



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Control de cuentas por cobrar y su incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la Victoria, año 2017”

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Humberto Jesus Mendoza Canchasto

ASESOR:

Mg. Marco Antonio Mera Portilla

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA - PERÚ

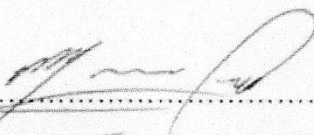
2017

PÁGINA DEL JURADO



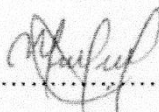
Dra. Sáenz Arenas Esther Rosa

Presidente



Mg. Mera Portilla Marco Antonio

Secretario



Mg. Vásquez Vásquez Luz Maribel

Vocal

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mis padres quienes me enseñaron, que siempre lo que uno se propone lo puede lograr trazándose metas y esforzándose al 100%.

Con sus consejos y apoyo incondicional, de seguro no me hubiera sido posible terminar esta larga y hermosa carrera. Gracias por su paciencia y amor, y sobre todo, darme la vida.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme una familia buena con valores y buenos principios, agradezco a todas las personas que de un principio me brindaron su apoyo incondicional en esta etapa de mi vida universitaria, agradezco al tiempo por hacerme madurar y ser una persona de bien y de buenos principios.

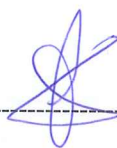
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Humberto Jesus Mendoza Canchasto, con DNI N° 43697104, a efecto de verificar los juicios de evaluación de la experiencia curricular de Metodología de Investigación Científica, expongo bajo juramento que toda la documentación que acompaño es clara y legitima.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 27 de Noviembre de 2017



Humberto Jesus Mendoza Canchasto

DNI: 43697104

PRESENTACIÓN

En cumplimiento del estatuto de grados y títulos de la universidad cesar vallejo nuestro ante ustedes la tesis titulada “control de cuentas por cobrar y su incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria - año 2017”, la propia que someto a vuestra consideración y espero que plasme con las exigencias de aprobación para obtener el título profesional de contador público.

Tiene como propósito demostrar que la cuenta por cobrar incide con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, así como informar sobre las ventajas que este título valor, ofrecerá al evaluar las diferentes alternativas de un control de cuenta por cobrar permitirá a la empresa tener una rentabilidad esperada y así lograr una mayor competitividad y estabilidad económica.

El presente trabajo de investigación está distribuido bajo el bosquejo de 8 capítulos. En el capítulo I, se expone la introducción. En capítulo II, se presenta el marco metodológico y método de investigación. En el capítulo III, se muestra los resultados de la investigación. El capítulo IV, las discusiones. En el capítulo V, las conclusiones. En el capítulo VI, se presenta las recomendaciones. En el capítulo VII y VIII, se detallan las referencias bibliográficas y anexos: el instrumento, la matriz de consistencia y la validación de instrumento.

Humberto Jesus Mendoza Canchasto

ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
RESUMEN	xi
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	12
1.1 Realidad Problemática	13
1.2 Trabajos Previos	14
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	18
1.3.1. Cuenta por cobrar.....	18
1.3.1.1. Políticas de crédito	20
1.3.1.2. Condiciones de crédito.....	21
1.3.1.3. Procedimiento de cobranza.....	21
1.3.2. Rentabilidad.....	22
1.3.2.1. Rentabilidad Económica	23
1.3.2.2. Margen	23
1.3.2.3. Rotación	23
1.3.2.4. Rentabilidad financiera.....	24
1.3.2.5. Margen de Utilidad Bruta	24
1.4 Formulación del problema	25
1.4.1. Problema General.....	25
1.4.2. Problema Específico.....	25
1.5 Justificación del estudio	26
1.5.1. Justificación teórica	26
1.5.2. Justificación práctica	26
1.5.3. Justificación Metodológica.....	26
1.6 Hipótesis	27
1.6.1. Hipótesis General	27
1.6.2. Hipótesis Específica	27
1.7 Objetivo	27
1.7.1. Objetivos General	27
1.7.2. Objetivos Específicos	27

2.1	Tipo de estudio.....	30
2.2	Diseño de investigación	30
2.3	Variables Operacionalización.....	31
2.4	Población, Muestreo y Muestra Población	34
2.5	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	34
2.6	Métodos de análisis de datos.....	36
2.7	Aspectos éticos	36
CAPÍTULO III: RESULTADOS		38
3.1.	Análisis de confiabilidad del instrumento.....	39
3.1.1.	Confiabilidad de cuentas por cobrar y rentabilidad	39
3.1.2.	Confiabilidad de cuentas por cobrar.....	40
3.1.3.	Confiabilidad de Rentabilidad	41
3.2.	Resultado.....	42
3.2.1.	Estadística de Frecuencia	42
3.2.2.	Tablas Cruzadas	48
3.3.	Validación de Hipótesis.....	51
3.3.1.	Prueba de Normalidad	51
3.3.2.	Prueba No Paramétrica.....	53
3.3.3.	Prueba Eta	57
CAPÍTULO IV		60
Discusión		61
CAPÍTULO V		64
Conclusiones.....		65
CAPÍTULO VI		67
Recomendaciones.....		68
Referencias		70
CAPÍTULO VIII: ANEXOS		71
ANEXO 1: Operacionalización de las variables		72
ANEXO 2: Matriz de Consistencia		73
ANEXO 3: Cuestionario		74
ANEXO 4: Validación de instrumentos por expertos		76
ANEXO 5: Base de datos.....		79

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Criterio de confiabilidad Valores	39
Tabla 2: Alfa de Cronbach de Cuentas por Cobrar y Rentabilidad	40
Tabla 3: Alfa de Cronbach Cuentas por Cobrar	40
Tabla 4: Alfa de Cronbach de Rentabilidad	41
Tabla 5: Cuenta Por Cobrar	42
Tabla 6: Política de Crédito	43
Tabla 7: Procedimiento de Cobranza	44
Tabla 8: Rentabilidad	45
Tabla 9: Rentabilidad Económica.....	46
Tabla 10: Rentabilidad Financiera	47
Tabla 11: Tabla Cruzada Cuenta por Cobrar y Rentabilidad	48
Tabla 12: Tabla Cruzada Cuenta por Cobrar y Rentabilidad Económica	49
Tabla 13: Tabla Cruzada Cuenta por Cobrar y Rentabilidad Financiera	50
Tabla 14: Tabla Cruzada Política de Crédito y Rentabilidad.....	51
Tabla 15: Prueba de Normalidad	52
Tabla 16: Magnitud de Correlación.....	53
Tabla 17: Correlación Cuenta por Cobrar y Rentabilidad	54
Tabla 18: Correlación Cuenta por cobrar y Rentabilidad Económica	55
Tabla 19: Correlación Cuenta por cobrar y Rentabilidad Financiera	56
Tabla 20: Correlación Política de Crédito y Rentabilidad	57
Tabla 21: Prueba Eta Cuenta por Cobrar y Rentabilidad	58
Tabla 22: Prueba Eta Cuenta por Cobrar y Rentabilidad Económica.....	58
Tabla 23: Prueba Eta Cuenta por Cobrar y Rentabilidad Financiera	59
Tabla 24: Prueba Eta Política de Crédito y Rentabilidad.....	59

INDICE DE FIGURAS

Grafico 1: Cuenta por Cobrar.....	42
Grafico 2: Política de Crédito.....	43
Grafico 3: Procedimiento de Cobranza	44
Grafico 4: Rentabilidad	45
Grafico 5: Rentabilidad Económica.....	46
Grafico 6: Rentabilidad Financiera.....	47

RESUMEN

La presente trabajo de investigación, tiene por objetivo determinar de qué manera la cuenta por cobrar incide en la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria –año 2017.

La investigación se desarrolló bajo un diseño no experimental, con un enfoque cualitativo y obtuvo como muestra a 56 participantes que trabajan en el área contable y administrativo en las empresas comerciales del distrito de la victoria año 2017. La técnica manejada fue la encuesta y los instrumentos manejados son los cuestionarios graduados en la escala de Likert previamente validados por los expertos, donde se demostró la validez y confiabilidad, mediante la técnica de opinión de expertos y el alfa de Cronbach.

En la presente investigación se llegó a la conclusión que la cuenta por cobrar tiene relación con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

Palabras claves: Cuenta por Cobrar, Rentabilidad, Política de cobranza.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

En la actualidad para toda empresa ya sean grandes o pequeñas, su principal fuente y posicionamiento radica principalmente en las ventas de sus productos o servicios que ofrece en el mercado que al final de un periodo se verá reflejado en su rentabilidad. Así mismo en nuestro País, la mayoría de las empresas tiene un propósito que es generar ventas ya sea al crédito o al contado, a su vez asumen que al tener mayor venta su empresa va encaminando bien y tendrá posicionamiento en su sector, en este sentido la venta a crédito se ha posicionado en los últimos años como una fuente de ingresos esencial.

En las empresas comerciales se cuenta con un problema importante en el transcurso de los últimos periodos resulta que la rentabilidad no fue la esperada, se cuenta con un déficit a la hora de tomar decisiones y eso en cierta parte trae problema a la empresa y a los empleadores, así las ventas en los últimos periodos no fue la esperada, se está teniendo unas bajas en la utilidad de margen esperada, ya que al contar que nuestra rotación no está siendo efectiva.

Los problemas más comunes que las empresas afrontan son a la hora de realizar las cobranzas generadas por las ventas realizadas o servicios prestados. Que al tener un inadecuado control de cobranzas, las empresas va a generar una mala gestión que afectara a la rentabilidad que desea tener la empresa, lo cual generara una retenciones de pagos que se distribuirá a los proveedores y trabajadores de la empresa, a su vez la empresa encaminaría por malas decisiones al no tener liquidez para inversiones nueva. Es por eso que muchas empresas por no contar con un buen control en las cuentas por cobrar tienen dificultades de posicionamiento en el mercado laboral.

Es por eso, que la presente investigación tiene como finalidad trasladar información en base a la experiencia laboral, profesional y vivencial con lo que se trasladara toda la información aplicada en la investigación y a la vez servirá para lectores lean y apliquen decisiones que conllevara a una buen control en las empresas.

1.2 Trabajos Previos

Se han realizado diversas investigaciones de cuentas por cobrar y rentabilidad. Por consiguiente, se realizó la preparación actual de esta investigación por contar historiales de trabajos académicos que valieron como sustento principal para la elaboración de este proyecto.

Tesis a nivel nacional

Domingo, T. (2017). En su tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en los resultados económicos de caja rural de ahorro y crédito los andes S.A AYAVARI, periodo 2014-2015.” Tesis para lograr el título de profesional de contador público, de la Facultad de Ciencia Contables de la Universidad Nacional del Altiplano.

El presente trabajo tiene como población toda la información de la caja rural de ahorro y crédito los Andes S.A Ayaviri, 2014-2015, el diseño de investigación es (transversal no experimental), con un tipo de investigación (descriptivo), su instrumento de recolección (encuesta, análisis de contenido).

El objetivo general es determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar índice en los resultados económicos de la caja Rural de y Ahorro y crédito los Andes S.A.

El Autor llegó a la solución que tanto la variable gestión de cuentas por cobrar y resultados económicos tiene relación, que al analizar su hipótesis llegamos a la ejecución que se rechazó la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna esto quiere decir que si tiene una relación.

Por lo tanto se debe dar más énfasis a las Normas y Políticas de Evaluación de Créditos (Manual de Políticas y Procedimientos Crediticos) según el análisis y exposición de resultados. Nos da como resultado un nivel bajo de 43.84% según ponderación (anexo N° 08). Se ha incumplido a los procedimientos de Evaluación

de Crédito, dándose como resultado inadecuada aplicación incidiendo directamente en los resultados económicos de la CRAC Los Andes en el periodo de 2014 y 2015.

Marreros, V. (2015). En su tesis titulada “Actividades de operación y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Multicar S.A.C. Trujillo, 2015.” Tesis para conseguir el título de contador público, de la Facultad de Ciencia Empresarial de la Universidad De Trujillo.

El diseño es no experimental de corte transversal y el instrumento de investigación fue la técnica de recolección de datos y la entrevista. Su objetivo primordial fue determinar las actividades de operación y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Multicar S.A.C, Trujillo año 2015, a su vez su población fue la Empresa Multicar S.A.C. Trujillo, año 2015, dando como muestra al Área de Tesorería y caja de la empresa Multicar S.A.C – Trujillo año 2015.

Por consiguiente, se llegó a las soluciones más notables que son: Después de la entrevista realizada a la tesorería de la empresa Multicar S.A.C se determinó que no realizan sus pagos en orden prioridad, los gastos que se realizan muchas veces ni van de acorde a las ventas de la empresa, por otra parte, según el sistema CONCAR que maneja la empresa se determinó que las principales fuentes provenientes de dinero es a prestación de servicios y la venta de bienes con 3,546,237 soles y las otras actividades en las que se desembolsa efectivo es el pago de trabajadores, pago proveedores, pagos de impuestos y otros egresos.

Por lo tanto el Autor llegó a la conclusión que la hipótesis realizada se va a rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alteña que da como conclusión que existe una relación entre las actividades de operación y la rentabilidad en la empresa Multicar S.A.C. Trujillo, 2015.

Mondragón, F. (2015). En su tesis titulada “Cuentas por cobrar y su incidencia en la gestión de las Mypes comercial de lima metropolitana, 2014.” Tesis para alcanzar el grado de magister en contabilidad de mención, de la Facultad de Ciencia

contables, financieras y administrativas de la Universidad Católica los ángeles Chimbote.

La población estará representada por 183 Mypes comerciales de lima metropolitana, el diseño de investigación es No experimental de corte transversal, a su vez conto con tipo de muestra no probabilísticos por conveniencia, el instrumento de investigación es encuesta y cuestionario. Su objetivo general de su investigación es demostrar que la cuenta por cobrar incide en la gestión de las Mypes

.Por lo tanto se llegó a la conclusión que la hipótesis realizada se va a rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alteña que da como conclusión que existe una relación entre las cuentas por cobrar y la gestión de las Mypes comercial de lima metropolitana, 2014.

Salvador, L. (2016). En su tesis titulada “El control interno y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Asesoría y Eventos pacifico SAC – Trujillo 2015. “Tesis para optar el título profesional de contador público en la facultad ciencias empresariales de la Universidad Nacional De Trujillo.

La presente investigación tiene como objetivo general determinar la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad de la empresa Asesoría y Eventos Pacifico SAC, Trujillo – 2015. La población fue la empresa Asesoría y Eventos Pacifico SAC, con una muestra en el área de almacén en la empresa Asesoría y Eventos Pacifico SAC, las áreas que se seleccionó como muestra fue el área administrativa y contable; la técnica e instrumentos fueron la de entrevista, el diseño de investigación es no experimental de corte transversal, el tipo de investigación fue descriptiva. La propuesta de mejoras del control en el área de inventarios lograra que la rentabilidad aumentara más de un punto porcentual, lo cual favorecería en la toma de decisiones, en librarnos de costos innecesarios y de mejorar en cuanto a la capacitación del personal y de la regularización oportuna de productos y mostrar un rubro de mercadería lista para ser vendida.

Por lo tanto se llegó a la conclusión que la hipótesis realizada se va a rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que da como conclusión que existe una relación entre el control interno y la rentabilidad de la empresa de la empresa asesoría y eventos asesoría y eventos pacifico SAC – Trujillo 2015.

Tesis a nivel Internacional

Gordon, J. (2015) En su tesis titulada “La recaudación de cuentas por cobrar a usuarios y su incidencia en la rentabilidad de la Junta Administradora de Agua Potable y Alcantarillado Regional Yanahurco “JAAPARY” de la ciudad de Mocha” Tesis para alcanzar el título de ingeniero contabilidad y auditoría CPA, de la Facultad de contabilidad y auditoría de la Universidad Técnico de Ambato - Ecuador.

El enfoque es cuanti-cualitativo contamos que la investigación y el instrumento de investigación es encuestas y entrevista.

El objetivo principal es elaborar un tablero de indicadores de gestión y una de procesos en la aplicación de políticas existentes en el reglamento interno para una oportuna recaudación de cuentas por cobrar, mejorando la rentabilidad en la junta Administrativa de Agua potable y Alcantarillado Regional Yanahurco. Se da como conclusión que:

El control interno en el proceso de recaudación y gestión de cartera vencida se lo está realizando en forma empírica a pesar de existir un reglamento interno en la institución, la que brinda las pautas para la aplicación de sanciones pecuniarias a usuarios de acuerdo al tiempo en mora. La institución al no contar con una herramienta para medir la gestión administrativa y financiera, el dinero que ingresa a la institución por medio de sus oficinas de recaudación son destinadas a la compra de materiales y suministros para la potabilización y purificación del agua que arriba los tanques en su planta de tratamiento, a pesar que los usuarios en su totalidad no se encuentran al día, la institución busca fuentes de financiamiento externa.

Por lo tanto se llegó a la conclusión que la hipótesis realizada se va a rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que da como conclusión que existe una relación entre la recaudación de cuentas por cobrar a usuarios y la rentabilidad de la Junta Administradora de Agua Potable y Alcantarillado Regional Yanahurco “JAAPARY” de la ciudad de Mocha.

Duran, J. (2015) En su tesis titulada “El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa el Mundo Berrezueta Carmona y Cía., en el Canton Camilo Pone Enriquez.” Tesis para alcanzar el grado previo a la obtención del título de ingeniero de contabilidad y auditoría – CPA, de la facultad de ciencias empresariales de carrera de contabilidad y auditoría de la universidad Técnica de Machala.

El objetivo principal fue establecer un control interno de las cuentas por cobrar que permita aplicarse en el proceso económico contable de esta organización para obtener resultados confiables en la presentación de los estados financieros de la Empresa El Mundo Berrezueta Carmona y Cía., del Canton Camilo Pone Enriquez, contamos que la investigación tiene un nivel descriptivo con un enfoque cuali - cuantitativo y el instrumento de investigación es observación directa, encuestas y entrevista.

Se llegó a la conclusión de: A través de la presente investigación y mediante la prueba de hipótesis que si existe una relación entre el control interno de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa el Mundo Berrezueta Carmona y Cía., Por lo tanto la empresa no cuenta con un departamento específicamente para el control de Cuentas por Cobrar.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Cuenta por cobrar

Las cuentas por cobrar estas conformadas por las obligaciones tienen los clientes cuando obtienen una adquisición o un servicio prestado de un producto las

cuales se encuentran representadas por facturas por cobrar y las letras por cobrar, esto origina derechos de cobranzas a terceros.

Son contratos auténticamente conseguidos de la compañía, que alcanzado el plazo determinado se ejecutara ese derecho, por lo cual se tomará a cambio una remuneración en crédito o efectivo; o cualquier forma en capitales o bienes. (Apaza, M. 2013, p.407).

Es necesario saber que las cuentas por cobrar provienen de la adquisición de un bien o un servicio, por lo cual la empresa que solicita realiza una compra tiene la obligación de retribuir en efectivo, en crédito que deberá cancelarla en un periodo de tiempo especificado de 30 a 60 días. Por lo tanto toda empresa que vende un producto o servicio a un tercero tiene todo el derecho de cobrar y recibir un pago, ya que son los derechos auténticamente adquiridos.

Las cuentas por cobrar son activos que posteriormente se cambiarán a efectivo, habitualmente hay un tiempo determinado que puede ser hasta 60 días para convertirse en efectivo. De tal forma, los clientes habitualmente lo verán reflejado en los estados financieros seguidamente después de equivalente de efectivo y demás cambios transitorios en mediano y corto plazo en bienes permutables. (Meigs, R. Williams, J. Haka, S & Bettner, M. (2012)

Así mismo las cuentas por cobrar son relativamente una inversión a corto y mediano plazo, ya que por un determinado periodo de 30 a 60 días se podrá convertir en liquidez, por consiguiente a contar con una eficaz política de cobranzas el efectivo que va a rotar se podrá convertir en un activo financiero que por lo general se analizara en el balance general por medio de dicho análisis y estrategias la empresa podrá tomar buenas decisión que se efectuara para futuras inversiones.

El autor Manuel, A. (2013) Nos revela que:

La gestión de recaudación está vinculado por trabajos coordinados y aplicados correctamente a los clientes para obtener la ingresos realizados tanto en efectivo como en crédito, de modo que las inversiones realizadas se cambien en activos netos de la forma más eficaz viable, manifestando la habilidad y buena relación con los clientes para posteriormente realizar nuevas transacciones.

Por ende, la gestión de cobranzas es el paso esencial que toda empresa ejecuta para la obtención de las ganancias invertidas con los activos trabajados que al ser recaudados se convertirán en liquidez, de esa forma se tendrá a disposición efectivo para futuras inversiones.

“El gerente de crédito debe de hacer todos los esfuerzos posibles, no solo para cobrar lo que deben a su compañía, si no para realizar el cobro con rapidez.”

De tal manera, es esencial contar que la empresa cuente con una buena política de cobranzas y sea cobrado lo más rápido posible.

1.3.1.1. Políticas de crédito

Nos señala: Las políticas de crédito son medidas favorables que la empresa elige para realizar un proceso de crédito, que mediante una gestión eficaz y buena los principios la empresa va a obtener prósperos resultados. (Apaza, M. 2013, p.408).

Área de Crédito

Nos indica: Es la destreza empresarial que permite que alguien obtenga otros recursos, sin el compromiso de remunerarlo de inmediato. (Apaza, M. 2013, p.408).

Línea de Crédito

Es la cantidad máxima que puede facilitarse a una individuo o compañía, usualmente se opera como cuenta corriente, quiere decir no interesa el volumen de operaciones, solo concierne el saldo que adeuda el usuario. (Apaza, M. 2013, p.408).

Capacidad de pago

Para Apaza, M. (2013), "Es cuando la operación (o sea sus ingresos menos sus gastos) de una persona o empresa le permite pagar un crédito". (p.409)

1.3.1.2. Condiciones de crédito

Para Apaza, M. (2013), "Son acuerdos que la organización y el cliente hacen un acuerdo y pactan un compromiso en perpetrar y llevar a cabo la forma y lapso de cancelación fija de un trabajo." (p.409)

Nos menciona que toda operación de una adquisición o de un servicio que se realiza entre empresa y cliente, con el transcurso del tiempo se convertirá en un deber y obligación de cancelación por dicho servicio, que mediante acuerdos entre ambas partes se podrá llegar a la forma y tiempo de cancelación del trabajo realizado.

1.3.1.3. Procedimiento de cobranza

Para Apaza, M. (2013, p.409), "Es la forma que maneja la compañía para ejecutar sus recaudos, las cuales se alcanza de la siguiente modo: cobranza directa y cobranza por medio de cobradores."

Es la técnica que la empresa ejecuta para realizar las cobranzas del periodo mediante el cual se podrá realizar de dos maneras, la de cobranza directa este medio es cuando los clientes cancelan sus deudas directamente a la empresa por

medio de cajeros y la cobranza por medio de cobradores que será por medio de bancos. Cabe mencionar, que un buen manejo en las de cobranzas es el paso fundamental de toda empresa realiza para la obtención de las ganancias invertidas con los activos trabajados que serán cobrados y se van a convertir en liquidez.

1.3.2. Rentabilidad

La rentabilidad es el medio donde se mide la eficiencia de la gestión entre el resultado de una operación y los beneficios obtenidos en un periodo, es el capital invertido que va a respaldar los costos y gastos del periodo, que al final nos dejara un margen de ganancia que será favorable para la empresa. A la vez nos menciona que la rentabilidad es un proceso económico que las empresas desean alcanzar, mediante la evaluación del resultado que obtuvo la empresa, es decir es el beneficio que se necesita para tener una buena gestión e inversión.

“El significado más usado de la tasa de rentabilidad se reseña en la relación entre los resultados o beneficios logrados dentro en un tiempo (un periodo), y los capitales (o patrimonios) propios que la compañía tiene en un tiempo.” (Verges, J 2011, p.200)

La rentabilidad se relaciona con los beneficios que la organización consigue durante un ciclo que habitualmente es un año; a su vez los capitales que fueron invertidos en todo el proceso que al final de la operación nos dará un beneficio o ganancia.

Zevallos, E. (2012). “Permite calcular los resultados que la compañía logró en un periodo y su capacidad de desarrollo, a su vez evalúa la rentabilidad sobre la inversión.” (p.235)

A la vez, nos menciona que es la supervisión de todos los recursos que la empresa ha utilizado para generar una ganancia, mediante el análisis del tiempo que se empleó dicho recurso utilizado por la entidad.

1.3.2.1. Rentabilidad Económica

Es una prevención que se realiza en un periodo de tiempo, de los beneficios de los activos que tiene la empresa con libertad de la inversión de esos propios, sea considerado como medida de capacidad de los activos de una sociedad para concebir valor con independencia de cómo han sido invertidos. (Luengo, P. Antón, M. Sanchez, J. & Vela, J. 2014, p.15)

1.3.2.2. Margen

Se va a medir los beneficio que se obtiene en forma monetaria durante un proceso de venta que origino la empresa y que será la rentabilidad por cada unidad vendida, los elementos del margen será examinado mediante una clasificación económica o funcional. Es primer lugar se podría originar por la relación de las ventas con los consumos de explotación, así mismo de los gastos personales o provisiones que la empresa ha generado. A la vez en segunda opción se podría verificar las calidades de distintas funciones de precios, tales como el precio de venta, gestión, etc. (Luengo, P. Anton, M. Sanchez, J. & Vela, J. 2014, p.15)

Margen: Resultado / Venta

1.3.2.3. Rotación

Es la cantidad de veces que se desea recuperar un activo duran una venta, es decir el número de unidades monetarias vendidas durante una

inversión monetaria realizada. Luego se medirá la eficacia de los activos que generan entradas a la vez se puede supervisar la capacidad para controlar las inversiones realizadas durante los ingresos que la empresa obtuvo con los activos invertidos. Por consiguiente si tenemos un déficit en rotación nos va a indicar las veces de ineficiencia que la empresa obtuvo con los capitales, por lo tanto es de mucho intereses conocer el grado de aprovechamiento que tiene la empresa con sus activos. (Luengo, P. Anton, M. Sanchez, J. & Vela, J. 2014, p.15)

Rotación: Ventas / Activo

Nos menciona que la rentabilidad es la ganancia generada mediante recursos o financiamiento realizados, el cual se refleja en los resultados obtenidos.

1.3.2.4. Rentabilidad financiera

Se puede considerar como la rentabilidad que los accionistas o propietarios desean obtener, es la medida de un determinado periodo de tiempo en donde se evaluara el rendimiento de los capitales invertidos que será medido mediante los resultados. Por lo tanto la rentabilidad financiera es la inversión de fondos que desea generar ingresos, que suele expresar como porcentaje y que los directivos buscar obtener y maximizar en intereses de los propietarios. (Luengo, P. Anton, M. Sanchez, J. & Vela, J. 2014, p.15)

Nos menciona, que la rentabilidad es la capacidad de inversión económica financiera que toda empresa realiza para la obtención de ganancias que se obtuvieron mediante determinados recursos o materiales financieros; que al término de la inversión se verá los resultados obtenidos por la inversión realizada.

1.3.2.5. Margen de Utilidad Bruta

Es el aumento en las ventas netas no es suficiente para asegurar el aumento en la rentabilidad. Al evaluar la rentabilidad de las transacciones de ventas, los gerentes e inversiones vigilan de cerca el margen de utilidad bruta de la compañía (también llamado tasa de utilidad bruta) (Meigs, R. Williams, J. Haka, S & Bettner, M. 2012, p.208)

Rentabilidad, es el resultado obtenido por todo el capital invertido que a su fin genera la solución que la entidad quiere tener, a la vez se encuentra enlazados los recursos invertidos y la inversión hecha por la entidad que al final desea tener como resultado de ingresos favorables para la empresa.

Alvares, J. (2004), Desde el punto de vista:

Se puede decir que, a nivel global, es el contenido o habilidad que la organización realiza durante la creación de un resultado derivado por un movimiento monetario, de fabricación o de intercambio. El ingreso surge en el período o curso final del intercambio. Por consiguiente la exactitud del resultado alcanza un significado breve, que a su vez se cotejara los elementos ligados en la elaboración que son: los recursos económicos y recursos financieros. (Alvares, J. 2014, p.208)

1.4 Formulación del problema

1.4.1. Problema General

¿De qué manera el control de cuentas por cobrar incide en la Rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la Victoria, año 2017?

1.4.2. Problema Específico

¿De qué manera el control de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad económica del distrito de la Victoria año, 2017?

¿De qué manera el control de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad financiera del distrito de la Victoria año, 2017?

¿De qué manera la política de crédito incide en la rentabilidad de las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017?

1.5 Justificación del estudio

1.5.1. Justificación teórica

La presente investigación nos dará a ver las causas y efectos que conlleva a un mal funcionamiento en el control de las cuentas por cobrar en las empresas comerciales del distrito de la victoria del periodo 2017, que afecta en cierta parte a la Rentabilidad, es por eso que esta investigación tiene como propósito contribuir y ver resultados obtenidos, así mismo sirva para otra entidades un mejor control en las cuentas por cobrar, por consiguiente esta investigación resaltara las teorías aplicadas actuales que se originó en el tema de investigación

1.5.2. Justificación práctica

Esta investigación se ejecutara puesto que existe la necesidad de solucionar tomar un buen control de la cuenta por cobrar para así evitar el estancamiento de la rotación de cuenta por cobrar, a la vez se va a reflejar en la rentabilidad y de esa forma mejorara la estabilidad de la empresa, por consiguiente los resultados que se obtengan de este estudio y/o investigación permitirán a plantear opciones de solución o de mejoramiento para futuros controles de cuenta por cobrar.

1.5.3. Justificación Metodológica

En el presente trabajo de investigación se va a utilizar métodos estadísticos como el sistema SPSS, el propósito es realizar instrumento de investigación y sub temas que se halle en el proyecto de investigación con el fin de utilizar como guía

para otros proyectos de investigación y con el fin de que se tenga como antecedentes y proporcione de alguna manera información para una buena toma de decisión que repercute en la rentabilidad de la empresa.

1.6 Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

El control de cuentas por cobrar incide en la Rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017.

1.6.2. Hipótesis Específica

El control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad económica en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

El control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad financiera en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

La política de crédito incide en la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

1.7 Objetivo

1.7.1. Objetivos General

Determinar de qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito la Victoria año, 2017.

1.7.2. Objetivos Específicos

Determinar de qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad económica en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

Determinar de qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad financiera en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

Determinar de qué manera la política de crédito incide en la rentabilidad de las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

CAPÍTULO II: MÉTODO

En la presente investigación está basada en la Propuesta de control de las cuentas por cobrar para mejorar la rentabilidad en la empresa OREMZE S.A.C. del distrito la victoria – año, 2017.

2.1 Tipo de estudio

El tipo de la investigación es básica

Valderrama, S. (2017) nos dice: También es conocida como pura, teórica o fundamental, y busca poner a prueba una teoría con escasa o ninguna intención de aplicar sus resultados a problemas prácticos.

2.2 Diseño de investigación

El nivel del trabajo de investigación es Descriptiva

De acuerdo con Valderrama, S. (2017) nos dice: Según su naturales o profundidad, el nivel de una investigación se refiere al grado de conocimiento que posee el investigador en relación con el problema, hecho o fenómeno a estudiar. (p. 42).

El enfoque de la investigación es Cuantitativo.

El termino diseño se relata al método o habilidad ideada para lograr tener una indagación anhelada con el fin de manifestar la proyección de una dificultad. En el enfoque cuantitativo, los diseños utilizados para examinar la hipótesis expresada en un argumento específico a la vez contribuir realidades que relaciona al lineamiento de la exploración. (Hernández, R. 2014)

El diseño No experimental, corte transversal

La investigación no experimental es investigación metodología y práctica, donde las variables son autónomas a la vez no se maniobran, puesto que ya están definidas. Las consecuencias entre las variables se ejecutan sin interposición ni atribuciones directa, y manifestado que toda observación dada se tendrá que fijar en su contenido original. (Valderrama, S. 2017)

“Es observar fenómenos tal como se dan en un contexto natural, para posteriormente analizarlos”. (p.149). y de corte transversal ya que se “recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. (p.151). (Hernández, R. Fernández. C. y Batista, P. 2010, p.151)

El trabajo de investigación será la recolección de datos del mismo periodo 2017 por ellos que el diseño es de corte transversal debido a que como relata Hernández, R. Fernández C. y Baptista, P. (2010).

Asimismo, la información recolectada se analiza tal como se observa no se va a manipular ninguna variable debido a tener una investigación no experimental como lo menciona Valderrama, S. (2017).

2.3 Variables Operacionalización

Variable 1: Cuenta por Cobrar

Variable 2: Rentabilidad

Dimensiones

POLÍTICA DE CRÉDITO

Indicadores

Acuerdos de pago

Periodo de crédito
Normas de crédito
Procedimiento de cobranza

Dimensiones

PROCEDIMIENTO DE COBRANZA

Indicadores

Insistencia de Cobro
Recordatorio de Cobro
Cobranza Dudosa
Garantías de Cobro

Dimensiones

RENTABILIDAD ECONOMICA

Indicadores

Cálculo Renta Económica
Utilidad de Margen
Rotación
Venta

Dimensiones

RENTABILIDAD FINANCIERA

Indicadores

Cálculo Renta Financiera
Utilidad de Margen
Rotación
Venta

Cuadro de Operacionalización de variables

TEMA	VARIABLE	DEFINICIÓN	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	
			DIMENSIONES	INDICADORES
Control de las cuentas por cobrar y su incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la Victoria – año,2017	CONTROL DE CUENTA POR COBRAR	“Son contratos auténticamente conseguidos de la compañía, que alcanzado el plazo determinado se ejecutará ese derecho, por lo cual se tomará a cambio una remuneración en crédito o efectivo; o cualquier forma en capitales o bienes.” Apaza, m. (2013)	Política de crédito	Acuerdos de Pagos. Periodo de Crédito. Normas de Crédito. Procedimiento de Cobro
			Procedimiento de cobranza	Insistencia de Cobro. Recordatorio de cobro Cobranza Dudosa Garantías de Cobro
	RENTABILIDAD	“El significado más usado de la tasa de rentabilidad se reseña en la relación entre los resultados o beneficios logrados dentro en un tiempo (un periodo), y los capitales (o patrimonios) propios que la compañía tiene en un tiempo.” Verges, J. (2011)	Rentabilidad Económica	Cálculo renta económica Utilidad de margen Rotación Venta
			Rentabilidad Financiera	Cálculo renta financiera Utilidad de margen Rotación Venta

2.4 Población, Muestreo y Muestra Población

El autor Carrasco, (2017). Nos dice: “son todos los elementos que una investigación va a analizar durante todo el proceso de la investigación.”

La población de este trabajo de investigación está dada por las Empresas comerciales ubicado en el distrito de lima - lima - la victoria. De esta manera se está cumpliendo lo mencionado del autor nos indica que la población está conformada por la unidad de análisis en este caso es las Empresa Comerciales, los mismo que alcanzan al ámbito espacial de estudio donde se aplicara el trabajo de investigación, este caso seria los integrantes que laboran en la empresa ya mencionada.

El autor Carrasco, (2017). Nos dice:

Es un segmento específico de la población, donde sus tipos principales son objetivos y reflejo fiel de ella, así mismo que los resultados logrados en la muestra puede propagarse en todos los universos de dicha población.

Muestreo no probabilístico: Nuestro muestreo se va aplicar a las Empresas Comerciales del distrito de la Victoria, por lo tanto se tomara como Muestro por conveniencia.

2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

La técnica empleada es la encuesta, debido a que este tipo de técnica permitirá un análisis de la información recolectada, a la vez se va a recopilar información con el fin de relacionarlo con el problema y el objetivo de la investigación.

La metodología de exploración es un contexto de métodos específicos que se emplean en cada etapa de una investigación. Pueden definirse también como un conjunto de reglas que regulan el proceso de

investigación en cada etapa, desde el principio hasta el fin; desde el descubrimiento de los problemas hasta la verificación e incorporación de las hipótesis, dentro de las teorías vigentes. (Ñaupas, H. Mejía, E. Novoa, E y Villagómez, A. 2013)

Validez

Es un resultado analizado, la validez es un instrumento que se lleva a cabo mediante un ítem de preguntas hechas por el sector de investigación que a través de un profesional en la materia y un experto se llega a un resultado

Se evalúa a través de ciertas preguntas que el investigador dará a cada persona, el instrumento o cuestionario será la validación cuantitativa que será un resultado obtenido por transparencia y coherencia. (Hernández, 2014).

Validación de expertos	
Expertos	Opinión
Mg. Dávila Villafuerte Fernández	Aplicable
Mg. Medina Guevara María	Aplicable
Mg. Aguilar Culquicondor Juan	Aplicable

Empírica o de Campo

Anónimo (2017) Nos menciona que: “Son indagaciones de primera mano que son obtenidas por entrevistas o experiencias durante una encuesta, que se van relacionando con todo los instrumentos que aplicamos al recopilar una información en un lugar específico.”

Validación del instrumento

Se formará la importancia de un resultado analizado. Es la herramienta que se lleva a cabo un formulario de preguntas realizada por el investigador que mediante el juicio de expertos se obtendrá un resultado. Se evaluará mediante cada pregunta realizada, por lo cual el cuestionario de validación cualitativa será un contenido de claridad y coherencia metodológica.

Métodos generales del conocimiento, Anónimo (2017) nos menciona:

Método de Análisis: “Significa desagregar, alterar sus partes para reconocer y aprender a identificar todos sus elementos que se relacionan entre sí y con el todo.”

Método de Síntesis: “Esta aplicación es todo lo contrario al método de análisis, ya que todos las partes del todo se van a unir, es un método que nos lleva a la propagación, es una visión completa del todo con unidades y elementos desiguales.”

2.6 Métodos de análisis de datos

Son los resultados obtenidos que se va analizar durante un proceso, se ejecutara mediante programas estadísticos SPSS versión 22, de los modelos de correlación de Spearman y teniendo un nivel de confianza de 95 %. La información obtenida será los resultados de la información, mediante la base datos nos va a reflejar tablas y figuras que posteriormente nos ayudara a obtener resultados y analizar los tratamientos estadísticos que será obtenidos y analizados del software SPSS, que posteriormente nos ayudara a obtener resultados y conclusiones estadísticos.

2.7 Aspectos éticos

Al procesar el actual proyecto de tesis, se dio cumplimiento a la ética profesional, moral y social. En el enfoque experto mediante patrones y criterios de conducta.

Se aplicaron los siguientes principios: confidencialidad, Objetividad Originalidad y Veracidad.

Confidencialidad: Se certifica el resguardo de la identidad de la corporación, de los individuos que participen como colaborador de la investigación.

Objetividad: El análisis de la situación encontradas se basaran en criterios, técnicas e imparciales.

Originalidad: Se citarán las fuentes bibliográficas de la investigación realizada, a fin de señalar la inexistencia del plagio intelectual.

Veracidad: La información expuesta será verídica, cuidando la privacidad de esta.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1. Análisis de confiabilidad del instrumento

Este juicio de confianza del instrumento, se comprobó en la actual investigación, mediante el coeficiente de Alfa de Cronbach. Es ajustable a grados de diferentes valores posibles, por ello puede ser empleado para demostrar la confiabilidad en niveles cuyos ítems como respuesta es varias opciones. Su forma establece el nivel de equilibrio y exactitud; el nivel de valores que establece la confiabilidad se determina por los siguientes valores:

Tabla 1: Criterio de confiabilidad Valores

Criterio de confiabilidad valores:	
No es confiable	-1 a 0
Baja confiabilidad	0.01 a 0.49
Moderada confiabilidad	0.5 a 0.75
Fuerte confiabilidad	0.76 a 0.89
Alta confiabilidad	0.9 a 1

El instrumento a validar está compuesto por 32 ítems y el tamaño de la muestra es de 65 encuestados. El nivel de confiabilidad de la presente investigación es del 95%. Para determinar el nivel de confiabilidad con el Alfa de Cronbach se hizo uso del software estadístico del SPSS versión 22.

3.1.1. Confiabilidad de cuentas por cobrar y rentabilidad

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	56	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	56	100,0

- a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,896	32

Tabla 2: Alfa de Cronbach de Cuentas por Cobrar y Rentabilidad

Interpretación:

Para determinar la confiabilidad del cuestionario referente a las Cuenta por Cobrar y rentabilidad, se empleó una prueba de niveles, la misma que nos dio como resultado 0.896, lo cual aprueba decir que la herramienta utilizada tiene un nivel aceptable de confiabilidad.

3.1.2. Confiabilidad de cuentas por cobrar

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	56	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	56	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 3: Alfa de Cronbach Cuentas por Cobrar

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,840	16

Interpretación:

Para determinar la confiabilidad del cuestionario referente a las Cuenta por Cobrar, se empleó una prueba de niveles, la misma que nos dio como resultado 0.840, lo cual reconoce mencionar que la herramienta empleado en la prueba piloto tiene un nivel aceptable de confiabilidad.

3.1.3. Confiabilidad de Rentabilidad

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	56	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	56	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 4: Alfa de Cronbach de Rentabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,820	16

Interpretación:

Para determinar la confiabilidad del cuestionario referente a la Rentabilidad, se empleó una prueba de niveles, la misma que nos dio como resultado 0.820, lo cual indica que tu tiene un nivel aceptable.

3.2. Resultado

3.2.1. Estadística de Frecuencia

CUENTA POR COBRAR			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	20	35,7
	MODERADO	20	35,7
	EFICIENTE	16	28,6
	Total	56	100,0

Tabla 5: Cuenta Por Cobrar

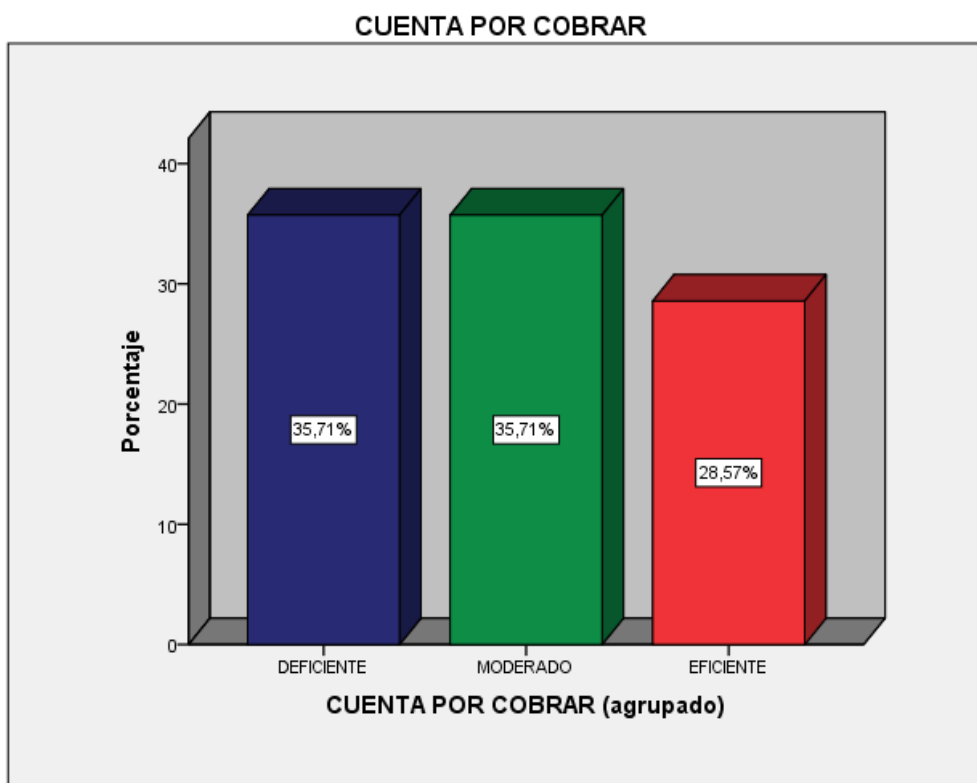


Gráfico 1: Cuenta por Cobrar

Interpretación:

En la tabla 5 y gráfico 1, podemos observar en la encuesta realizada a las empresas comerciales del distrito de la victoria, en el año 2017. Se obtuvo un resultado de 35.71% mencionaron que las cuentas por cobrar es deficiente, mientras que el 35.71 mencionaron que la cuentas por cobrar es moderado y el 28.57% señalaron que las cuentas por cobrar es eficiente

POLÍTICA DE CRÉDITO			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	20	35,7
	MODERADO	20	35,7
	EFICIENTE	16	28,6
	Total	56	100,0

Tabla 6: Política de Crédito

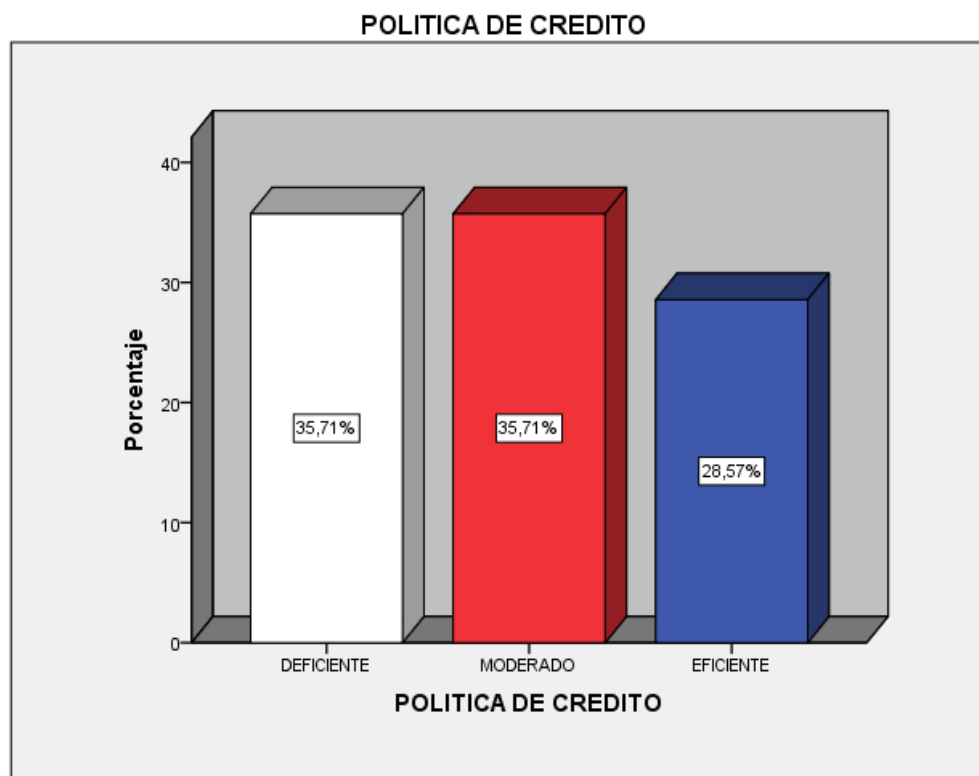


Gráfico 2: Política de Crédito

Interpretación:

En la tabla 6 y gráfico 2, se observa que el 35.71% de los trabajadores respondieron que la política de crédito tiene una capacidad moderada, pero el 35.71 indicaron que es deficiente, porque no cuenta con una buena política de crédito, de tal modo los restantes trabajadores indicaron que la política de crédito es eficiente con un resultado de 28.57%.

PRODECIMIENTO DE COBRANZA			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	22	39,3
	MODERADO	19	33,9
	EFICIENTE	15	26,8
	Total	56	100,0

Tabla 7: Procedimiento de Cobranza

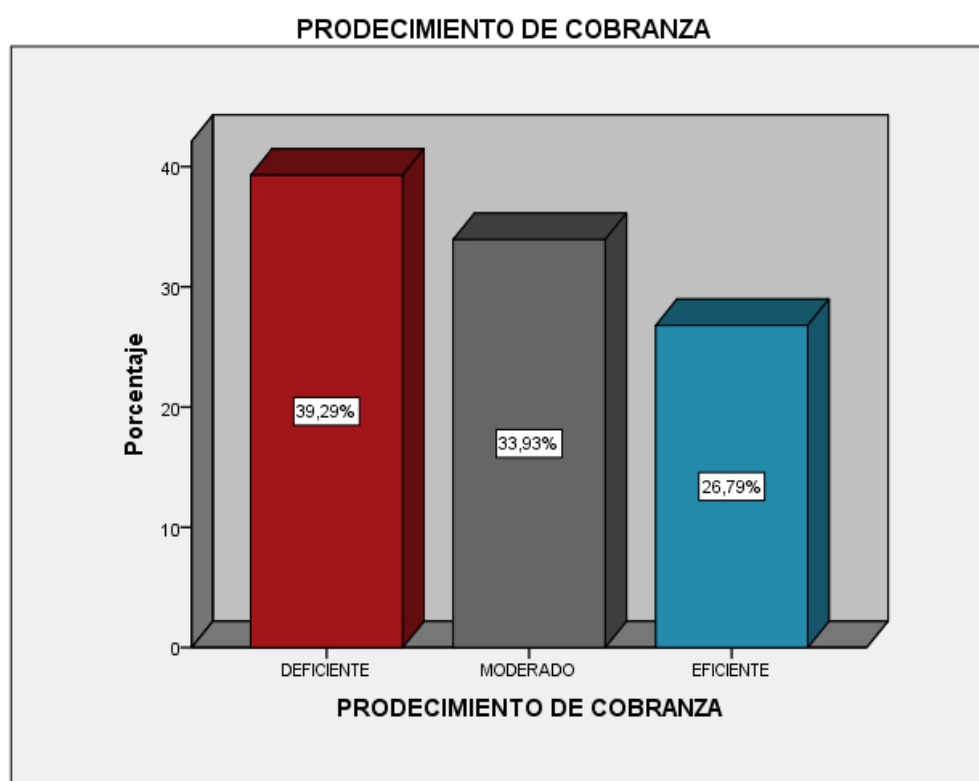


Gráfico 3: Procedimiento de Cobranza

Interpretación:

En la tabla 7 y gráfico 3, se observa el 33.93% de los trabajadores encuestados manifestó que el procedimiento de cobranzas en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017 es moderado y el 39.29% manifestó que es deficiente. Por lo tanto, se considera que algunas herramientas que componen el procedimiento de cobranza se encuentran con un 26.79% y son eficientes.

RENTABILIDAD			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	20	35,7
	MODERADO	20	35,7
	EFICIENTE	16	28,6
	Total	56	100,0

Tabla 8: Rentabilidad

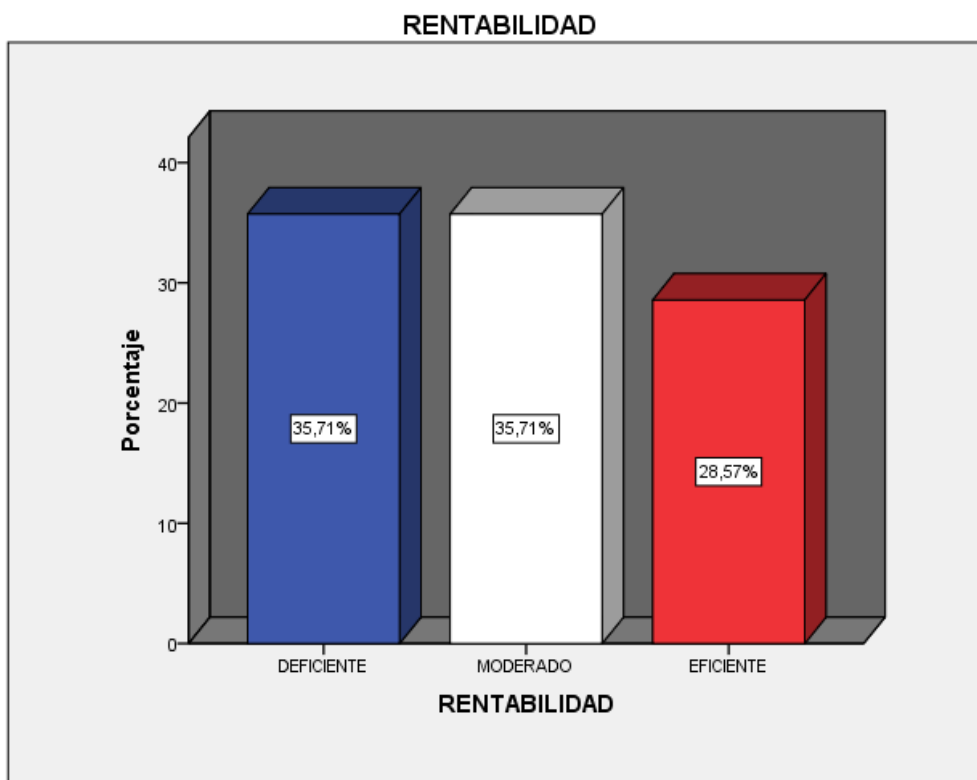


Gráfico 4: Rentabilidad

Interpretación:

En la tabla 8 y gráfico 4, se observa en esta figura de las 56 personas encuestados revelaron que es eficiente la rentabilidad con 28.57%, de tal modo la mayor parte de los trabajadores indican que es deficiente con 35.71% y el 35.71% mencionan que es moderado.

RENTABILIDAD ECONÓMICA			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	19	33,9
	MODERADO	22	39,3
	EFICIENTE	15	26,8
	Total	56	100,0

Tabla 9: Rentabilidad Económica

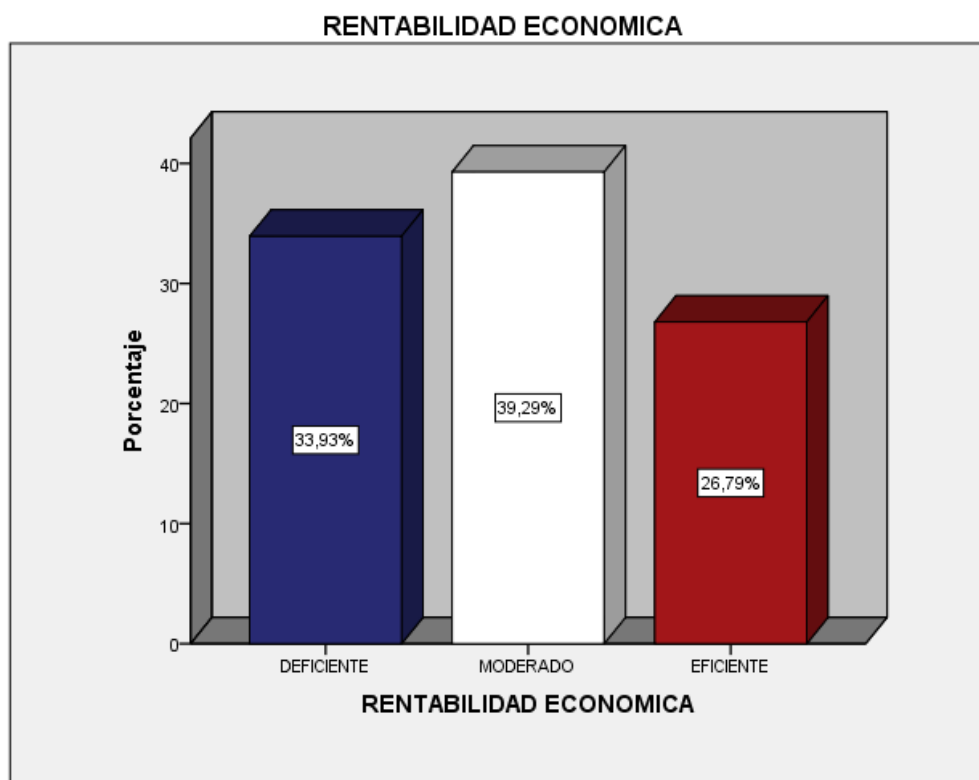


Gráfico 5: Rentabilidad Económica

Interpretación:

En la tabla 9 y gráfico 5, se observa en las encuestas aplicada a las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017 se obtuvo que el 33.93% mencionaron que la rentabilidad económica es deficiente, del caso contrario el 39.29% indicaron son moderadas, y por último el 26.79% demostraron que la rentabilidad económica si son eficientes.

RENTABILIDAD FINANCIERA			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	DEFICIENTE	22	39,3
	MODERADO	19	33,9
	EFICIENTE	15	26,8
	Total	56	100,0

Tabla 10: Rentabilidad Financiera

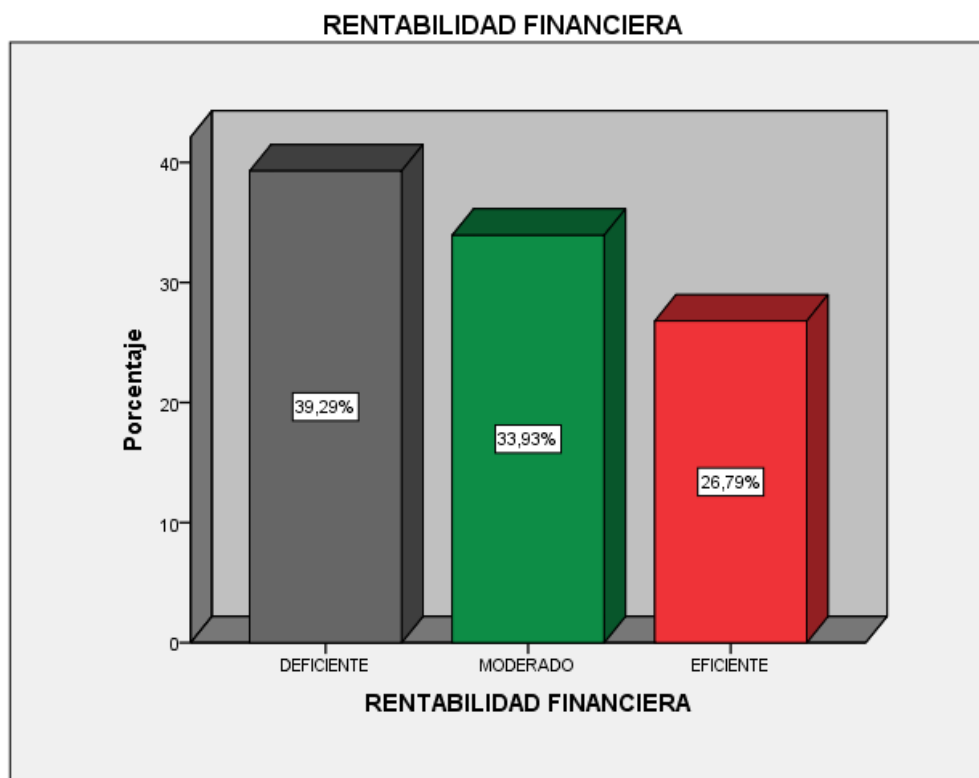


Gráfico 6: Rentabilidad Financiera

Interpretación:

En la tabla 10 y gráfico 6, se observa en la figura un 39.29% de los encuestados respondió que es deficiente la rentabilidad financiera en las empresas, de tal forma el 39.93% mencionaron que es moderado la rentabilidad y el 26.79% mencionaron que es eficiente.

3.2.2. Tablas Cruzadas

Problema General

¿De qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017?

CUENTA POR COBRAR * RENTABILIDAD tabulación cruzada						
			RENTABILIDAD			
			BAJO	MEDIO	ALTO	Total
CUENTA POR COBRAR	DEFICIENTE	Recuento	17	2	1	11
		% del total	30,4%	3,6%	1,8%	35,7%
	MODERADO	Recuento	2	11	7	20
		% del total	3,6%	19,6%	12,5%	35,7%
	EFICIENTE	Recuento	1	7	17	25
		% del total	1,8%	12,5%	14,3%	28,6%
Total		Recuento	20	20	25	56
		% del total	35,7%	35,7%	28,6%	100,0%

Tabla 11: Tabla Cruzada Cuenta por Cobrar y Rentabilidad

De acuerdo a la tabla 11 tenemos en la parte descriptiva que la cuenta por cobrar es deficiente es un 35.7%, moderado 35.7% y eficiente 28.6% a la vez la Rentabilidad tenemos que bajo es un 35.7%, medio 35.7% y alto 28.6%

Interpretación:

En la tabla 11 se observa la tabulación cruzada realizada por las variables Cuenta por Cobrar y Rentabilidad nos dieron como resultado de los 56 datos evaluados el entre moderado y eficientes indicaron que son un 33.9% respecto a ambas variables y 30.4% indicaron que es deficiente. De tal manera tenemos una relación directa a mejor control de cuentas por cobrar mejor rentabilidad.

Problemas Específicos

¿De qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad económica en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017?

CUENTA POR COBRAR * RENTABILIDAD ECONÓMICA tabulación cruzada						
			RENTABILIDAD ECONOMICA			
			BAJO	MEDIO	ALTO	Total
CUENTA POR COBRAR	DEFICIENTE	Recuento	17	3	0	10
		% del total	30,4%	5,4%	0,0%	17,9%
	MODERADO	Recuento	1	11	8	20
		% del total	1,8%	19,6%	14,3%	35,7%
	EFICIENTE	Recuento	1	8	7	16
		% del total	1,8%	14,3%	12,5%	28,6%
Total		Recuento	19	22	15	56
		% del total	33,9%	39,3%	26,8%	100,0%

Tabla 12: Tabla Cruzada Cuenta por Cobrar y Rentabilidad Económica

De acuerdo a la tabla 12 tenemos en la parte descriptiva que la cuenta por cobrar es deficiente es un 35.7%, moderado 35.7% y eficiente 28.6% a la vez las Rentabilidad Económica es bajo 33.9%, medio 39.3% y alto 26.8%

Interpretación:

En la tabla 12 se observa la tabulación cruzada realizada por las variables Cuenta por Cobrar y la dimensión Rentabilidad Económica nos dieron como resultado de los 56 datos evaluados entre moderado y eficiente indicaron que son un 32.1% respecto a ambas variable y dimensión y 30.4% indicaron que es deficiente. De tal forma tenemos una relación directa a mejor control de cuentas por cobrar mejor rentabilidad económica.

¿De qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad financieras en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017?

Tabla cruzada CUENTA POR COBRAR * RENTABILIDAD FINANCIERA						
		RENTABILIDAD FINANCIERA				
			BAJO	MEDIO	ALTA	Total
CUENTA POR COBRAR	DEFICIENTE	Recuento	16	2	2	20
		% del total	28,6%	3,6%	3,6%	35,7%
	MODERADO	Recuento	4	10	6	20
		% del total	7,1%	17,9%	10,7%	35,7%
	EFICIENTE	Recuento	2	7	7	16
		% del total	3,6%	12,5%	12,5%	28,6%
Total		Recuento	22	19	15	56
		% del total	39,3%	33,9%	26,8%	100,0%

Tabla 13: Tabla Cruzada Cuenta por Cobrar y Rentabilidad Financiera

De acuerdo a la tabla 13 tenemos en la parte descriptiva que la cuenta por cobrar es deficiente es un 35.7%, moderado 35.7% y eficiente 28.6% a la vez la Rentabilidad Financiera es bajo 39.3%, medio 33.9% y alta 26.8%

Interpretación:

En la tabla 13 se observa la tabulación cruzada realizada por las variables Cuenta por Cobrar y la dimensión Rentabilidad Económica nos dieron como resultado de los 56 datos evaluados entre moderado y eficiente se obtuvo un 30.4% respecto a ambas variable y dimensión, y 28.6% indicaron que es deficiente. Por lo tanto, tenemos una relación directa a mejor control de cuentas por cobrar mejor rentabilidad financiera.

¿De qué manera la política de crédito incide en la rentabilidad de las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017?

Tabla cruzada POLÍTICA DE CRÉDITO * RENTABILIDAD						
		RENTABILIDAD			Total	
		BAJO	MEDIO	ALTO		
POLITICA DE CREDITO	DEFICIENTE	Recuento	18	1	1	20
		% del total	32,1%	1,8%	1,8%	35,7%
	MODERADO	Recuento	1	12	7	20
		% del total	1,8%	21,4%	12,5%	35,7%
	EFICIENTE	Recuento	1	7	8	16
		% del total	1,8%	12,5%	14,3%	28,6%
Total		Recuento	20	20	16	56
		% del total	35,7%	35,7%	25,6%	100,0%

Tabla 14: Tabla Cruzada Política de Crédito y Rentabilidad

De acuerdo a la tabla 13 tenemos en la parte descriptiva que la política de crédito es deficiente es un 35.7%, moderado 35.7% y eficiente 28.6% a la vez la Rentabilidad Financiera es bajo 35.7%, medio 35.7% y alto 25.6%

Interpretación:

En la tabla 14 se observa la tabulación cruzada realizada por la dimensión Política de Crédito y la variable Rentabilidad nos dieron como resultado de los 56 datos evaluados entre moderado y eficiente es 35.7% señalaron respecto a ambas variable y dimensión y 32.1% indicaron que es deficiente. Por consiguiente, tenemos una relación directa a mayor control de política de crédito mayor rentabilidad.

3.3. Validación de Hipótesis

3.3.1. Prueba de Normalidad

Para la validación de hipótesis se utilizó la prueba de normalidad con el fin de determinar el “p valor”, el cual se traduce como el nivel de significancia más

pequeño y conduce a aceptar la hipótesis alterna, y permitirá determinar el tipo de distribución de las variables y dimensiones usadas en la presente investigación.

Existen dos tipos de prueba de normalidad, la de Kolmogorov-Smirnov, que se utiliza para muestras mayores a 50 y la de Shapiro-Wilk, que es adecuada cuando las muestras son menores a 50. Para la presente investigación, la muestra es de 56, por lo que la prueba de normalidad que se usará será la de Kolmogorov-Smirnov. Según esta prueba, si el “p valor” resulta menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la alterna (H_1). De ser así, se concluye que la variable o dimensión la distribución no es normal, por lo que se deberá aplicar una prueba no paramétrica. (Arriaza, M. p.62)

La prueba se realizó por medio del software SPSS versión 22. En dicho software, el “p valor” equivale a Sig.

Pruebas de normalidad				
		Kolmogorov-Smirnov ^a		
RENTABILIDAD				
CUENTA POR	DEFICIENTE	,499	20	,000
COBRA	MODERADO	,302	20	,000
	EFICIENTE	,314	16	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Tabla 15: Prueba de Normalidad

Interpretación:

En la tabla 15, muestra como resultado la prueba de normalidad con el estadístico Kolmogorov-Smirnov^a, que para la variable Cuenta por Cobrar el p-valor (sig.) es de 0.000 y para la segunda variable Rentabilidad el valor es de 0.000, siendo ambos menor a 0.05 en ambos caso. Se concluye que la Población no es Normal y se deberá usar una Prueba No Paramétrica.

3.3.2. Prueba No Paramétrica

La prueba no paramétrica que se usó en la presente investigación fue la de Correlación de Spearman, teniendo en cuenta que las escalas son cualitativas. Dicha prueba permitirá determinar la correlación existente entre las variables. Asimismo, las magnitudes resultantes del coeficiente de correlación poseen un significado determinado, el cual se detalla a continuación:

Magnitud de la Correlación	Signification
-1.00	Correlación Negativa Perfecta
-0.90	Correlación Negativa Fuerte
-0.75	Correlación Negativa Considerable
-0.50	Correlación Negativa Media
-0.10	Correlación Negativa Débil
0.00	Correlación Nula
+0.10	Correlación Positiva Débil
+0.50	Correlación Positiva Media
+0.75	Correlación Positiva Considerable
+0.90	Correlación Positiva Muy Fuerte
+1.00	Correlación Positiva Perfecta

Tabla 16: Magnitud de Correlación

Para realizar la prueba estadística se hizo uso del software SPSS versión 22 y se tomó en cuenta la Hipótesis General y las Hipótesis Específicas a ser validadas.

Hipótesis general

H₀: El control de cuentas por cobrar no incide con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

H₁: El control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

Correlaciones				
		CUENTA POR		
			COBRAR	RENTABILIDAD
Rho de Spearman	CUENTA POR	Coeficiente de correlación	1,000	,652**
	COBRAR	Sig. (bilateral)	.	,000
		N	56	56
	RENTABILIDAD	Coeficiente de correlación	,652**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	56	56

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Tabla 17: Correlación Cuenta por Cobrar y Rentabilidad

La estadística de prueba Rho de Spearman tiene una significancia de 0.000, que es menos al 0.05 del margen de error autorizado, por consiguiente se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna. Se consuma que existe relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017.

Interpretación:

En la tabla 17 la estadística que nos muestra Rho de Spearman del coeficiente de correlación entre las variables cuentas por cobrar y rentabilidad es de 0.652 (65.2%), que es una correlación positiva media.

Hipótesis específicos

H₀: El control de cuentas por cobrar no incide con la rentabilidad económica en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

H₁: El control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad económica en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

Correlaciones				
			CUENTA POR COBRAR	RENTABILIDAD ECONÓMICA
Rho de Spearman	CUENTA POR COBRAR	Coeficiente de correlación	1,000	,674**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	56	56
	RENTABILIDAD ECONÓMICA	Coeficiente de correlación	,674**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	56	56

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 18: Correlación Cuenta por cobrar y Rentabilidad Económica

La estadística de prueba Rho de Spearman tiene una significancia de 0.000, que es menos al 0.05 del margen de error reconocido, por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna. De tal forma, se ejecuta que existe relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017.

Interpretación:

En la tabla 18 la estadística que nos muestra Rho de Spearman del coeficiente de correlación entre la variable cuentas por cobrar y la dimensión rentabilidad Económica es de 0.674 (67.7%), indicando que es correlación positiva media.

H₀: El control de cuentas por cobrar no incide con la rentabilidad financiera en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

H₁: El control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad financiera en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

			CUENTA POR COBRAR	RENTABILIDAD FINANCIERA
Rho de Spearman	CUENTA POR COBRAR	Coeficiente de correlación	1,000	,533**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	56	56
	RENTABILIDAD FINANCIERA	Coeficiente de correlación	,533**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	56	56

Tabla 19: Correlación Cuenta por cobrar y Rentabilidad Financiera

La estadística de prueba Rho de Spearman tiene una significancia de 0.000, que es menos al 0.05 del margen de error permitido, por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna. Se concluye que existe relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017.

Interpretación:

En la tabla 19 la estadística que nos muestra Rho de Spearman del coeficiente de correlación entre la variable cuentas por cobrar y la dimensión rentabilidad Financiera es de 0.533 (53.3%), indicando que tiene correlación positiva media.

H₀: La política de crédito no incide en la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

H₁: La política de crédito incide en la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

		POLÍTICA DE		
		CRÉDITO	RENTABILIDAD	
Rho de Spearman	POLÍTICA DE CRÉDITO	Coefficiente de correlación	1,000	,683**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	56	56
	RENTABILIDAD	Coefficiente de correlación	,683**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	56	56

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Tabla 20: Correlación Política de Crédito y Rentabilidad

La estadística de prueba Rho de Spearman tiene una significancia de 0.000, que es menos al 0.05 del margen de error permitido, por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna. Por lo tanto, se concluye que existe relación entre la política de crédito y la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017.

Interpretación:

En la tabla 20 la estadística que nos muestra Rho de Spearman del coeficiente de correlación entre la dimensión Política de Crédito y la variable Rentabilidad es de 0.683 (68.3%), lo cual indica que la correlación es positiva media.

3.3.3. Prueba Eta

Hipótesis general

H₀: El control de cuentas por cobrar no incide con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

H₁: El control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

Medidas direccionales

Valor

Nominal por intervalo	Eta	CUENTA POR COBRAR	,686
		RENTABILIDAD	,686

Tabla 21: Prueba Eta Cuenta por Cobrar y Rentabilidad

Interpretación:

En la tabla 21 la estadística de Nominal de intervalo “Eta”, nos indica en que la Cuenta por Cobrar incide en un 0.686 en porcentaje 68.6%, la variable Rentabilidad incide en un 0.686 en porcentaje 68.6%. Por ende al hacer un promedio en ambas variables nos muestra que la Cuenta por Cobrar incide un 68.6% en la Rentabilidad.

Hipótesis específicos

H₀: El control de cuentas por cobrar no incide con la rentabilidad económica en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

H₁: El control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad económica en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

Medidas direccionales			
			Valor
Nominal por intervalo	Eta	CUENTA POR COBRAR	,702
		RENTABILIDAD	,748
		ECONÓMICA	

Tabla 22: Prueba Eta Cuenta por Cobrar y Rentabilidad Económica

Interpretación:

En la tabla 22 la estadística de Nominal de intervalo “Eta”, nos indica en que la Cuenta por Cobrar incide en un 0.702 en porcentaje 70.2%, la dimensión Rentabilidad Económica incide en un 0.748 en porcentaje 74.8%. Por lo tanto al hacer un promedio de la variable y dimensión nos indica que la Cuenta por Cobrar incide un 72.5% en la Rentabilidad Económica.

H₀: El control de cuentas por cobrar no incide con la rentabilidad financiera en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

H₁: El control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad financiera en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

Medidas direccionales			
			Valor
Nominal por intervalo	Eta	CUENTA POR COBRAR	,570
		RENTABILIDAD	,544
		FINANCIERA	

Tabla 23: Prueba Eta Cuenta por Cobrar y Rentabilidad Financiera

Interpretación:

En la tabla 23 la estadística de Nominal de intervalo “Eta”, nos indica en que la Cuenta por Cobrar incide en un 0.570 en porcentaje 57%, la dimensión Rentabilidad Financiera incide en un 0.544 en porcentaje 54.4%. Por lo tanto al hacer un promedio de la variable y dimensión nos indica que la Cuenta por Cobrar incide un 55.7% en la Rentabilidad Financiera.

H₀: La política de crédito no incide en la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

H₁: La política de crédito incide en la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

Medidas direccionales			
			Valor
Nominal por intervalo	Eta	POLÍTICA DE CRÉDITO	,730
		RENTABILIDAD	,730

Tabla 24: Prueba Eta Política de Crédito y Rentabilidad

Interpretación:

En la tabla 24 la estadística de Nominal de intervalo “Eta”, nos indica en que la Política de Crédito incide en un 0.730 en porcentaje 73%, la variable Rentabilidad incide en un 0.730 en porcentaje 73%. De tal forma en promedio de la dimensión y variable nos indica que la Política de Crédito incide un 73% en la Rentabilidad.

CAPÍTULO IV

Discusión

De los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, se puede establecer la siguiente discusión e interpretación.

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo principal comprobar que la cuenta por cobrar incide en la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017.

En la prueba de validez de los instrumentos se procedió a utilizar el Alpha de Cronbach obteniendo como resultados 0.836 y 0.818 para los instrumentos Cuenta por Cobrar y Rentabilidad, los cuales constan de 16 ítems cada uno, teniendo un nivel de confiabilidad del 95% siendo un valor óptimo del alpha de Cronbach aquel valor que se aproxime más a 1 y que sus valores sean superiores a 0.7, los cuales garantizan la fiabilidad de dicha escala, en el caso de este estudio ambos valores son superiores a 0.7, por lo que nos permite decir que los instrumentos son los suficientemente confiables.

Según los resultados estadísticos obtenidos, la cuenta por cobrar tiene incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017, debido a que en los resultados en la prueba Nominal de Intervalo "ETA" obtenidos mediante la hipótesis general, nos menciona que la cuenta por cobrar incide en la rentabilidad en un 42.2%, donde de considero un nivel de confiabilidad del 95% con un margen de error del 5%, lo cual nos conlleva a mencionar que se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, es así que esta prueba nos permite mencionar que la cuenta por cobrar incide en la rentabilidad de las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017. Estos resultados confirman el estudio realizado por Mondragón, F. (2015), en su tesis titulada cuentas por cobrar y su incidencia en la gestión de las mypes comerciales de lima metropolitana, 2014. Donde obtuvo a su unidad de análisis a 15 Mypes quienes concluyeron que "La cuenta por cobrar si incide en la gestión de las mypes comercial de lima metropolitana, año 2014", gracias a la investigación se favoreció a ciertas empresas mypes ya que en ciertos

ámbitos puedan acceder a créditos financieros para aumentar su capital de trabajo, activos fijos y tecnología. Así mismo señalan que la cuenta por cobrar, ya sea por una venta al crédito o en efectivo repercute notablemente en la gestión de las mypes de tal forma permite poder solicitar a entidades financieras ciertos préstamos para una inversión a futura.

Con respecto a la rentabilidad de la empresa comerciales del distrito de la victoria año, 2017 dio como resultado en la prueba de hipótesis general que la cuenta por cobrar incide a la rentabilidad en las empresas, nuestros resultados fueron ($Rho=0.674$ Sig. $=0.000$) lo cual representa una correlación positiva media, mediante la rentabilidad se pudo dar como resultado una disminución por no haber generado ventas, de tal forma se indicó que la cuenta por cobrar tuvo un papel importante con la rentabilidad. Esto se encuentra relacionado con la investigación de Marreos, M. (2015), en su tesis titulada “actividades de operación y su incidencia en la rentabilidad dela empresa Multicar S.A.C.”, ya que coincidimos en que la rentabilidad fue considerable mente no la esperada y hubo una disminución en el periodo.

Dadas las evidencias presentas en los resultados podemos inferir que este se alcanzó satisfactoriamente, de acuerdo a los resultados obtenido y aplicados a la variable y a sus respectivas dimensiones, se puede afirmar que si existe relación del grado positivo considerable de acuerdo a los objetivos planeados en la presenta investigación, así mismo, el P-valor (sin.) del estudio fue de 0.000 siendo menor a 0.05, en efectos, se procedió a rechazar la hipótesis nulas, y aceptar la hipótesis alternas de la investigación y da como resultado que la cuenta por cobrar tiene una relación en la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria año, 2017. Así mismo estos resultados afirma que tiene similitud a la conclusión del estudio realizado por Domingo, T. (2017), en su tesis “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en los resultados económicos de caja rural de ahorro y crédito los Andes S.A”, donde se hizo una investigación descriptiva señala que la Gestión de cuentas por cobrar si incide en los resultados económicos de caja rural de ahorro y crédito los andes S.A AYAVARI, periodo 2014-2015.” De acuerdo a la hipótesis

tomada dio como resultado que la gestión de las cuentas por cobrar tiene relación significativamente en los resultados económicos en la caja rural de ahorro y crédito los andes. Lo cual desde otro enfoque, implica un mayor crecimiento en los resultados económicos que la empresa desea esperar ya que al saber que incide en ambas partes, se va a realizar una mejora en la capacitación de gestión de cuentas por cobrar.

Según los resultados estadísticos obtenidos, las cuenta por cobrar tiene incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017, donde se consideró un nivel de confiabilidad del 95% con un margen de error del 5%, lo cual nos conlleva a decir que se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, es decir la cuenta por cobrar incide en la rentabilidad de las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017. En cuanto se coincide a la investigación de Salvador, L. (2015), en su tesis "El control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa asesoría y Eventos Pacífico S.A.C." donde se hizo una investigación descriptiva, en cuanto al resultado coincidimos en que se aceptó la hipótesis alterna de la hipótesis el control interno de inventarios incide positivamente en la rentabilidad de la empresa Asesoría y Eventos Pacífico S.A.C. lo cual el objetivo fue mejorar un control en el área de inventarios así lograr que la rentabilidad aumentara de esta forma favorecerá en la toma de decisiones que la empresa disponga, de esta forma al tener una mejor rentabilidad se podrá dar capacitación del personal de la empresa.

CAPÍTULO V

Conclusiones

De acuerdo a los objetivos planteados y a los resultados logrados durante el proceso de los capítulos anteriores del trabajo de investigación, constituyeron las siguientes terminaciones:

Según la hipótesis general planteada, se logró determinar que existe incidencia entre la cuenta por cobrar y la rentabilidad en las empresa comerciales del distrito de la victoria. Esto se debe al nivel de significación de 0.000 que es menos al 0.05 del margen de error, por lo cual se concluyó que la cuenta por cobrar tiene relación con la rentabilidad por lo cual se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la alterna dando como resultado que si tienen relación ambas variables. De tal manera al verificar la muestra de Rho de Spearman del coeficiente de correlación entre ambas variables dio como resultado de 0.652 (65.2%) lo cual indica que la correlación es positiva considerable. (Ver tabla 17)

Se puede concluir antes la primera hipótesis especifica planteada y validada, que si existe una incidencia significativa entre la cuenta por cobrar y la rentabilidad económica en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017. Siendo el valor de Rho de Spearman = 0,674, el cual indica que la relación es positiva considerable, de tal forma el nivel de significancia es 0.000 (Valor de sig. = 0,000 < 0.05) lo cual indica como resultado que aceptamos la hipótesis alterna y consideramos que si tiene una relación la variable y la dimensión. (Ver tabla 18)

Se concluye antes la segunda hipótesis especifica planteada y validada que si existe una incidencia significativa entre la variable cuenta por cobrar y la dimensión rentabilidad financiera. Siendo el valor de Rho de Spearman = 0.533, el cual indica que la relación es positiva considerable es decir a más control de cuentas por cobrar más rentabilidad financiera. (Valor de sig = 0,000< 0.05, se rechaza la H0, y se acepta la H1 alterna). Por lo tanto si tienen relación la variable y la dimensión de investigación. (Ver tabla 19)

Se puede concluir ante la tercera hipótesis específica planteada y validada, nos indica que la política de cobranza si incide en la rentabilidad de las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017, esto debido a que si hay más control en la política de cobranza hay más rentabilidad, por lo tanto en nuestro análisis estadístico nos indica que el Valor de Rho de Spearman es =0.683 el cual nos indica que la correlación es positivamente considerable es decir a mejor control de política de cobranza mejor rentabilidad esperada. De tal forma al ver el nivel de significancia (valor de sig = 0.000 < 0.05, se rechaza la H0, y se acepta la H1 alterna). Por lo se acepta la hipótesis alterna y menciona que la política de cobranza incide en la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017. (Ver tabla 19)

CAPÍTULO VI

Recomendaciones

En base a los grafico o tablas presentado en los resultados estadísticos.

La cuenta por cobrar juega un papel importante para el mejoramiento la rentabilidad en la empresa comercial del distrito de la victoria, año 2017, y en la medida que se gestione y controle un mayor énfasis en la cuenta por cobrar se podrá mejorar las deficiencia que tiene que fueron un 35.71%, lo cual se tendría que ver el problema y analizar medidas para combatir y mejorar las deficiencias encontradas. (Grafico 1)

De tal forma se recomienza contar con personal capacitado y profesional en el área de procedimiento de cobranza ya que al realizar las preguntas a profesionales del área contable y de finanzas llegan a la conclusión que no se está llegando al objetivo principal que es realizar un buen procedimiento de cobranzas de tal forma va ingresar más liquidez y una rentabilidad esperada. Por consiguiente al contar que tiene una deficiencia del 39.29% relacionada al cobro se recomienda incorporar nuevos planes de capacitación al personal del área, realizar nuevas técnica de cobranzas de tal forma se podrá disminuir la deficiencia y se verá reflejado en los resultados obtenido. (Grafico 3)

En el área de rentabilidad financiera contamos que más del 39.29% es el grado de Deficiencia que tienen las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017 esto en cierta parte afecta a futuras inversiones, prestado financieros, de tal manera se recomienza analizar minuciosamente el impacto que genera esta deficiencia, que de una forma a otra la empresa se ve afectada. Influye en cierta parte a las cuentas por cobrar y la venta esperada de las empresas de cierto modo se tendría que supervisar las áreas mencionadas para poder verificar porque se llega a la conclusión que es deficiente la rentabilidad financiera. (Grafico 6)

CAPÍTULO VII

Referencias

- Anónimo, (2017). Investigación Científica y Aplicaciones en SPSS. Editorial UCV.
- Apaza, M. (2013). Guía práctica de finanzas corporativas. Perú-Lima Editorial: Pacíficos Editores.
- Armondarain, Z. &. (2013). Análisis de la rentabilidad. España: Open Course Ware
- Arriaza, M. Guía de práctica de análisis de datos. Editorial Ideagonal diseño grafico
- Brachafield, P. (2012). Instrumentos para gestionar y cobrar impagados.
- De Jaime, J. (2016). La Rentabilidad: Análisis de Costes y resultados. España: HESIC
- Gaitán, R. (2012). Estados financieros básicos NIC / NIIF.
- Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. México: McGraw-Hill Educación.
- Lizcano, J. (2004). Rentabilidad empresarial.
- Luengo, P. Antón, M. Sánchez, J. & Vela, J. (2005). Evaluación de los factores determinantes de la rentabilidad y solvencia de la empresa murciana.
- Palomino, C. (2013). Diccionario de Contabilidad. Lima: Calpa
- Santiago, V. (2014). Pasos para elaborar proyecto de investigación científica. Lima: San Marco
- Valderrama, S. (2011). Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación científica.
- Verges, J. (2011). Análisis del funcionamiento económico de las empresas.
- Zeballos, E. (2012). Plan contable general para empresas.
- Zeballos, E. (2013). Contabilidad General.

CAPÍTULO VIII: ANEXOS

ANEXO 1: Operacionalización de las variables

TEMA	VARIABLE	DEFINICIÓN	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	
			DIMENSIONES	INDICADORES
Control de las cuentas por cobrar y su incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la Victoria – año,2017	CONTROL DE CUENTA POR COBRAR	“Son contratos auténticamente conseguidos de la compañía, que alcanzado el plazo determinado se ejecutará ese derecho, por lo cual se tomará a cambio una remuneración en crédito o efectivo; o cualquier forma en capitales o bienes.” Apaza, m. (2013)	Política de crédito	Acuerdos de Pagos. Periodo de Crédito. Normas de Crédito. Procedimiento de Cobro
			Procedimiento de cobranza	Insistencia de Cobro. Recordatorio de cobro Cobranza Dudosa Garantías de Cobro
	RENTABILIDAD	“El significado más usado de la tasa de rentabilidad se reseña en la relación entre los resultados o beneficios logrados dentro en un tiempo (un periodo), y los capitales (o patrimonios) propios que la compañía tiene en un tiempo.” Verges, J. (2011)	Rentabilidad Económica	Cálculo renta económica Utilidad de margen Rotación Venta
			Rentabilidad Financiera	Cálculo renta financiera Utilidad de margen Rotación Venta

ANEXO 2: Matriz de Consistencia

CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA CON LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE LA VICTORIA DEL DISTRITO DE LA VICTORIA – AÑO, 2017


PROBLEMAS GENERAL	OBJETIVOS GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
¿De qué manera el control de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la Victoria, año 2017?	Determinar de qué manera el control de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, 2017	El control de cuentas por cobrar se relaciona con la Rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017	<p>Variable independiente (x) Control cuentas por cobrar</p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acuerdos de pago - Periodos de créditos - Normas de crédito - Procedimientos de cobranzas - Insistencia de cobro - Recordatorio de cobro - Cobranza dudosa - Garantía de cobro 	<p>1. Tipo de investigación: Básica con un nivel descriptivo.</p> <p>2. Diseño de investigación: Diseño No experimental transversal correlacional.</p> <p>3.Población: La población está conformada por 65 personas del área contable de las empresas comerciales del distrito de la victoria.</p> <p>4.Técnicas de recolección de datos: Encuesta al personal contable de las empresas comerciales.</p> <p>5.Instrumento: Cuestionario elaborado por el investigador.</p>
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS	<p>Variable Dependiente (y) Rentabilidad</p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cálculo renta económica - Utilidad de margen - Rotación - Venta - Cálculo renta financiera - Utilidad de margen - Rotación - venta 	
¿De qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad económica del distrito de la Victoria, año 2017?	Determinar de qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad económica del distrito de la Victoria, año 2017	El control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad económica en el distrito de la Victoria, año 2017.		
¿De qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad financiera del distrito de la Victoria, año 2017?	Determinar de qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad financiera del distrito de la Victoria, año 2017	El control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad financiera en el distrito de la Victoria, año 2017		
¿De qué manera la rentabilidad incide con la política de crédito en el distrito de la Victoria, año 2017?	Determinar de qué manera la rentabilidad incide con la política de crédito en el distrito de la Victoria, año 2017.	La Rentabilidad incide con la política de crédito en el distrito de la Victoria, año 2017.		

ANEXO 3: Cuestionario

VARIABLE 1: CUENTA POR COBRAR						
Nº	DIMENSIONES / INDICADORES	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
	I. POLÍTICA DE CRÉDITO	1	2	3	4	5
1	Se cumple los acuerdos de pago que la empresa ha establecido con sus proveedores.					
2	Cuenta con un control de acuerdos de pagos con sus proveedores					
3	Los plazos establecidos con los proveedores cuentan con un periodo de crédito al momento de gestionar sus cobranzas.					
4	La empresa autoriza periodo de crédito solo a clientes calificados.					
5	Se aplica las normas de crédito que la empresa ha establecido con sus proveedores.					
6	Las normas de crédito minimiza el riesgo de las cuentas por cobrar en las empresas.					
7	Cuentas con normas y procedimientos para realizar las cobranzas a los proveedores					
8	El procedimiento de cobro ayudara a la empresa a analizar la liquidez obtenida.					
		ESCALA DE RESPUESTAS				
	II. PRODEDIMIENTO DE COBRANZA	1	2	3	4	5
9	La insistencia de cobro ha tenido buenos resultados en los periodos de cobranza.					
10	Se determina la fecha en que se debe realizar la insistencia de cobro de las cuotas vencidas.					
11	Se envía periódicamente los estados de cuenta a los proveedores para recordar sus deudas por pagar					
12	Se realizan llamadas telefónicas a los clientes como una segunda alternativa para recordarles la caducidad de la deuda pendiente.					
13	Identifican las cobranzas dudosas que sean generados en un periodo.					
14	Las técnicas de cobranzas ayudaran a la empresa a recuperar una cobranza dudosa.					
15	La empresa dispone con una garantía de cobro con los clientes.					
16	Los clientes respetan la garantía de cobro propuesta por la empresa.					

VARIABLE 2 : RENTABILIDAD						
Nº	DIMENSIONES / INDICADORES	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
	I. RENTABILIDAD ECONÓMICA	1	2	3	4	5
17	El cálculo de la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa.					
18	Creer que es importante el uso de margen, para medir la rentabilidad económica					
19	La utilidad de margen mide el valor agregado de la empresa.					
20	La utilidad del último ejercicio de la empresa ha contribuido en el logro de las metas a corto plazo.					
21	Creer que la empresa tiene una buena rotación de sus activos.					
22	La compañía evalúa la eficiencia para generar ventas mediante la rotación.					
23	La empresa analiza el nivel de las ventas para mejorar su rentabilidad.					
24	El personal de ventas debería ser capacitado para generar una mejor rentabilidad económica.					
		ESCALA DE RESPUESTAS				
	II. RENTABILIDAD FINANCIERA	1	2	3	4	5
25	El cálculo de la rentabilidad financiera mide la eficiencia de la empresa.					
26	Es importante el uso de margen, para medir la rentabilidad financiera.					
27	Se analiza la rentabilidad financiera en base al margen de utilidad					
28	Consideras que hay periodos en que la empresa no alcanza su margen de ventas.					
29	La empresa identifica la rotación de sus activos.					
30	La rotación de las cuentas por cobrar permite cumplir con sus obligaciones a corto plazo.					
31	El aumento de las ventas esta incrementado la utilidad neta.					
32	El personal de ventas debería ser capacitado para generar una mejor rentabilidad financiera.					

ANEXO 4: Validación de instrumentos por expertos

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

1.1. Apellidos y nombres del informante: Fernández Dávila Villafuerte Jeschú

1.2. Especialidad del Validador: Sociólogo- Metodólogo

1.3. Cargo e Institución donde labora: DTE/UCV

1.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario EVENTOS PARA COBRAR

1.5. Autor del instrumento: Mendoza Canchasto Humberto Jesus

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					✓
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					✓
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					✓
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					✓
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					✓
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN						92%

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Aplicable


.....

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 92%

San Juan de Lurigancho, ____ de _____ del 2017.


.....
Firma de experto informante

DNI: 06582225

Teléfono: 974943773

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Aguilar Quiroz Juan Carlos
 I.2. Especialidad del Validador: Hg. Contador - Tarma
 I.3. Cargo e Institución donde labora: UCV Lima Este - DTP
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: **Cuestionario**
 I.5. Autor del instrumento: **Mendoza Canchasto Humberto Jesus**

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					✓
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					✓
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					✓
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					✓
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					✓
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN						95%

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

..... < No aplicable >

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

95%

San Juan de Lurigancho, 03 de Noviembre del 2017.

Firma de experto informante

DNI: 09567956

Teléfono: 985625237



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. María Elena Medina Quevedo
 I.2. Especialidad del Validador: Trabaja
 I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC - UCV
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: **Cuestionario**
 I.5. Autor del instrumento: **Mendoza Canchasto Humberto Jesus**

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					✓
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					✓
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					✓
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					✓
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					✓
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN						✓

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Aplicar

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

95%

San Juan de Lurigancho, ____ de _____ del 2017.

Firma de experto informante

DNI: 09066617

Teléfono: 963 848046

ANEXO 5: Base de datos

Cuenta por cobrar y su incidencia con la Rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria, año 2017

CUENTA POR COBRAR

No	D1								D2							
	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16
1	4	3	2	3	4	3	4	3	3	3	1	3	5	3	4	3
2	4	3	2	3	4	3	4	3	3	3	1	3	5	3	4	3
3	5	3	2	3	4	4	2	1	3	3	1	5	3	3	4	4
4	4	2	2	3	3	5	2	1	3	3	1	4	3	2	5	4
5	5	2	2	4	4	4	2	1	3	3	2	5	4	2	4	4
6	3	3	2	3	4	2	4	1	3	3	5	5	5	4	5	4
7	4	5	3	4	3	3	4	1	3	3	2	5	1	3	4	3
8	4	5	3	5	5	3	4	1	2	2	2	5	1	5	4	4
9	2	5	2	5	4	2	2	3	2	1	2	5	1	4	4	3
10	2	5	1	3	4	2	1	4	2	1	3	5	1	3	3	3
11	2	5	2	3	2	1	1	1	4	1	3	5	4	4	4	1
12	2	5	3	4	3	4	1	1	2	1	4	4	1	3	4	1
13	2	5	2	4	4	5	1	1	3	2	4	4	1	3	3	1
14	2	5	1	3	4	4	1	1	3	2	4	4	1	3	4	1
15	2	5	2	3	3	3	1	1	3	4	2	4	5	2	3	1
16	2	3	3	3	4	3	1	1	3	5	3	4	4	2	4	1
17	2	3	2	4	5	5	1	1	3	5	3	4	4	2	5	1
18	2	3	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	3
19	3	3	4	1	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4
20	2	3	4	4	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3
21	2	4	4	5	5	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4
22	2	5	4	5	4	5	1	1	4	3	3	4	4	4	5	4
23	5	5	5	5	5	5	4	1	5	3	2	5	5	5	5	4
24	2	5	4	5	4	5	4	1	4	4	2	3	3	5	4	3
25	3	4	2	4	3	4	4	4	4	4	2	3	3	4	4	3
26	4	4	2	5	4	5	4	4	4	5	2	5	2	5	5	3
27	3	5	2	4	5	4	5	4	4	4	2	3	1	3	4	5
28	3	4	2	5	4	5	5	3	4	4	2	3	1	4	4	5
29	3	5	2	4	5	4	5	4	4	3	2	3	2	4	4	5
30	3	4	2	5	4	5	5	5	4	3	2	3	1	4	4	5
31	3	5	3	4	5	4	5	4	4	3	1	3	2	4	5	5
32	3	4	3	5	4	5	5	5	4	4	1	3	1	4	5	5
33	3	5	3	4	5	4	5	4	4	4	1	3	3	4	5	5
34	3	4	2	5	4	5	5	5	4	3	1	3	2	4	5	5
35	4	5	5	5	5	4	5	4	4	3	1	3	1	4	5	5
36	4	4	5	4	4	5	5	5	4	3	1	3	2	4	5	5
37	4	5	1	5	5	4	5	4	4	3	2	3	3	4	5	5
38	2	4	5	4	5	5	5	5	4	3	5	3	2	2	5	5
39	2	5	4	5	5	4	5	4	4	3	5	3	1	2	5	5

40	2	4	3	5	4	5	5	5	4	3	5	3	2	2	5	5
41	2	5	3	5	5	4	5	4	4	3	5	3	1	2	5	5
42	2	4	3	5	3	5	5	5	4	3	5	3	2	2	5	5
43	2	5	3	5	5	4	5	4	4	3	5	3	1	2	5	5
44	2	5	2	2	4	5	5	5	4	3	5	3	2	3	5	5
45	2	4	2	5	5	4	5	4	4	3	5	3	1	3	5	5
46	2	5	4	4	4	5	5	5	4	3	5	3	4	3	5	5
47	2	4	5	5	2	4	5	4	4	3	5	3	4	3	5	5
48	4	5	4	4	3	5	4	5	4	3	5	3	4	3	5	5
49	4	4	2	5	5	4	4	4	4	3	5	3	4	5	5	5
50	2	5	3	4	4	5	4	5	4	3	5	3	4	2	5	5
51	2	4	1	5	5	4	4	4	4	3	5	3	4	2	5	5
52	2	5	1	5	4	5	4	5	4	3	5	3	4	2	5	5
53	2	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
54	2	5	1	5	5	5	4	5	4	3	5	3	4	2	5	5
55	2	5	1	4	4	4	4	4	4	3	5	3	4	2	5	5
56	3	5	1	4	4	5	4	5	3	3	5	3	4	2	5	5

RENTABILIDAD

No	D3								D4							
	p17	p18	p19	p20	p21	p22	p23	p24	p25	p26	p27	p28	p29	p30	p31	p32
1	4	3	2	3	4	3	4	3	3	3	1	3	5	3	4	3
2	5	3	2	3	4	4	2	1	3	3	1	5	3	3	4	4
3	4	2	2	3	3	5	2	1	3	3	1	4	3	2	5	4
4	5	2	2	4	4	4	2	1	3	3	2	5	4	2	4	4
5	3	3	2	3	4	2	4	1	3	3	5	5	5	4	5	4
6	4	5	3	4	3	3	4	1	3	3	2	5	1	3	4	3
7	4	5	3	5	5	3	4	1	2	2	2	5	1	5	4	4
8	2	5	2	5	4	2	2	3	2	1	2	5	1	4	4	3
9	2	5	1	3	4	2	1	4	2	1	3	5	1	3	3	3
10	2	5	2	3	2	1	1	1	4	1	3	5	4	4	4	1
11	2	5	3	4	3	4	1	1	2	1	4	4	1	3	4	1
12	2	5	1	1	1	1	1	1	1	2	4	4	1	3	3	1
13	2	5	1	3	4	4	1	1	3	2	4	4	1	3	4	1
14	2	5	2	3	3	3	1	1	3	4	2	4	5	2	3	1
15	2	3	3	3	4	3	1	1	3	5	3	4	4	2	4	1
16	2	3	2	4	5	5	1	1	3	5	3	4	4	2	5	1
17	2	3	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	3
18	3	3	4	1	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	4
19	2	3	4	4	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3
20	2	4	4	5	5	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4
21	2	5	4	5	4	5	1	1	4	1	1	1	1	1	1	4
22	5	5	5	5	5	5	4	1	5	3	2	5	5	5	5	4
23	2	5	4	5	4	5	4	1	4	4	2	3	3	5	4	3
24	3	4	2	4	3	4	4	4	4	4	2	3	3	4	4	3
25	4	4	2	5	4	5	4	4	4	5	2	5	2	5	5	3
26	3	5	2	4	5	4	5	4	4	4	2	3	1	3	4	5

27	3	4	2	5	4	5	5	3	4	4	2	3	1	4	4	5
28	3	5	2	4	5	4	5	4	4	3	2	3	2	4	4	5
29	3	4	2	5	4	5	5	5	4	3	2	3	1	4	4	5
30	3	5	3	4	5	4	5	4	4	3	1	3	2	4	5	5
31	3	4	3	5	4	5	5	5	4	4	1	3	1	4	5	5
32	3	5	3	4	5	4	5	4	4	4	1	3	3	4	5	5
33	3	4	2	5	4	5	5	5	4	3	1	3	2	4	5	5
34	4	5	5	5	5	4	5	4	4	3	1	3	1	4	5	5
35	4	4	1	1	1	1	1	1	1	3	1	3	2	4	5	5
36	4	5	1	5	5	4	5	4	4	3	2	3	3	4	5	5
37	2	4	5	4	5	5	5	5	4	3	5	3	2	2	5	5
38	2	5	4	5	5	4	5	4	4	3	5	3	1	2	5	5
39	2	4	3	5	4	5	5	5	4	3	5	3	2	2	5	5
40	2	5	3	5	5	4	5	4	4	3	5	3	1	2	5	5
41	2	4	3	5	3	5	5	5	4	3	5	3	2	2	5	5
42	2	5	3	5	5	4	5	4	4	3	5	3	1	2	5	5
43	2	5	2	2	4	5	5	5	4	3	5	3	2	3	5	5
44	2	4	2	5	5	4	5	4	4	3	5	3	1	3	5	5
45	2	5	4	4	4	5	5	5	4	3	5	3	4	3	5	1
46	2	4	5	5	2	4	5	4	4	3	5	3	4	3	5	5
47	4	5	4	4	3	5	4	5	4	3	5	3	4	3	5	5
48	4	4	2	5	5	4	4	4	4	3	5	3	4	5	5	5
49	2	5	3	4	4	5	4	5	4	3	5	3	4	2	5	5
50	2	4	1	5	5	4	4	4	4	3	5	3	4	2	5	5
51	2	5	1	5	4	5	4	5	4	3	5	3	4	2	5	5
52	2	4	1	4	5	4	4	4	4	3	5	3	4	2	5	5
53	2	5	1	5	5	5	4	5	4	3	5	3	4	2	5	5
54	2	5	1	4	4	4	4	4	4	3	5	3	4	2	5	5
55	3	5	1	5	5	5	4	4	4	3	5	3	4	2	5	5
56	3	5	1	4	4	5	4	5	3	3	5	3	4	2	5	5