



**UNAP**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TESIS**

**“ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES  
TERCEROS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA SAN JUAN SAC,  
PERIODO 2022”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADORA PÚBLICA**

**PRESENTADO POR:  
DALILA ESPEJO SILVA**

**ASESOR:  
CPC. CÉSAR ULÍSES MARÍN ELÉSPURU, Dr.**

**IQUITOS, PERÚ**

**2023**



**UNAP**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS  
FACEN  
"COMITÉ CENTRAL DE GRADOS Y TÍTULOS"



**ACTA DE SUSTENTACION DE TESIS N°077-CCGYT-FACEN-UNAP-2023**

En la ciudad de Iquitos, a los 18 días del mes de julio del año 2023, a horas: 04:00 p.m. se dio inicio haciendo uso de la Plataforma Google meet la sustentación pública de la Tesis titulada: "ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA SAN JUAN SAC, PERIODO 2022", autorizado mediante Resolución Decanal N°1214-2023-FACEN-UNAP presentado por la Bachiller en Ciencias Contables DALILA ESPEJO SILVA, para optar el Título Profesional de CONTADORA PÚBLICA que otorga la UNAP de acuerdo a Ley Universitaria N° 30220 y el Estatuto de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana.

El Jurado calificador y dictaminador está integrado por los siguientes profesionales:

CPC. EDGAR ALBERTO SOLSOL HIDALGO, Dr. (Presidente)  
CPC. LLOYD ALEX RODRIGUEZ ICOMENA, Mg. (Miembro)  
CPC. JOSÉ RICARDO YOUNG GONZALES, Mg. (Miembro)

Luego de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas: **ADECUADAMENTE**

El jurado después de las deliberaciones correspondientes, arribó a las siguientes conclusiones: La Sustentación Pública y la Tesis han sido: **APROBADAS** con la calificación **BUENA ( 14 )**.

Estando la Bachiller apta para obtener el Título Profesional de Contadora Pública.

Siendo las 17:30 hrs. del 18 de julio del 2023, se dio por concluido el acto académico.

CPC. EDGAR ALBERTO SOLSOL HIDALGO, Dr.  
Presidente

CPC. LLOYD ALEX RODRIGUEZ ICOMENA, Mg.  
Miembro

CPC. JOSÉ RICARDO YOUNG GONZALES, Mg.  
Miembro

CPC. CÉSAR ULISES MARIN ELÉSPURU, Dr.  
Asesor

Somos la Universidad licenciada más importante de la Amazonía del Perú, rumbo a la acreditación

Calle Nanay N°352-356- Distrito de Iquitos – Maynas – Loreto  
<http://www.unapiquitos.edu.pe> - e-mail: [facen@unapiquitos.edu.pe](mailto:facen@unapiquitos.edu.pe)  
Teléfonos: #065-234364 /065-243644 - Decanatura: #065-224342 / 944670264



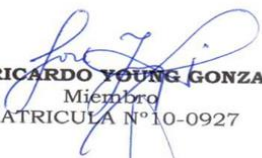
**JURADO Y ASESOR**



**CPC. EDGAR ALBERTO SOLSOL HIDALGO, Dr.**  
Presidente  
MATRICULA N° 10-621



**CPC. LLOID ALEX RODRIGUEZ ICOMENA, Mg.**  
Miembro  
MATRICULA N° 10-0869



**CPC. JOSÉ RICARDO YOUNG GONZALES, Mg.**  
Miembro  
MATRICULA N° 10-0927



**CPC. CÉSAR ULISES MARÍN ELÉSPURU, Dr.**  
Asesor  
MATRICULA N° 10-904

NOMBRE DEL TRABAJO

FACEN\_TESIS\_ESPEJO SILVA DALILA.pdf

AUTOR

DALILA ESPEJO SILVA

RECuento DE PALABRAS

**7740 Words**

RECuento DE CARACTERES

**37913 Characters**

RECuento DE PÁGINAS

**31 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**342.0KB**

FECHA DE ENTREGA

**Mar 21, 2023 10:09 AM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Mar 21, 2023 10:09 AM GMT-5****● 18% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base

- 16% Base de datos de Internet
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de Crossref
- Base de datos de contenido publicado de Cross
- 12% Base de datos de trabajos entregados

**● Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

## **DEDICATORIA**

A mí Padre que está en el cielo, que siempre me ha motivado para continuar estudiante durante su instancia en esta vida, es mi ángel guardián.

A mi madre, que gracias a Dios aun lo tengo presente en mi vida y que me sigue apoyándome de diversas maneras en mi caminar.

A mis hermanos, quienes en todo momento me brinda sus apoyos de manera incondicional, el cual me llena de mucha fortaleza para no darme por vencida, pues, ellos son mi motor que me impulsaron a culminar mis estudios universitarios para lograr ser profesional.

**DALILA ESPEJO SILVA**

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento a la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana – UNAP, por ser mi segunda casa y haberme dado la oportunidad de poder estudiar hasta volverme profesional, cumpliendo de esta manera un objetivo más en mi vida.

Asimismo, mi cordial agradecimiento a cada uno de los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana – UNAP, de quienes llevo las mejores enseñanzas que han contribuido en mi formación profesional.

A la empresa Comercializadora San Juan SAC, por las facilidades que me dieron para poder continuar con el desarrollo de mi investigación, sin ellos, no hubiera sido posible hoy presentar mis resultados.

Finalmente, no por ser el menos importante, quiero también extender mi cordial agradecimiento a mí asesor el Dr. César Ulises Marín Eléspuru, quien asumió con profesionalismo y responsabilidad el reto de conducirme y guiarme en todo este proceso que duró la investigación, y hoy, lo veo materializado a través de la presentación del informe final.

## ÍNDICE GENERAL

	<b>Pág.</b>
PORTADA	i
ACTA DE SUSTENTACIÓN	ii
JURADOS Y ASESOR	iii
RESULTADO DEL INFORME DE SIMILITUD	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO</b>	<b>4</b>
1.1 Antecedentes	4
1.2 Bases teóricas	6
1.3 Definición de términos básico	9
<b>CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES</b>	<b>12</b>
2.1 Formulación de la hipótesis	12
2.2 Variables y su operacionalización	12
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA</b>	<b>14</b>
3.1 Tipo y diseño	14
3.2 Diseño muestral	15
3.3 Procedimientos de recolección de datos	17

3.4	Procesamiento y análisis de los datos	18
3.5	Aspectos éticos	18
	<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS</b>	19
	<b>CAPÍTULO V: DISCUSIÓN</b>	28
	<b>CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES</b>	32
	<b>CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES</b>	33
	<b>CAPÍTULO VIII: FUENTE DE INFORMACIÓN</b>	35
	<b>ANEXOS</b>	
1	Instrumento de recolección de datos	
2	Consentimiento informado	



## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Ventas vs cobranzas mensuales, periodo 2022	19
Tabla 2 Saldos cuentas por cobrar comerciales terceros, periodo 2022	20
Tabla 3 Tiempo de atraso de las cuentas por cobrar comerciales terceros, periodo 2022	22
Tabla 4 Relacion de clienetes con cuentas por cobrar comerciales terceros, periodo 2022	24
Tabla 5 Relacion de productos mas vendidos, periodo 2022	26

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Ventas vs cobranzas mensuales, periodo 2022	19
Figura 2 Saldos cuentas por cobrar comerciales terceros, periodo 2022	21
Figura 3 Tiempo de atraso de las cuentas por cobrar comerciales terceros , periodo 2022	23
Figura 4 Relacion de clientes con cuentas por cobrar comerciales terceros, periodo 2022	25
Figura 5 Relacion de productos mas vendidos, periodo 2022	26

## RESUMEN

Las cuentas por cobrar comerciales terceros constituyen un activo muy valioso para toda empresa, pues, su convertibilidad en efectivo genera que se disponga de la liquidez necesaria para poder cumplir y atender los diferentes compromiso y obligaciones que se adquieren por la misma naturaleza de las actividades operativas que desarrollan.

La presente investigación se titula “Análisis de las cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Juan SAC, periodo 2022”, y tiene como objetivo principal determinar el nivel de cobranza que presentan las cuentas por cobrar comerciales terceros en dicha empresa en el periodo de estudio. Asimismo, su enfoque fue de tipo cuantitativo y diseño descriptivo no experimental – transversal, en la que se utilizaron diversas técnicas como la revisión de registros, relevamiento y revisión selectiva, además se utilizó como instrumento de recolección de datos, la ficha de registro. De acuerdo a los resultados obtenidos, se ha logrado determinar que el nivel de cobranza que presentan las cuentas por cobrar comerciales terceros es alto, alcanzando un 100%.

**Palabras clave:** Activo corriente, cuentas por cobrar comerciales terceros, Liquidez.

## ABSTRACT

Third-party trade accounts receivable constitute a very valuable asset for any company, since its convertibility into cash generates the availability of the necessary liquidity to be able to fulfill and attend to the different commitments and obligations that are acquired due to the very nature of the operating activities. that they develop

The present investigation is entitled "Analysis of third-party commercial accounts receivable in the company Comercializadora San Juan SAC, period 2022", and its main objective is to determine the level of collection of third-party commercial accounts receivable in said company in the period study. Likewise, its approach was of a quantitative type and a non-experimental - cross-sectional descriptive design, in which various techniques were used such as record review, survey and selective review, in addition, the registration form was used as a data collection instrument. According to the results obtained, it has been determined that the level of collection presented by third-party trade accounts receivable is high, reaching 100%.

**Keywords:** Current assets, third-party trade accounts receivable, Liquidity.

## INTRODUCCIÓN

La investigación se orienta en efectuar un análisis sobre las cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Juan SAC para el periodo 2022, lográndose determinar por medio de los resultados no solo el nivel de cobranza que presentan dichas cuentas comerciales, sino también, su nivel de acumulación (saldos por cobrar), su nivel de atraso (tiempo de cobro) e identificando aquellos productos donde se concentraron principalmente dichas cuentas por cobrar como resultado de las ventas realizadas respecto al periodo objeto de estudio.

Para que las empresas puedan continuar con el normal desarrollo de sus actividades operativas, es necesario que puedan disponer de diversos recursos económicos o también conocidos como activos, de los cuales y según el adecuado uso que se les den, se esperan que logren generar los mayores beneficios posibles para sí mismo; entre los activos que normalmente disponen, controlan y administran podemos encontrar aquellos que tienen las siguientes clasificaciones: disponibilidad inmediata (dinero en efectivo o en bancos), los que son exigibles (cuentas por cobrar sean comerciales o no), los que son realizables (mercaderías y suministros) y los activos fijos (muebles, inmuebles y unidades de transportes); todos ellos hacen posible la continuación de dichas actividades y el cumplimiento de las metas establecidas.

Sobre el particular, las cuentas por cobrar comerciales terceros constituyen el segundo activo corriente de mayor grado de liquidez para toda empresa, pues, su principal característica es que representa un derecho exigible que adquieren

las entidades sobre los diversos clientes como resultado de las actividades operativas (ventas) que se llevan a cabo entre ambos (transacciones comerciales), donde el primero es quien otorga y concede a título oneroso la venta de un bien o servicio, y el segundo, es quien se recibe, y se beneficia del bien o servicio otorgado por el primero; esta modalidad de activo, es un recurso básico, y su convertibilidad en efectivo depende mucho de las políticas internas relacionadas a la gestión de cobranzas, toda vez que ella, permitirá en medida posible se dispondrá de la liquidez necesaria para atender y cumplir con los compromisos y obligaciones de vencimiento inmediato.

En relación a las cuentas por cobrar comerciales de la empresa Comercializadora San Juan SAC, estas fueron generadas por las actividades operativas (ventas) desarrolladas durante el periodo 2022, los resultados revelan que el nivel de cobranza que alcanzaron dichas cuentas por cobrar fue de 100% (S/127 796,882), esto podría haberse originado por la eficiencia en la gestión de cobranza, situación permitió alcanzar el resultado señalado; asimismo, el nivel de acumulación que presenta en promedio fue de 8.33% (S/9 888,755), cifra aceptable en el sentido de que no afecta significativamente el grado de liquidez, pero que sin embargo, es necesario reducirlo gradualmente; de otro lado, el nivel de atrasado que presentan las referidas cuentas están distribuidos en un periodo mayor a un año, sin embargo, la buena gestión de cobranza ha logrado que en un plazo de hasta 30 días se pueda recaudar un 86.47% (S/102 607 557) de las cuentas por cobrar, y finalmente, a través de los resultados se logró identificar que los clientes que generan la mayor concentración de las cuentas por cobrar son: Cetp SAC con el 1.86% (S/2 209,149), Distribuidora Oriental Selva SRL con 1.58%

(S/1 874,441), CSM Corporación Oriente SAC con el 1.16% (S/1 377,375), Representaciones López EIRL con el 0.85% (S/1 013 126) e inversiones y Negocios Pacheco EIRL con el 0.78% (S/920 978).

## **CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO**

### **1.1 Antecedentes**

En el 2020, se desarrolló una investigación de tipo descriptivo - cuantitativo, que incluyó como población de estudio a 18 empresas entre medianas y grandes pertenecientes al sector industrial manufactura. La investigación determinó que las empresa textiles del citado sector no vienen aplicando adecuadamente las políticas de cobranzas, situación que no permite obtener una apropiada gestión de las cuentas por cobrar afectando quizás su liquidez, y el trabajo concluye que: a) probablemente que las empresas de dicho sector emplean de manera relevante las políticas de créditos y del control de los créditos otorgados, respetando de tal manera a las políticas; b) los procedimientos de cobranza contribuyen a poder maximizar el cobro, logrando facilitar el control respecto al vencimiento de las deudas por las ventas realizadas, lo que genera que el porcentaje de las carteras por cobrar se vean reducidos gradualmente, así como mejorar la efectividad de las cobranzas; c) el indicador de rotación de las cuentas por cobrar, no siempre lograr medir adecuadamente la frecuencia de las cobranzas. (Boza y Cueva, 2020)

En el 2020, se desarrolló una investigación de tipo básica o pura y diseño no experimental longitudinal, que incluyó como población de estudio a la información financiera correspondiente a la empresa Telefónica del Perú S.A.A, respecto a los estados financieros trimestrales del 2010-2018. La investigación determinó que la existencia de una relación entre las cuentas por cobrar comerciales y la liquidez de la citada empresa, y el trabajo concluye que: a) las cuentas por cobrar a corto plazo influye en la liquidez en la empresa,



debido a que su valor de significancia es menor al (0.05), asimismo, el R cuadrado o coeficiente de determinación es 0.238 lo que significa que la variable a corto plazo representa el 23.8%; b) las cuentas por cobrar a largo plazo influyen directamente en la liquidez de la empresa, toda vez que el valor de significación es menor al (0.05), asimismo, el R cuadro o coeficiente de determinación es 0.452 lo que quiere decir que la variable representa el 45.2%; c) las cuentas por cobrar influyen directamente en la liquidez de la empresa, debido a que su valor de significancia es menor al (0.05), asimismo el R cuadrado o coeficiente de determinación es 0.314, lo que significa que la variable representa el 31.4% (Contreras, 2020)

En el 2020, se desarrolló una investigación de tipo mixto descriptivo y correlacional, que incluyó como población de estudio a 35 trabajadores de la empresa Dayirograf S.A.C. La investigación determinó que la gestión de cuentas por cobrar guarda relación con la citada empresa, a través del abordaje de los responsables de la unidad contable, además, los datos demuestran que las ganancias generaron una variación de 85.52% pasado de 28% en el 2017 a 42.80% en el 2018, y el trabajo concluye que: a) la implementación de las políticas de cobranza contribuyen en mejorar los resultados de rentabilidad en la empresa, donde se pudo constatar que dichas cuentas por cobrar tuvieron una variación de 61.99% entre ambos años, es decir, de 28.30% en el 2017 a 11.18% en el 2018; b) existe una reducción de la morosidad de las cuentas por cobrar, el cual generar una rentabilidad para la empresa, en el que se pudo detectar que la rotación de las cuentas por cobrar paso de 0.63 en el 2017 al 3.23 para el 2018. (Trinidad, 2020)

En el 2019, se desarrolló una investigación de tipo cualitativa y diseño no experimental – transversal - descriptivo, que incluyó como población de estudio a varios departamentos de la empresa comercial de combustible en el 2018. La investigación determinó que la empresa ha estado presentando una gestión deficiente, debido a la disminución en la liquidez de las cuentas por cobrar para el 2018, debido a la dolencia de políticas ineficientes sobre créditos y cobranzas, y el trabajo concluye que: a) a pesar que se establecen procedimientos de gestión para las cuentas por cobrar, la dificultad siempre se presenta en el sentido de que no se logra determinar los recursos, herramientas y lineamientos necesarios acorde a las necesidades de la empresa; b) la empresa reporta volúmenes de ventas mensuales y anuales, pero la dificultad se presenta cuando no pueden controlar el importe de las ventas al créditos; c) se describen las políticas de créditos, pero que no son aplicables en su totalidad; d) las políticas de cobranzas no son puestas en prácticas para mejorar los niveles de ingreso y liquidez. (Meléndez y Nuñez, 2018)

## **1.2 Bases teóricas**

### **1.2.1 Activo Corriente**

Samper (2015), señala que al activo corriente se le conoce también como activo circulante o activo líquido; asimismo, constituye parte del activo de toda empresa, toda vez que por su misma naturaleza y característica, son susceptible a convertirse en dinero en efectivo en un plazo promedio de hasta doce meses, con la finalidad de poder disponer de liquidez inmediata para el cumplimiento de las obligaciones o compromisos de vencimiento inmediato.

Es de señalar que el activo corriente presenta las siguientes clasificaciones:

- Activos no corrientes mantenidos para la venta.
- Existencias.
- Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar.
- Inversiones financieras a corto plazo.
- Tesorería.
- Periodificaciones a corto plazo.

Asimismo, los activos corrientes son financiados a través de los pasivos corrientes.

### **1.2.2 Capital de Trabajo**

Westreicher y Sánchez (2020), señalan que el capital de trabajo constituye la magnitud contable que posee toda empresa respecto a los recursos económicos que dispone dentro de su patrimonio, y como tal, cumplen un rol de vital importancia debido a que por medio de ellas, se dispondrá de los recursos necesarios para poder afrontar los compromisos de pagos de corto plazo, siempre y cuando estén relacionados a su actividad económica.

Cabe descartar que toda empresa necesita disponer de su capital de trabajo para poder continuar con sus actividades operativas con la finalidad de generar la rentabilidad esperada.

### **1.2.3 Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros**

Leyva (2021), señala que las cuentas por cobrar comerciales terceros son aquellas en donde se agrupan las subcuentas que representan los derechos que adquieren las empresas para efectuar la cobranza a terceros, y estos, se

derivan principalmente de las ventas tanto en bienes como en servicios que se realizan en un periodo determinado de tiempo.

Dentro de las cuentas por cobrar comerciales terceras se encuentran las siguientes subcuentas:

- Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar.
- Anticipos de clientes.
- Letras por cobrar.

Al respecto, es señalar que, en cuanto a su reconocimiento, este será reconocido inicialmente a su valor razonable, es decir, que viene hacer el costo por el cual se adquirieron.

#### **1.2.4 Créditos**

Montes (2015), señala que los créditos son todas aquellas operaciones relacionadas a financiamiento que otorga una persona (acreedor) en calidad de préstamo a otra (deudor) una determinada cantidad de dinero, con la finalidad de continuar con sus actividades operativas, y que la misma (créditos) sea devuelto en el plazo establecidos por ambos.

Todos los créditos presentan ciertas características, y ellas generalmente está asociadas a la duración de la misma, es decir, pueden ser de corto plazo (menos de un año), mediano plazo (cinco años) o de plazo largo (más de cinco años).

#### **1.2.5 Liquidez**

Sevilla (2015), señala que la liquidez no es más que la capacidad que adquieren los activos de la empresa para convertirse en efectivo en un corto

plazo de tiempo. Asimismo, sostiene dichos activos, son necesarios debido a que, a través de ellas, la empresa puede cumplir con los compromisos y obligaciones de pagos próximos a vencer.

Por otro lado, según su liquidez los activos corrientes presentan las siguientes clasificaciones:

- Dinero en curso legal.
- Dinero en bancos
- Deuda pública a corto plazo.
- Pagarés de empresa.
- Deuda pública a largo plazo.
- Renta fija.
- Renta variable.

### **1.3 Definición de términos básico**

#### **a) Activo Disponible**

Es aquel recurso con el que dispone una organización con la finalidad de poder satisfacer de manera inmediata los compromisos y obligaciones de pago hacia terceros. (Galán, 2021)

#### **b) Activo Exigible**

Son aquellos conjuntos de valores con los que dispone toda organización dentro de su activo en su Balance Situacional, cuya principal característica es que se puede convertir en dinero inmediato en un corto plazo. (Galán, 2020)

#### **c) Activo Fijo**

Representan todos aquellos activos de una organización, y que dada su naturaleza, no se hacen efectivo por un periodo superior al de un

año, es decir, se esperan que permanezcan en su estado normal por varios periodos. (Arias, 2016)

d) Activo Realizable

Es aquel conjunto de activos que tienen como finalidad el convertirse en efectivo o liquidez corriente en un corto plazo, para que la empresa pueda cumplir con sus compromisos y obligaciones de pago. (Llamas, 2021)

e) Beneficio Económico

Constituye la diferencia que existe entre el patrimonio neto de un año respecto al patrimonio neto del año anterior. Además, se puede entender como el incremento que se da en la riqueza de un país o de una región en particular. (Sánchez, 2016)

f) Cobranza

Representa aquel acto o procedimiento mediante el cual, se consigue una contraprestación respecto a un bien o servicio en la cancelación de una determinada deuda. Dicho de otra manera, es la obtención de un pago acordado. (Westreicher, 2020)

g) Equilibrio Financiero

Representa una situación en donde una empresa tiene la capacidad de poder hacer frente a todas sus deudas en un periodo de plazo acordado, estableciendo de esta manera, su capacidad de gestión. (Westreicher, 2019)

h) Obligación de pago

Es el deber que consisten en efectuar un desembolso a otra persona, sea natural o jurídica. Además, es un compromiso que se adquiere en el momento en el que se recibe un financiamiento financiero o comercial. (Westreicher, 2020)

i) Pasivo

Representan todas aquellas deudas y obligaciones que adquieren todas las empresas para poder financiar sus actividades operativas y de esta manera, obtener los beneficios económicos esperados en un periodo determinado. (Jaime, 2014)

j) Patrimonio

Son el conjunto de los bienes, derechos y de las obligaciones hacia las personas, grupo de personas o también hacia las empresas, las cuales emplean o invierten recursos financieros para cumplir con los objetivos establecidos. (Galán, 2016)

k) Recursos Financieros

Constituyen aquellos activos que poseen un alto grado de liquidez, es decir, que se encuentra relacionados con el efectivo y el equivalente de efectivos. (Rus, 2019)

## **CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.1 Formulación de la hipótesis**

#### **2.1.1 Hipótesis general**

El nivel de cobranza que presentan las cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Juan SAC en el periodo 2022 es medio.

#### **2.1.2 Hipótesis específicas**

- a) El nivel de acumulación que presentan las cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Juan SAC en el periodo 2022 es alto.
- b) El nivel de atraso que presentan las cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Juan SAC en el periodo es alto.
- c) Los clientes que generan la mayor concentración de las cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Juan SAC en el periodo 2022 son: Cept SAC, CSM Corporación Oriente SAC y Representaciones López EIRL.

### **2.2 Variables y su operacionalización**

#### **2.2.1 Variable**

- Cuentas por cobrar comerciales terceros.



## 2.2.2 Operacionalización de variables

Nombre de la Variable	Definición conceptual	Tipo	Indicador	Escala de medición	Categoría	Valores de las categorías	Medio de verificación
Cuentas por cobras comerciales terceros	Representan un conjunto de derechos a favor de una empresa frente a terceros por la prestación previa de un servicio o la venta de un producto. (Marco, 2017)	Cuantitativo	Nivel de Cobranza	Razón	1. Alto. 2. Medio. 3. Bajo	1. 75 – 100 % de cobranza. 2. 50 - 74% de cobranza. 3. 0 - 49% de cobranza.	Matriz de registro de cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Juan SAC, periodo 2022
			Nivel de acumulación		1. Alto. 2. Medio. 2. Bajo.	1. Mayor a S/500 000,00 mil. 2. Entre S/500 000,00 a S/200 000,00 mil. 3. Menor a S/200 000,00 mil.	
			Nivel de atraso		1. Alto. 2. Medio. 2. Bajo.	1. Mayor a 60 días calendarios. 2. Entre S/59 a S/30 días. 3. Menor a S/29 días.	

## CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

### 3.1 Tipo y diseño

La presente investigación, es de tipo cuantitativo.

Sobre el particular, Rodríguez (2010) sostiene que para este caso, los hechos o causas se centran principalmente en el fenómeno social (objeto de estudio), sobre el cual se tiene poco interés por los estados subjetivos del mismo individuo.

Por su intervención, es de tipo no experimental.

Sobre el particular, Kerlinger y Lee (2002) sostienen que para este caso, el científico o investigador no posee control sobre las variables independientes, toda vez que estos ya se han manifestados en su estado normal.

Por su alcance, es una investigación de tipo descriptiva.

Sobre el particular, Hernández *et al.* (2014) sostienen que para este caso, se busca realizar una descripción no solo de las características, sino también de las propiedades que presentan los individuos, resaltando en ellas sus cualidades únicas de su propia existencia.

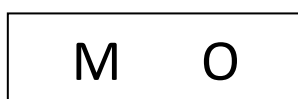
Por su número de mediciones, es una investigación de tipo transversal.

Sobre el particular, Cortés e Iglesias (2004) sostienen que para este caso, la información que se utilizara en el desarrollo de la investigación es recolectada en un solo y único momento de tiempo.

Por su planificación en la toma de datos, es una investigación de tipo retrospectiva.

Sobre el particular, Martin (1995) sostiene que para este caso, el proceso de una investigación requiere de un enfoque sistemático enfocado hacia el futuro de la ciencia, tecnología, economía y sociedad, con el objetivo de poder identificar aqueas áreas de investigación estratégicas.

En tal sentido, el esquema del diseño que se ha establecido para la presente investigación será el siguiente:



Donde:

M = Representa la muestra del presente estudio.

O = Representa la información (datos) de interés relevante que se obtendrán de la muestra de estudio.

### **3.2 Diseño muestral**

#### **3.2.1 Población de estudio**

El universo de estudio estuvo conformado por una población finita, es decir, comprendió toda la información relacionada a las cuentas por cobrar comerciales terceros de la empresa Comercializadora San Juan SAC correspondientes a los periodos comprendidos del 2015 al 2022.

#### **3.2.2 Tamaño de población de estudio**

La población de estudio estuvo conformada por toda la información que relacionado a las cuentas por cobrar comerciales terceros de la empresa Comercializadora San Juan SAC para el periodo comprendido del 2015 al 2022.

### **3.2.3 Muestra o selección de la muestra**

La muestra de estudio fue determinado a través del muestreo no probabilístico, toda vez que para el desarrollo de la presente investigación se tomó como muestra representativa toda la información concerniente solo a las cuentas por cobrar comerciales terceros de la empresa Comercializadora San Juan SAC correspondiente al periodo 2022.

### **3.2.4 Criterio de selección**

Criterio de inclusión:

Estuvo comprendido por todas las cuentas por cobrar comerciales terceros de la empresa Comercializadora San Juan SAC, las cuales se originaron como resultado de las operaciones de ventas al crédito de los diferentes productos que distribuye y comercializa a los clientes de los distintos sectores de la ciudad de Iquitos, perteneciente al periodo 2022.

Criterio de exclusión:

Estuvo comprendido por todas las cuentas por cobrar comerciales terceros de la empresa Comercializadora San Juan SAC perteneciente al periodo 2022, pero que dichas cuentas al final tuvieron que anularse por diversos motivos tales como por ejemplo: la emisión de notas de créditos, la devolución de mercaderías por encontrarse en deterioro o vencidos, el desistimiento por parte de los clientes respecto a un pedido de compra, la realización de una mala venta al crédito.

### **3.3 Procedimientos de recolección de datos**

En la recolección de datos, se utilizaron las siguientes técnicas: revisión de registros existentes, relevamiento y revisión selectiva. A través de la revisión de registros existentes, se realizó el reconocimiento de la información sobre las operaciones contables que se encontraron debidamente registradas y almacenadas en el sistema contable, el relevamiento porque se recopiló toda la información ya registrada y almacenada, y la revisión selectiva, porque se seleccionó de manera objetiva aquellos registros relacionados solo a las cuentas por cobrar comerciales terceros de la empresa Comercializadora San Juan SAC correspondiente al periodo 2022.

#### **3.3.1 Instrumento**

El principal instrumento utilizado en la recolección de la información ha sido la ficha de registro de datos, toda vez que nos permitió registrar todos los datos relacionados solo a las cuentas por cobrar comerciales terceros de la empresa Comercializadora San Juan SAC respecto al periodo 2022; posteriormente se efectuó el procesamiento y análisis de la información con la finalidad de responder a los objetivos que han sido formulados en la presente investigación. Asimismo, la medición de la variable se realizó a través del tipo Razón, debido que por la naturaleza del estudio, fue necesario emplear un sistema numérico para medir y cuantificar su valor.

### **3.4 Procesamiento y análisis de los datos**

Se utilizó el método del cálculo y el análisis de los datos sobre la información que ha sido recolectada a través de la aplicación de las técnicas y de la herramienta de recolección de datos, el cual permitió desarrollar adecuadamente la presente investigación y orientarlo hacia un enfoque del tipo descriptivo – transversal. Asimismo, se ha establecido un esquema ya definido en atención a la determinación de los resultados, de acuerdo a los objetivos que fueron formulados para el desarrollo de la misma.

### **3.5 Aspectos éticos**

Se tomaron los siguientes aspectos éticos:

- Se hizo uso de las normas de referenciación, considerados como postuladas por la American Psychological Association (APA), el cual comprende una serie de criterios uniformes aceptados para ser aplicados en los informes de investigación.
- Se procedió a la recolección de la información sobre los registros contables proporcionados por la empresa Comercializadora San Juan SAC previa solicitud dirigida a la gerencia de dicha empresa.
- La información recolectada fue resguardada y custodiada con la finalidad de mantener la confidencialidad de los datos, y su uso, solo fue para fines académicos.
- Se ha reconocido el aporte intelectual de todos los autores que fueron citados en el desarrollo de la presente investigación.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS

En el presente capítulo, se abordan los resultados obtenidos los cuales han sido expresado a través de la siguientes tablas y figuras:

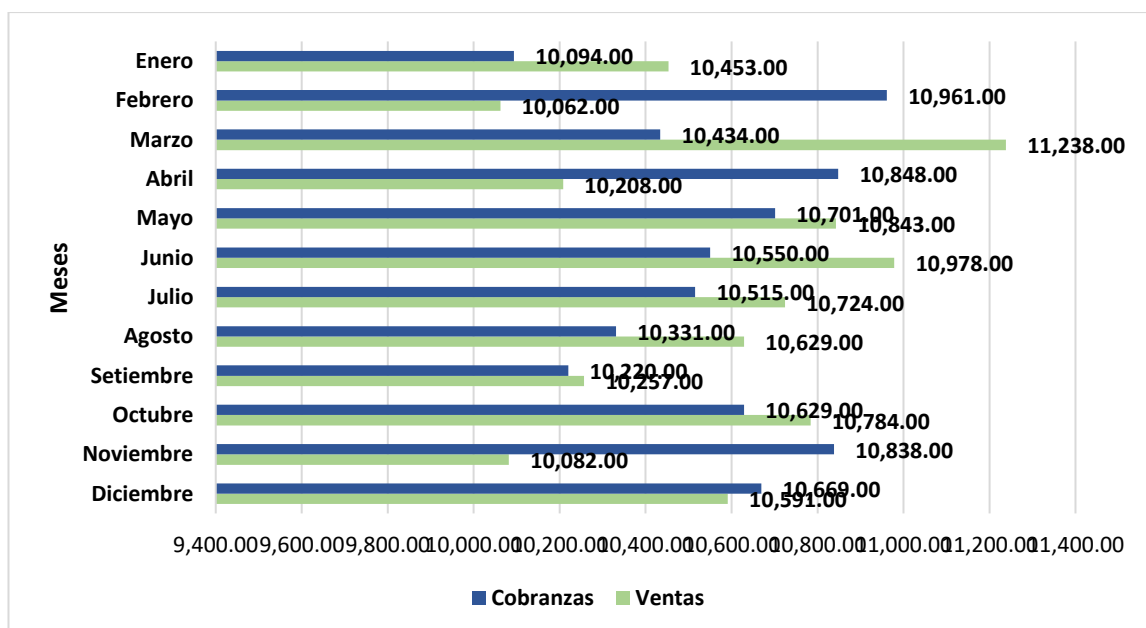
**Tabla 1 Ventas vs cobranzas mensuales, periodo 2022**

Meses	Ventas		Cobranza	
	Importe S/	%	Importe S/	%
Saldo Inicial			10,506,730	
Enero	10,453,084	8.24	10,094,996	7.90
Febrero	10,062,731	7.93	10,961,343	8.58
Marzo	11,238,229	8.86	11,434,046	8.95
Abril	10,208,423	8.05	10,848,833	8.49
Mayo	10,843,604	8.55	10,701,986	8.37
Junio	10,978,662	8.65	10,550,602	8.26
Julio	10,724,203	8.45	10,515,181	8.23
Agosto	10,629,413	8.38	10,331,806	8.08
Setiembre	10,257,400	8.09	10,220,601	8.00
Octubre	10,784,871	8.50	10,629,473	8.32
Noviembre	10,082,048	7.95	10,838,667	8.48
Diciembre	10,591,497	8.35	10,669,348	8.35
<b>Total S/</b>	<b>126,854,165</b>	<b>100.00</b>	<b>127,796,882</b>	<b>100.00</b>

Fuente: : Registro de datos de la empresa.

Elaboración: : Propia.

**Figura 1 Ventas vs cobranzas mensuales, periodo 2022**



Fuente: : Tabla 1.

Elaboración: : Propia.

Se observa en la tabla y figura 1 las ventas y las cobranzas efectuadas por la empresa durante el periodo 2022. Los resultados muestran que las ventas alcanzaron un total de S/126 854,165, a razón de S/10 571,180 por mes en promedio, mientras que el total de las cobranzas fueron por S/127 796,882, a razón de S/10 649,740 por mes en promedio, eso quiere decir que las cobranzas superaron las ventas realizadas; cabe indicar que las cobranzas estuvieron comprendidas no solo por las cuentas por cobrar comerciantes terceras del periodo, sino también, por el saldo inicial (S/10 506,730) que provienen de periodos anteriores y que en el ejercicio actual, la empresa gestionó su cobranza de manera prorrateada o fraccionada, distribuida en cada mes.

**Tabla 2 Saldos cuentas por cobrar comerciales terceros, periodo 2022**

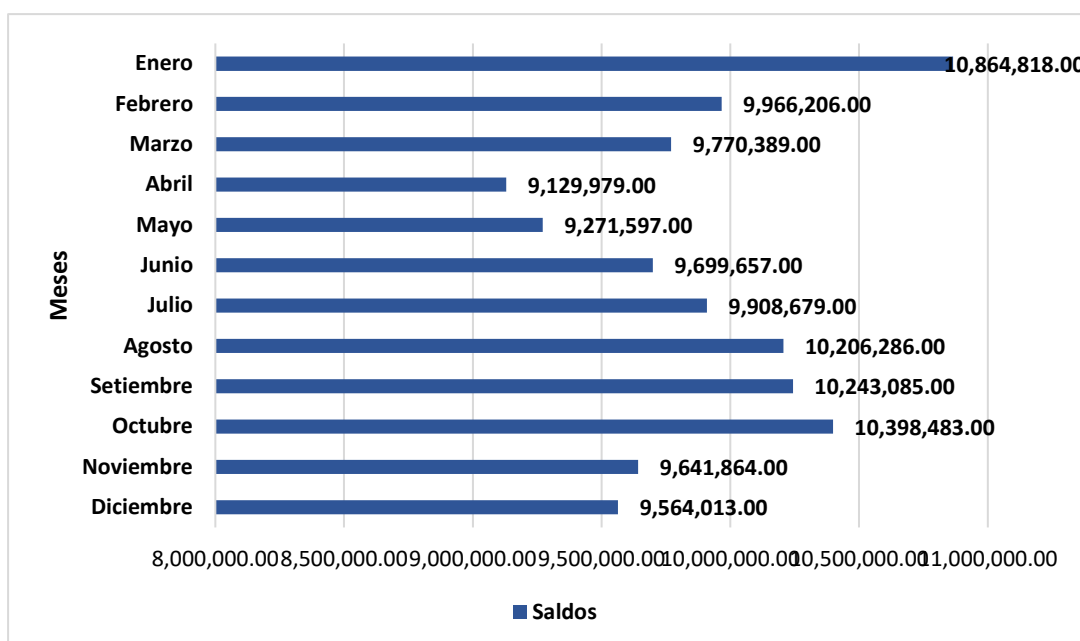
Meses	Saldos	
	Importe S/	%
Enero	10,864,818	9.16
Febrero	9,966,206	8.40
Marzo	9,770,389	8.23
Abril	9,129,979	7.69
Mayo	9,271,597	7.81
Junio	9,699,657	8.17
Julio	9,908,679	8.35
Agosto	10,206,286	8.60
Setiembre	10,243,085	8.63
Octubre	10,398,483	8.76
Noviembre	9,641,864	8.13
Diciembre	9,564,013	8.06
<b>Total S/</b>	<b>118,665,056</b>	<b>100.00</b>

Fuente: : Registro de datos de la empresa.

Elaboración: : Propia.



**Figura 2 Saldos cuentas por cobrar comerciales terceros, periodo 2022**



Fuente: : Tabla 2.  
Elaboración: : Propia.

Se observa en la tabla y figura 2 el saldo acumulado de las cuentas por cobrar comerciales terceros de la empresa para el periodo 2022, el mismo que fue por un total de S/118 665,056. Los resultados muestran que es en el mes de enero donde se concentró la mayor acumulación de las cuentas por cobrar por un total de S/10 864,818, es decir, 9.16% del total, mientras que la menor concentración se generó en el mes de abril por S/9 129,979, es decir 7.69%. Cabe indicar que en promedio, la acumulación de dichas cuentas fue por un total de S/9 888,754 aproximadamente.

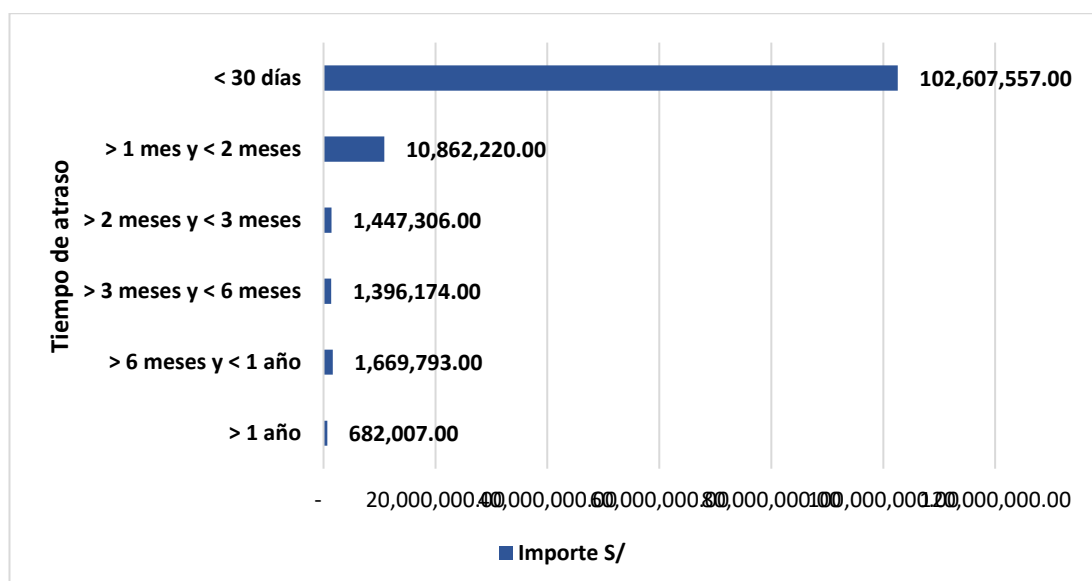
**Tabla 3Tiempo de atrazo de las cuentas por cobrar comerciales terceros, periodo 2022**

Mes	Tiempo de atrazo						Total S/
	< 30 días	>1 mes y < 2 meses	>2 meses y < 3 meses	>3 meses y < 6 meses	>6 meses y < 1 año	> 1 año	
Enero	9,339,775.00	1,126,106.00	166,926.00	133,912.00	67,028.00	31,071.00	10,864,818.00
Febrero	8,372,993.00	1,202,062.00	135,733.00	158,530.00	56,929.00	39,959.00	9,966,206.00
Marzo	8,589,256.00	739,732.00	148,129.00	157,637.00	82,298.00	53,337.00	9,770,389.00
Abril	7,922,320.00	729,338.00	136,602.00	150,260.00	137,594.00	53,864.00	9,129,978.00
Mayo	7,983,409.00	780,292.00	195,563.00	111,799.00	157,723.00	42,812.00	9,271,598.00
Junio	8,634,856.00	577,416.00	60,652.00	189,583.00	181,244.00	55,906.00	9,699,657.00
Julio	8,220,155.00	1,228,291.00	65,853.00	163,548.00	175,509.00	55,322.00	9,908,678.00
Agosto	9,151,144.00	689,166.00	89,849.00	31,836.00	185,181.00	59,110.00	10,206,286.00
Setiembre	9,086,938.00	676,941.00	58,645.00	58,714.00	274,587.00	87,260.00	10,243,085.00
Octubre	8,726,809.00	1,273,032.00	59,226.00	76,475.00	217,752.00	45,189.00	10,398,483.00
Noviembre	8,220,657.00	1,006,981.00	169,816.00	118,526.00	73,972.00	51,912.00	9,641,864.00
Diciembre	8,359,245.00	832,863.00	160,312.00	45,354.00	59,976.00	106,264.00	9,564,014.00
<b>Total S/</b>	<b>102,607,557.00</b>	<b>10,862,220.00</b>	<b>1,447,306.00</b>	<b>1,396,174.00</b>	<b>1,669,793.00</b>	<b>682,006.00</b>	<b>118,665,056.00</b>
<b>%</b>	<b>86.47</b>	<b>9.15</b>	<b>1.22</b>	<b>1.18</b>	<b>1.41</b>	<b>0.57</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** : Registro de datos de la empresa.

**Elaboración:** : Propia.

**Figura 3 Tiempo de atraso de las cuentas por cobrar comerciales terceros , periodo 2022**



Fuente: : Tabla 3.  
 Elaboración: : Propia.

Se observa en la tabla y figura 3 el tiempo de atraso que han presentado las Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros durante el periodo 2022 hasta que los mismos hayan sido cobrados por la empresa en su totalidad, es decir el importe de S/118 665,056 (sin considerar los saldos iniciales de periodos anteriores). Los resultados muestran que un 86.47% (S/102 607,557) fueron cobrados en un periodo menor a 30 días, ello generó que la empresa disponga de una mayor liquidez posible de los recursos financieros para continuar con el desarrollo de sus actividades operativas, luego estuvieron las cuentas que fueron cobradas entre 1 a 2 meses, los cuales representaron un 9.15% (S/10 862,220), importe que de una y otra manera han contribuido en que la empresa pueda solventar y financiar la atención de las diferentes necesidades propias de sus actividades, mientras que entre 2 a 6 meses la empresa logró efectuar una cobranza de un 2.40% (S/2 843,480), y finalmente, de 6 meses

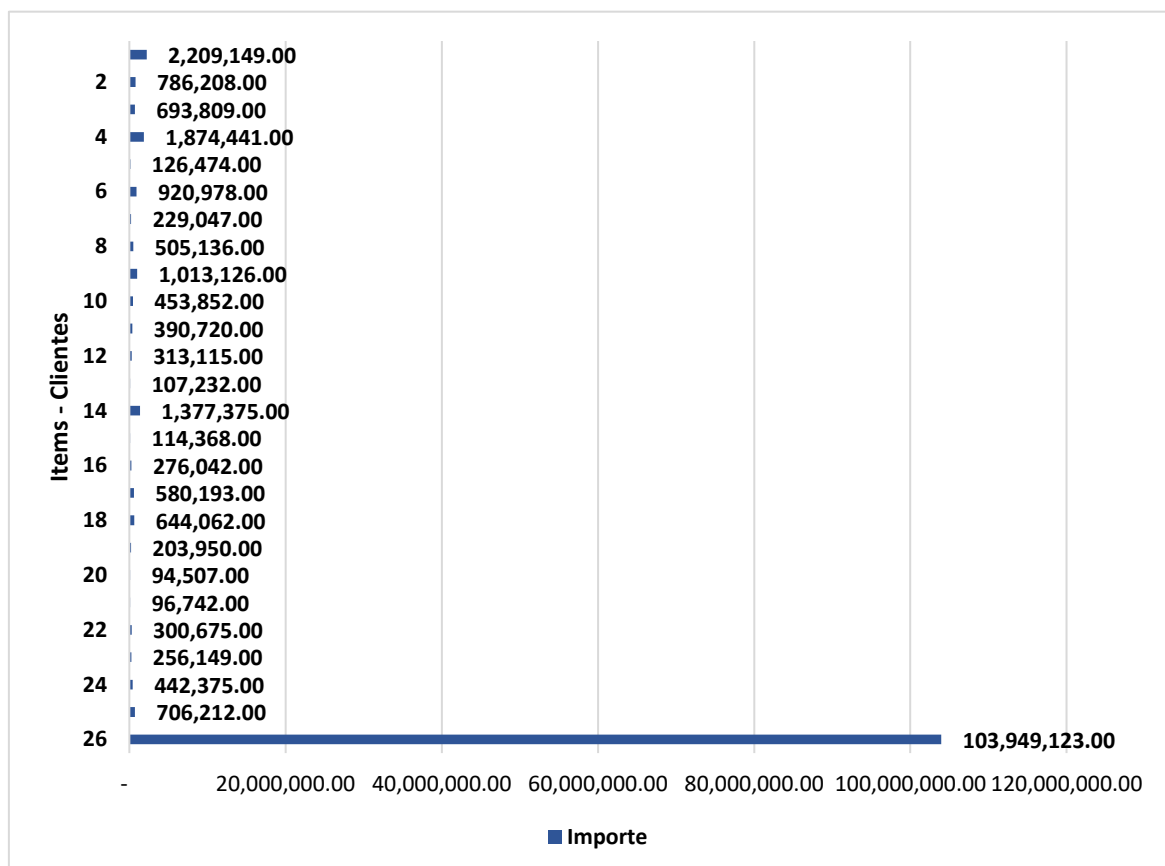
a mayores de 1 año, solo se efectuó la cobranza de solo el 1.98% (S/2 351,799).

**Tabla 4 Relacion de clienetes con cuentas por cobrar comerciales terceros, periodo 2022**

Item	Clientes	Ctas x Cobrar S/	%
1	Cetp SAC	2,209,149.00	1.86
2	Multiventas Palomino EIRL	786,208.00	0.66
3	Macedo Delgado Katty Deivy	693,809.00	0.58
4	Distribuidora Oriental Selva SRL	1,874,441.00	1.58
5	Distribuciones Quispe SAC	126,474.00	0.11
6	Inversiones y Negocios Pacheco EIRL	920,978.00	0.78
7	Comercial Tiffany EIRL	229,047.00	0.19
8	Distribuidora Raissi EIRL	505,136.00	0.43
9	Representaciones López EIRL	1,013,126.00	0.85
10	Multiventas Delfin EIRL	453,852.00	0.38
11	Servicios Nacho SRL	390,720.00	0.33
12	Cooperación & Grupo Empresarial EIRL	313,115.00	0.26
13	Comercio y Servicios Santillan EIRL	107,232.00	0.09
14	CSM Corporación Oriente SAC	1,377,375.00	1.16
15	Centro Comercial Don Fernando EIRL	114,368.00	0.10
16	Comercial Fox Oriente EIRL	276,042.00	0.23
17	Inversiones C.Q. Israelita EIRL	580,193.00	0.49
18	OK Supermercados SAC	644,062.00	0.54
19	La Casa Plast SAC	203,950.00	0.17
20	LASTICOS SIJAN EIRL.	94,507.00	0.08
21	Nashnate Timana, Claudia Luisa	96,742.00	0.08
22	Iquitos Market Belen EIRL	300,675.00	0.25
23	Laminados y Manufacturas de Madera SCA / Yman SAC	256,149.00	0.22
24	Representaciones SR. Cautivo de Ayabaca SRL	442,375.00	0.37
25	Multicomercios & Servicios Lander EIRL	706,212.00	0.60
26	Otros	103,949,123.00	87.60
<b>Total S/</b>		<b>118,665,060.00</b>	<b>100.00</b>

**Fuente:** : Registro de datos de la empresa.  
**Elaboración:** : Propia.

**Figura 4 Relación de clientes con cuentas por cobrar comerciales terceros, periodo 2022**



Fuente: : Tabla 4.  
 Elaboración: : Propia.

Se observa en la tabla y figura 4 la relación de las cuentas por cobrar comerciales terceros de diferentes clientes durante el periodo 2022, el cual alcanzó un total de S/118 665,060. Los resultados muestran que los clientes más representativos donde se concentraron las mayores cuentas por cobrar son en los siguientes: en primer lugar se encuentra “Cetp SAC” por el importe de S/2 209,149 (1.86%), seguido de “Distribuidora Oriental Selva SRL” por el importe de S/1 874,441 (1.58%), luego encontramos a “CSM Corporación Oriente SAC” por el importe de S/1 377,375, en cuarto lugar ubicamos “Representaciones López EIRL” por la suma de S/1 013,126, y, finalmente, en

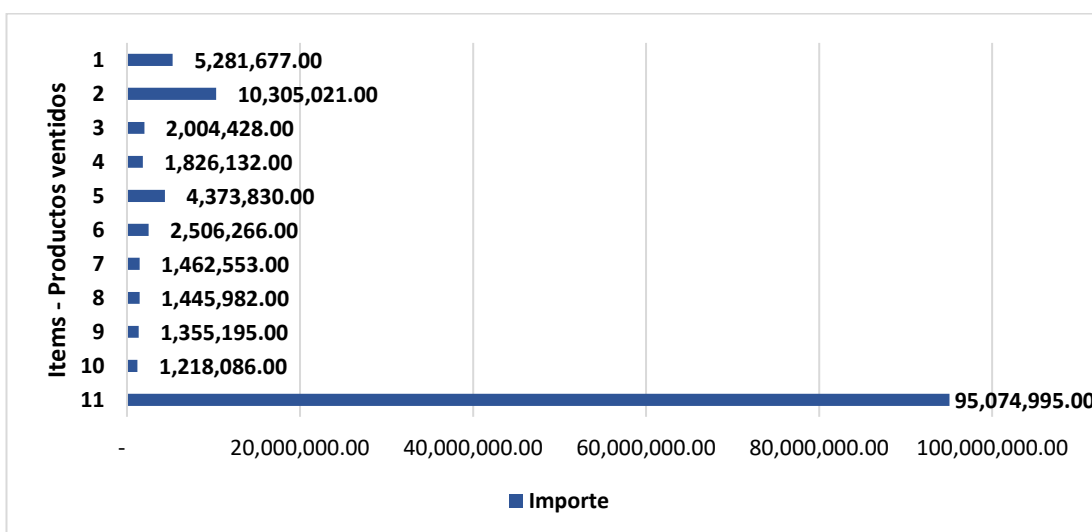
quinta posición estuvieron “Inversiones y Negocios Pacheco EIRL” por el importe de S/920,978.

**Tabla 5 Relacion de productos mas vendidos, periodo 2022**

Item	Productos	Importe S/	%
1	P.Toalla Nova DH Megarrollo Clasico x 12	5,281,677.00	4.16
2	Aceite Palmerola, Vegetal y Norcheff Vegetal	10,305,021.00	8.12
3	Leche Ideal Cremosita Mzc Lac 24X395GR	2,004,428.00	1.58
4	Alianza Spaguetti 20X500GR.	1,826,132.00	1.44
5	P.H Higienico DH 12X4 y P.H Noble Doble Hoja 10x2 Morado	4,373,830.00	3.45
6	Vick vaporub unguento display 12X12GR. CJx30DS	2,506,266.00	1.98
7	Jabon jumbo floral 40X190GR	1,462,553.00	1.15
8	Leche ideal cremosita Mzc Lac 24X390GR	1,445,982.00	1.14
9	Harina Don Lucciano Especial 50KG	1,355,195.00	1.07
10	Colgate Triple Acción 72X150ML	1,218,086.00	0.96
11	Otros	95,074,995.00	74.95
<b>Total ventas de productos S/</b>		<b>126,854,165.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: : Registro de datos de la empresa.  
 Elaboración: : Propia.

**Figura 5 Relacion de productos mas vendidos, periodo 2022**



Fuente: : Tabla 5.  
 Elaboración: : Propia.

Se observa en la tabla y figura 5 la relación de los productos más vendidos por la empresa durante el periodo 2022, el cual alcanzó un total de S/126 854,165. Los resultados muestran que los productos donde se

concentraron las mayores ventas son los siguientes: en primer lugar tenemos a los “Aceites Palmerola, Vegetal y Norcheff Vegetal” por el importe de S/10 305,021 (8.12%), seguido por los “Papel Toalla” por el importe de S/5 281,677 (4.16%), luego encontramos a “Papeles Higiénicos” por el importe de S/4 373,830, en cuarto lugar ubicamos “Vick vaporub ungüento” por el importe de S/2 506,266, y, finalmente, en quinta posición estuvieron las “Leches Ideal Cremositas” por el importe de S/2 004,428.

## CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

La investigación tiene como objetivo principal determinar el nivel de cobranza que presentan las cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Jua SAC para el periodo 2022, y para lograr cumplir con dicho objetivo ha sido necesario emplear diversas técnicas como por ejemplo: la revisión de registros existentes, relevamiento y la revisión selectiva, y en relación a la recolección de datos, el instrumento utilizado fue la ficha de registro de datos; todo ello ha permitido que la presente investigación se desarrolle adecuadamente cumpliendo con todos los objetivos establecidos.

Según el análisis realizado, se determinó lo siguiente:

- El nivel de cobranza que presenta la empresa respecto a las cuentas por cobrar comerciales terceros en el periodo 2022 es alto, e incluso, se puede afirmar que estas superaron totalmente el 100% de su cobranza, situación que se sustenta en los siguientes hechos: en el 2022, las cuentas por cobrar comerciales fueron de S/126 854,165 (ver tabla 1), adicionalmente, dicho periodo inicio con un saldo inicial de S/10 506,730, los cuales son arrastrables de periodos anteriores; al respecto, los resultados demuestran que la empresa logró recaudar a través de las cobranzas un total de S/127 796,882, superando de esta manera el total de las cuentas por cobrar generadas en el periodo que fue objeto de evaluación (2022); asimismo, los resultados indican que en relación a la acumulación de las cuentas por cobrar comerciales terceros, estos presentan un nivel bajo (ver tabla 2), pues, en promedio dichas cuentas tuvieron una concentración mensual de 8.33% (S/9 888,755) situación que es considerado por la empresa como



un porcentaje aceptable por la misma naturaleza de las actividades que desarrollan (rubro comercial); también los resultados revelan el tiempo de atraso que presentaron las referidas cuentas (ver tabla 3), donde se puede observar que la empresa logró una importante recaudación de hasta un 86.47% (S/102 607,557) de dichas cuentas por cobrar dentro de un plazo de 30 días, ello ha permitido que la empresa disponga de una mayor liquidez (respaldo financiero) para poder cumplir con sus obligaciones financieras y comerciales, de igual manera observamos que un plazo de hasta 2 meses, se recaudado un total de 9.15% (S/10 862,220), mientras que en un plazo de hasta 3 meses, se realizó una recaudación de 2.40% (S/2 843,480), y en un plazo mayor a 1 año, solo se logró recaudar el 1.98% (S/2 351,799); finalmente, los resultados también indican que ha sido posible identificar a los clientes donde se concentraron las cuentas por cobrar, siendo los siguientes: Cept SAC con 1.86% (S/2 209,149), Distribuidora Oriental Selva SRL con 1.58% (S/1 874,441), CSM Corporación Oriente SAC con 1.16% (S/1 377,375), Representaciones López EIRL con 0.85% (S/1 013,126) e Inversiones y negocios Pacheco EIRL con 0.78% (S/920 978) .

- En la confrontación de los resultados de la presente investigación con el estudio realizado por Boza y Cueva (2020), ellos concluyen entre otras cosas que las empresas del rubro textil no están aplicando de manera adecuada las políticas de cobranza implementadas en sus actividades, situación que influye negativamente en la recaudación de las cuentas por cobrar debido a una mala gestión de cobros; en ese sentido, se puede

afirmar que, luego de haber comparado ambos resultados, se indica que no existe relación alguna entre dichas investigaciones.

- En la confrontación de los resultados de la investigación con el estudio realizado por Contreras (2020), esta concluye entre otras cosas que las cuentas por cobrar comerciales de la empresa Telefónica del Perú SAA guarda una relación con la liquidez de la misma, toda vez que al efectuarse dichas cobranzas, la empresa dispone de los recursos financieros necesarios para cumplir con sus obligaciones; en ese sentido, se puede afirmar que, luego de haber comparado ambos resultados, se indica que existe una ligera relación entre ambas investigaciones, y esto se debe principalmente a la generación de liquidez el cual es motivado por la gestión de cobranzas que efectúan las empresas respecto a este rubro.
- En la confrontación de los resultados de la investigación con el estudio que ha sido realizado por Trinidad (2020), este concluye entre otras cosas que las cuentas por cobrar comerciales guardan una relación directa con la rentabilidad de la empresa Dayirograf, toda vez que las ganancias obtenidas fueron incrementándose periodo tras periodo; en ese sentido, se puede afirmar que, luego de haber comparado ambos resultados, se indica que no existe relación alguna entre dichas investigaciones.
- En la confrontación de los resultados de la investigación con el estudio realizado por Meléndez y Nuñez (2019), ellos concluyeron entre otras cosas que las cuentas por cobrar comerciales de la empresa de combustible presenta deficiencia en su gestión de cobranza, toda vez que afecta la capacidad de obtener la liquidez necesaria para cumplir con sus

compromisos de vencimiento inmediato; en ese sentido, se puede afirmar que, luego de haber comparado ambos resultados, se indica que no existe relación alguna entre dichas investigaciones.

## CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES

1. Se determinó que el nivel de cobranza que tienen las cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Juan SAC para el periodo 2022 es alto, es decir, los resultados reflejan que las cobranzas ejercidas por la empresa alcanzaron un 100% (S/127 796,882).
2. Se determinó que el nivel de acumulación que presentan las cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Juan SAC para el periodo 2022 es bajo, pues, los resultados reflejan que dichas cuentas en promedio (mensual) acumularon solo un 8.33% (S/9 888,755).
3. Se determinó que el nivel de atraso que presentan las cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Juan SAC para el periodo 2022 es bajo, pues, los resultados reflejan que en promedio, la empresa tarda hasta 30 días en efectuar el cobro de un 86.47% (S/102 607,557) de dichas cuentas por cobrar.
4. Se identificó que los clientes que generan la mayor concentración de las cuentas por cobrar comerciales terceros en la empresa Comercializadora San Juan SAC para el periodo 2022 son: Cetp SAC con S/2 209,149 (1.86%), Distribuidora Oriental Selva SRL con S/1 874,441 (1.58%), CSM Corporación Oriente SAC con S/1 377,375 (1.16%), Representaciones López EIRL con S/1 013,126 (0.85%) y finalmente, Inversiones y Negocios Pacheco EIRL con S/920 978 (0.78%).

## **CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES**

1. Al Gerente Administrativo de la empresa, para que en coordinación con el responsable del área de Cobranza, evalúen y analicen los procedimientos internos relacionados al cobro de las cuentas por cobrar comerciales terceros (cartera de clientes), de tal forma se logre identificar posibles defectos o anomalías (errores) que pueden estar afectando de manera indirecta o directa el normal desarrollo de las tareas de cobranza (procedimientos), y partir de ella, se adopten medidas que se oriente en corregirlas con la finalidad continuar manteniendo un adecuado nivel de cobranza, lo que permitirá a la empresa disponer de la liquidez necesaria para cumplir con sus actividades operativas.
2. Al Gerente Administrativo de la empresa, para que en coordinación con el responsable del área de Cobranza, evalúen la posibilidad de implementar procedimientos excepcionales relacionados principalmente con aquellos clientes donde usualmente denoten un comportamiento de atraso (acumulación) respecto a la cancelación de las cuentas por cobrar comerciales terceros (cartera de cliente), de tal manera se logre gestionar de forma eficiente el cobro de dichas cuentas con el propósito de mantener un tendencia baja en relación al grado de morosidad, ello con la finalidad de que la misma no afecte en lo absoluto la disponibilidad de la liquidez corriente para continuar con el desarrollo de las actividades operativas.
3. Al Gerente Administrativo de la empresa, para que en coordinación con el responsable del área de Cobranza, evalúen y analicen las políticas internas relacionadas principalmente a dicha área, de tal manera se pueda diseñar

nuevas estrategias que permitan dotar de las herramientas necesarias para que gradualmente se logre reducir o acortar el periodo de gracia que se otorga a los diferentes clientes por las ventas realizadas, ello permitirá a la empresa recaudar (cobrar) en un menor tiempo las cuentas por cobrar comerciales terceros, situación que generara una mayor liquidez corriente para utilizar en las actividades operativas que se desarrollan.

4. Al Gerente Administrativo de la empresa, para que en coordinación con el responsable del área de Venta, adopten nuevas estrategias orientadas a realizar un adecuado estudio del mercado sectorizados por zonas no solo en la ciudad de Iquitos, sino también que estas, trasciendan a otros lugares (requena, Nauta, San Pablo, Yurimaguas, Pebas, Alto Nanay, Amazonas, etc), de tal manera se pueda expandir las operaciones que desarrolla la empresa con el propósito de crear nuevos nichos de mercados en la que se pueda comercializar todos los productos no generar dependencia solo en aquellos productos donde se concentran las mayores ventas.

## CAPITULO VIII: FUENTE DE INFORMACIÓN

Arias, A. S. (11 de Mayo de 2016). Economipedia. Recuperado el 1 de Octubre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/activo-fijo.html>

Boza Jurado, Y. E., & Cueva Velasco, L. M. (2020). Gestión de cuentas por cobrar comerciales en las empresas Textiles Manufactureras, distrito de la Victoria, año 2020. Tesis para optar el título profesional de Contadora Pública, Universidad Privada del Norte, Lima, Lima. Recuperado el 8 de Setiembre de 2022, de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/28034/Boza%20Jurado%2c%20Yovana%20Eva-Cueva%20Velasco%2c%20Lisbeth%20Marilyn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Contreras, J. M. (2020). Cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la Liquidez de la empresa Telefónica del Perú S.A.A., 2010-2018. Tesis para optar el título profesional de Contador Público con mención en Auditoría, Universidad Privada de Tacna, Tacna, Tacna. Recuperado el 11 de Setiembre de 2022, de <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1531/Contreras-Cacci-Janett.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cortés Cortés, M., & Iglesias León, M. (2004). Generalidades sobre Metodología de la Investigación. Ciudad de Carmen, México. Recuperado el 9 de Setiembre de 2022, de [http://www.unacar.mx/contenido/gaceta/ediciones/metodologia\\_investigacion.pdf](http://www.unacar.mx/contenido/gaceta/ediciones/metodologia_investigacion.pdf)

Galán, J. S. (28 de Mayo de 2016). Economipedia. Recuperado el 28 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/patrimonio.html>

Galán, J. S. (4 de Febrero de 2020). Economipedia. Recuperado el 19 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/activo-exigible.html>

- Galán, J. S. (8 de Noviembre de 2021). Economipedia. Recuperado el 27 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/activo-disponible.html>
- Hernández Sampieri, R., Fernández - Collado, C., & Baptista Lucio, P. (s.f.). Metodología de la Investigación (Sexta ed.). Mexico: McGraw-Hill. Recuperado el 7 de Setiembre de 2022, de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Jaime, J. L. (30 de Diciembre de 2014). Economipedia. Recuperado el 28 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/pasivo.html>
- Kerlinger, & Lee. (2002). Recuperado el 10 de Setiembre de 2022, de <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0092230/cap03.pdf>
- Leyva, L. (2 de Setiembre de 2021). Genesys.pe. Recuperado el 28 de Setiembre de 2022, de <https://www.genesys.pe/noticia-detalle/140#:~:text=Plan%20Contable%20General%3A%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%20COMERCIALES%20%E2%80%93%20TE RCEROS,-Luis%20Leyva&text=Agrupar%20las%20subcuentas%20que%20representan,de%20su%20objeto%20de%20negocio>.
- Llamas, J. (2 de Febrero de 2021). Economipedia. Recuperado el 28 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/activo-realizable.html>
- Lucas, T. F. (2020). Gestión de cuentas por cobrar comerciales en la Rentabilidad de Dayirograf SAC, Independencia 2019. Tesis para optar el título profesional de Contadora Pública, Universidad Privada del Norte, Lima, Lima. Recuperado el 11 de Setiembre de 2022, de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/26030/Fern%c3%a1ndez%20Lucas%20Trinidad.pdf?sequence=2&isAllowed=y>



Marco Sanjuán, F. J. (18 de Septiembre de 2017). Economipedia. Recuperado el 28 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html>

Martin, B. (1995). Metodoanalogico.wordpress.com. Recuperado el 29 de Setiembre de 2022, de [https://metodoanalogico.wordpress.com/que-es-la-prospectiva/otras-definiciones-segun-autores/#:~:text=Ben%20Martin%20\(1995\)%2C%20describe,emergentes%20que%20generar%C3%A1n%20los%20mayores](https://metodoanalogico.wordpress.com/que-es-la-prospectiva/otras-definiciones-segun-autores/#:~:text=Ben%20Martin%20(1995)%2C%20describe,emergentes%20que%20generar%C3%A1n%20los%20mayores)

Melendez Grandez, L., & Nuñez Galvez de Tafur, F. V. (2019). Gestión de las cuentas por cobrar comerciales en una empresa de Combustible, en el periodo 2018. Tesis para optar el título profesional de Contadora Pública, Universidad Privada del Norte, Lima, Lima. Recuperado el 28 de Setiembre de 2022, de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/22397/MELENDEZ%20GRANDEZ%2c%20LEYDI%20%20-%20NU%c3%91EZ%20GALVEZ%20DE%20TAFUR%2c%20FLOR%20VIOLETA%20%281%29%20%282%29.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Montes de Oca, J. (20 de Julio de 2015). Economipedia. Recuperado el 15 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>

Rodriguez Peñuelas. (2010). Eumed.net. Recuperado el 2 de Octubre de 2022, de [https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/eal/metodologia\\_cuantitativa.html#:~:text=Rodriguez%20Pe%C3%B1uelas%20\(2010%2C%20p.,los%20estados%20subjetivos%20del%20individuo.&text=Tales%20autores%20sosten%C3%A1n%20que%20todas,estudiaban%20las%20ciencias%2](https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/eal/metodologia_cuantitativa.html#:~:text=Rodriguez%20Pe%C3%B1uelas%20(2010%2C%20p.,los%20estados%20subjetivos%20del%20individuo.&text=Tales%20autores%20sosten%C3%A1n%20que%20todas,estudiaban%20las%20ciencias%2)

Rus, A. (23 de Diciembre de 2019). Economipedia. Recuperado el 27 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/recursos-financieros.html>

Samper Arias, J. (21 de Septiembre de 2015). Economipedia. Recuperado el 30 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/activo-corriente.html>

Sánchez Galán, J. (2 de Marzo de 2016). Economipedia. Recuperado el 30 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/beneficio-economico.html>

Sevilla Arias, A. (1 de Noviembre de 2015). Economipedia. Recuperado el 28 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>

Westreicher, G. (13 de Mayo de 2019). Economipedia. Recuperado el 26 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/equilibrio-financiero.html>

Westreicher, G. (19 de Julio de 2020). Economipedia. Recuperado el 28 de Febrero de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/obligacion-de-pago.html>

Westreicher, G. (15 de Abril de 2020). Economipedia. Recuperado el 24 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/cobranza.html>

Westreicher, G., & Sánchez Galán, J. (17 de Agosto de 2020). Economipedia. Recuperado el 28 de Setiembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html>

# **ANEXOS**

## 1 Instrumento de recolección de datos

### TABLA 1

*Ventas vs Cobranzas, 2022*

Meses	Ventas		Cobranza	
	Importe S/	%	Importe S/	%
Saldo Inicial				
Enero				
Febrero				
Marzo				
Abril				
Mayo				
Junio				
Julio				
Agosto				
Setiembre				
Octubre				
Noviembre				
Diciembre				
Total S/				

### TABLA 2

*Relación de las cuentas por cobrar comerciales terceros atrasadas, 2022*

Item	Producto	Ventas (s/)	%
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, periodo 2022.

Elaboración: Propia.

**TABLA 3***Relación de clientes con mayor cuentas por cobrar comerciales terceros, 2022*

Item	Producto	Ventas (s/)	%
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

**Fuente:** Empresa Comercializadora San Juan SAC, periodo 2022.**Elaboración:** Propia.**TABLA 4***Relación de clientes con mayor cuentas por cobrar comerciales terceros, 2022*

Item	Producto	Ventas (s/)	%
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

**Fuente:** Empresa Comercializadora San Juan SAC, periodo 2022.**Elaboración:** Propia.

## 2 Consentimiento informado

Iquitos, 9 de enero de 2023

Carta n.º 001-2023-DES

Señor  
**Teófilo Haro del Águila**  
Gerente de Administración de la  
Empresa Comercializadora San Juan SAC  
Avenida Augusto Freyre n.º 737  
**Iquitos/Maynas/Loreto;**

**Asunto :** Solicitud de autorización para aplicar técnicas e instrumento de investigación para la recolección de datos.

**Referencia :** a) Apéndice 45.2, Artículo 45º de la Ley n.º 30220, Ley Universitaria de 8 de julio de 2014.  
b) Artículo 25º, capítulo VII, de la Resolución del Consejo Universitario n.º 101-2018-CU-UNAP, que aprueba el "Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana" de 18 de octubre de 2018.

Tengo el agrado de dirigirme a usted para saludarlo cordialmente y al mismo tiempo expresarle con el debido respeto lo siguiente:

Soy egresada de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, de la carrera profesional de Contabilidad, y actualmente me encuentro realizando una tesis cuyo título lleva de nombre **"ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCERAS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA SAN JUAN SAC, PERIODO 2022"**, el mismo que representa un requisito fundamental y necesario para la obtención del Título Profesional de Contador Público.

Al respecto, es menester señalarle que para la obtención del Título Profesional, los bachilleres deben cumplir con lo establecido en la norma de la referencia a) que textualmente señala lo siguiente: *"Título Profesional: requiere del grado de Bachiller y la aprobación de una tesis o trabajo de suficiencia profesional"*, de igual manera, la norma de la referencia b) señala lo siguiente: *"Artículo 25º: de conformidad con la Ley n.º 30220, las modalidades para la obtención del título profesional son: a) Tesis. b) Trabajo de Suficiencia Profesional"*.

Así mismo, los resultados que se logren obtener a raíz del desarrollo de la presente tesis, constituirán una herramienta de gran importancia para la gestión administrativa de la empresa, toda vez que le permitirá conocer cuál es nivel de cobranza que presentan las cuentas por cobrar comerciales, así como el nivel de atraso que tienen; además, la presente tesis, será un aporte a la comunidad científica investigadora, siendo un referente para futuras investigaciones que se deseen realizar sobre temas relacionados a la misma.



Por otra parte, la realización de la presente actividad no le generará costo alguno para la empresa, debido a que serán asumidos en su totalidad por mi persona. En ese sentido, le solicito respetuosamente que me conceda la autorización para poder aplicar mi instrumentos de recolección de datos a efectos de continuar con el desarrollo de mi investigación en el logro de los objetivos académicos, no sin antes señalarle que la información obtenida será utilizada exclusivamente para fines académicos, respetando siempre el principio de confidencialidad.

Finalmente, esperando poder contar con su pronta autorización, sírvase a remitir el documento de respuesta a la persona de Dalila Espejo Silva, cuyo número de celular es: 917523894.

Es propicia la oportunidad para expresarle nuestro agradecimiento por la gentil atención que brinde a la presente.

Cordialmente;



Dalila Espejo Silva  
DNI n.º 46701617  
Bachiller en Contabilidad



R.U.C. 20451319800

Iquitos, 18 de enero de 2023

Señorita  
**Dalila Espejo Silva**  
Bachiller de la UNAP  
Iquitos/Maynas/Loreto;

**Asunto :** Autorización para realizar técnicas e instrumento de investigación para la recolección de datos.

**Referencia :** Carta N° 001-2023-DAS de 9 de enero de 2023.

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes en virtud del documento de la referencia mediante el cual solicita el permiso para realizar un análisis a las cuentas por cobrar comerciales terceras de la empresa Comercializadora San Juan SAC. para el periodo 2022.

Al respecto, de la evaluación realizada al documento de la referencia, esta Gerencia de Administración ha dispuesto autorizarlas para que procedan a realizar su análisis a las cuentas por cobrar comerciales terceros dentro de nuestras instalaciones, con el fin de poder contribuir en el desarrollo de su tesis.

Así mismo, se solicita que la información al cual usted tendrá acceso, sean utilizadas única y exclusivamente para los fines solicitados, por lo cual deberá de respetar en todo momento el principio de confidencialidad y reserva absoluta sobre los datos.

Es propicia la oportunidad para expresarle las seguridades de mi consideración y estima personal.

Atentamente:

COMERCIALIZADORA SAN JUAN S.A.C.  
TERCERO HAYO DEL AGUILA  
GERENTE ADMINISTRATIVO