentado por Torres en su estudio *Las Cuentas Por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Adecar Cía. LTDA*. donde concluye que se implementará estrategias y políticas para la recuperación de la cartera, porque esto servirá para poder solventar otras obligaciones que la entidad arrastre, En conclusión, tiene relación con la tesis siendo apropiado elaborar estrategias y un plan en el área de créditos y facturación en la empresa Babymodas SAC.

Finalmente, según la tesis de Muñiz W, estoy de acuerdo porque concluye y asegura que el análisis de las ventas presenta un soporte positivo, donde la entidad mediante su base de datos que posee lo puede utilizar hacia sus clientes permanentes y nuevos negociantes, guardando relación a la entidad estudiada ya que la empresa cuenta

con clientes permanentes siendo estos los clientes franquiciados los cuales se le vende mensualmente todo tipo de bien, que son a clientes nacionales e internacionales.



**CAPÍTULO V**  
**CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS**

## 5.1 Conclusiones

- Primera:** En base al objetivo general, ante la problemática de la Empresa Babymodas SAC, se concluyó que la entidad no cuenta con un área de créditos y cobranzas ni facturación, y las personas que lo realizan, lo hacen empíricamente ya que no existe capacitación, es por ellos que se menciona a las cuentas por cobrar con la finalidad de brindar una idea que mejore la situación de la empresa.
- Segunda:** Se está tratando de poder llevar un buen manejo en los bins y servicio para que los ingresos sean cobrados correctamente con los documentos respectivos y el análisis por parte del departamento de contabilidad no seas engorroso, ya que es parte de los problemas por el mal manejo de las demás áreas poder, siendo estos cobrados y registrados con otros documentos por el mal proceder y falta de conocimiento por los colaboradores anteriores y recientes, porque no tienen la formación correcta en la parte contable.
- Tercero:** Para el caso de la implementación de los departamentos de créditos y facturación se concluye que la empresa Babymodas tiene que programar y gestionar con ayuda de los encargados un plan estratégico que ayude a mejorar y se cumpla para el bien de la entidad.
- Cuarta:** En cuanto para las categorías emergentes que se desarrollaron fueron de gran ayuda ya que se obtuvo que las franquicias forman parte del nivel de importancia y que, a largo tiempo, sea un potencial para los ingresos y poder solventar las obligaciones de la empresa.

## 5.2 Sugerencias

- Primera:** Según estudios y para mejorar el análisis de las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas, se recomienda implementar el área de créditos y cobranzas y el área de facturación, que se contrate a nuevo personal que solo se encarguen de los cobros con el fin de tener más control e identificar los plazos de retraso que tiene las empresas franquiciadas y relacionadas.
- Segunda:** Se recomienda que, para los incrementos en las ventas de bienes y servicios, los encargados del área comercial tienen que programarse en realizar proyectos de moda y línea, ya que son los productos que mayor rotación tiene en el mercado y lograr la expansión de la marca a nivel internacional. También se debería renovar e implementar el estudio fotográfico donde ya se ha dado una muestra en fotos.
- Tercera:** Se aconseja que para el área de finanzas se debe elaborar un flujo de créditos, para determinar si es recomendable seguir otorgando financiamiento a las empresas relacionadas del grupo Babymodas, asimismo se suscita que se le debe capacitar en temas contables para poder determinar por qué se debe registrar el cobro con los respectivos documentos, ya que contablemente debe a ver una contra partida entre las cuentas contables.
- Cuarta:** Para las categorías emergentes se sugiere que el área comercial y todas las áreas tengan conocimiento sobre cómo vender una franquicia, contablemente y financiero, poder realizar las operaciones acordes a los procedimientos y en caso los ingresos no guarden relación a las franquicias, se le dé una solución contable es por ello que se implementara y se capacitara al personal entre las áreas comprendidas.

**CAPÍTULO VI**  
**REFERENCIAS**

- Cabrera, R. (2017). Importancia del conocimiento de las Cuentas por Cobrar de la empresa Data Tel S.A, Lima - 2017, Para obtener el grado de Bachiller en Contabilidad. Lima, Callao: Universidad Cesar Vallejos.
- Chumpitaz, Z. (2017). *Gestión de Cuentas por Cobrar en la Empresa Melkarth Logistic Network*. Lima, Callao, Perú: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/28147>
- Contreras, E. (2015). *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Compañía de Servicios Inmobiliarios y Comerciales S. A, año 2015. (Tesis de Grado Previa a la obtención del Título en Contabilidad y Auditoría)*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte.
- Contreras, E. (2017). *Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez*. Guayaquil: Universidad Laica, Vicente Rocafuerte.
- Córdova, I. (2018). *Análisis de sistema de detracciones en la liquidez en la empresa de servicios, lima 2017*. Lima: Universidad Norbert Wiener (para obtener el grado académico de bachiller en Contabilidad y Auditoría.
- Culquicondor, G. (2018). *Sistema de Control Interno para el mejoramiento de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Empresa Comercial Ventura Pallets Export EIRL*. Piura: Universidad Nacional de Piura Facultad de Ciencias Contables y Financiera.
- Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile: Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile CEP.
- Fiestas, B. (2018). *Evaluación del Proceso de Facturación para Determinar el Impacto en las Cuentas por Cobrar y l Liquidez de la Empresa Transportes Pakatnamu SAC, 2017*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo Escuela de Contabilidad.
- Gitman, L., & Chad, J. (2017). *Principios de la Administración Financiera*. México: Decimo tercera edición, pearson Educación.
- Gonzales, M. (2014). *Los servicios: concepto, clasificación y problema de medición*. Alcalá: Fundación FIES-Universidad de Alcalá.
- Hermanson, R., & Maher y. (2011). *Principios de Contabilidad una perspectiva empresarial*. texas: Global Tex.

- Hernández, J. (2014). *Población, Muestra, Informantes Clave, Variable y de unidad de análisis*. Merida, Venezuela: Maestrías en Innovaciones Educativas, (2014, Universidad Pedagógica Experimental Libertadores.
- Huerta, P. (2012). *Las Señales De Calidad De Las Franquicias Y Su Relación Con Las Decisiones De Los Franquiciados*. España: Universidad de Burgos.
- Izard, G. (2013). *La Formación Continua en empresas líderes de Distribución Comercial en España*. Bellaterra España: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Jack, A., & Chavez, A. (2003). *Teoría aplicada para las empresas*. Quito, Ecuador: Producciones digitales Abya- Yala.
- Levy, L. (2005). *Planeación financiera en la empresa moderna*. México: Ediciones fiscales.
- Ludwig Vong, B. (1968). *Teoria general de los Sistemas*. México: Universidad de Alberca Edmonton (canada).
- Macías, P. (2017). *Control en la Administración de las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la empresa Globalolimp S.A de la ciudad de Guayaquil*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte.
- Martinez, P. (2006). El método de estudio de caso. *Estrategia metodológica de la investigación científca. Pensamiento & Gestión*, 189.
- Muñiz, W., & Mora, W. (2017). *Propuesta de Control Interno para Cuentas por cobrar en la empresa Promocharters*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas, Escuela de la Contaduría. Pública Autorizada.
- Okuda, M., & Gómez, C. (2005). Métodos en investigación cualitativa: triangulación. *Asociación Colombiana de Psiquiatría*, 119.
- Orrego, J. (2015). *Bienes*. Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile, año 2007.
- Ragin, Nagel, & White. (2004). Investigación cualitativa en administración. *Cinta moebio* 35: 128-145. DOI: 10.4067/S0717-554X2009000200004. *Revista de Epistemología de Ciencias Sociales*.
- Robles, B. (2011). La entrevista en profundidad: una técnica útil dentro del campo antropofísico. *Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal*, 41.
- Solis, T. (2017). *Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa comercializadora el Baraton Baratonsa S.A en el año 2016. Tesis de Grado*

- Previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad Y Auditoria.* Guayaquil, Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/15803>
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y el control.* Colombia: Unversidad Cooperativa de Colombia.
- Torres, J. (2017). *Las Cuentas Por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Adecar Cía. LTDA.* Guayaquil: Universidad Laica "Vicente Rocafuerte de Guayaquil" Facultad de Administración.
- Van James, C., & Wachowicz . (2002). *Fundamentos de la Administración Financiera.* México: Pearson Educación.
- Vargas, L. (2012). La entrevista en la Investigación Cualitativa: Nuevas Tendencias y Retos. *Revista Calidad en la Educación Superior*, 121.
- Vasquez, L., & Vega, E. (2016). *Gestión de Cuentas Por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Consermet S.A.C Distrito de Huanchaco, Año 2016.* Trujillo, Perú: Universidad Privada Antenor Orrego Facultad de Ciencias Económicas.
- Villanueva, J. (2017). *Cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las empresas constructoras.* Lima, distrito de San Borja, año 2017. Para obtener el Título Profesional de Contador Público.: universidad Cesar Vallejos. Obtenido de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/12477>
- Vivanco, Z. (2017). *Gestión de Cuentas por Cobrar en la Empresa Melkarth Logistic Network SAC, Pueblo Libre - 2017, para obtener el grado de Bachiller en Contabilidad.* Lima, Callao: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/28147/B\\_Vivanco\\_MZM.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/28147/B_Vivanco_MZM.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

## **ANEXOS**



### Anexo 1: Matriz de la investigación

#### Analizar las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima - 2018.

Problema general	Objetivo general	Categoría 1: Cuentas por cobrar		
		Sub categorías	Indicadores	Ítem
¿Cómo son las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas, Lima 2018?	Analizar las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima - 2018.	SC1. Tipo de empresa.	I1. Persona Natural	1
			I2. Persona jurídica	2
		SC2. Bienes y Servicios.	I3. Bien	1
			I4. Servicios	2
			IE. Franquicias	
		SC3. Tiempo del financiamiento crediticio.	I5. Corto Plazo	1
			I6. Mediano Plazo	2
I7. Largo Plazo	3			
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>			
¿Cuál es el tipo de empresa en las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018?	Analizar el tipo de empresa en las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018.			
¿Cómo son las operaciones de bienes y servicios de las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018?	Analizar las operaciones de bienes y servicios en las cuentas por cobrar de la entidad Babymodas SAC, Lima 2018.			
¿Cuál es el tipo de financiamiento crediticio en las cuentas por cobrar en la empresa Babymodas SAC, Lima 2018?	Analizar el tipo de financiamiento crediticio de las cuentas por cobrar en la empresa Babymodas SAC, Lima 2018.			
<b>Tipo, nivel y método</b>	<b>Población, muestra y unidad informante</b>	<b>Técnicas e instrumentos</b>	<b>Procedimiento y análisis de datos</b>	
Enfoque: Cualitativo Método: Inductivo, Estudio de caso	Unidad informante: Contador, Gerente de Finanza y Gerente Comercial.	Técnicas: Encuesta Instrumentos: Guía de entrevista	Procedimientos: 1. Solicitar autorización de la empresa 2. Aplicación de la entrevista. 3. construcción de la matriz de base de datos. Análisis de datos: Triangulación	

## Anexo 2: Instrumento cualitativo solo las preguntas

---

### ¿Preguntas?

---

1. ¿Qué opina usted sobre el tipo de empresa a las cuales le ofrecemos los productos?  
¿Por qué?
  2. ¿En su opinión debería aumentar la venta de bienes y servicios ofrecidos al consumidor o franquiciados? ¿Por qué?
  3. ¿En su opinión el financiamiento crediticio empresarial otorgado al cliente mayorista y franquiciados son los correctos? ¿Por qué?
  4. Pregunta global: ¿En su opinión las estrategias que se aplican para las cuentas por cobrar son las adecuadas? ¿Por qué?
-

## Anexo 4: Transcripción de las entrevistas o informe del análisis documental

### ENTREVISTA N°1

Nombre y apellido: Sotelo Dueñas, Gilmore

Cargo: jefe comercial

Asistente Comercial: Tania Vega Vega

Fecha: 30/04/2019

1. ¿Qué opina usted sobre el tipo de empresa a las cuales le ofrecemos productos?  
¿Por qué?

Los tipos de empresa a las cuales le brindamos nuestros productos son personas dispuestas a emprender con un negocio que le brinde margen y buena aceptación de los clientes por la buena calidad, son empresas que están dispuestas a ejecutar todo tipo de reglas de nuestra marca para así no diferenciarse de nuestras tiendas y brindar el mismo servicio

2. ¿En su opinión debería aumentar la venta de bienes y servicios ofrecidos al consumidor o franquiciado? ¿Por qué?

Si debería aumentar la cantidad que vendemos en bienes y servicios en el tema de tienda y franquiciados, aunque ahora estamos optando más por la venta de franquicias para aumentar la cantidad, estamos participando en eventos como son las ferias de Perú moda expofranquiceas para adquirir mayores clientes y llegar a todos los lugares donde no estamos posicionados como marca, por ejemplo, en el Perú no estamos en puno, cusco.

Estamos ya en Sudamérica, estamos en la paz, santa cruz, exportamos a chile y ecuador y se está optando por vender a costa rica, ya se tiene clientes, pero solo se está vendiendo bienes o producto mas no se está brindando el servicio, pero en el expo ferias se está captando a más clientes para poder vender la franquicia.

3. ¿En su opinión el financiamiento crediticio a nivel empresa otorgado al cliente mayorista y franquiciado son los correctos? ¿Por qué?

Si son correctos porque le damos un tiempo de crédito en el cual puedan vender los productos y recuperar la inversión y así puedan cancelar las facturas de mercadería para que no afecte a su economía.

4. ¿En su opinión las estrategias que se aplican para las cuentas por cobrar son las adecuadas? ¿Por qué?

En reiteradas veces en el sistema no se ha utilizado el buen uso de las cuentas por cobrar a nivel sistema, uno es por falta de capacitación, pero a nivel gestión se le

brinda un tiempo prolongado de 60, 90 y 120 días, hasta la recuperación de su inversión

Firma: \_\_\_\_\_

## ENTREVISTA N°2

Nombre y apellido: Serpa Ibáñez, Martin

Cargo: Contador

Fecha: 30/04/2019

1. ¿Qué opina usted sobre el tipo de empresa a las cuales le ofrecemos productos?  
¿Por qué?

Las empresas a las cuales le ofrecemos nuestros productos son empresas serias, las cuales estuvieron interesados en nuestros productos por ser de buena calidad, dentro de lo que corresponde a la persona natural, la venta se realiza al consumidor final y venta mayorista, y persona jurídica vendría ser la venta a clientes, quienes compraron la franquicia tanto nacional y exterior.

2. ¿En su opinión debería aumentar la venta de bienes y servicios ofrecidos al consumidor o franquiciado? ¿Por qué?

En mi opinión se debería trabajar un poco más en los puntos antes mencionados primeo en nuestros servicios de asesoría a nuestros franquiciados, puesto que ellos recién están comenzando en nuestro rubro y tenemos la demanda de asesorarlos para que de esta forma las ventas puedan aumentar y tener un crecimiento en el mercado.

3. ¿En su opinión el financiamiento crediticio empresarial otorgado al cliente mayorista y franquiciados son los correctos? ¿Por qué?

Bueno el financiamiento que estamos otorgando a nuestro clientes son 30, 60 y 90 que son los tiempos establecidos y son los correctos ,ya que nosotros no debemos manejar una cartera pesa y debemos de tener mayor rotación de las cuentas por cobrar para poder tener una mayor solvencia y así poder cubrir nuestras demandas en el mercado y con nuestros proveedores sin recurrir a un préstamo financiero, pero el problema no es eso si no la mala aplicación por parte de las empresa que vendrían a ser relacionadas o vinculadas.

4. ¿En su opinión las estrategias que se aplican para las cuentas por cobrar son las adecuadas? ¿Por qué?

La aplicación de la estrategia no está siendo la correcta puesto que estamos teniendo cuentas por cobrar de una buena consideración solo por parte de nuestras empresas vinculadas.

Firma: \_\_\_\_\_

## ENTREVISTA N°3

Nombre y apellido: De la Torre Pinazo Yasmina

Cargo: Jefe de Finanzas

Fecha: 30/04/2019

1. ¿Qué opina usted sobre el tipo de empresa a las cuales le ofrecemos productos?  
¿Por qué?

Las empresas a las cuales le vendemos los bienes son empresas naturales y empresas jurídicas, dentro de las naturales está el consumidor final, los que compran con DNI y tengan el RUC que empiece con el número 10, y las Jurídicas vendría ser toda individuo que tenga un RUC y empiece con el número 20, estas empresas nos gustaría más adelante nos compren la franquicia que es lo que se espera a lo largo del proyecto que se viene organizando ya que los bienes que ofrecemos son productos de buena calidad.

2. ¿En su opinión debería aumentar la venta de bienes y servicios ofrecidos al consumidor o franquiciado? ¿Por qué?

Si debería aumentar porque se busca mayor posicionamiento de la marca a nivel nacional e internacional, otro porque los productos que ofrecemos son de buena calidad, y para que esto se haga realidad se va invertir más en el área de marketing para obtener mayores ventas y tener más clientes para ofrecer la franquicia que vendría ha se la marca.

¿En su opinión el financiamiento crediticio empresarial otorgado al cliente mayorista y franquiciados son los correctos? ¿Por qué?

Si son los correctos, pero cabe resaltar que la venta a clientes mayoristas son ventas puntuales y por ello no se le da al crédito, porque nada nos asegura que nos paguen o que no vuelvan a comprar, aunque si se espera se logre obtener mayor lealtad por parte de ellos y sigan comprando y se obtenga mayores ingresos, en el tema de franquicias si se da al crédito y el tiempo que se otorga es dependiendo del contrato y la cantidad vendida, que podría ser a 30 60 y 120 días llámese corto, mediano y largo plazo

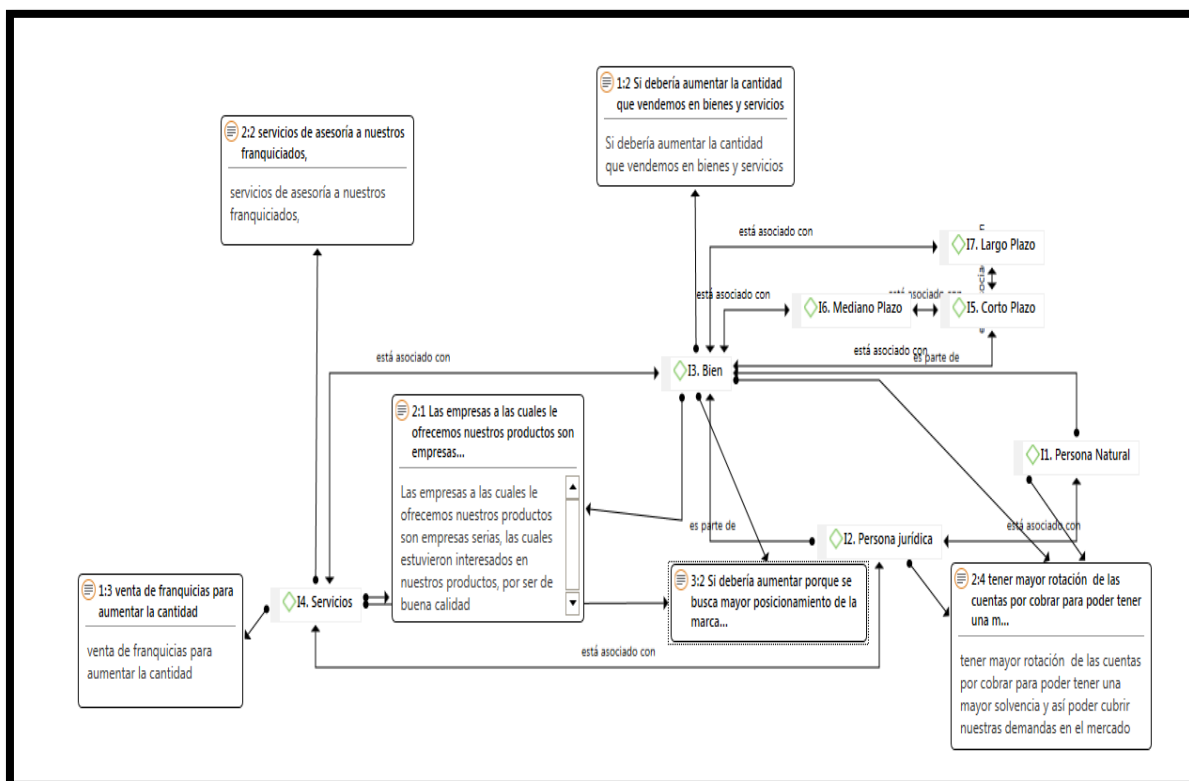
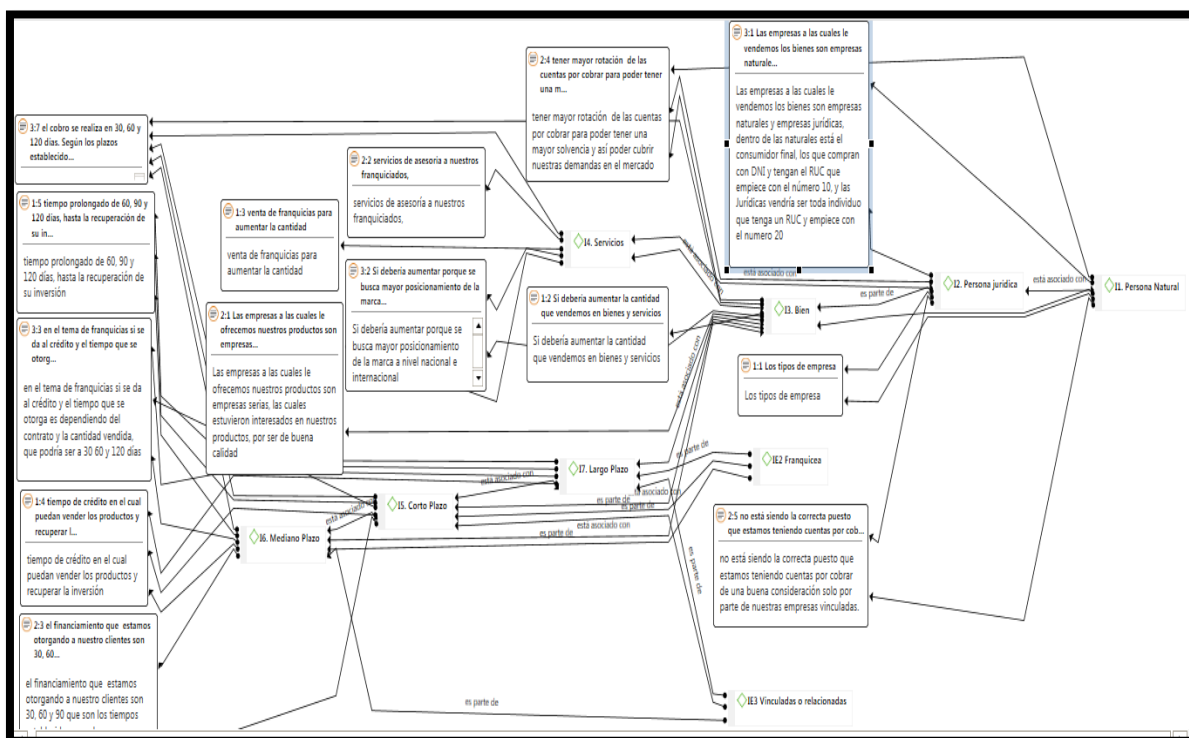
3. ¿En su opinión las estrategias que se aplican para las cuentas por cobrar son las adecuadas? ¿Por qué?

Anteriormente la contabilidad se llevaba manualmente, las cuales había una mala aplicación de las cuentas contables las cuales arrastraron montos indebidos, pero a lo largo del tiempo se buscó estrategias las cuales no funcionaron como se esperaba, en la actualidad la empresa se vio en la necesidad de implementar un área de crédito y cobranzas e implementar un sistema Software y llevar un mayor

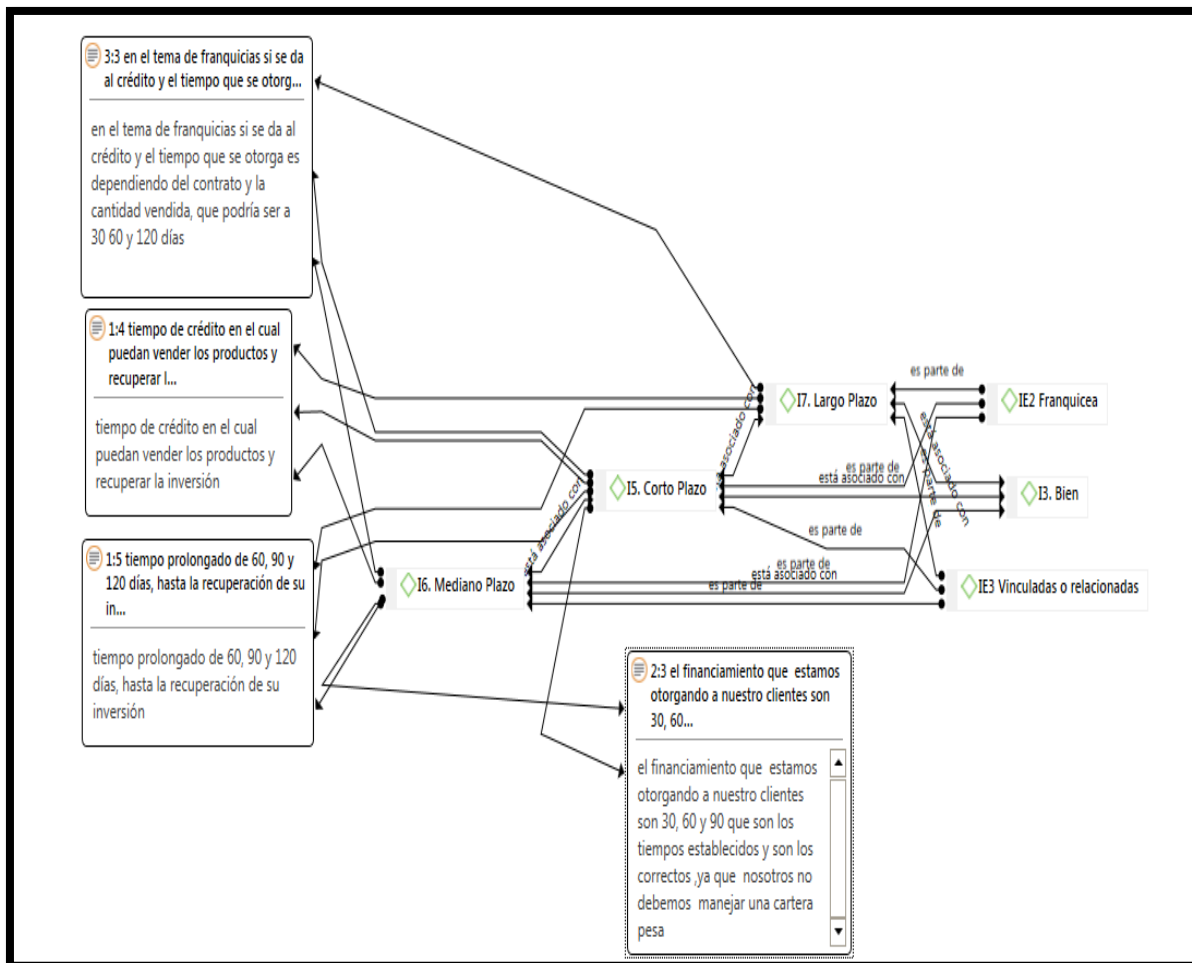
control de las cuentas por cobrar ya que el cobro se realiza en 30, 60 y 120 días.  
Según los plazos establecidos.

Firma: \_\_\_\_\_

Anexo 5: Fichas de validación de los instrumentos cualitativos







### Anexo 7: Evidencia de la visita a la empresa





## Anexo 8: Matrices de trabajo

### 1. Matriz de causa efecto para definir el problema

Causa	Sub causa	¿Por qué?	Efecto (Categoría problema)
C1. Personal	1. No existe una persona que se encargue de los créditos otorgados.	1. La empresa no cuenta con presupuesto para contratar más trabajadores.	CUENTAS POR COBRAR
		2. No se realiza una planificación presupuestal.	
	2. Capacitación	3. El área de finanzas, no tiene y no recibe capacitación sobre cómo realizar otorgamiento de crédito sin afectar los ingresos de la empresa	
		4. El encargado del área de finanzas, se confía. No supervisa.	
	3. La empresa se confía en los conocimientos del personal	5. Falta de capacitación	
		6. Los trabajadores son amigos y familiares del gerente general	
C2. Equipos	4. Capacitación del software.	7. No se analiza propuestas debido al bajo presupuesto económico.	
		8. Falta de conocimiento de software.	
	5. Implementación del software por primera.	9. Falta de conocimiento del correcto llenado de los formatos del software	
		10. Configuraciones inconclusas, procesos mal desarrollados. Procesos de configuración mal elaborados.	
	6. No cuenta con área de créditos y cobranzas	11. No cuenta con flujo presupuestal	
		12. No se analiza propuestas para definir la existencia del área.	
C3. Procesos	7. Procesos de Gestión de las ventas Online, ventas, mayoristas	13. El encargado de supervisar las ventas online, no reexamina que los ingresos por transferencia, se cobren con los documentos correspondientes.	
		14. No existe el área de créditos y cobranzas	
	8. No existe segregación de procesos	15. No existe coordinación.	
		16. No se planifican las operaciones	
	9. cronogramas de pagos	17. No se respeta las fechas de pagos a 30,90, 60	
		18. Pagos mal programados, por ser vinculados	
C4. Instalación del Área de facturación	10. No existe área de facturación	20. la razón por la que no existe un área de facturación es por falta de un flujo de presupuesto	
		21. No cuenta con personal capacitado.	

## Anexo 9: Problema, Objetivo

### 2. Problema, objetivo

<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>
¿Cómo son las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas, Lima 2018?	Analizar las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima - 2018.
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>
¿Cuál es el tipo de empresa en las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018?	Analizar el tipo de empresa en las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018.
¿Cómo son las operaciones de bienes y servicios de las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018?	Analizar las operaciones de bienes y servicios en las cuentas por cobrar de la entidad Babymodas SAC, Lima 2018.
¿Cuál es el tipo de financiamiento crediticio en las cuentas por cobrar en la empresa Babymodas SAC, Lima 2018?	Analizar el tipo de financiamiento crediticio de las cuentas por cobrar en la empresa Babymodas SAC, Lima 2018.

## Anexo 10: Justificación

### 3. Justificación

<b>Justificación teórica</b>		
<b>Cuestiones</b>	<b>Respuesta</b>	<b>Redacción final</b>
¿Qué teorías sustentan la investigación?	<p>Teoría 1: Teoría de la contabilidad y el control. Se sustenta que la teoría de contabilidad y el control eleva la contabilidad a máximos niveles, dando incremento a las grandes sociedades, de otro lado esta información arrojada por esta teoría se convierte en un sistema de señales para asignar los recursos y para juzgar la eficiencia, no solo desde para óptica financiera y empresarial, sino también desde un punto visual social.</p> <p>Teoría 2: Teoría de Finanzas Las finanzas nos permiten llegar a la obtención, utilización e incremento de recursos monetarios a través del tiempo, son aquellas que se relacionan con las obligaciones del gerente de finanzas en una empresa, sabiendo que ellos mismos administran de manera activa los asuntos financieros de la empresa pública o privada grandes y pequeñas, esta teoría también, mencionó que se puede utilizar</p>	<p>Las teorías de contabilidad y control, finanzas y administración sustentó que toda organización tiene un significado diferente entre personas o grupos de individuos que firman acuerdos mutuos y formales, también señaló que la información compartida entre las partes contratantes, ayudó a diseñar un balance equilibrado. Al mismo tiempo las finanzas estudian la obtención, la utilización e incrementos, también expone que la administración juega un papel muy importante porque se planifican estrategias previniendo el futuro y la toma de decisiones con el propósito incrementar los ingresos de la empresa es decir estudia el financiamiento y administración de activos que posee la empresa, donde juegan un papel muy importante para crear cambios de manera inteligente y lograr el éxito de la empresa.</p>

	<p>las fórmulas de la solvencia, liquidez, solidez y apalancamiento de una empresa.</p> <p>Teoría 3: Teoría de la administración financiera.</p> <p>Se ha utilizado esta teoría porque nos habla sobre el financiamiento y la administración de activos, donde se desempeña una función dinámica en el desarrollo de las empresas, se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como lo son la rentabilidad y la liquidez buscando que los recursos de la empresa sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo. Por lo tanto, más que nunca es necesario que las finanzas tengan una función estratégica vital en las empresas, los cambios crean fondos, invertir en activos y administrar de manera inteligente influirá en el éxito de la empresa.</p>	
¿Cómo estas teorías aportan a su investigación?	<p>Aporte 1. La Teoría de la contabilidad y el control, aportó en la empresa comercializadora de ropa de bebés para llegar a tener acuerdos mutuos con los franquiciadores y compradores mayoristas llegando a obtener acuerdos formales generando confiabilidad entre las partes contratantes con el fin de llevar un equilibrio entre sus intereses de sus participantes.</p> <p>Aporte 2. Teoría de la administración financiera ayudara como aporte a la empresa, que debe llevar un orden de sus finanzas, para la optimización de su recurso, generando más utilidad y rentabilidad para la empresa y volver a invertir los recursos ganados.</p>	Los aportes de las teorías, aportó a la venta de los clientes franquiciados y ventas mayoristas; sin embargo al área comercial y finanzas también será de gran aporte, porque es ahí donde nace los desbalances, ya que no se lleva un buen control de las ventas, perjudicando también al área de finanzas ya que cuando se generan ingresos por ventas mayoristas, el área comercial no pasa la información correcta, ya que las transferencias que se realizan a las cuentas corrientes, no son canceladas con los comprobantes de pago correspondientes, y lo toman como ingresos extraordinarios.
<b>Justificación práctica</b>		
¿Por qué hacer el trabajo de investigación?	Este trabajo de investigación se realizó para dar a conocer la importancia de las cuentas por cobrar y como se debe llevar en control de las ventas y sus ingresos con franquiciadores, ventas mayoristas.	Este trabajo de investigación se realizó para dar a conocer la importancia de las cuentas por cobrar y como se debe llevar en control de las ventas e ingresos, así mismo este trabajo de investigación se justifica para la empresa comercializador de ropa es tener definidas los procesos de créditos con la finalidad de no afectar la cartera de clientes, parte fundamental de la empresa en las cuentas por cobrar, esperando que el área de finanzas y comercial comprendan la importancia de llevar un buen control en las cuentas por cobrar.
¿Cuál será la utilidad?	La utilidad de este trabajo para la empresa comercializadora de ropa para bebés es tener una política de créditos y de cobro con lineamientos para otorgar el crédito y establecer los procedimientos para recuperar la cartera vencida que es parte fundamental para que la rotación de las cuentas por cobrar se lleve a cabo; evitando que las cuentas incobrables sean mayores a las estimadas.	
¿Qué espera con la investigación?	Se esperó que le área de finanzas y el área comercial comprendan la importancia del orden y utilización de la adecuada utilización de las políticas pactadas con el cliente, la buena utilización de las cuentas contables utilizando los documentos correctos.	
<b>Justificación metodológica</b>		
¿Por qué investiga bajo ese diseño?	Se investigó bajo este diseño porque es una investigación cualitativa de caso inductivo y solo se maneja una sola variable.	Se investigó bajo este diseño porque es una investigación cualitativa y solo se maneja una sola variable, porque se busca englobar el porqué de los problemas que acarrear en la empresa. El instrumento utilizado fue la encuesta, guía de entrevista la cual sirvió de guía para buscar el porqué de las cosas, se utilizó como

		análisis de datos la triangulación

### Anexo 11: Matriz de Teorias

Teoría 1: Teoría de la contabilidad y el control				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Shyam Sunder Internacional tesis	2005	Sunder (2005), sostuvo en su teoría de contabilidad y el control que: Todas las organizaciones tienen un significado diferente, son conjuntos de contratos entre personas o grupos de individuos, también dice que los contratos son acuerdos mutuos, formales e informales, informales ya que pueden ser contratos verbales entre amigos cercanos, en segundo lugar; también dice que genera conocimiento común para ayudar a definir la información compartida entre las partes contratantes, ayuda a diseñar y aplicar estos contratos. Finalmente; el control en las organizaciones es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de sus participantes (p. 25).	La presente investigación sustentó, que las compañías interactúan en diferentes mercados con distintos proveedores y clientes, además con clientes internos y externos, por tanto, hay un acuerdo que deberá estar escrito o verbal, las áreas involucradas aportan información al proyecto y también a la ejecución de los acuerdos, asimismo se ejecuta un proceso de control entre los que interrelacionan con el propósito de adquirir un beneficio común entre ambas partes (Sunder, 2005).	La teoría, fue útil, porque contiene información que ayudó en la toma de decisiones, es decir en los acuerdos entre las partes contratantes ayude a poder definir un proyecto, y de esta forma las empresas interactúen con diferentes mercados, y así poder carear las incertidumbres, evitar riesgos y coadyuvar cumpliendo conjuntamente sus metas. Respecto a los procedimientos comerciales, se difunde documentos, y distribuyen reportes entre las diferentes áreas de la empresa para proceder a sus actividades.
<b>Referencia:</b>	(Sunder, 2005) <i>Teoría de la contabilidad y el control</i> . Colombia: Unversidad Cooperativa de Colombia, 2005.			

Teoría 2: Teoría de Finanzas				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Luis Haime Levy	2005	Levy (2005), las finanzas es una ciencia que estudió la obtención, utilización e incremento de recursos monetarios a través del tiempo, también expuso que: Las finanzas en las empresas juegan en el desempeño planeación y desarrollo de las organizaciones que desean ser líderes para ello se habla de la planeación estratégica que consiste esencialmente, en anticipar el	Las finanzas en una organización son muy importantes, ya que intervienen y juegan en el desempeño la planeación, en la gestión de los procedimientos que se lleva acabo para la actividad de la entidad, e ir construyendo el futuro de la empresa permitiendo alcanzar y optimizar los impactos en los cambios, generando oportunidades	La teoría fue útil para aplicar en la empresa, por esa razón las finanzas es la fuente principal de toda empresa, y hace frente ante la optimización de riesgos y nos permita afrontar toda obligación que se presenta en el día a día, y toda decisión se toma respecto a la inversión de los activos fijos o compra de mercadería, financiamiento,

		futuro para tomar en el presente las decisiones que permitan alcanzarlo con mayor eficiencia; define el rumbo y anticipa los impactos de los cambios que pueda presentar el entorno, generando opciones para el mejor aprovechamiento de las oportunidades y minimización de los riesgos y definir los objetivos, propósitos que serán alcanzados e incrementando la rentabilidad de la empresa (p, 42, 43).	con el propósito de hacer frente a las deudas actuales y venideros para la empresa de tal manera hacer posible la reducción de incertidumbres, menos riesgos que toda empresa presenta día a día y poder generar nuevos resultados (Levy, 2005).	aprovechando todos los recursos asignados y analizados las decisiones tomadas.
<b>Referencia:</b>	(Levy, 2005) <i>Planeación financiera en la empresa moderna</i> . México: Ediciones fiscales, 2005.			

### Teoría 3: Teoría de la administración financiera

Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
<b>Van Home, James C. y Wachowicz J.</b>	<b>2002</b>	Van Home, & Wachowicz J (2002), se refirió a La administración financiera a la adquisición, el financiamiento y la administración de activos, donde se desempeña una función dinámica en el desarrollo de las empresas. Actualmente, los factores externos tienen un creciente impacto en los administradores financieros, por lo tanto, más que nunca es necesario que las finanzas tengan una función estratégica vital en las empresas, los cambios crean fondos, invertir en activos y administrar de manera inteligente influirá en el éxito de la empresa (p,2).	La administración es una de las áreas importantes en la empresa, es quien hace una buena utilización de los recursos financieros, es la segunda decisión importante de las firmas, es la de financiamiento, se centran en la integración de la parte derecha del balance general, analizando el dinero que posee para hacer frente a sus obligaciones, financiar los activos con la intención de tener una optimización en los procedimientos de la empresa y el uso eficaz de los recursos obtenidos (Van, James y Wachowicz J,2002).	La presente teoría sirvió en la empresa, para dar a conocer que las finanzas es un área importante porque abarca los procesos planteados, de modo que los procedimientos sirvan en el análisis de todos los activos fijos o compras de mercadería que posea en el día a día la empresa, obteniendo ingresos y el máximo provecho de ello.
<b>Referencia:</b>	(Van James & Wachowicz , 2002) <i>Fundamentos de la Administración Financiera</i> . México: Pearson Educación, 2002.			

### Teoría 4: Teoría general de los sistemas

Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
<b>Ludwig</b>	<b>1968</b>	Ludwig Vong Bertalanffy (1968), se refiere «enfoque de sistemas». Dado un determinado objetivo,	La teoría de los sistemas mencionó que para lograr un objetivo determinando es encontrar los caminos	Se aplicó esta teoría porque la empresa no cuenta con un software y se implementará con la finalidad



<b>Vong Bertalanffy</b>		encontrar caminos o medios para alcanzarlo requiere que el especialista en sistemas (o el equipo de especialistas) considere soluciones posibles y elija las que prometen optimización, con máxima eficiencia y mínimo costo en una red de interacciones tremendamente compleja. Esto requiere técnicas complicadas y computadoras para resolver problemas que van muchísimo más allá de los alcances de un matemático. Tanto el hardware («quincalla» se ha dicho en español) de las computadoras, la automatización y la ciber nación, como el software de la ciencia de los sistemas, representan una nueva tecnología que ha sido. Llamada Segunda Revolución Industrial y sólo lleva unas décadas desarrollándose. (p,2).	correctos, y que se considera una solución para las cuentas por cobrar, la implementación de un nuevo software para que se logre optimizar, con máxima eficiencia y mínimo costo, donde también se menciona que la tecnología es un arma importante ya que representa una nueva tecnología llamada segunda revolución (Ludwig Vong Bertalanffy, 1968).	de llevar un mejor control de las cuentas por cobrar, ya que las ventas son la fuente principal, es el activo circulante que cubre las obligaciones, y cumplir con máxima eficiencia el cronograma de obligaciones y cobros de las ventas en general, asimismo lograr un buen control en los tiempos de financiamiento que le brindamos a los clientes franquiciados.
<b>Referencia:</b>	(Ludwig Vong, 1968) <i>Teoría general de los Sistemas</i> . México: Universidad de Alberca Edmonton (canada), 1968.			
<b>Teoría 5: Teoría Aplicada para las empresas</b>				
<b>Autor/es</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parafraseo</b>	<b>Aplicación en su tesis</b>
<b>Jack A. Chávez G</b>	<b>2003</b>	Jack Chávez (2003), se refirió a la teoría «Aplicada para las empresas». El empresario, mediante las oportunidades que se le presentan en el corto, el mediano y el largo plazo, evalúa la alternativa dentro de un contexto de crecimiento que se aspira como provechoso y sobre el cual se compromete responsablemente (sin metas no hay alternativas). Para lograrlo tenemos que asimilar una serie de reglas que nos permitan conseguir el beneficio que perseguimos. (p,20).	La teoría Aplicada para las empresas enmarcó que el empresario mediante oportunidades que se le presentan puede lograr a obtener muchas oportunidades dentro del contexto comercial ya que evalúa que toda venta en términos rentables se debe otorgar plazos, los cuales están dentro del contexto de crecimiento para verlo provechoso y lograr tener una serie de reglas que nos permitan conseguir el beneficio que perseguimos. (Jack Chávez, 2003).	Para la investigación se aplicó esta teoría, porque servirá para el estudio dado que estamos otorgando financiamiento y se aplicará o se otorgará plazos que estén establecidos dentro del contexto comercial, de esta forma llegar a obtener los objetivos establecidos, de esta forma ir obteniendo una amplia cartera de clientes, los cuales estén dispuestos a seguir participando, asumiendo que debe cumplir las estrategias que la empresa le otorga para alcanzar sus metas.
<b>Referencia:</b>	(Jack & Chavez, 2003) <i>Teoría general de los Sistemas</i> . México: Universidad de Alberca Edmonton (canada), 1968.			

## Anexo 12: Matriz de antecedentes

Datos del antecedente nacional: 1		Redacción final
<b>Título</b>	Tratamiento contable de las cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la rentabilidad de la empresa Biotecnia S.A, periodo 2015	Chumpitaz (2016) en su tema <i>Tratamiento contable de las cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la rentabilidad de la empresa Biotecnia S.A, periodo 2015</i> . tuvo como objetivo, analizar y evaluar las cuentas por cobrar que son efecto de ventas a crédito, perjudicando considerablemente en su utilidad de la empresa, tomando como método, descriptivo no experimental, la muestra se realizó a 20 trabajadores de la entidad Melkarth Logistic Network SAC, Pueblo Libre, 2018, así mismo utilizó la técnica de Encuesta, Observación, siendo la muestra censal por lo tanto de acuerdo a lo presentado por la tabla 2 y gráfico 2 se observa que, respecto a la magnitud de Herramientas para el nivel Malo, se tiene un porcentaje de 70%, mientras que para el nivel regular se tiene un 20% y para el nivel bueno se cuenta con 10% conforme al criterio de los colaboradores de la muestra. Concretando un nivel malo con respecto a la dimensión procedimientos para otorgar créditos. En definitiva, se observó que un 85% siendo colaboradores no poseen conocimientos en los conceptos contable de cuentas por cobrar originarios de financiación, incobrables, tampoco se da un buen sustento en la explicación de los balances, asimismo el 15% posee capacidad en el Área.
<b>Autor</b>	Chumpitaz, C.	
<b>Año</b>	2016	
<b>Objetivo</b>	analizar y evaluar las cuentas por cobrar que son efecto de ventas a crédito, perjudicando considerablemente en la utilidad de la empresa	
<b>Metodología</b>		
<b>Tipo</b>		
<b>Enfoque</b>		
<b>Diseño</b>		
<b>Método</b>	<b>Descriptivo no experimental</b>	
<b>Población</b>		
<b>Muestra</b>	20 empleados de la empresa Melkarth Logistic Network SAC, Pueblo Libre, 2018	
<b>Técnicas</b>	<b>Encuesta, Observación</b>	
<b>Instrumentos</b>	<b>Muestra censal, cuestionario</b>	
<b>Método de análisis de datos</b>		
<b>Resultados</b>	De acuerdo a lo presentado por la tabla 2 y gráfico 2 se observó que, respecto a la magnitud de Herramientas para el nivel Malo, se tiene un porcentaje de 70%, mientras que para el nivel regular se tiene un 20% y para el nivel bueno se cuenta con 10% conforme al criterio de los colaboradores de la muestra. Concretando un nivel malo con respecto a la dimensión procedimientos para otorgar créditos.	
<b>Conclusiones</b>	En conclusión, se estableció que el 85% de los empleados no tiene experiencia en el tema contable de cuentas por cobrar provenientes de crédito, cobranza dudosa, provisiones y explicación de los estados financieros, mientras que solo 15% está apto para el Área; lo cual refleja la falta de criterio en la aplicación de normas para la exposición del balance.	
<b>Referencia (tesis)</b>	(Chumpitaz, 2017) <i>Gestión de Cuentas por Cobrar en la Empresa Melkarth Logistic Network</i> . Lima, Callao, Perú: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de <a href="http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/28147">http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/28147</a>	

Datos del antecedente Nacional: 2		Redacción final
<b>Título</b>	Cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las empresas constructoras, distrito de San Borja, año 2017	Villanueva (2017) en el título <i>Cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las empresas constructoras, distrito de San Borja, año 2017</i> , siendo así la metodología de enfoque descriptivo correlacional, diseño no experimental, método aleatorio estratificado, en donde la muestra es de 63 colaboradores contables, donde se empleó un temario de tal forma que los resultados obtenidos es de 51.85% en las entidades del distrito de San Borja, su liquidez es baja, y las sus cuentas por cobrar se alargaron puesto que no cuenta con un procedimiento de cobros, por otro lado un 48.10% posee solvencia porque hubo un análisis en sus cuentas por cobrar. asimismo, estas se vinculan con la solvencia de las compañías constructoras del distrito de San Borja, año 2017, por consiguiente, la deuda vencidas influyó hostilmente en la solvencia de las entidades por no contar con recursos de fondos, a causa de carencia de las políticas de cobro que empuje a los consumidores a amortizar los pasivos con la empresa dentro de las fechas establecidas.
<b>Autor</b>	Villanueva	
<b>Año</b>	2017	
<b>Objetivo</b>		
<b>Metodología</b>		
<b>Tipo</b>		
<b>Enfoque</b>	Descriptivo correlacional	
<b>Diseño</b>	No experimental transversal	
<b>Método</b>	Aleatorio estratificado	
<b>Población</b>	Empresas constructoras del distrito de San Borja.	
<b>Muestra</b>	63 personas del área contable	
<b>Técnicas</b>	Encuesta	
<b>Instrumentos</b>	Cuestionario	
<b>Método de análisis de datos</b>		
<b>Resultados</b>	El resultado fue que el 51.85% de las empresas constructoras del distrito de San Borja, no tienen liquidez, debido a que sus cuentas por cobrar se prolongan por no tener una política de cobranza, mientras que el 48.15% posee liquidez debido a que sus cuentas por cobrar son monitoreadas y tienen políticas de cobranzas.	
<b>Conclusiones</b>	Se concluyó que las cuentas por cobrar se relacionan con la liquidez en las empresas constructoras del distrito de San Borja, año 2017, puesto que, al tener cuentas por cobrar vencidas, repercutirá de manera hostil en la liquidez de las entidades constructoras, debido a la falta de disponibilidad del efectivo, esto se debe a la carencia de una política de cobranza que empuje a los clientes a amortizar sus pasivos con la institución dentro de los periodos pactados.	
<b>Referencia (tesis)</b>	(Villanueva, 2017) <i>Cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las empresas constructoras</i> . Lima, distrito de San Borja, año 2017. Para obtener el Título Profesional de Contador Público.: universidad Cesar Vallejos.	

Datos del antecedente Nacional: 3		Redacción final
<b>Título</b>	Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Influencia En La Liquidez De La Empresa Consermet S.A.C., Distrito De Huanchaco, Año 2016	<p>Para el estudio Vásquez Luis y Vega Enith (2016) en el trabajo titulado <i>Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Su Influencia En La Liquidez De La Empresa Consermet S.A.C., Distrito De Huanchaco, Año 2016</i>. Usó como objetivo Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C, la metodología fue descriptiva con un enfoque de causa y efecto el método que utilizó es explicativo causal, asimismo la muestra es al Área de cobranzas, la técnica que plasmó es la observación y el análisis documental, siendo el instrumento la guía de observación, dando como resultados que el análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa CONSERMET SAC se pudo visualizar que los ratios aplicados y verificados tiene cubiertas sus cuentas por cobrar de un 60% a 80% de Enero a Diciembre del 2016, por lo tanto se concluye que la empresa no cuenta con la solvencia para cubrir sus obligaciones a corto plazo y que las ventas al crédito puede ser perjudicial para la liquidez de la empresa.</p>
<b>Autor</b>	Vásquez Luis Vega Enith	
<b>Año</b>	2016	
<b>Objetivo</b>	Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C	
<b>Metodología</b>		
<b>Tipo</b>	Descriptiva	
<b>Enfoque</b>	Causa y efecto	
<b>Diseño</b>		
<b>Método</b>	Método explicativo causal	
<b>Población</b>	Áreas de ventas, cobranzas, administración, finanzas y contabilidad de la empresa CONSERMET S.A.C.	
<b>Muestra</b>	Área de cobranzas de la empresa CONSERMET.	
<b>Técnicas</b>	Observación, Análisis Documental	
<b>Instrumentos</b>	Guía de observación, Guía de análisis documental.	
<b>Método de análisis de datos</b>		
<b>Resultados</b>	Los resultados del análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa CONSERMET SAC se puede visualizar que las ratios aplicados y verificando tiene cubiertas sus cuentas por cobrar de un 60% a 80% de Enero a diciembre.	
<b>Conclusiones</b>	Se concluye que la empresa no cuenta con la solvencia para cubrir sus obligaciones a corto plazo y que las ventas al crédito pueden ser perjudicial para la liquidez de la empresa.	
<b>Referencia (tesis)</b>	(Vasquez & Vega, 2016) <i>Gestión de Cuentas Por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Consermet S.A.C Distrito de Huanchaco, Año 2016</i> . Trujillo, Perú: Universidad Privada Antenor Orrego Facultad de Ciencias Económicas.	

Datos del antecedente Nacional: 4		Redacción final
<b>Título</b>	Sistema de Control Interno para el mejoramiento de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Empresa Comercial Ventura Pallet Export E.I.R. L	Culquiconor G (2018) para la investigación titulada <i>Sistema de Control Interno para el mejoramiento de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Empresa Comercial Ventura Pallet Export E.I.R. L.</i> Usó como objetivo Determinar e implementar un sistema de control interno para la empresa comercial VENTURA PALLETS EXPORT E.I.R.L., que le permita la mejora de su nivel de gestión de cuentas por cobrar. La metodología que se utilizó fue tipo aplicada con un enfoque transversal, diseño no experimental, método descriptivo explicativo, utilizando como población 53 personas y para la muestra 47 colaboradores donde la técnica que se aplicó fue entrevista y encuestas, dando como resultados a la ejecución de un área de créditos y cobranzas en las cuentas por cobrar que pueda captar de manera rápida los atrasos de cada cliente, por ende, al momento de ceder los créditos se deberá observar el perfil y la postura comercial con otros proveedores y organización financiera a fin de afirmar de se le puede otorgar el crédito. Dando por conclusión que la entidad no cuenta con un área de créditos y cobranzas, esto dificulta al desarrollo de las operaciones de forma empírica y esté sujeta al descontrol e ineficacia de las cobranzas, no existe un sistema de control, donde toda la responsabilidad cae al jefe de administración y finanzas, asimismo no existe un jefe de créditos dando lugar al descontrol de la cartera.
<b>Autor</b>	Culquicondor G	
<b>Año</b>	2018	
<b>Objetivo</b>	Determinar e implementar un sistema de control interno para la empresa comercial VENTURA PALLETS EXPORT E.I.R.L., que le permita la mejora de su nivel de gestión de cuentas por cobrar.	
<b>Metodología</b>		
<b>Tipo</b>	Aplicada	
<b>Enfoque</b>	Transversal	
<b>Diseño</b>	No experimental	
<b>Método</b>	Descriptivo explicativo	
<b>Población</b>	53 personas	
<b>Muestra</b>	47 colaboradores	
<b>Técnicas</b>	Aplicación de la entrevista	
<b>Instrumentos</b>	Entrevista, Encuesta	
<b>Método de análisis de datos</b>	Interpretación de datos	
<b>Resultados</b>	Se ejecutará un área de créditos y cobranzas en las cuentas por cobrar que pueda captar de manera eficiente los retrasos de cada cliente, por ende, al momento de otorgar los créditos se deberá analizar el perfil y comportamiento comercial con otros proveedores y entidades financiera a fin de asegurarse de que no estará incurso en riesgo de morosidad o de incobrabilidad y monitorear permanentemente sus movimientos comerciales.	
<b>Conclusiones</b>	La entidad no cuenta con un sistema de control interno, esto dificulta al desarrollo de las operaciones de forma empírica y este sujeta al descontrol e ineficacia de las cobranzas, no existe un departamento de cobranzas lo cual toda la responsabilidad cae al jefe de administración y finanzas, asimismo no existe un jefe de créditos y cobranzas dando lugar al descontrol de la cartera.	
<b>Referencia (tesis)</b>	(Culquicondor, 2018) <i>Sistema de Control Interno para el mejoramiento de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Empresa Comercial Ventura Pallets Export E.I.R.L.</i> Piura: Universidad Nacional de Piura Facultad de Ciencias Contables y Financiera.	

Datos del antecedente Nacional: 5		Redacción final
<b>Título</b>	Evaluación del Proceso de Facturación para Determinar el Impacto en las Cuentas Por Cobrar y la Liquidez de la Empresa Transportes Pakatnamu SAC, 2017	La investigación de Fiestas, B (2018) titulada <i>Evaluación del Proceso de Facturación para Determinar el Impacto en las Cuentas Por Cobrar y la Liquidez de la Empresa Transportes Pakatnamu SAC, 2017</i> . tuvo como metodología de tipo descriptiva, enfoque mixto siendo el método empírico, donde la muestra fue el área de facturación y cobranzas, asimismo se utilizó la técnica de la observación y revisión de documentos donde se usó el instrumento de la entrevista, guía de observación y análisis documental. Donde el resultado se vio involucrado al proceso de facturación y se viene trabajando en conjunto a la vez de observó que a través del flujograma se determinó que los riesgos impactaron en las cuentas por cobrar y la liquidez de la entidad siendo este negativo, dando por conclusión que el procedimiento de facturación existe ciertas debilidades y deficiencias en su proceso, al no contar con un manual de funciones establecidos que identifique las labores del personal involucrado, asimismo se concluyó que el personal no recibe capacitaciones que le ayude a emplear herramientas que le sirva de base para dar mejoras y llevar buenos controles.
<b>Autor</b>	Fiesta, B	
<b>Año</b>	2018	
<b>Objetivo</b>		
<b>Metodología</b>		
<b>Tipo</b>	Descriptiva	
<b>Enfoque</b>	Mixto (Cualitativa y Cuantitativa)	
<b>Diseño</b>	No experimental transaccional	
<b>Método</b>	Empírico	
<b>Población</b>	La empresa	
<b>Muestra</b>	Área de facturación y Cobranzas	
<b>Técnicas</b>	Observación, Revisión de Documentos	
<b>Instrumentos</b>	Entrevista, guía de observación, análisis documental	
<b>Método de análisis de datos</b>		
<b>Resultados</b>	Los resultados están implicados al proceso de facturación donde se trabaja en conjunto se detectó que a través del flujograma se determinaron los riesgos existentes al impacto de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa, donde también se observó que el impacto es negativo debido a que la empresa no cuenta con un manual de Políticas de Cobranzas y crédito y procedimientos establecidos, generando un plazo mayor en sus cobros y gran demora para generar liquidez y cubrir sus obligaciones a corto plazo	
<b>Conclusiones</b>	Que en el procedimiento de facturación existe ciertas debilidades y deficiencias en su proceso, al no contar con un manual de funciones y procesos establecidos que identifique las labores del personal involucrado, por lo consiguiente el trabajador no está dando su mayor esfuerzo en el cumplimiento de sus tareas y funciones. El personal no recibe capacitaciones que le ayude a emplear herramientas que le ayuden hacer eficiente su laborar. El no contar con una herramienta que le permita llevar buenos controles, podría generar atrasos, malos procedimientos, malos manejos de documentación y de información.	
<b>Referencia (tesis)</b>	(Fiestas, 2018) <i>Evaluación del Proceso de Facturación para Determinar el Impacto en las Cuentas por Cobrar y l Liquidez de la Empresa Transportes Pakatnamu SAC, 2017</i> . Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo Escuela de Contabilidad, 2018.	

Datos del antecedente internacional: 1		Redacción final
<b>Título</b>	Solis, T.	<p>Por consiguiente, Solís (2017) en la tesis titulado <i>Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa comercializadora el Baratón Baratonsa S.A. en el año 2016</i>. Teniendo el objetivo de, analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez; por lo tanto para el trabajo se usó, un diseño no experimental, de ejemplo descriptiva, explicativa siendo la evidencia formada por los empleados, el jefe de créditos y cobranzas, Gerente y contador, para el estudio utilizó una guía de entrevista con la guía documental puesto que se obtuvo que el signo de liquidez en las cuentas por cobrar, se manifestó un desagradables efecto financieros, a causa de: la compañía no contó con políticas y técnicas de crédito y cobranza; tampoco ejecutó procesos por clientes para ceder al financiamiento y los plazos muy extensos. En pocas palabras se concluyó que la empresa no posee manual de políticas para ofrecer financiamiento crediticio. Visto que no programa temas de capacitación a los colaboradores en procesos de crédito y de cobranzas, tampoco en informes financieros; por lo tanto, la empresa se ve afectada a causa de las incobrables, disminuyendo la solvencia de la empresa.</p>
<b>Autor</b>	2017	
<b>Año</b>		
<b>Objetivo</b>		
<b>Metodología</b>		
<b>Tipo</b>		
<b>Enfoque</b>	Cualitativo	
<b>Diseño</b>	No experimental	
<b>Método</b>	Observación	
<b>Población</b>	Áreas de crédito y cobranza, contabilidad y gerencia	
<b>Muestra</b>	3 colaboradores, el gerente general, el contador, asistente y el jefe de crédito y cobranza.	
<b>Técnicas</b>	Análisis documental, Observación directa y Entrevista	
<b>Instrumentos</b>	Guía entrevista y guía de análisis documental	
<b>Método de análisis de datos</b>		
<b>Resultados</b>	Se obtuvo que los signos de liquidez de cuentas por cobrar, no manifestó buenos síntomas financieros, a causa de los siguientes antecedentes: No tiene políticas y procedimientos de crédito y cobranza; no ejecuta análisis por clientes para el otorgamiento de crédito, parte de las cuentas por cobrar son a largo plazo.	
<b>Conclusiones</b>	Se concluyó que la empresa no cuenta con un manual de políticas y procedimientos para ofrecer créditos y menos para los procesos de cobranza. Tampoco contó con programas de capacitación a los colaboradores en temas de análisis de créditos y de cobranza, al igual que en temas financieros; lo que produjo el desconocimiento del impacto que tiene la incobrabilidad en la liquidez de la empresa.	
<b>Referencia (tesis)</b>	(Solis, 2017) <i>Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa comercializadora el Baraton Baratonsa S.A en el año 2016. Tesis de Grado Previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad Y Auditoria</i> . Guayaquil, Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte. Obtenido de <a href="http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/15803">http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/15803</a>	

Datos del antecedente internacional: 2		Redacción final
<b>Título</b>	Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Compañía de Servicios Inmobiliarios y Comerciales S. A	Para el desarrollo Contreras (2017) en el estudio titulado Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Compañía de Servicios Inmobiliarios y Comerciales S. A. año 2015. Determinó como objetivo principal analizar las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez, para el estudio tomó, un diseño no experimental, con modelo descriptiva. teniendo la afirmación al área contable, gerencial y administrativa, además se aplicó el instrumento, cuestionario y guía de análisis documental, dando como efectos la entrevista no ejecuta política de cobro. Asimismo, el estado de situación del año 2015, de las cuentas pendientes de pago fueron el 66.64% de los bienes. La liquidez severa fue \$ 0.98, para solventar c/u de dólar de adeudados con abastecedores, puesto que, la compañía no solventara sus compromisos. Se concluye que por falta de políticas de cobranza no se recuperó las cuentas por cobrar, por falta de acuerdos mediante documentos con los clientes, tampoco se gestionó procedimientos de crédito en la empresa, por eso la liquidez se vio afectada.
<b>Autor</b>	Contreras E.	
<b>Año</b>	2017	
<b>Objetivo</b>		
<b>Metodología</b>		
<b>Tipo</b>	Descriptiva	
<b>Enfoque</b>	Cuantitativo y Cualitativo	
<b>Diseño</b>	No experimental	
<b>Método</b>	Deductivo	
<b>Población</b>	18 personales administrativos, contables y gerencial	
<b>Muestra</b>	6 trabajadores del área contable	
<b>Técnicas</b>	Observación, Entrevista	
<b>Instrumentos</b>	Cuestionario	
<b>Método de análisis de datos</b>		
<b>Resultados</b>	El resultado de esta entrevista mostró que no desarrollaron políticas de cobranzas. En los estados financieros del periodo 2015, las cuentas por cobrar fueron de 66.64% de los activos. La liquidez severa es de \$ 0.98, para cubrir cada unidad de dólar de obligaciones contraídas con proveedores, por lo tanto, la entidad no podrá cubrir sus compromisos.	
<b>Conclusiones</b>	Se concluyó que por falta de políticas de cobranza no se pudo recuperar las cuentas por cobrar, debido a la falta de acuerdos mediante documentos con los clientes, tampoco se gestionó procedimientos de crédito, en la empresa, por eso la liquidez se vio afectada.	
<b>Referencia (tesis)</b>	(Contreras, Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Compañía de Servicios Inmobiliarios y Comerciales S. A, año 2015. (Tesis de Grado Previa a la obtención del Título en Contabilidad y Auditoría)., 2015)	



Datos del antecedente Internacional: 3		Redacción final
<b>Título</b>	Control en La Administración De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa Globalolimp S.A. De La Ciudad De Guayaquil.	Para la investigación Macías (2017), en el tema <i>Control En La Administración De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa Globalolimp S.A. De La Ciudad De Guayaquil.</i> Determinó como objetivo principal Evaluar el control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la empresa Globalolimp S.A, asimismo se utilizó el análisis con un enfoque cualitativo teniendo como muestra a las áreas de Contabilidad, Comercial y Gerencia, Teniendo en consideración la técnica de Análisis, Encuesta y Entrevista, En las cuales el resultado mostró que los créditos otorgados a sus clientes van de los treinta días hasta un periodo de un año de acuerdo a sus operaciones exponiendo que en el año 2014 al mes de Diciembre sus deudas ascendían a un monto \$20'273,599 y \$893,222 en el exterior respectivamente en las cuales en las exportaciones se utiliza el depósito por adelantado del 40% y la diferencia en una contra entrega. Llegando a la conclusión que la empresa no puede cubrir sus obligaciones y necesita el financiamiento de sus proveedores y entidades financieras para que pueda obtener liquidez, la cual la lleva a un sobre giro financiero por una mala aplicación de la incorrecta actividad de cobranza con la que cuenta.
<b>Autor</b>	Macías P	
<b>Año</b>	2017	
<b>Objetivo</b>	Evaluar el control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la empresa Globalolimp S.A	
<b>Metodología</b>		
<b>Tipo</b>	Análisis	
<b>Enfoque</b>	Cualitativo	
<b>Diseño</b>		
<b>Método</b>	Analfítico	
<b>Población</b>	10 personas	
<b>Muestra</b>	2 trabajadores del área Contables,6 trabajadores del área Comercial y Ventas y 2 personales de Gerencia	
<b>Técnicas</b>	Análisis, Encuesta y Entrevista	
<b>Instrumentos</b>	Entrevista	
<b>Método de análisis de datos</b>		
<b>Resultados</b>	Los resultados del análisis a La empresa Globalolimp S.A. mostro que los créditos a sus clientes van desde 30 días hasta 1 año según sea el caso. Sus operaciones de exportación son a contra entrega al cierre de diciembre 2014 en saldo en las cuentas por cobrar asciende a \$20'273,599 y \$893,222 en el exterior, la liquidación es del 40% por adelantado y la diferencia a contra entrega en caso de cuentas por cobrar al exterior.	
<b>Conclusiones</b>	Se concluye que La empresa Globalolimp necesita del financiamiento de sus proveedores y de otras entidades para su liquidez, actualmente se otorgan créditos de dos meses convirtiéndose en una actividad dinámica, pero no está recuperando los flujos en el mismo periodo de tiempo, para cancelar sus obligaciones por las cuales carecerá de proyección a largo plazo. Las cuales le generaran prestamos, obligaciones y sobregiros financieros por una incorrecta actividad de cobranza.	
<b>Referencia (tesis)</b>	(Macías, 2017) <i>Control en la Administración de las Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la empresa Globalolimp S.A de la ciudad de Guayaquil.</i> Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte.	

Datos del antecedente Internacional: 4		Redacción final
<b>Título</b>	Las Cuentas Por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Adecar Cía. LTDA.	La investigación de Torres J (2017) titulada <i>Las Cuentas Por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Adecar Cía. LTDA.</i> Tuvo como objetivo Evaluar el impacto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda. En la Metodología utilizo el tipo descriptivo, un enfoque Cualitativo de método Inductivo y deductivo dentro de la población se tuvo a 20 colaboradores siendo la muestra solo 4 personas, el gerente, contador y 2 de créditos y cobranzas, asimismo la técnica utilizada fue la observación e instrumento la entrevista, siendo los resultados que la entidad posee una razón corriente de 1.86 veces para el año 2015, donde se define que la empresa tiene suficiente liquidez para solventar las obligaciones, por consiguiente el nivel de endeudamiento es de 29% del total del activo que es financiado por los acreedores siendo liquidados por libros en donde quedaría un 71% de su valor lo cual será reparado por medio de políticas internas y externas del área de cobranzas. Se dio por conclusión que se implementará estrategias y Políticas para la recuperabilidad de la cartera, también se ejecutó modelos de scoring crediticio para medir el riesgo por cada cliente y se pueda segmentar a sus clientes, elaborar un plan de estrategias para el área de créditos y cobranzas.
<b>Autor</b>	Torres J.	
<b>Año</b>	2017	
<b>Objetivo</b>	Evaluar el impacto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda.	
<b>Metodología</b>		
<b>Tipo</b>	Descriptiva	
<b>Enfoque</b>	Cualitativo	
<b>Diseño</b>		
<b>Método</b>	Inductivo, deductivo	
<b>Población</b>	20 personas	
<b>Muestra</b>	4 personas (Gerente, Contador, departamento de créditos y cobranzas)	
<b>Técnicas</b>	La observación	
<b>Instrumentos</b>	La Entrevista	
<b>Método de análisis de datos</b>		
<b>Resultados</b>	Se observó que la empresa tiene una razón corriente para el año 2015 de 1.86 veces adquiriendo la liquidez suficiente para poder respaldar las obligaciones tanto internas como externas, el nivel de endeudamiento que posee la empresa es del 29% de los activos totales lo cual es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 71% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes; lo cual debe ser corregido mediante políticas internas y externas que maneja la cobranza.	
<b>Conclusiones</b>	Se implementará estrategias y Políticas para la recuperabilidad de la cartera, también se ejecutó modelos de scoring crediticio para medir el riesgo por cada cliente y se pueda segmentar a sus clientes, elaborar un plan de estrategias para el área de créditos y cobranzas.	
<b>Referencia (tesis)</b>	(Torres, 2017)	

Datos del antecedente Internacional: 5		Redacción final
<b>Título</b>	Propuesta de Control Interno para Cuentas por cobrar en la empresa Promocharters.	En la tesis de Muñoz W y Mora W (2017) titulado <i>Propuesta de Control Interno para Cuentas por cobrar en la empresa Promocharters</i> . Se obtuvo como objetivo tener una Propuesta de control interno de cuentas por cobrar en Promocharters S.A. Para ellos se empleó la metodología de tipo Cualitativo siendo el diseño investigación de campo con un método documental, luego se tiene como población 30 colaboradores donde la muestra fue con 2 trabajadores de manera que el instrumento fue la entrevista, dando como resultados que la entidad promoverá los vuelos internacionales adicionando los servicios, se realizará una pre aprobación de crédito disminuyendo las cuentas incobrables en las cuáles se aplicará varias estrategias de comunicación con el cliente y también puedan acceder a convenios de pago. Pues se concluye que la gestión de las ventas presentó un aporte efectivo donde la entidad tiene una base de datos que obtiene las necesidades mediante la internet para aquellas personas que son clientes permanentes y nuevo en las negociaciones.
<b>Autor</b>	Muñiz Wendy & Mora Wendy	
<b>Año</b>	2017	
<b>Objetivo</b>	Propuesta de control interno de cuentas por cobrar en Promocharters S.A.	
<b>Metodología</b>		
<b>Tipo</b>	Cualitativo	
<b>Enfoque</b>		
<b>Diseño</b>	Investigación de Campo	
<b>Método</b>	Documental	
<b>Población</b>	30 trabajadores	
<b>Muestra</b>	2 ejecutivos (Contador Y Gerente de ventas)	
<b>Técnicas</b>	Cuestionario de preguntas	
<b>Instrumentos</b>	Entrevista	
<b>Método de análisis de datos</b>		
<b>Resultados</b>	En los resultados de la entidad Promocharters promoverá los vuelos internacionales adicionando los servicios, se realizará una pre aprobación de crédito disminuyendo las cuentas incobrables en las cuáles se aplicará varias estrategias de comunicación con el cliente y también puedan acceder a convenios de pago.	
<b>Conclusiones</b>	La gestión de ventas al momento de facturar se presentan un aporte en efectivo y la diferencia a crédito en los vuelos internacionales y servicios relacionados, donde la empresa PROMOCHARTERS S.A. mantiene una base de dato que recopila las necesidades de una línea de crédito para todas aquellas personas que son clientes fijos y nuevos en las negociaciones.	
<b>Referencia (tesis)</b>	(Muñiz & Mora, 2017)	

### Anexo13: Marco conceptual

Variable o categoría: Cuentas por Cobrar				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Acosta, J	2013	Según Acosta, J (2013) señala: Que las cuentas por cobrar, son aquellos dineros que se adeudan a una entidad económica o a una persona física que puedan estar o no relacionado con la actividad comercial. Basada en la calidad moral (clientes) en el cobro coactivo (deudores diversos) o por medio de una intervención de terceras personas (documentos por cobrar) no obstante existen costos asociados a esas acreencias, inclusive es de financiar sus gastos de inversión, administración, contabilidad, investigación de deudores, cobranza y morosos. Estos costos son en función al nivel de ventas de la filosofía crediticia de la entidad, los términos en que esta ópera y los métodos usados para el cobro” (p.09)	Las cuentas por cobrar son adeudos que tiene una empresa u organización económica que pueden estar o no relacionadas con la actividad comercial, se basan en la calidad moral, es decir los clientes que vienen hacer terceras personas, generan de esta forma documentos por cobrar en donde el cliente financia sus gastos de inversión dando paso a la obligación, donde los pagos pueden ser al crédito, trato verbal o pago con letras a 30, 60 y 90 días (Acosta, J 2013).	Este concepto se aplicó, porque la empresa debido a la relación que tiene con sus clientes y son de confianza a ellos siempre se le dará crédito de 30, 60 o 90 días, esto sucederá porque los clientes son franquiciadores y por tal motivo siempre serán clientes preferentes, donde la venta que se realice siempre será mensual y por ende también se midió en nivel de confianza y lealtad entre proveedor y cliente.
<b>Referencia:</b>	(Cabrera, 2017)			
Variable o categoría: Cuentas por Cobrar				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Roger Hermanson n, James Edwards y Michael Maher	2011	Hermanson, James, & Maher (2011) define que: Las cuentas por cobrar son montos que los clientes le deben a una compañía por bienes vendidos y por servicios entregados a cuenta. Frecuentemente, estos cobrables que resultan de ventas a crédito de bienes y servicios se llaman cuentas comerciales a cobrar. (p.385)	Las cuentas por cobrar son importantes porque forma parte del activo circulante, provenientes de los bienes vendidos y por los servicios entregados a cuenta, es la disponibilidad que posee la empresa, área más importante porque se ve el movimiento diario de los ingresos, y poder cumplir con las obligaciones, movimiento que la empresa realiza a diario con el fin de volver a invertir (Hermanson, James, & Maher 2011).	Se tomó en cuenta, porque dentro del círculo de cliente que tenemos en la empresa trabaja con franquiciadores, los cuales mensualmente se les otorga créditos de 30, 60 y 90 días, de tal forma que ellos se comprometan a comprar mensualmente los productos que posee la empresa, esto hará que los productos que se vendan mensual roten a medida que vayan vendiendo.
<b>Referencia:</b>	(Hermanson & Maher y, 2011)			

Variable o categoría: Cuentas por Cobrar				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Santillana	2013	Santillana (2013) se refiere que las cuentas por cobrar son los créditos que la empresa otorga a sus clientes por medio de una cuenta abierta o con respaldo crediticio concedido en el transcurso ordinario de las actividades de comercialización de bienes y servicios. (p. 13).	Las cuentas por cobrar de cuenta abierta, es una venta donde las mercancías, junto con todos los documentos necesarios, se envía directamente al cliente, quien acordó pagar la factura o comprobante de pago en una fecha establecida obteniendo así el respaldo crediticio, también se puede decir que el respaldo crediticio se da porque el gerente o dueño de la empresa y cliente hacen un acuerdo verbal. Pactando las condiciones de pago. En una fecha establecida (Contreras, 2017).	Este concepto se aplicó, porque actualmente la empresa cuenta con franquicias y clientes mayoristas, esto permitirá que el área comercial, lleve el control en la toma de decisiones, permitiendo otorgar la línea crediticia a la empresa que cuente con mayor rotación del catálogo de productos, obteniendo más ingresos para volver a invertir.
<b>Referencia:</b>	(Contreras, Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez, 2017)			

Variable o categoría: Cuentas por Cobrar				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Meza Vargas Carlos	2017	Meza (2007), manifiesta que las cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa. Normalmente las empresas venden a crédito, a 30 o 60 días; con lo que crea una cuenta por cobrar a los clientes, pero de estas cuentas no todo se llega a cobrar, de modo que se produce un incobrable. (p.63).	Las cuentas por cobrar son importancia, pero dentro de una organización u empresa, no siempre se vende según lo que es el rubro de la empresa, dando paso a la venta de servicio o bien que no lleva relación con el giro del negocio, esto abre paso, que de no pertenecer al rubro de la empresa estas cuentas quedan sin sustento de pago, generando otra cuenta por cobrar que no sea netamente el giro, así mismo estas cuentas podrían quedar por cobrar la cual recibe el nombre contable de cuentas incobrables (Meza Vargas Carlos, 2017).	Se aplicó, porque actualmente la empresa también se dedica al alquiler de otros servicios (alquiler de local) que no guarda relación al giro del negocio, de modo que, en adelante, se lleve un buen control y no genere incobrables, y poder llevar los ingresos por separado ya que cada bien o servicio recibe su propia cuenta contable. De esta forma optimizar que estos ingresos obtenido sirva para pagar los tributos, según lo que establezca la ley del impuesto a la renta.
<b>Referencia:</b>	(Gitman & Chad, 2017)			

Variable o categoría 5: Cuentas por Cobrar				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Agular M	2013	Aguilar M. (2013), expone que: Gestión de cuentas por cobrar, es el conjunto de herramientas que determina la empresa direccionadas a dar un control de las políticas relacionadas al crédito que se brinda a los clientes en la venta ya sea de bienes o servicio, teniendo como fin el garantizar el cobro de los mismos en el momento pactado, para ello se encuentran variedad de políticas que se debe tener en cuenta para el manejo correcto de dinero de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito, las políticas de cobranzas y las políticas de administración (p. 8).	La gestión de cuentas por cobrar, son importantes para la empresa, porque determina las ventas en un tiempo pactado de diferentes productos y servicios, Teniendo un mejor control en las políticas de la empresa ya que son estrategias comerciales que van dirigidas a obtener objetivos específicos para su evaluación de los riesgos evitando el alto porcentaje de pérdidas por cuentas incobrables o evitando que la empresa pueda tener pérdida de utilidad evitando una crisis de liquidez (Aguilar, 2013).	El párrafo antes mencionado por el autor fue de gran utilidad en la empresa, porque en el área comercial, se necesita políticas, estrategias para gestionar las cuentas por cobrar y así clasificar las ventas; es decir ventas online, ventas mayoristas, ventas a franquiciadores y ventas al público en general, realizando una óptima gestión de ingresos netamente por categorías, para poder determinar cuál es la venta que mayor giro o rotación tiene en la empresa. Evitando pérdidas incobrables en el futuro.
<b>Referencia:</b>	(Vivanco, 2017) <i>Gestión de Cuentas por Cobrar en la Empresa Melkarth Logistic Network SAC, Pueblo Libre - 2017, para obtener el grado de Bachiller en Contabilidad</i> . Lima, Callao: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de <a href="http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/28147/B_Vivanco_MZM.pdf?sequence=1&amp;isAllowed=y">http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/28147/B_Vivanco_MZM.pdf?sequence=1&amp;isAllowed=y</a>			

Variable o subcategoría 1: Tipo de empresa				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Izard Gabriel	2013	Izard (2013) Según informe la innovación es parte de la manera de ser del retail estas compiten dentro del mercado llegando a obtener en cuál de los rubros es mejor optar para la implementación de las empresas aplicando múltiples facetas dentro del sector privado, generando diversidad de productos desde la fabricación hasta la tienda detallista (p. 23).	Según informe el tipo de empresa natural o jurídica se rige mediante el rubro de la empresa, dando a conocer cuál es el mercado que mejor se relacione al giro del negocio para después desempeñar las funciones propias del tipo (Izard, 2013)	Se aplicó en la investigación para poder clasificar con qué tipo de entidad se debe trabajar y poder saber a quién se le debe otorgar los créditos.
<b>Referencia:</b>	(Izard, 2013) <i>La Formación Continua en empresas líderes de Distribución Comercial en España</i> . Bellaterra España: Universidad Autónoma de Barcelona.			

Variable o subcategoría 2: Bienes y Servicios				
Subcategoría: Servicios				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Izard Gabriel	2013	Izard (2013) de acuerdo con el informe los servicios es una rasgo característico de la mayoría de las economías, sin embargo para J.Gershuny el termino servicio se aplica a una amplia variedad de actividades llevadas a cabo por las empresas industriales las cuales se clasifica en diferentes conceptos (p. 12).	Se manifestó que los servicios reciben el nombre en varios términos según el giro del negocio y se aplica a una amplia variedad de actividades, desarrollando nuevos ingresos y poder mejorar la rentabilidad.	sirvió en la investigación para poder clasificar correctamente las cuentas contables.
<b>Referencia:</b>	(Gonzales, 2014) <i>Los servicios: concepto, clasificación y problema de medición</i> . Alcalá: Fundación FIES-Universidad de Alcalá.			
Subcategoría: Bienes				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Orrego J	2015	Orrego (2015) Bienes, serían las cosas útiles al hombre y susceptibles de apropiación por éste. Para la segunda doctrina, cosa no es solamente lo que forma parte del mundo exterior y sensible, sino también todo aquello que tiene vida en el mundo del espíritu y que se percibe, no con los sentidos, sino con la inteligencia Como puede observarse, se incorpora aquí la noción de cosas inmateriales. Bienes, por su parte, serían las cosas materiales o inmateriales susceptibles de prestar utilidad al hombre y ser objeto de derecho, o en otros términos, susceptibles de apropiación efectiva o virtual por los sujetos de derecho (P. 2)	Según lo mencionado por el autor los bienes es todo aquello que se tiene, son útiles dentro del comercio empresarial los cuales son aprovechados por el consumidor final para satisfacer sus necesidades personales y es todo lo que producen las empresas (Orrego, 2015).	Atribuyó en el presente estudio dado que el giro de la empresa es la comercialización de productos terminados, ropa para bebes de 0 a 10 años.
<b>Referencia:</b>	(Orrego, 2015) <i>Bienes</i> . Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile, año 2007.			

Variable o subcategoría 1: Financiamiento				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Ferraro C, Goldstein E, Zuloeta L, Garrido C	2011	Ferraro (2011) La importancia de los problemas de las pymes para disponer de financiamiento se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos, en todos los países y desde hace varias décadas. El racionamiento del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las empresas. Además, el escaso desarrollo de las industrias de capital de riesgo o de mecanismos de financiamiento para start-up reduce la tasa de nacimiento de empresas y la posibilidad de contar con un mayor número de firmas dinámicas en la economía (p. 10)	El financiamiento hoy día es muy utilizado por muchas empresas con el fin de no perder clientes, sin embargo, juega un papel muy importante dentro de toda entidad ya que se corre el riesgo de perder dinero, dando paso a que las cuentas por cobrar se extiendan según los plazos otorgados (Ferraro, 2011).	Se aplicó en la presente indagación dado que la entidad se dedica a venta de productos terminados y sus clientes fuertes son franquiciadores a quienes mensualmente se le da plazos a 30, 60, a días.
<b>Referencia:</b>	(Ferraro, 2011) <i>Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina</i> . Santiago de Chile: Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile CEP.			

Variable o subcategoría 1: Franquicia				
Autor/es	Año	Cita	Parafraseo	Aplicación en su tesis
Huertas, P	2012	Huertas (2012) La franquicia es un tipo de negocio bastante antiguo, del que se puede encontrar antecedentes del tiempo transcurrido desde que se empezó su uso (p. 31)	Las franquicias es un modo muy ambiguo de poder generar ingresos, se remota hace mucho tiempo, cumpliendo su fase principal, transformándose el contrato que en adelante es la marca permitiendo realizar el desarrollo en su máximo esplendor (Huerta, 2012).	Se aplicará en la empresa porque nos ayudara a definir bien los procesos y porque en la actualidad se busca poder llegar a muchos rincones del país, actualmente se hace pero los ingresos de franquicia no son evaluados por el área de finanzas ni contabilidad, es por ello que el área de finanzas, junto con los asistentes se les programarán capacitaciones y se le informara al gerente los procesos correctos y el tratamiento contable que debe de llevar (Huerta, 2012).
<b>Referencia:</b>	(Huerta, 2012) <i>Las Señales De Calidad De Las Franquicias Y Su Relación Con Las Decisiones De Los Franquiciados</i> . España: Universidad de Burgos.			



## Anexo 14: Construcción de la categoría problema

Teorías				
Teoría de la contabilidad y el control	Teoría de Finanzas	Teoría de la administración financiera		
Conceptos				
<p>C1: Según Acosta, J (2013) señala: Que las cuentas por cobrar, son aquellos <b>dineros</b> que se adeudan a una <b>entidad</b> económica o a una persona física que puedan estar o no relacionado con la actividad comercial. Basada en la calidad moral (clientes) en el cobro coactivo (deudores diversos) o por medio de una intervención de <b>terceras personas</b> (documentos por cobrar) no obstante existen <b>costos</b> asociados a esas acreencias, inclusive es de financiar sus gastos de inversión, administración, contabilidad, investigación de deudores, cobranza y morosos. Estos costos son en función al nivel de <b>ventas</b> de la filosofía crediticia de la entidad, los términos en que esta ópera y los métodos usados para el cobro” (p.09)</p>	<p>C2: Hermanson, James, &amp; Maher (2011) define que: Las cuentas por cobrar son <b>montos</b> que los clientes le deben a una <b>compañía</b> por bienes vendidos y por servicios entregados a cuenta. Frecuentemente, estos cobrables que resultan de <b>ventas</b> a crédito de bienes y servicios se llaman cuentas comerciales a cobrar. (p.385)</p>	<p>C3: Santillana (2013) se refiere que las cuentas por cobrar son los créditos que la empresa otorga a sus clientes por medio de una cuenta abierta o con respaldo crediticio concedido en el transcurso ordinario de las actividades de comercialización de bienes y servicios. (p. 13).</p>	<p>C4: Meza (2007), manifiesta que las cuentas por cobrar son los <b>importes</b> que adeudan <b>terceras personas</b> a la <b>empresa</b>. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa. Normalmente las empresas venden a crédito, a 30, 60 o 90 días; con lo que crea una cuenta por cobrar a los clientes, pero de estas cuentas no todo se llega a cobrar, de modo que se produce un incobrable. (p.63).</p>	<p>C5: Aguilar M. (2013), expone que: Gestión de cuentas por cobrar, es el conjunto de herramientas que determina la empresa direccionadas a dar un control de las políticas relacionadas al crédito que se brinda a los clientes en la venta ya sea de bienes o servicio, teniendo como fin el garantizar el cobro de los mismos en el momento pactado, para ello se encuentran variedad de políticas que se debe tener en cuenta para el manejo correcto de <b>dinero</b> de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito, las políticas de cobranzas y las políticas de administración (p. 8).</p>
Cuentas por Cobrar				
<p>Es la obligación que cargan; persona natural o persona jurídica por la venta de un bien o servicio, generando de esta forma un comprobante de pago, factura o letra, los cuales se pueden pagar según las políticas de cobranza, al crédito de 30, 60 , 90 o 120 días, también se dice, que, de no cobrarse los créditos adeudados por terceros, se genera una pérdida incobrable.</p>				

Subcategoría 01: Tipo de empresa	Subcategoría 02: Bienes y Servicios	Subcategoría Tiempo del financiamiento Crediticio
I1. Persona Natural	I3: Bien	I5: Corto Plazo
I2. Persona jurídica	I4: Servicios IE5: Franquicia	I6: Mediano Plazo
		I7: Largo Plazo

### Anexo 15: Matriz del método

Enfoque Cualitativo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
<b>Ragin, Nagel y White</b>	<b>2004</b>	Ragin, Nagel y White (2004) señalan que la investigación cualitativa puede servir para probar si los mecanismos no observables que propone una teoría determinan la relación entre ciertas variables. Asimismo, sostienen esos autores, la investigación cualitativa puede ser también útil para investigar los casos anómalos, aquellos que la teoría no puede explicar, así como para abordar el estudio de fenómenos para los que no existe una teoría o, si existe, ésta es insuficiente. Por otra parte, la credibilidad de los resultados de la investigación cualitativa también sirve como parámetro para evaluar la calidad de dichos resultados	El enfoque cualitativo señaló que la investigación cualitativa sirvió para probar y medir si los mecanismos no observables están funcionando según los objetivos planteados, explica el porqué de los hechos y evalúa la calidad de dichos resultados (Ragin, Nagel y White, 2004).	Se estima que la opinión del autor, fue de gran ayuda para poder explicar que en el área comercial se debe tener una buena gestión de todos sus ingresos, teniendo en cuenta que todo ingreso debe ser categorizado por clases, ventas online, ventas locales, ventas de franquicias, de esta forma saber si la gestión está yendo por un buen camino, optimizando mejoras, sabiendo siempre el porqué de la gestión.
<b>Referencia:</b>	(Ragin, Nagel, & White, 2004) <i>Investigación cualitativa en administración</i> . Cinta moebio 35: 128-145. DOI: 10.4067/S0717-554X2009000200004. <i>Revista de Epistemología de Ciencias Sociales</i> .			

<b>Método - Estudio del caso</b>				
<b>Autor/es</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parfraseo</b>	<b>Aplicación en su tesis</b>
<b>Martínez C.</b>	<b>2006</b>	El método de estudio de caso es una estrategia metodológica de investigación Científica, útil en la generación de resultados que posibilitan el Fortalecimiento, crecimiento y desarrollo de las teorías existentes o el surgimiento de nuevos paradigmas científicos; por lo tanto, contribuye al desarrollo de un campo científico determinado. Razón por la cual el método de estudio de caso se torna apto para el desarrollo de investigaciones a cualquier nivel y en cualquier campo de la ciencia, incluso apropiado para la elaboración de tesis doctorales.	El método de estudio del caso es una estrategia poderosa que permitió recopilar datos, en este sentido la recopilación de datos utilizadas en una investigación significa la recolección de información contribuyendo al desarrollo de un campo y de cualquier nivel e incluso para la elaboración de tesis de doctorado, obteniendo buenos resultados, fortaleciendo el crecimiento y desarrollo (Martínez C, 2006).	Se aplicó el estudio del caso para la elaboración de nuevas estrategias en el área comercial de la empresa Babymodas sac.
<b>Referencia:</b>	(Martinez, 2006) El método de estudio de caso. <i>Estrategia metodológica de la investigación científca. Pensamiento &amp; Gestión</i> , 189.			

<b>Inductivo</b>				
<b>Autor/es</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parfraseo</b>	<b>Aplicación en su tesis</b>
<b>Bernal Torres Cesar Augusto.</b>	<b>2006</b>	Bernal (2006) Este método es un proceso cognitivo, que consiste en descomponer un objetivo de estudio separando cada una de las partes del todo para estudiarlas en forma individual (p. 144)	Este sistema se efectuó aprovechando argumentos para llegar a una recopilación y funciones de manera específica y obtener ciertos desenlaces permitiendo medir la posibilidad de los argumentos (Bernal, 2018).	Se utilizó como técnica para la investigación para llegar alcanzar datos necesarios y llegar a obtener conclusiones que sean de respaldo a la investigación.
<b>Referencia:</b>	(Córdova, 2018) <i>Análisis de sistema de detracciones en la liquidez en la empresa de servicios, lima 2017</i> . Lima: Universidad Norbert Wiener (para obtener el grado académico de bachiller en Contabilidad y Auditoría.			

### Anexo 16: Población, muestra y unidades informantes

Unidades informantes cualitativo				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
Hernández D, Jackeline	2014	Hernández D, Jackeline (2014) Son aquellas personas que, por sus vivencias, capacidad de relaciones pueden ayudar al investigador, convirtiéndose en una fuente importante de información y a la vez les va abriendo al acceso a otra persona y a nuevos escenarios.	Según lo mencionado por el autor, sirvió como objeto de interés para el estudio, donde las partes intervinientes ayudaran a definir los problemas que acarre la entidad, de modo que para ellos tendrán que dar a conocer por todos los bajos que esta mencione, estas pueden corresponder a los siguientes categorías o entidades: personas, población completa (Hernández D, Jackelin, 2014).	Se aplicó a los colaboradores de la empresa Babymodas SAC que tengan mayor tiempo de colaboración en la empresa siendo los siguientes a mencionar:
<b>Referencia:</b>	(Hernández, 2014) <i>Principios de Contabilidad una perspectiva empresarial</i> . texas: Global Tex.			
1. Contador Publico	Serpa Ibáñez, Martin, Contador Público Colegiado con especialización en Costos, Finanzas y Tributación, y conocimiento en la implementación de sistemas informáticos ERP, con 30 años de conocimiento en empresas Comerciales, Industriales y de Servicio. Entre sus funciones principales está la de supervisar la elaboración de los EEFF, Evaluar los Resultados económicos financieros, plantear mejoras en los sistemas de control, Supervisión de los presupuestos de la empresa			
2. Jefe de Fianzas	De la Torre Pinazo, Yasmina Economista de profesión con especialidad en Finanzas con de 15 años de experiencia en tesorería y finanzas, conocimientos en la elaboración de flujos de caja, costos, presupuestos análisis de apalancamiento del grupo, seguimiento de las diferentes operaciones financieras del Grupo, como leasing, letras, créditos a corto y mediano plazo, cartas fianzas y otras herramientas financieras que sirvan para el desarrollo del grupo.			
3. Jefe Comercial	Sotelo dueñas, Gilmore, Ingeniero Industrial de profesión con estudios de especialización en logística, operaciones y ventas, con más de 10 años de experiencia en el sector privado, entre sus funciones principales esta la elaboración del sistema de franquicias, gestión comercial, especialista en el manejo de sistemas de tiendas retail, gestión de exportaciones y nuevas unidades comerciales.			

### Anexo18: Técnicas e instrumentos

Técnica/s entrevista.				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
<b>Denzin y Lincoln</b>	<b>2005</b>	Denzin y Lincoln (2005) tomado de Vargas, 2012) la entrevista es “una conversación, es el arte de realizar preguntas y escuchar respuestas”. Como técnica de recogida de datos, está fuertemente influenciada por las características personales del entrevistador (p, 121).	La entrevista es una información con mayor importancia en compendio de datos, dando fluidez a un determinado dialogo determinado una respuesta, en donde se necesita tener la contestación de los entrevistado. Para obtener la información correcta y determinar la pregunta central del problema (Vargas, 2012).	Se aplicó la técnica de la entrevista, que nos permita obtener resultados de la investigación.
<b>Referencia:</b>	(Vargas, 2012) La entrevista en la Investigación Cualitativa: Nuevas Tendencias y Retos. <i>Revista Calidad en la Educación Superior</i> , 121.			

Instrumento/s Guía de entrevista				
Autor/es	Año	Cita	Parfraseo	Aplicación en su tesis
<b>Robles, Bernales</b>	<b>2011</b>	En la entrevista en profundidad la construcción de datos se va Edificando poco a poco, es un proceso largo y continuo; por lo que la paciencia es un factor significativo que debemos rescatar durante cada encuentro. Las reuniones no deben rebasar las dos horas de duración para evitar el cansancio o la fatiga por parte del entrevistado; se aconseja ser frecuente, tener encuentros programados con un máximo de dos semanas de diferencia entre cada uno; las sesiones concluirán cuando se llegue al punto de saturación, momento en el cual las pláticas ya no aportan nada nuevo a la información (Robles, 2011, p. 41).	La guía de la entrevista se basó en la construcción de datos a profundidad, busca construir preguntas que aborden para el encuentro. Es un proceso largo y continuo donde el guion debe estar bien elaborado para evitar extravíos y dispersiones por parte del entrevistado (Robles, 2011).	Se utilizó la guía de entrevista para abordar el tema de cuentas por cobrar para lograr ampliar la información y tomar conclusiones a la investigación.
<b>Referencia:</b>	(Robles, 2011) La entrevista en profundidad:una técnica útil dentro del campoantropoffísico. <i>Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal</i> , 41.			

**Anexo 19: Procedimiento**

<b>Paso 1</b>	Solicitar Autorización A La Empresa
<b>Paso 2</b>	Aplicar De La Entrevista
<b>Paso 3</b>	Construcción De La Matriz De Base De Datos
<b>Paso 4</b>	Triangular

**Anexo 20: Análisis de datos**

<b>Cualitativo Triangulación de datos</b>				
<b>Autor/es</b>	<b>Año</b>	<b>Cita</b>	<b>Parfraseo</b>	<b>Aplicación en su tesis</b>
Okuda Benavides, Mayumi; Gómez-Restrepo, Carlos	2005	La triangulación se refiere al uso de varios métodos (tanto cuantitativos como cualitativos), de fuentes de datos, de teorías, de investigadores o de ambientes en el estudio de un fenómeno. El término triangulación es tomado de su uso en la medición de distancias horizontales durante la elaboración de mapas de terrenos o levantamiento topográfico, donde al conocer un punto de referencia en el espacio, éste sólo localiza a la persona en un lugar de la línea en dirección a este punto, mientras que al utilizar otro punto de referencia y colocarse en un tercer punto (formando un triángulo) se puede tener una orientación con respecto a los otros dos puntos y localizarse en la intersección (Okuda y Gómez, 2005, p. 119)	La triangulación es el uso de varios métodos, fuente de datos, teorías. Se usó para medir distintos horizontes en el proceso de investigación dando a conocer las estrategias y las palabras más resaltantes y formar un nuevo punto y poder localizarse en la intersección para confirmar un nuevo resumen general del fenómeno estudiado (Okuda, Gómez, 2005).	La triangulación de datos se tomó como base, distintos métodos y llegar a conclusiones que ayuden a los resultados de la investigación, para poder determinar el concepto del tema. Y definir las subcategorías e indicadores.
<b>Referencia:</b>	(Okuda & Gómez, 2005) Métodos en investigación cualitativa: triangulación. <i>Asociación Colombiana de Psiquiatría</i> , 119.			

**Anexo 21: Artículo de la investigación**

**UNIVERSIDAD NORBERT WIENER**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS Y  
COMPETITIVIDAD**

**Artículo de tesis**

**Cuentas por cobrar de una empresa comercializadora de ropa  
para bebés, Lima - 2018**

**Egresada en Contabilidad y Auditoría**

**AUTORA**

Yerren Chapoñan, Elena Elizabeth

Orcid: 0000-0002-4146-494X

Dirección para recibir correspondencia: yerrencita@gmail.com

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD**

Economía, Empresa y Salud

**LIMA - PERÚ**

**2019**



## **Cuentas por cobrar de una empresa comercializadora de ropa para bebés, Lima - 2018**

### **RESUMEN**

La investigación trata sobre una empresa comercializadora, en la cual se dará a conocer las inconsistencias que vienen siendo causa de malos manejos en las cuentas por cobrar del periodo 2018. Teniendo como objetivo principal, analizar las cuentas por cobrar que brinda la empresa, Para este estudio se utilizó la entrevista, las cuales se realizó a 3 colaboradores de la empresa, planteando preguntas que se realizó al Contador, jefe de finanzas y jefe comercial, asimismo se estableció la categorización de las variables que nos ayudará a identificar cuáles son las inconsistencias de las cuentas por cobrar. Los resultados que se mencionan fue analizar las cuentas por cobrar, dando como resultado que la empresa no cuenta con un área de facturación, ni créditos y cobranzas, tampoco respetan las fechas establecidas en el cronograma, debido que estos clientes son empresas relacionadas o vinculadas, ya que se vende entre ellas pero como las empresas son del mismo dueño esas cuentas por cobrar se hacen esperar, para el caso de las franquicias, relacionadas se otorga crédito de 30, 60 y 120 días, por ser clientes preferentes y que llevan la marca, asimismo la problemática se debe porque no existe un control por parte de los trabajadores encargados y tampoco cuentan con un sistema integrado, es por ellos que se concluyó que la empresa debe implementar un software para un mejor control de las operaciones.

*Palabra clave:* Cuentas por cobrar, implementación de un software, implementación de un área de créditos y cobranzas, financiamiento y franquicias.

Egresada de la carrera de Contabilidad y Auditoría

Centro de estudios: Universidad Norbert Wiener

Dirección para recibir correspondencia: Elena Yerren Chapoñan.

Correo electrónico: [yerrencita@gmail.com](mailto:yerrencita@gmail.com).

## **Abstract**

The investigation is about a marketing company, in which the inconsistencies that are the cause of mismanagement in accounts receivable for the 2018 period will be announced. The main objective is to analyze the accounts receivable provided by the company. The interview was used, which was made to 3 employees of the company, asking questions that were made to the Accountant, Chief Financial Officer and Commercial Manager, as well as the categorization of the variables that will help us identify the inconsistencies of the the accounts receivable. The results mentioned were to analyze the accounts receivable, resulting in the company not having a billing area, nor credits and collections, nor respect the dates established in the schedule, because these customers are related or related companies, since it is sold among them but since the companies are owned by the same owner, those accounts receivable are made to wait, in the case of franchises, related credit is granted 30, 60 and 120 days, for being preferred customers and carrying the brand , also the problem is because there is no control by the workers in charge and do not have an integrated system, it is for them that it was concluded that the company should implement software for better control of operations.

**Keyword:** Accounts receivable, software implementation, implementation of a credit and collections area, financing and franchises.

## **Introducción**

El presente estudio se elaboró para dar a conocer la problemática del análisis de cuentas por cobrar de la empresa Babymodas sac, empresa que se dedica a la comercializadora de ropa para bebés, apoyándose en el problema principal, Como son las cuentas por cobrar de la entidad, las cuales se define como la fuente principal de incrementos de ingresos que sirve para cubrir las obligaciones.

Por consiguiente (Chumpitaz, 2017), definió que las cuentas por cobrar pasan por un mal momento, dando a entender que Babymodas pasa por un mal momento ya que cuenta con clientes que no se abastecen para los pagos de sus deudas, ya que por ser partes relacionadas no proceden a respetar los plazos establecidos, a pesar de que se le brinda las fechas y solo se abona una cuarta parte de lo vendido, el autor también refuta que el 85 % no posee conocimiento en los conceptos contables, de modo que la entidad que se estudia sus trabajadores laboran empíricamente. Por otro lado, (Villanueva, 2017), en su conclusión menciona que la empresa no cuenta con políticas de cobro, guardando relación a la entidad Babymodas SAC, ya que la empresa según la matriz de trabajo que se elaboró mencionó dicha irregularidad, asimismo se mencionó que no cuenta con los recursos por parte de gerencia, el personal no recibe capacitación y las labores las realizan con temor o miedo a equivocarse. Sin embargo, para (Vasquez & Vega, 2016), menciona que los resultados fueron favorables porque mencionó que se puede visualizar los ratios aplicados, mientras que para el estudio en Babymodas no se realizó el análisis de los ratios, y solo se abarcó el estudio del porque pasan las inconsistencias, dando por conclusión que a la empresa no elabora flujos de presupuesto para saber si se puede cubrir con sus obligaciones. Siguiendo con la discusión de los antecedentes, en el análisis de (Culquicondor, 2018) indicó que se ejecutará un área de créditos y cobranzas, de esta forma captar de manera rápida las demoras por cada cliente, observar el perfil y la situación comercial, asimismo se manifestó que se implementará los departamentos para ventas para el tema administrativo.

**Objetivo:**

Conocer la importancia de poder comunicar las labores que se realizan por cada área ya debido a ese motivo, las inconsistencias en las cuentas por cobrar vienen arrastrando un mal manejo y aplicación de las cuentas contables, siendo estas las áreas de logística, finanzas y comercial, que no realizan los procedimientos correctos, realizando sus labores empíricamente. Asimismo, este estudio se realizó por las siguientes razones las cuales fueron dar a conocer que en la empresa no existe un Análisis de las cuentas por cobrar, no hay un flujo gramático de las obligaciones por área, no existe un área de créditos y cobranzas, tampoco cuenta con un área de facturación, asimismo la falta de tiempo y conocimiento profesional, aprendizaje empírico ha conllevado que no exista compromiso para poder instruirse y comunicar sobre las operaciones realizadas. Otro de las inconsistencias para que las cuentas por cobrar pasen a ser incobrables, es porque el área comercial y logística, no comunica sobre las ventas que realiza, uno de los problemas es porque actualmente la entidad viene innovando en el tema de las ventas, siendo este el ingreso online, es por ello que al realizar estas operaciones, el jefe comercial, solo comunica al jefe de finanzas el ingreso a la cuenta corriente, pero no se detalla los documentos o facturas para el cobro, por tal motivo que cuando se realiza el registro de las operaciones por ingresos y como las operaciones lo realizan a destiempo, en ese momento no se acuerdan por qué motivo son las entradas de dinero, siendo motivo para que no se cobre con sus documentos verdaderos, enviándolas a otros ingresos extraordinarios, y al momento de las conciliaciones bancarias saltan los errores, recibiendo el nombre de un deficiente flujo de información y comunicación.

**ENFOQUE:**

Fue cualitativo, donde se señala que sirvió para probar y medir si los mecanismos no observables están funcionando según los objetivos estudio del caso planteados, explica el porqué de los hechos y evalúa la calidad de dichos resultados (Ragin, Nagel, & White, 2004). Asimismo, se empleó fuentes secundarias como la aplicación de la entrevista (Martínez, 2006).

Se estima que la opinión del autor, fue de gran ayuda para poder explicar que en el área comercial se debe tener una buena gestión de todos sus ingresos, teniendo en cuenta que todo ingreso debe ser categorizado por clases, ventas online, ventas locales, ventas de franquicias, de esta forma saber si la gestión está yendo por un buen camino, optimizando mejoras, sabiendo siempre el porqué de la gestión.

### **METODO:**

Se utilizó el inductivo y estudio del caso (Martinez, 2006). Ya que se busca llegar a una recopilación de funciones de manera específica y obtener ciertos desenlaces permitiendo medir la posibilidad de los argumentos (Córdova, 2018)

Se aplicó esta técnica a una muestra de 4 colaboradores que ya tienen mayor tiempo laborando, a los cuales se le denominó unidades informantes, siendo conformadas por las siguientes áreas: finanzas, contabilidad y comercial. Obteniendo testimonios sobre la problemática del título. (Hernández, 2014)

### **Resultados**

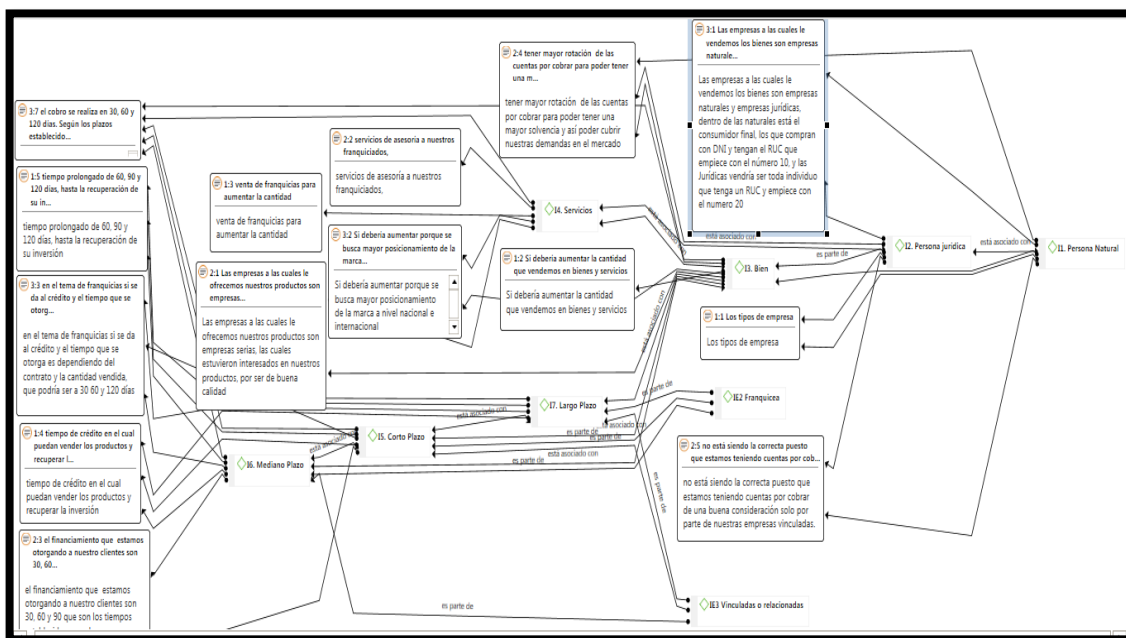
Se obtuvieron mediante la utilización de la triangulación de datos, realizado mediante un software de nombre Atlas ti, donde se logró resumir la información de los análisis de las cuentas por cobrar, apoyándose también de los objetivos específicos.

**Analizar las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima - 2018.** La entrevista realizada a los trabajadores, se concluye que la cuenta por cobrar son importante por que abarcan los ingresos y la liquidez de la empresa, las cual está compuesta por letras de cambio títulos de crédito y pagaré a favor de la empresa, se manifestó que los problemas que abarca los inconvenientes mayormente son por problemas administrativos ya que no se cuenta con recursos necesarios para poder llevar el control, esto se debe mayormente porque la persona que tiene la responsabilidad se encarga de otras tareas que son prioridad para la entidad. Asimismo, en la teoría de (Levy, 2005), menciona que las finanzas son la fuente principal para hacer frente a los problemas que tenemos a diario, En Babymodas SAC, Se tendrá en cuenta toda decisión respecto a la inversión que se realice y tenga que ver con las

cuentas por cobrar ya que se concluye que la entidad estudiada no cuenta con estrategias de cobro, capacitación al personal y software.

**Analizar el tipo de empresa en las cuentas por cobrar de la empresa Babymodas SAC, Lima 2018.**

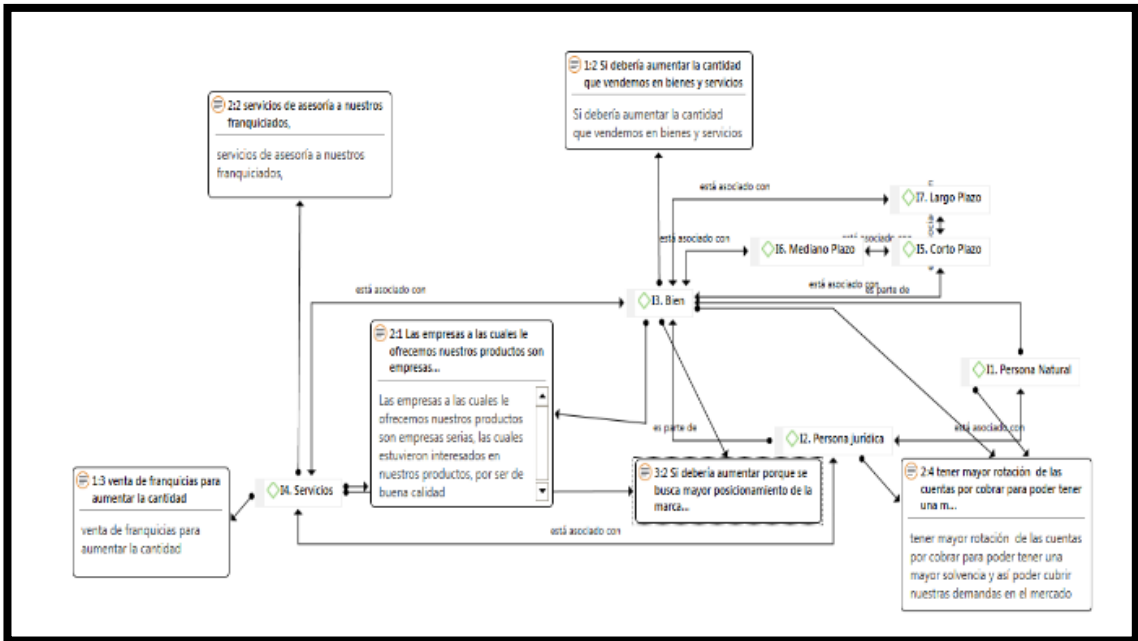
Los resultados de los tipos de empresa por parte de los entrevistado nos respondieron que las cuentas por cobrar son correctas ya que gracias a la venta que ofrecemos tanto a persona natural o jurídica por ambas partes se obtiene ingresos tanto de bienes y servicios, esto indica que las cuentas por cobrar son de grado importante, pero esto Implica que debe a ver un análisis, ya que a las entidades jurídicas y nacionales que le ofrecemos el producto son las franquicia y debe ser mediante un contrato, según el tipo de empresa y mercado, asimismo la teoría de Sunder guarda relación ya que en la empresa Babymodas las franquicias no tiene un control ni de contabilidad y finanzas, no habiendo evidencia del caso.



**Analizar las operaciones de bienes y servicios en las cuentas por cobrar de la entidad Babymodas SAC, Lima 2018.**

Los resultados obtenidos, según las respuestas de los entrevistados si se debería analizar el incremento de los bienes para ventas ya que se busca un mayor posicionamiento de la marca, pero esto englobaría a las franquicias dado que a ellos les ofrecemos el bien y también el servicio.

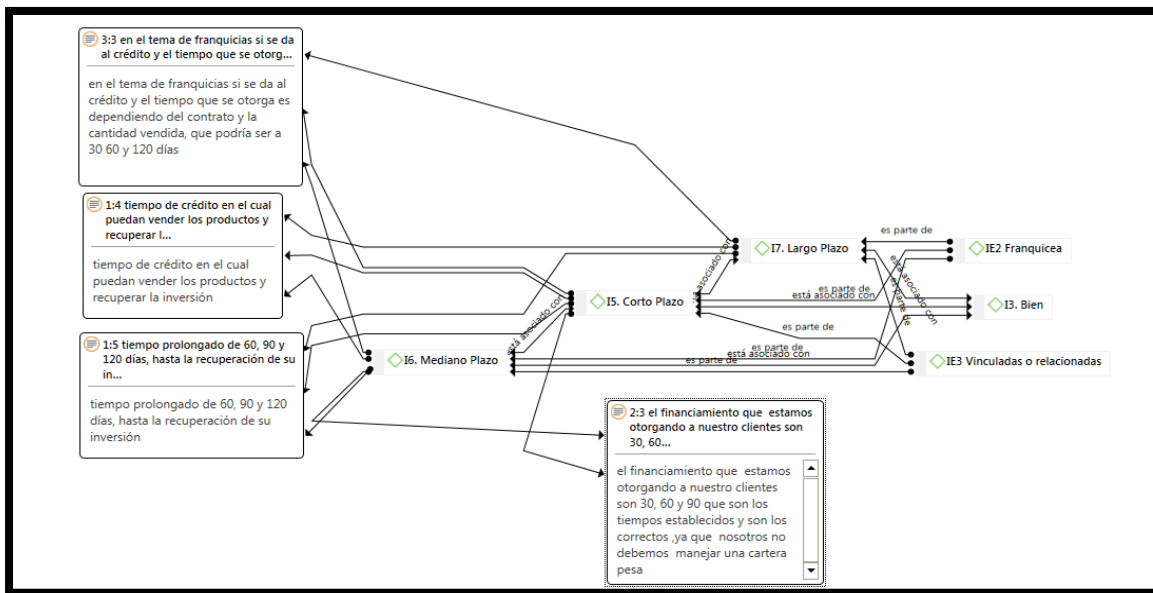
Levy en su teoría de las finanzas menciona la importancia de ir construyendo el futuro de la entidad, define y anticipa los impactos de los cambios alcanzando la eficiencia y el mejor aprovechamiento de las oportunidades. Por lo consiguiente explica que para todo incremento de las ventas se debe definir los objetivos y propósitos para alcanzar una buena rentabilidad para la entidad. Asimismo, se manifiesta que para todo objetivo también se menciona el financiamiento dado que por ser entidades nacionales y extranjeras se les otorgará un crédito de 30,60 y 120 días según las cantidades vendidas entre bienes y servicios (Van Home y Wachowicz, 2002), Por consiguiente, para dicho control de los aumentos se ha establecido estrategias, como la implantación del área de créditos y cobranzas, dando un plus, donde las cuentas contables no se vean afectadas, ya que como se menciona en la matriz de trabajo aún no existe un buen uso de las cuentas contables y tampoco se cuenta con un cronograma de cobranzas.



**Analizar el tipo de financiamiento crediticio de las cuentas por cobrar en la empresa Babymodas SAC, Lima 2018.**

En esta pregunta los entrevistados hacen mención al financiamiento y que solo se otorga financiamiento a clientes franquiciados puesto que a ellos se les vende mensual con un tiempo de crédito de 30, 60, 120 días de tal forma que también recuperen la inversión realizada y puedan cancelar las facturas.

(Jack & Chavez, 2003) En su teoría Aplicada para la empresa explica que todo emprendedor busca oportunidades, beneficios que sean provechosos para la entidad, otorgando financiamiento para todo contexto comercial. Estoy de acuerdo con la teoría porque refuta la importancia de instalar el software, de esta ayudara a la empresa a llevar un control más actualizado, y tener el control de clientes morosos.





## **Conclusión**

**Primera:** En base al objetivo general, ante la problemática de la Empresa Babymodas SAC, se concluyó que la entidad no cuenta con un área de créditos y cobranzas ni facturación, y las personas que lo realizan, lo hacen empíricamente ya que no existe capacitación, es por ellos que se menciona a las cuentas por cobrar con la finalidad de brindar una idea que mejore la situación de la empresa.

**Segunda:** Se está tratando de poder llevar un buen manejo en los bins y servicio para que los ingresos sean cobrados correctamente con los documentos respectivos por del departamento de contabilidad, ya que es parte de los problemas por el mal manejo de las demás áreas poder, siendo estos cobrados y registrados con otros documentos por el mal proceder y falta de conocimiento por los colaboradores anteriores y recientes, porque no tienen la formación correcta en la parte contable.

**Tercero:** Para el caso de la implementación de los departamentos de créditos y facturación se concluye que la empresa Babymodas tiene que programar y gestionar con ayuda de los encargados un plan estratégico que ayude a mejorar y se cumpla para el bien de la entidad.

**Cuarta:** En cuanto para las categorías emergentes que se desarrollaron fueron de gran ayuda ya que se obtuvo que las franquicias forman parte del nivel de importancia y que, a largo tiempo, sea un potencial para los ingresos y poder solventar las obligaciones de la empresa. Ya se está implementando un estudio fotográfico para poder marketear el producto.

## Referencias

- Chumpitaz, Z. (2017). *Gestión de Cuentas por Cobrar en la Empresa Melkarth Logistic Network*. Lima, Callao, Perú: Universidad Cesar Vallejo.
- Córdova, I. (2018). *Análisis de sistema de detracciones en la liquidez en la empresa de servicios, lima 2017*. Lima: Universidad Norbert Wiener (para obtener el grado académico de bachiller en Contabilidad y Auditoría).
- Culquicondor, G. (2018). *Sistema de Control Interno para el mejoramiento de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Empresa Comercial Ventura Pallets Export EIRL*. Piura: Universidad Nacional de Piura Facultad de Ciencias Contables y Financiera.
- Fiestas, B. (2018). *Evaluación del Proceso de Facturación para Determinar el Impacto en las Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa Transportes Pakatnamu SAC, 2017*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo Escuela de Contabilidad.
- Hernández, J. (2014). *Población, Muestra, Informantes Clave, Variable y de unidad de análisis*. Merida, Venezuela: Maestrías en Innovaciones Educativas, (2014, Universidad Pedagógica Experimental Libertadores).
- Jack, A., & Chavez, A. (2003). *Teoría aplicada para las empresas*. Quito, Ecuador: Producciones digitales Abya- Yala.
- Levy, L. (2005). *Planeación financiera en la empresa moderna*. México: Ediciones fiscales.
- Martinez, P. (2006). El método de estudio de caso. *Estrategia metodológica de la investigación científica. Pensamiento & Gestión*, 189.
- Ragin, Nagel, & White. (2004). Investigación cualitativa en administración. *Cinta moebio* 35: 128-145. DOI: 10.4067/S0717-554X2009000200004. *Revista de Epistemología de Ciencias Sociales*.
- Solis, T. (2017). *Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa comercializadora el Baraton Baratonsa S.A en el año 2016. Tesis de Grado Previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad Y Auditoria*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte.
- Vasquez, L., & Vega, E. (2016). *Gestión de Cuentas Por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Consermet S.A.C Distrito de Huanchaco, Año 2016*. Trujillo, Perú: Universidad Privada Antenor Orrego Facultad de Ciencias Económicas.
- Villanueva, J. (2017). *Cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en las empresas constructoras*. Lima, distrito de San Borja, año 2017. Para obtener el Título Profesional de Contador Público.: universidad Cesar Vallejos.

Anexo: confirmación de Artículo.

# HITOS DE CIENCIAS

## ECONOMICO

### ADMINISTRATIVAS

---

INICIO
ACERCA DE
ÁREA PERSONAL  
ARCHIVOS
CATEGORÍAS  
AVISOS
BUSCAR
ACTUAL

---

*Inicio > Usuario/a > Autor/a > Envíos > #3315 > Resumen*

---

## #3315 RESUMEN

---

RESUMEN
REVISIÓN
EDICIÓN

### ENVÍO

Autores/as	Elena Elizabeth yerren chapodan	
Título	Cuentas por cobrar de una empresa comercializadora de ropa para bebés, Lima - 2018	
Archivo original	3315-17027-1-SMLDOCX 2019-06-15	
Archivos comp.	Ninguno	<a href="#">AÑADIR UN ARCHIVO COMPLEMENTARIO</a>
Emisor/a	Elena Elizabeth yerren chapodan	
Fecha de envío	June 15, 2019 - 10:42 PM	
Sección	Artículo Original	
Editor/a	Ninguno asignado/a	

---

### ESTADO

Estado	Asignación en espera
Iniciado	2019-06-15
Modificado por última vez	2019-06-15

---

### METADATOS DEL ENVÍO

[EDITAR METADATOS](#)

### AUTORES/AS