

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

Análisis teórico de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la escuela de posgrado de una institución privada

Trabajo de Investigación para obtener el Grado Académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria.

Autores:

Roxana Dorka Vizcarra Baldeón
Orfa Candy Veliz Huaman

Asesor:

Mg. Jesus Fernando Bejarano Auqui

Lima, diciembre 2020

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

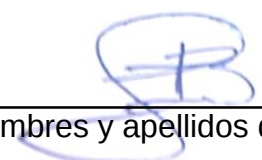
Jesús Fernando Bejarano Auqui, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad y Gestión Tributaria la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que la presente investigación titulada: **“ANÁLISIS TEÓRICO DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA RENTABILIDAD DE LA ESCUELA DE POSGRADO DE UNA INSTITUCIÓN PRIVADA”** constituye la memoria que presenta los estudiantes Roxana Dorka Vizcarra Baldeón y Orfa Candy Veliz Huamán para obtener el Grado Académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria, cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en la ciudad de Lima, a los 10 días del mes de diciembre del año 2020



Nombres y apellidos del asesor

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

En Lima, Ñaña, Villa Unión, a los 10 días del mes de diciembre del año 2020 siendo las 15:00 horas., se reunieron en el Salón de Grados y Títulos de la Universidad Peruana Unión, bajo la dirección del Señor Presidente del Jurado: Dr. Rubén Leonard Apaza Apaza el secretario: Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva y como miembro: Mg. Walter Antonio Ugarte Portuondo y el asesor Mg. Jesús Fernando Bejarano Auqui, con el propósito de administrar el acto académico de sustentación del Trabajo de investigación titulado: "Cuentas por cobrar un instrumento de rentabilidad de la Escuela de Posgrado de la Universidad Peruana Unión 2017-2019" de los Bachilleres:

1. Roxana Dorka Vizcarra Baldeón
2. Orfa Candy Veliz Huamán

Conducente a la obtención del grado académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria.

El Presidente inició el acto académico de sustentación bajo la modalidad virtual invitando a los candidatos hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del Jurado a efectuar las preguntas, cuestionamientos y aclaraciones pertinentes, los cuales fueron absueltos por el candidato. Luego se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del Jurado.

Posteriormente, el Jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Candidato (a): Roxana Dorka Vizcarra Baldeón

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

Candidato (b): Orfa Candy Veliz Huamán

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

Finalmente, el Presidente del Jurado invitó al candidato a ponerse de pie, para recibir la evaluación final. Además, el Presidente del Jurado concluyó el acto académico de sustentación, procediéndose a registrar las firmas respectivas.

Presidente

Secretario

Asesor

Miembro

Miembro

Candidato/a (a)

Candidato/a (b)

Análisis teórico de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la Escuela de Posgrado de una institución privada

Vizcarra Baldeon Roxana Dorka, Veliz Huamán Orfa Candy

Resumen

El objetivo de este artículo de revisión es analizar como las cuentas por cobrar se constituyen en una herramienta de solución en la rentabilidad en una institución educativa privada. Surge como respuesta para la empresa que permitan conocer las obligaciones que los clientes adquieren, representando un margen de ganancia a corto y largo plazo, la política que ha sido establecida para lograr un buen manejo y el análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad, el centro de la discusión tiende a situarse en la rentabilidad, seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. En este sentido, cuanto mayor sea el índice de rotación de cuentas por cobrar puede afectar el nivel de rentabilidad.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, rentabilidad, solvencia.

Abstract

The objective of this review article is to analyze how accounts receivable are analyzed in a solution tool in profitability in a private educational institution. Overload in response to the company that has to know the obligations that the clients acquire, representing a profit margin in the short and long term, the policy that has been established to achieve good management and the analysis of profitability is determined because, even starting of the multiplicity of objectives that a given company faces in profitability or profit, others in growth, stability, the center of the discussion affected profitability, security or solvency as fundamental variables of all economic activity. In this sense, the higher the rate of accounts receivable turnover can affect the level of profitability.

Key words: Accounts receivable, profitability, solvency.

Introducción

En la actualidad es de vital importancia analizar la problemática de la administración de los recursos de las empresas, según Herrera (2015), las cuentas por cobrar simbolizan un derecho exigible causadas por ventas de algún bien, servicio o prestamos que han sido otorgado a un consumidor, además Gonzáles y Vera (2013), definieron que las cuentas por cobrar son derechos adquiridos que surgen por haber realizado o ejecutado una venta, pero que su importe no se recibe de inmediato. Según Daza (2016), la rentabilidad a nivel general, es considerada como el resultado de operaciones que estén vinculadas con las actividades económicas y financieras en una empresa o entidad. A su vez Manchego (2014), sostuvo que la rentabilidad es el fruto de un proceso lucrativo, con el fin de generar ganancias. Para Andrade (2011), la rentabilidad es la capacidad que tiene algo, que básicamente puede generar un capital, beneficios o inversiones.

Cosio citado por Rivero(2014), considera que las cuentas por cobrar simbolizan en toda empresa, el crédito que otorga la empresa a sus clientes, sin más garantías que la promesa de pago en un tiempo determinado, con el único objetivo de conservar su cartera de clientes y lograr un alto índice de rentabilidad dentro del mercado en que se desenvuelve. En la tabla 1, se evidencia investigaciones que avalan la relevancia del presente artículo.

Tabla 1

Evidencia empírica sobre Cuentas por Cobrar y Rentabilidad

Autor(es)	Tema (Cuentas por cobrar)	Objetivo	Principal resultado
Solis (2017)	Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez	Analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez	La falta de políticas y procesos en la gestión de recuperación de la cartera afecta a la liquidez de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

Morales y Araujo (2018)	Cuentas por cobrar y su relación en la rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima	Determinar cómo las cuentas por cobrar se relacionan con la rentabilidad en las empresas industriales del sector textil	Los resultados obtenidos confirman que hay relación entre rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad financiera con un coeficiente de 23.3%, por otro lado se determinó que si hay relación entre rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad económica con un coeficiente de 20.5%.
Ruiz (2018)	Gestión de Cuentas Por Cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Trade Fega S.A	Determinar si la gestión de cuentas por cobrar influye en liquidez de la empresa Trade Fega S.A	La empresa Trade Fega S.A. se encuentra con una insuficiente liquidez para solventar las obligaciones que tiene la empresa con terceros.
Cárdenas y Velasco (2017)	Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud	Determinar la incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y liquidez de la Empresa Social del Estado Hospital Universitario Erasmo Meoz	El crecimiento acelerado de los costos y los gastos sin ningún control, incidió directamente en la sostenibilidad financiera del Hospital.
Segovia y Lliuyacc (2019)	Análisis de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad en los colegios de una red educativa	Analizar las cuentas por cobrar y la rentabilidad en los colegios de una red educativa	Las rotaciones de cuentas por cobrar convierten su efectivo más lento y la rentabilidad refleja positivamente.

Fuente: elaborado en base a los autores

Según los antecedentes analizados aseguran que las ventas al crédito y la prestación de servicio a crédito se han convertido en un medio de ingreso fuerte para muchas entidades. Esta modalidad será eficiente si las organizaciones estipulan correctamente las políticas y condiciones bajo las cuales se está ofreciendo el crédito de lo contrario es difícil conocer si las cuentas por cobrar se están haciendo efectivas en períodos de tiempo razonables. Asimismo, Woll (2003) indica que la clave para mantener la rentabilidad es planificar con anticipación la gestión de las actividades y tener un flujo de caja controlado. Una adecuada gestión de cuentas por cobrar se convierte en una necesidad prioritaria para las empresas, ya que de ello dependerá mantener niveles apropiados de fondos líquidos para enfrentar las necesidades financieras.

En esta investigación se analizará como las cuentas por cobrar se constituyen en una herramienta de solución en la rentabilidad, el cual nos permitirá obtener una visión optima sobre los problemas en el área de cobranza, de esta manera se contribuirá con un adecuado manejo del sistema de control en diferentes empresas y fortaleciendo la toma de decisiones. Asimismo, se logrará minimizar los problemas que se puedan generar por el incorrecto manejo del sistema de control y se vean afectadas las cobranzas de una empresa o entidad, para ello será necesaria el apoyo de las áreas relacionadas como son facturación y ventas; y poder llevar un adecuado sistema de control de las cuentas por cobrar, mejorando la situación económica de la empresa.

Finalmente nos ayudara a organizar y llevar un mejor control influyente en la rentabilidad de la empresa. El objetivo de la presente revisión bibliográfica es analizar como las cuentas por cobrar se constituyen en una herramienta de solución en la rentabilidad en una institución educativa privada.

A continuación, se presenta el desarrollo de la revisión de la literatura considerando en primer lugar, el fundamento de las cuentas por cobrar. La importancia de las cuentas por cobrar. Tipos de las cuentas por cobrar y teorías de la cuenta por cobrar. En segundo lugar, el fundamento de la rentabilidad. La importancia de la rentabilidad. Tipos de rentabilidad y teorías de la rentabilidad. En tercer lugar, se estudia el rol de las cuentas por cobrar como herramienta para la solución de la rentabilidad. En cuarto lugar, se detalla la metodología de la investigación. En quinto las conclusiones.

Revisión

Fundamentos de Cuentas por Cobrar

Según Stevens (2017), define que las cuentas por cobrar representan uno de los activos más importantes, puesto que después del efectivo es el activo más líquido en una entidad de carácter económico. Representan la oferta o adquisición de algún bien o servicio que se recuperará en dinero. Además, Abadie, Chamorro & González-Eguino (2013) conceptualiza que las cuentas por cobrar es el importe del saldo a recibir de los clientes, las cuentas por cobrar es el valor del vencimiento que, del valor de la venta de bienes o servicios, o del aprovisionamiento de préstamos monetarios. Los créditos incluyen el monto adeudado a como el alquiler y los intereses. Los créditos son reclamaciones de la empresa dinero, bienes o servicios a otras partes debido a transacciones pasadas. De acuerdo a las definiciones descritas se define “a las cuentas por cobrar como las fuentes de financiamiento que las empresas utilizan para sus operaciones mercantiles de terceros facilitando el crédito que se puede ofrecer”.

Según Megia (2012), en la edad media, los países europeos practicaban de manera indirecta el trueque entre los pobladores de una región y su gobernante, estos comenzaron a entregar sus productos agrícolas cosechados a su gobernador llamado feudo con la finalidad de recibir un servicio de protección militar, convirtiéndose así en poseedor absoluto de los productos cosechados en sus territorios, y posteriormente los vendían a sus comunidades vecinas, generando así un crecimiento en el comercio agrario. Se considera que las cuentas por cobrar son muy parecidas al trueque. Gonzales (2017) afirma esta premisa cuando revela que las cuentas por cobrar tienen una relación similar a la práctica con el trueque. Actualmente, las empresas manejan las cuentas por cobrar como una herramienta para hacer crecer su negocio, realizan sus ventas empleando el mismo principio de fianza que el trueque, pero ligado a las garantías o aval que el cliente tenga a favor; esto permite la adquisición de sus productos o prestación de servicios al instante facilitando la realización de pagos en fechas posteriores Uceda & Villacorta (2014). Según Guajardo y Andrade (2017), son cualquier activo, recurso económico, propiedad de una organización, que generara algún beneficio a largo plazo. Fernández y Gutiérrez (2014) nos indica que el activo corriente es el conjunto de

inversiones que generan flujo de caja, en un periodo no superior a un año. Se encuentra en constante variación y no poseen una permanencia prolongada en la empresa. La recuperación de los activos corrientes es a corto plazo debido a su consumo inmediato, ya que está destinado a cumplir un ciclo específico. Dentro de este grupo se encuentra:

- Materias primas, envase y mercadería.
- Deudores comerciales, otras cuentas a cobrar: Clientes y deudores varios.
- Inversiones en empresas pertenecientes al grupo a corto plazo
- Inversiones financieras a corto plazo

Soriano (2010) establece que todo negocio para tener movimiento, crecimiento en el mercado, rentabilidad, debe realizar transacciones de compra y venta de artículo para negocio, es decir debe tener efectivo. Se define como efectivo al disponible del que puede disponer la empresa de manera inmediata, entre estos tenemos caja y cuentas bancarias. La parte fundamental de una empresa son los clientes, ya que de ellos depende el crecimiento del negocio en el mercado. Sin clientes el negocio difícilmente crece y como consecuencia haya posible quiebre del negocio.

Fierro y Martínez (2015) indica que, todo crédito entregado a tercero se constituye en cartera, que este se recupera mediante el cobro se podrá clasificar en: cuentas por cobrar comerciales-terceros, cuentas por cobrar comerciales relacionadas, cuentas por cobrar diversas-terceros, cuentas por cobrar diversas-relacionadas, estimación de cuentas de cobranzas dudosas. La empresa debe tener procedimientos que apliquen al momento de realizar el seguimiento a las cuentas por cobrar.

Importancia de las Cuentas por Cobrar

Las cuentas por cobrar son importantes, ya que permiten conocer a la empresa las obligaciones que los clientes adquieren, representando un margen de ganancia a corto y largo plazo. A pesar de ello, en la práctica designan todas las clases de depósitos, créditos, anticipos, que no estén representados por pagaré y otras clases de instrumento formales. Según Robles (2012) la importancia de las cuentas por cobrar son el nivel que se debe adquirir para el rubro debe ser administrado por cada negocio basándose en las políticas que hayan sido establecidas para un lograr un buen manejo, teniendo en cuenta el mercado y el ámbito económico de cada negocio; y para Fowler Newton (2014), las cuentas por cobrar

constituyen uno de los conceptos más importantes del activo circulante. La importancia está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia. Las cuentas por cobrar representan una inversión muy importante para la empresa. Una de las medidas para conocer la inversión que se tiene en cuentas por cobrar es la relación de la inversión al capital de trabajo y al activo circulante, y se obtienen a través de la prueba de liquidez, la rotación de cobranza y su periodo de cobro.

Clasificación de Cuentas por Cobrar

La clasificación de las cuentas por cobrar se genera al momento que la empresa realiza la venta a crédito. Fierro y Martínez (2015) indica que, todo crédito entregado a terceros se constituye en cartera, que este se recupera mediante el cobro, se podrá clasificar en: cuentas por cobrar comerciales- terceros, cuentas por cobrar comerciales – relacionadas, cuentas por cobrar diversas – terceros, cuentas por cobrar diversas- relacionadas, estimación de cuentas por cobrar dudosas.

- Cuentas por cobrar a corto plazo:

Para Wittlinger (2013) “Son aquellas cobranzas que para la empresa son derechos de cobro de carácter exigible de plazo no mayor de un año que se derivan de las ventas de bienes y servicios y son partidas que se presentan en los estados financieros”

- Cuentas por cobrar a largo plazo

Moreno (2014) las cuentas por cobrar a largo plazo generalmente son derechos exigibles producidos por las ventas, autorización de financiamientos, tanto en los adelantos o anticipos que se convertirán en liquidez en menor plazo en un ciclo financiero, la cuentas por cobrar en ocasiones producen intereses al no cumplirse en el plazo establecidos de los vencimientos de las cobranzas se pueden dar en operaciones por la venta bienes y servicios o bienes muebles o inmuebles que se pueden de acuerdo a los rubros de las empresas.

- Cuentas por cobrar incobrables.

Meza (2014) cuentas por cobrar e incobrables las cuentas por cobrar vienen hacer las facturas por cobrar que se dieron a crédito, y que hubo incumplimiento por parte de los clientes lo cual las empresas a partir de un año las derivan a la partida de cuentas incobrables para la empresa. El cual dentro de las cuentas incobrables también encontramos operaciones no habituales en la empresa como son los préstamos o anticipos al personal,

como consecuencia de no ser reembolsadas a la empresa le va generar menor liquidez y contara con cuentas en incobrables que generan pérdidas a un plazo establecido.

Teorías de las Cuentas por Cobrar

Morales y Morales (2014) Indica que mayormente las cuentas por cobrar son créditos que se generan a partir de las ventas de mercancía o servicio, donde en muchos casos los comprobantes sirven para realizar la orden de compra efectuada por el cliente o por otro lado el contrato de compra y venta. En esta investigación se justifica, teóricamente, porque permitirá afirmar que la teoría existente sobre la variable de cuentas por cobrar y así logrará aportar conocimiento para la evaluación de logros de los colaboradores de la empresa. Las cuentas por cobrar representan el total del crédito otorgado por una empresa a sus clientes, estas cuentas representan derechos exigibles originados por ventas, que luego pueden hacerse efectivos. Para Meza (2007) “Las empresas por lo general tienden a vender a un crédito de 30 a 60 días, con lo cual se crea una cuenta por cobrar a los clientes, cabe resaltar que en algunos casos estas cuentas no llegan a ser cobradas, de modo que se produce un incobrable. De esto último se puede tomar en cuenta que sea cualquiera la situación el establecimiento de políticas y normas de cobro ayudará a que esta situación no repercuta en la liquidez de la empresa.

- Crédito.

Cuando hablamos de crédito, se debe tomar en cuenta que en varias oportunidades se utiliza la manera de financiar una compra, pero esto solo ocurre por un periodo determinado por el solicitante. Morales y Morales (2014) afirma: “El crédito es un préstamo de dinero, donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo”. Según Erhardt (2017) cada solicitud de crédito contiene las ilusiones y los deseos de crecer de las personas o empresas que la presentan. Por eso el crédito es, en realidad, un tema de oportunidades de desarrollo a nivel individual, familiar y empresarial, por lo cual es importante aprender cómo obtener y manejar los créditos que necesitamos para realizar nuestros proyectos.

- Políticas de crédito

Acosta (2013), dijo, que las empresas tienen políticas que otorgan créditos a corto y largo plazo con descuentos por pronto pago de acuerdo a la calificación del cliente y a la evaluación que pasa por la administración bajo ciertos parámetros de medición de

confiabilidad y responsabilidad en cumplir antes de la fecha de vencimiento. Por su parte, Camacho y Ponce (2014), destaca que la política de crédito tiene como propósito apoyar a la empresa, minimizar el riesgo de préstamos incobrables y mejorar la organización del flujo de caja. Entonces cuando hablamos de políticas de crédito, debemos tomar en cuenta se realiza una transacción comercial, basado en la confianza existente de empresa –cliente, por otro lado, se busca brindar seguridad de la empresa, y el cliente esté en condiciones favorables para asumir el crédito y así no tener un riesgo a futuro. Treilhes (2018) “Cada cliente y cuenta pueden ser merecedores de un mayor nivel de confianza, tanto en función de su historial, como del tipo de pedido que estén solicitando. Esto acarreará los correspondientes e inviolables límites de crédito”.

. Evaluación crediticia.

Lago y Loitegui (2013) indica que la evaluación crediticia por lo general hace referencia al estudio del cliente potencial, en el cual se recomienda medir su capacidad de pago en el mercado, por otro lado, también se recomienda analizar su perfil crediticio con lo cual se puede saber si el cliente cuenta con una voluntad de pago intachable o si este es un cliente moroso. Cuando se habla de crédito debemos establecer una figura en donde las dos partes están de acuerdo en todos los ítems, es decir la empresa tendrá por su parte la capacidad de establecer políticas de créditos las cuales estén respaldados ante cualquier circunstancia, el cliente tendrá la posibilidad de negociar el tiempo de pago y así tomará decisiones antes de realizar el crédito. Según Sánchez,

- Medios de pago.

Al respecto Ortiz (2011) sostiene que los medios de pago son todos los bienes (activos) que se consideran dinero y deben cumplir la función de constituir un medio de pago comúnmente aceptado en un mercado por otros particulares, los comercios, la administración o cualquier otra institución, facilitando así los intercambios. Los medios de pago son de activo, desde el punto de vista del propietario, y pasivo, desde el punto de vista de sus deudores. Como se presentó anteriormente los medios de pago pueden servir como instrumentos para adquirir bienes, servicios o cancelar algún tipo de obligación; por lo cual las empresas deben tener en mente las diferentes vías de cobro, la cual ayudara a su financiación y su liquidez, por otro lado, se tiene que tener en cuenta que los medios de cobro o pago pueden realizarse al contado y al crédito.

Fundamento de la Rentabilidad

Gitman (2016) define a la rentabilidad como “la medida del rendimiento o de las utilidades o ganancias de la organización, en relación con las ventas, los activos y la inversión de los socios” Del mismo modo, Sánchez (2002) conceptualizó a la rentabilidad como la medida del rendimiento de una empresa durante un periodo de tiempo en base a los capitales y recursos utilizados, es decir se refiere a la comparación entre las ganancias generadas y los recursos utilizados para obtenerla.

Al estudiar el origen de la rentabilidad, se centrará los antecedentes sobre la utilización de las ratios financieras. Etimológicamente, parte de la palabra en latín ratio que significa relación o razón; fundamentándose en dos datos aislados que al compararlas se lleva de dos formas: de manera aritméticas (restando) o geométricas (dividiendo) Ibarra (2006) “Se refiere al rendimiento que en un periodo dado produce el activo financiero para esto se estipulan condiciones nominales ya sea de términos de descuentos y/o intereses, para ello debe usarse el rendimiento o rentabilidad efectiva que se calcula en las condiciones nominales usando relaciones de equivalencia derivadas de las matemáticas financieras”. Flores (2001) El origen de las ratios financieras sientan sus bases en la teoría de la proporción de Euclides; desarrollándose el análisis García (2010), y la aplicación de las ratios que son razones y proporciones se debe a los matemáticos italianos sobresaliendo Lucas de Paccioli Ibarra (2009). Los primeros análisis financieros dan inicio en la mitad del siglo XIX, cuando los bancos a inicios del año 1870, solicitaban los estados financieros a los prestatarios (García, 2010). Los bancos utilizaban los estados financieros para obtener ratios como una forma de evaluación crediticia, pero a la vez era también utilizado con el propósito de generar rentabilidad (Galeano, 2011). Según Ibarra (2009), los banqueros en ese entonces estaban liderados por Alexander Wall, financista de “Federal Reserve Board”, utilizaban las ratios como una herramienta de gestión y de medida para el fracaso por falta de liquidez. En 1912 Alexander Wall comenzó un estudio donde compilo 7 indicadores diferentes, los cuales motivaron a que se desarrollen nuevos y diversos estudios que analizaban el margen de rentabilidad y rotación de existencias. El estudio llevado a cabo consistía en un sistema

triangular poniendo en la cima del triángulo al ROA, se desarrolló alrededor de los años 1919 conociéndose muchos años después (Galeano, 2011).

La Importancia de la Rentabilidad

Según Rodríguez(2013), “la importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad. en todo análisis empresarial, el centro de la discusión tiende a situarse en la rentabilidad, seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica”

Tipo de Rentabilidad

Según Palomares y Peset (2015) los tipos de rentabilidad son:

Rentabilidad Económica: Se le conoce como ROA, o rendimiento de los activos. Este ratio centra su atención en la rentabilidad operativa de la empresa, independiente de su estructura de financiamiento, por lo tanto pretende medir la eficacia de la gestión del activo sin tener en cuenta como se ha financiado este activo. De la misma manera Meza (2013) indica que esta rentabilidad económica, rendimiento del activo, puede compararse con el coste medio de la financiación. Además, Otal, Sara, Serrano, & Serrano (2007) define la rentabilidad económica como la medición del rendimiento alcanzado por los activos. Según Saucedo & Oyola (2014) de acuerdo con Sánchez (2002), definen la rentabilidad económica o de la inversión como una medida referida al rendimiento de los activos de una. Según Jiménez, S. (2010) la rentabilidad económica o rendimiento es la relación entre el beneficio de intereses e impuestos y el activo total. según Saucedo & Oyola (2014) que la rentabilidad económica es un índice que mide el rendimiento económico de las inversiones.

Formula ROA :

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales promedio}}$$

Fuente: Elaboración propia

Rentabilidad financiera: También se le conoce como ROE; según Palomares y Peset (2015), señala que la rentabilidad de los fondos propios no tiene por qué coincidir con la generada por

los activos de la empresa. Téngase en cuenta que los activos de la empresa propios pueden estar financiados con financiamiento propia y ajena, por lo que en la medida en el que coste de financiamiento ajena difiere de rendimiento generado por los activos, la rentabilidad financiera no coincidiría con la rentabilidad económica. Se le denomina apalancamiento financiero. Así también Andrade (2012), menciona que el nivel de eficiencia con el cual se han manejado los recursos propios que componen el patrimonio de la empresa, pues compara el nivel de utilidad obtenido por la empresa en el ejercicio contra el patrimonio promedio de esta está en los dos últimos periodos. Según Meza (2013) la rentabilidad financiera o de capital, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, representa el rendimiento de los fondos propios de la empresa. Alarcón & Rosales (2014), señala que la rentabilidad financiera, es la relación entre el beneficio neto y los fondos propios. Saucedo & Oyola (2014) define a la rentabilidad financiera como una medida referida a un determinado período de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios. De acuerdo a Bravo Orellana. Según Gamboa (2015) es el beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios. Alarcón & Rosales (2014) que la rentabilidad financiera o ROE “Return On Equity” se calcula por la relación entre el beneficio de ejercicio y los recursos propios sin incluir entre ellos el beneficio de la siguiente manera, Utilidad Neta/Patrimonio Neto. Seguidamente Mejía (2014) indica la rentabilidad financiera se calcula dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio promedio del periodo, Utilidad Neta/Patrimonio Promedio del Periodo.

Formula del ROE

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio promedio}}$$

Rentabilidad Financiera: Según Andrade (2011) aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultados de inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en 2 niveles, en función del tipo de resultados y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

- Primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica del activo, en el se relaciona un concepto de resultado conocido o prevista, antes de intereses, con la rentabilidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta

la financiación y origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, en rendimiento de la inversión de la empresa.

- Segundo nivel, la rentabilidad financiera en la que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existe capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la economía, siempre que esta última sea superior al coste medio de la venta, y como reductor en caso contrario.

Teorías de la Rentabilidad

Según, Sánchez (2002) afirma que: La rentabilidad es una posición económica de la entidad, es decir, la capacidad que ésta tiene para generar y retener utilidades en un período determinado. Por su parte la liquidez indica la posición financiera, o sea, la capacidad de pago que tiene para enfrentar adecuadamente sus deudas en un momento dado. Según, Apaza (2012) sostiene que: La rentabilidad es una relación que compara la utilidad con un aporte de fondos, y se expresa en términos de porcentaje. Mide el modo en que la empresa, después de haber realizado su actividad principal, y haber remunerado a todos los factores implicados, es capaz de generar un superávit para ser repartido entre los socios o accionistas.

Aanu, Ailemen & John (2016) Mejora del rendimiento que proporcionará opciones para que la dirección desarrolle y para mejorar el bienestar de los accionistas, investigaciones anteriores explicaron que la rotación de efectivo tiene un efecto positivo en rentabilidad. Esto significa que cuanto mayor sea el volumen de negocios de la empresa tendrá un impacto en la rentabilidad de la empresa.

Método

Hernández (2014) define al tipo de estudio descriptivo como medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren. De revisión sistemática en cuanto al análisis de diferentes artículos e investigaciones que tuvieron un mayor impacto en la línea de investigación; las características de los artículos que se analizan e interpretan la evolución de los temas contables referidos en el presente trabajo de investigación. El diseño metodológico de la investigación es no experimental de corte transversal.

Carrasco (2017) refiere que la muestra es la parte representativa de la población las cuales deben reflejar características objetivas para que los resultados obtenidos puedan generalizarse a los elementos que conforman la población. En el presente artículo de investigación no se tomó en cuenta para el estudio una muestra determinada, sino una población conformada por todos los portales web a través de los siguientes pasos: Verificación de la dirección de la URL de cada portal y evaluación de los portales para recolectar datos, captura y análisis de la información.

Conclusiones

Teniendo en cuenta el objetivo de este artículo de revisión que es analizar como las cuentas por cobrar se constituyen en una herramienta de solución en la rentabilidad en una institución educativa privada, llegamos a las siguientes conclusiones:

- Basándose en las revisiones de la información se puede concluir, que según los autores mencionados se puede tener grandes beneficios al agilizar el proceso de gestión de cuentas por cobrar al automatizarlo y podría ser una forma rápida en la ejecución de cobranzas automatizadas, para que de este modo se pueda generar un retorno de la inversión mayor al minimizar de recursos costosos según las políticas de cobranzas.
- Por otro lado, al facilitar la obtención de datos al integrarse con un sistema de base se estaría ahorrando tiempo y teniendo un control de indicadores más efectivo y puntual para una mejor toma de decisiones.

- También podemos encontrar que existe gran cantidad de entidades demostrando que sus clientes tienen un alto índice de deuda de años anteriores el cual se convierte en cuentas por cobrar, los autores afirman que tienen relación las cuentas por cobrar y la rentabilidad para el crecimiento de la empresa.
- Se llega a la conclusión que la herramienta de la solución en la rentabilidad sería la implementación de políticas de crédito específicas y bien definidas que mejoran el control de su cartera de clientes.

Referencias Bibliográficas

- Acosta, A., Cuvi, J., Isch, E., Machado, D., Seraquive, E., Muñoz, D., & Solíz, M. (2013). *El País que queríamos* (S. Gonzales (ed.); 1st ed.). Arcoiris Producción Grafica.
- Aguiar, I. (1998). *Rentabilidad y Riesgo en el Comportamiento financiero de la Empresa* (I. P. Galdos (ed.)). Cuadernos Canarios de Ciencias Sociales.
<https://mdc.ulpgc.es/utis/getfile/collection/MDC/id/1513/filename/1519.pdf>
- Álvarez, J. (2004). Rentabilidad Empresarial: propuesta práctica de análisis y evaluación. In I. M. S.L. (Ed.), *Cámaras de comercio, servicios de estudios*. https://doi.org/M-4269-*2004
- Araiza, V. (2005). Administración financiera de las cuentas por cobrar. *Boletín Técnico Ejecutivos de Finanzas*, 39.
- Ayala, D. (2011). La multifuncionalidad y la ecocondicionalidad como alternativa para el desarrollo rural sustentable. In *Economía y Sociedad* (Vol. 16, Issue 28). Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Bernal, C. (2013). Metodología de la investigación. In O. Fernandez (Ed.), *Journal of Chemical Information and Modeling* (Tercera, Vol. 53, Issue 9). Pearson.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Camacho, J., & Ponce, H. (2014). Factores que influyen en la morosidad de los estudiantes de la escuela de Postgrado de la Universidad Cesar Vallejo - Sede Huancayo. In *Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo*.
- Cárdenas, M., & Velasco, B. (2014). Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud. *Rev. Fac. Nac. Salud Pública*, 32(1), 16–25.
- Carrasco, S. (2017). *Metolofía de la Investigación Científica* (1st ed.). San Marcos.
- Contreras, R., & Palacios, F. (2017). Rentabilidad financiera y liquidez corriente de las empresas del sector industrial que negocian en la Bolsa de Valores de Lima, 2011-2014. *Revista de Investigación Universitaria*, 4(2), 2011–2014. <https://doi.org/10.17162/riu.v4i2.690>

- Cusacani, Y., & Ttito, J. (2019). Influencia de la cultura financiera en el uso de la tarjeta de debito en los clientes del banco continental-Agencia Miraflores-Arequipa, 2018. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue 9).
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Del Valle, E. (2010). Crédito y cobranzas. In *Universidad Nacional Autónoma de México*.
Universidad Nacional Autonoma de Mexico.
- Flores, M., & Naval, Y. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodos 2010 al 2014. In *Revista de Investigación Universitaria* (Vol. 6, Issue 1). <https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039>
- Hernandez, R. (2014). *Metología de la Investigación* (Interamericana (ed.); 6ta Edició). 2014.
- Mantilla, D., & Ruiz, R. (2017). *Gestion de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C. distrito de Trujillo - Año 2016* [Universidad Privada Antenor Orrego]. http://www.gonzalezcabeza.com/documentos/CRECIMIENTO_MICROBIANO.pdf
- Morales, C., & Araujo, P. (2015). Cuentas por cobrar y su relación en la rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016. In *Resolucion*. <https://doi.org/10.1587/transcom.E93.B.2477>
- Morales, J., & Morales, A. (2014). *Creditos y Cobranza*.
<https://drive.google.com/file/d/0B9FIUGP8i39rN2owZ192VGpMckU/view>
- Ruiz, Y. (2018). *Gestión de Cuentas Por Cobrar y Su Influencia en la Liquidez de la Empresa Trade Fega s . a , Distrito Miraflores Año 2018*.
- Rusdiyanto, Agustia, D., Soegeng, S., & Septiarini, D. F. (2020). The effect of cash turnover and receivable turnover on profitability. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 26(9), 45–50. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Sanchez, A. (1994). La Rentabilidad Economica Y Financiera de la Gran Empresa Española. In *Revista Española de FInanciacion y Contabilidad: Vol. XXIV N° 78*.
<https://www.mendeley.com/viewer/?fileId=4725a92a-52e8-75a5-78c5-00e3476e79ab&documentId=414ff01c-9b08-3eba-a6a4-beb38dd799f7>
- Sánchez, A., Lago, J., & Libros, L. (2014). *La revolución de los modestos*. Google Libros.
- Solano, L. (2018). *Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Mercantil S.A.C. año 2018*.