



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Liquidez y Rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El
Molino I” del distrito de Santiago – Cusco, 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

Ferro Caballero Yovana Irene(orcid.org/0000-0003-0959-1874)

Naivares Mamani Elisabet Carolina (orcid.org/0000-0003-2598-8329)

ASESORA:

Mgr. Medina Guevara, María Elena ORCID: (orcid.org/0000-0001-5329-2447)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

FINANZAS

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CALLAO - PERÚ

2022

Dedicatoria

El presente trabajo investigativo lo dedicamos principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados. A nuestros padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos. Ha sido el orgullo y el privilegio de ser sus hijas, son los mejores padres.

A nuestras hermanas (os) por estar siempre presentes, acompañándonos y por el apoyo moral, que nos brindaron a lo largo de esta etapa de nuestras vidas.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Atte. Las autoras

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por bendecirnos la vida, por guiarnos a lo largo de nuestra existencia, ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y de debilidad.

Gracias a nuestros padres por ser los principales promotores de nuestros sueños, por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado.

Agradecemos a nuestros docentes de la Profesional de Contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión y de nuestro proyecto de investigación quienes nos han guiado con su paciencia, y rectitud como docente.

Atte. Las autoras

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenido	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	16
3.1. Tipo y diseño de la investigación.....	16
3.2. Variables y Operacionalización	17
3.3. Población	18
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	20
3.5. Procedimientos.....	23
3.6. Método de análisis de datos	23
3.7 Aspectos Éticos.....	23
IV. RESULTADOS.....	24
4.1 Presentación de resultados (Descriptiva)	24
4.2. Contrastación de Hipótesis (Inferencial)	49
V. DISCUSIÓN	59
VI.CONCLUSIONES.....	65
VII.RECOMENDACIONES.....	67
REFERENCIAS	69
Anexos	

Índice de tablas

Tabla 1: Empresarios del centro comercial “El molino I” del distrito de Santiago.	19
Tabla 2: Técnica e instrumento	20
Tabla 3: Ficha Técnica	20
Tabla 4: Validación de instrumentos	21
Tabla 5: Escala de Alfa de Cronbach	21
Tabla 6: Resumen de procesamiento de casos	22
Tabla 7: Estadística de Fiabilidad.....	22
Tabla 8: Resumen de procesamiento de casos	22
Tabla 9: Estadística de Fiabilidad.....	22
Tabla 10: Estadística de fiabilidad de la muestra	24
Tabla 11: el efectivo con que cuenta permite cumplir con sus obligaciones	25
Tabla 12: un recurso financiero son los cheques	26
Tabla 13: Las cuentas corrientes son un recurso financiero más confiable	27
Tabla 14: los empresarios deben de contar con un fondo de caja Chica	28
Tabla 15: Se lleva un control de las cuentas por cobrar a corto plazo	29
Tabla 16: sistema de control de las cuentas por cobrar a mediano plazo	30
Tabla 17: Las cuentas por cobrar a largo plazo generan beneficios a la empresa	31
Tabla 18: Su liquidez les permite cumplir con sus obligaciones con terceros ..	32
Tabla 19: Cumplen en forma oportuna con sus obligaciones con el personal..	33
Tabla 20: cumplen con sus obligaciones tributarias en el tiempo establecido..	34
Tabla 21: la rentabilidad de los comerciantes influye en el nivel de inversión..	35
Tabla 22: La liquidez permite mejorar el nivel ingresos:.....	36
Tabla 23: El activo fijo les permite incrementa su rentabilidad	37
Tabla 24: El respaldo patrimonial da seguridad a sus clientes.....	38
Tabla 25: a mayores ventas incrementa los ingresos	39
Tabla 26: Los costos de ventas de los productos están actualizados	40
Tabla 27: El gasto de venta son considerado como pérdida.....	41
Tabla 28: El procedimiento del cálculo de los gastos administrativos	42
Tabla 29: El prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización.....	43
Tabla 30: la garantía brindada por la empresa genera la confianza.....	44

Tabla 31 Liquidez y Rentabilidad	45
Tabla 32 Recursos financieros y Rentabilidad	46
Tabla 33. Cuentas por cobrar y Rentabilidad	47
Tabla 34. Obligaciones financieras y Rentabilidad	48
Tabla 35. Prueba de Normalidad.....	49
Tabla 36 Coeficiente de Rho Spearman.....	50
Tabla 37: Prueba de Chi-cuadrado de la hipótesis general.....	51
Tabla 38: Correlación de Spearman de la hipótesis general	52
Tabla 39: Prueba de Chi cuadrado de la hipótesis específica 1	53
Tabla 40: Correlación de Spearman de la hipótesis específica 1	54
Tabla 41: Prueba de Chi cuadrado de la hipótesis específica 2.....	55
Tabla 42: Correlación de Spearman de la hipótesis específica 2.....	56
Tabla 43: Prueba de Chi cuadrado de la hipótesis específica 3.....	57
Tabla 44: Correlación de Spearman de la hipótesis específica 3.....	58

Índice de figuras

Figura 1: el efectivo con que cuenta permite cumplir con sus obligaciones	25
Figura 2: un recurso financiero son los cheques	26
Figura 3: Las cuentas corrientes son un recurso financiero más confiable	27
Figura 4: los empresarios deben de contar con un fondo de caja Chica	28
Figura 5: Se lleva un control de las cuentas por cobrar a corto plazo	29
Figura 6: sistema de control de las cuentas por cobrar a mediano plazo.....	30
Figura 7: Las cuentas por cobrar a largo plazo generan beneficios a la empresa	31
Figura 8: Su liquidez les permite cumplir con sus obligaciones con terceros ...	32
Figura 9: Cumplen con sus obligaciones con el personal	33
Figura 10: cumplen con sus obligaciones tributarias	34
Figura 11: la rentabilidad de los comerciantes influye en la inversión.....	35
Figura 12: La liquidez permite mejorar el nivel ingresos:.....	36
Figura 13: El activo fijo les permite incrementa su rentabilidad	37
Figura 14: El respaldo patrimonial da seguridad a sus clientes.....	38
Figura 15: a mayores ventas incrementa los ingresos	39
Figura 16: Los costos de ventas de los productos están actualizados	40
Figura 17: El gasto de venta es considerado como pérdida.....	41
Figura 18: El procedimiento del cálculo de los gastos administrativos	42
Figura 19: El prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización	43
Figura 20: la garantía brindada por la empresa genera la confianza	44
Figura 20: la garantía brindada por la empresa genera la confianza	44
Figura 21. Liquidez y Rentabilidad	45
Figura 22. Recursos financieros y Rentabilidad	46
Figura 23. Cuentas por cobrar y Rentabilidad	47
Figura 24. Obligaciones financieras y Rentabilidad.....	48

Resumen

El trabajo de investigación titulado Liquidez y rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago, Cusco - 2021, en el que se planteó como objetivo general. Determinar la relación entre la liquidez y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago-Cusco 2021 con una hipótesis general de. Existe relación significativa entre la liquidez y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago-Cusco 2021

Para el desarrollo del trabajo se tomó como parte de la metodología el tipo de investigación básica, alcance correlacional, diseño transversal no experimental, utilizando la técnica de la encuesta a través del instrumento que fue el cuestionario que fue dirigido a los 40 empresarios del Centro comercial el Molino I. quienes fueron considerados como muestra y los resultados fueron encontrados a través del sistema SPSS 25.

Por último, se llegó a la conclusión que si existe relación significativa entre la liquidez y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago-Cusco 2021.

Palabras claves

Liquidez, rentabilidad, recursos financieros, cuentas por cobrar, obligaciones financieras.

Abstract

The research work entitled Liquidity and profitability of the entrepreneurs of the "El Molino I" shopping center in the district of Santiago, Cusco - 2021, in which it was raised as a general objective. To determine the relationship between the liquidity and the profitability of the entrepreneurs of the "El Molino I" shopping center in the district of Santiago-Cusco 2021 with a general hypothesis of. There is a significant relationship between the liquidity and the profitability of the entrepreneurs of the "El Molino I" shopping center in the district of Santiago-Cusco 2021

For the development of the work, the type of basic research, correlational scope, non-experimental cross-sectional design, was taken as part of the methodology, using the survey technique through the instrument that was the questionnaire that was addressed to the 40 businessmen of the shopping center. El Molino I. who were considered as a sample and the results were found through the SPSS 25 system.

Finally, it was concluded that there is a significant relationship between the liquidity and the profitability of the entrepreneurs of the "El Molino I" shopping center in the district of Santiago-Cusco 2021.

Keywords:

Liquidity, profitability, financial resources, accounts receivable, financial obligations.

I. INTRODUCCIÓN

El comercio en un concepto universal se define como el intercambio o transacción que existe con el propósito de comprar y vender bienes o servicios, esta actividad mejora la economía de un país al mantener el dinero en circulación impulsando el desarrollo equitativo de los involucrados, Arroba et al (2018) manifiesta que la liquidez es la capacidad con la que cuentan las empresas y poder afrontar sus compromisos en corto, mediano y largo plazo, donde para ello, es importante que las empresas cuenten con una liquidez que les permita afrontar con sus obligaciones con terceros. El uso adecuado de los recursos financieros permitirá a la empresa generar altos índices de rentabilidad, para Flores (2019) a nivel mundial la rentabilidad es una consecuencia de la aplicación de acciones económicas que emplean diferentes recursos como son los financieros humanos y los materiales con el propósito de tener beneficios futuros.

Para Rodríguez (2019) el origen del comercio trasciende desde las primeras civilizaciones que tomaron la oportunidad de intercambiar el excedente de sus productos con otros. A través del tiempo se observó que los grupos dedicados a estas actividades mejoraron y desarrollaron su capacidad de producción, al mismo tiempo que contribuyeron a su generación construyendo anexos para que el intercambio facilite su labor.

La actividad comercial en los países del caribe y América, el 19.2% se dedica al comercio exterior, es por ello que CEPAL (2020), propone: La estimulación de la actividad comercial con el propósito de incrementar la cadena de valor para ampliar el comercio interregional, este aspecto es necesario para impulsar la recuperación del valor exportado que, a consecuencia de la pandemia se propagó la paralización de comercio, teniendo bajas y deterioro económico. Es por ello que CEPAL insiste en revertir la desintegración y facilitar el comercio desde la infraestructura, transporte, logística, cooperación y procedimientos que ayuden a impulsar la comercialización para la posible reactivación económica.

Como pudimos observar el párrafo anterior indica la importancia del comercio para el desarrollo de un país; pobladores se dedicaron al comercio conjunto formando grupos del mismo interés, estableciendo ferias, construcciones con fines de negocio comercial, es así en el Cusco con fecha 24 del año 2010, tomó

apretura el Molino I, con el objetivo principal ofrecer productos nacionales, desde ropa que es un gasto necesario y un derecho fundamental para la población, artefactos electrónicos, de limpieza, entre otros, cubriendo necesidades y buscando el beneficio común.

Sim embargo para que el beneficio mantenga la concurrencia adecuada y favorable, es de utilidad que los comerciantes cuenten con dinero líquido, para poder seguir haciendo estas transacciones benéficas. Gonzáles (2021) reafirmó la importancia de la liquidez, indicando que, para los mercadores financieros, de comercio y sector bancario el deterioro de la liquidez repercute en el funcionamiento del beneficio monetario de las entidades generando crisis considerable, es por esta razón que la evaluación del riesgo de la liquidez es uno de los factores indispensables para la administración.

En la actualidad los comerciantes del Molino I enfrentan esta realidad en apoyo de entidades financieras o diferentes buscan opciones, que les respalde obtener liquidez para continuar con sus actividades comerciales, y de esta manera poseer el beneficio esperado y continuo para mejorar su rentabilidad de sus actividades económicas, y poder competir, sobresalir y perdurar dentro del mercado competitivo, lo que se verá reflejado en la rentabilidad empresarial donde Prana (2020) define que la rentabilidad de una empresa son los beneficios futuros que se obtienen luego de realizada una inversión, lo que tendrá influencia en la capacidad de pago que permite cubrir con las obligaciones financieras además de generar ganancias o utilidades. En base a la descripción tenemos como: **Problema general**; ¿Cuál es la relación entre la liquidez y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago Cusco - 2021?, y **específicos**: ¿Cuál es la relación entre los recursos financieros y la rentabilidad; ¿Cuál es la relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad; ¿Cuál es la relación entre las obligaciones financieras y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago cusco 2021?

Justificación para el desarrollo del estudio se consideró: la justificación **Teórica**. El estudio cuenta con fundamentación teórica, en razón a que su objetivo está orientado a: ampliar y profundizar los conocimientos teóricos científicos y contables relacionados con la liquidez y la rentabilidad basado en teorías y

conceptos de diferentes autores. La justificación **Práctica**. El estudio cuenta con fundamentación práctica en razón a que es fuente de información para empresarios de varios centros comerciales situados a lo largo del país, y por ende como herramienta de referencia a profesionales y estudiantes interesados en expandir la información en los temas referidos a la liquidez y la rentabilidad empresarial. Asimismo la justificación **Valorativa**. La investigación será de gran valor, por ser útil para diferentes empresarios de los centros comerciales a nivel nacional, para conocer la importancia que tiene la liquidez para mejorar la rentabilidad. Y finalmente la justificación **Académica**. Esto se debe a que seguimos las políticas y procedimientos requeridos por la universidad y los estándares de investigación que cumplen los estándares APA, mientras desarrollamos las mismas herramientas de investigación que serán muy útiles para estudios posteriores.

En base a lo antes indicado se plantea: **Objetivo general:** Determinar la relación entre la liquidez y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I”, y como **específicos:** Determinar la relación entre recursos financieros y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “ El Molino I”; Determinar la relación entre los Recursos económicos y la rentabilidad de los empresarios del Centro comercial “el Molino I” y como **Objetivos específicos:** Determinar la relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I”; Determinar la relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago-Cusco 2021, Determinar la relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El molino I” del distrito de Santiago-Cusco 2021; determinar la relación entre las obligaciones financieras y la rentabilidad de los empresarios del Centro comercial “el Molino I”. además de la **Hipótesis general:** Existe relación significativa entre la liquidez y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “EL Molino I” y las específicas Existe relación entre las obligaciones financieras y la rentabilidad, existe relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad y finalmente existe relación entre las obligaciones financieras y la rentabilidad de los empresarios el centro comercial el molino I” del distrito de Santiago cusco 2021.

II. MARCO TEÓRICO

Se recopiló información de estudios previos entre ellos tenemos los siguientes **antecedentes internacionales:**

Espinoza (2021) planteó el objetivo: determinar la relación entre la liquidez y rentabilidad; metodología: método deductivo, tipo aplicado, nivel descriptivo, diseño no experimental instrumento encuesta y entrevista; conclusión: al utilizar los denominados ratios financieros, son de suma importancia analizarlos así como los resultados integrales para determinar la liquidez, y de esta manera estar proyectados a satisfacer las necesidades de sus proveedores al serles fieles con los compromisos, por otro lado, el manejar un buen control administrativo llevará a la empresa a mejorar su rentabilidad.

Landi (2021) planteó el objetivo: determinar la relación entre la rentabilidad y la liquidez; metodología: método deductivo, enfoque cuantitativo, tipo descriptivo, técnica encuesta, concluyendo: Para evaluar si una empresa cuenta con una rentabilidad favorable, es posible poner en observación la liquidez que manejan; este llega a ser uno de los indicadores de que una empresa cuenta con buena rentabilidad financiera y esta pronta para seguir invirtiendo, con el objetivo de beneficiarse en un periodo largo.

Hidalgo y Castillo (2019) planteó el objetivo determinar la relación entre el control y la liquidez; metodología: Enfoque cuantitativo aplicado descriptivo y deductivo, donde llegó a concluir que la gestión realizada por la organización se podrá visualizar el crecimiento de la empresa, es por esta razón que los manuales de control en distintas áreas son de suma importancia, contribuyendo de manera favorable al correcto funcionamiento de la empresa, teniendo como resultado el beneficio futuro denominado rentabilidad.

Ortega y Torres (2018) planteó objetivo: determinar la relación entre la gestión inventario y liquidez; metodología: nivel descriptivo correlacional, método inductivo, descriptivo, analítico, enfoque cualitativo, técnica información documental y entrevista al personal concluyendo: Un buen abastecimiento es importante para que la empresa pueda mejorar sus ingresos el cual se verá reflejado en el incremento de su rentabilidad, si este fuese desatendido la entidad pasaría por conflictos con sus clientes, generando malestar e insatisfacción, de

manera que dejaría de ser competencia dentro del mercado, quebrando su liquidez necesaria para la inversión y la recuperación de la entidad, pasando a la inestabilidad económica y por ende dejar de ser rentable.

Ascencio (2020) planteó el objetivo: describir la incidencia del financiamiento en la rentabilidad; metodología alcance descriptivo correlacional, de corte transversal, enfoque mixto, es decir cuantitativo y cualitativo, tipo no-experimental, técnica encuesta y documental, instrumento cuestionario; concluye: que un proceso favorable económico es el financiamiento, tratamiento que le permite a la entidad conservar u obtener el suficiente efectivo líquido que le permita realizar diferentes actividades económicas dentro de la empresa, desde hacer frente a sus obligaciones, invertir para mejorar aspectos de la entidad que le permitan tener el beneficio esperado satisfaciendo la demanda del mercado competitivo con el objetivo de recuperar la promesa de la inversión llamada rentabilidad.

Bravo y Contreras (2020) objetivo: determinar el apalancamiento financiero en la de rentabilidad; metodología: método deductivo, análisis documental, aplicada, cuantitativo, no experimental; técnica cuenta, instrumento cuestionario; conclusión: una de las maneras más eficientes y rápidas de obtener liquidez para mantener a la entidad dentro del mercado competitivo realizando inversiones de mejora, ampliación y modificación es el recurrir a las entidades financieras, o a sus distintas fuente de financiamiento externo, capaces de otorgarnos la necesario para continuar desarrollando las actividades primordiales de la empresa, reflejando su beneficio futuro en la rentabilidad.

Espinoza (2017) planteó como objetivo: implementar estrategias para incrementar la rentabilidad, metodología: método deductivo, análisis documental, tipo aplicada, diseño no experimental, enfoque cuantitativo, población 9 colaboradores, técnicas entrevista y cuestionario, conclusión: seguir una de las estrategias básicas siendo importante el considerar una implementación de un sistema contable acorde a lo que se necesita en la organización, de tal forma que se pueda asegurar la liquidez necesaria de tal forma que pueda cumplir con sus pasivos (obligaciones) con terceros, de tal forma que la organización pueda determinar la rentabilidad de la mejor manera posible.

Castro (2017) planteó el objetivo: analizar el financiamiento en la rentabilidad; metodología: método deductivo, enfoque mixto, estudio básico a través del análisis documental, exploratoria, descriptiva y correlacional: la población son 100 microempresarios, Conclusión: para que las actividades de la empresa tengan una concurrencia favorable, es necesario poder medir su nivel de endeudamiento, de esta manera podremos conocer su capacidad de pago o el nivel de efectivo líquido con el que cuentan para afrontar los desafíos de la empresa dentro del mercado.

Estudios en ingles

Lamtiar et al. (2021) planteó el objetivo: describir la liquidez y apalancamiento en la rentabilidad; metodología: enfoque cuantitativo, muestreo intencional, análisis de regresión multilínea; conclusión: para realizar una inversión un inversionista debe ser cuidadoso y necesita entender la condición económica y el desempeño de la Empresa donde se realizarán las actividades de inversión, en tal sentido para realizar una mejor competitividad dentro del mercado económico es necesario que la organización pueda cumplir con sus pasivos a razón ello es importante contar con una buena liquidez ya que este permite que la empresa tenga la capacidad de afrontar su conflicto que son parte del ente, de esta manera podrá apalancarse económicamente y evitar resultados desfavorables.

Traducción en ingles

Lamtiar et al. (2021) raised as objective: to describe liquidity and leverage on profitability; methodology: quantitative approach, purposive sampling, multilinear regression analysis; Conclusion: To make an investment, an investor must be careful and needs to understand the economic condition and performance of the Company where the investment activities will be carried out, in this sense, to achieve better competitiveness within the economic market, it is necessary that the organization can comply with its liabilities to reason, it is important to have good liquidity since this allows the company to have the ability to face its conflict that are part of the entity, in this way it can leverage economically and avoid unfavorable results.

Alsyouf (2017) planteó el objetivo: Ilustrar como la política eficaz y productividad; conclusión: la posibilidad de demostrar los cambio que experimentaron los procesos de productividad fue notable en relación a la ganancia por el aumento de liquidez en la inversión que realizó la empresa sin descuidar o aumentar los precios para los demandantes, esto no conlleva al análisis que al tener liquidez y mejorar o poder darle mantenimiento a los procesos de producción mejora notablemente los resultados de la entidad.

Traducción en ingles

Alsyouf (2017) raised as objective: Illustrate how effective policy influences productivity and profitability; Conclusion: the possibility of demonstrating the changes experienced by the productivity processes was notable in relation to the gain due to the increase in liquidity in the investment made by the company without neglecting or increasing prices for the plaintiffs, this does not lead to the analysis that Having liquidity and improving or being able to maintain production processes significantly improves the entity's results.

A continuación, se presenta los estudios Nacionales:

Huamani (2021) planteó como objetivo: analizar la liquidez y rentabilidad; metodología: tipo descriptivo, enfoque cuantitativo, técnica encuesta, concluyendo: la liquidez empresarial realiza inversiones de diversa índole en la compra de productos que se reflejan en la capacidad de venta, además de la liquidez empresarial, que es importante para abordar temas laborales y de toma de decisiones y reducir costos y gastos, imprescindible para verse reflejado en la rentabilidad.

Velásquez (2018) planteó el objetivo; desarrollar un análisis de la liquidez y rentabilidad; estudio aplicado, no experimental e información documental; concluyendo: la aplicación de ratios financieros permite a las empresas conocer su solvencia y cumplir con su endeudamiento a corto plazo, lo cual es fundamental para la organización poder determinar el nivel de liquidez con la que cuenta la empresa.

Falcón y Ríos (2021) planteó el Objetivo: determinar la relación existente entre liquidez y rentabilidad; metodología: tipo básico, alcance descriptivo correlaciona, diseño no experimental, concluyendo: la liquidez empresarial es

fundamental para la empresa ya que le ayuda a ejecutar de manera viable las obligaciones que presenta a un corto periodo frente a terceros y otros y con ello mantener incidencias rentables, la liquidez empresarial es efectivo equivalente a efectivo y en base al sistema de recobro. Por ende, diremos que tener una liquidez a flote trae consigo los resultados esperados de la empresa.

Tintaya y Alameda (2020) planteó como objetivo: determinar la relación entre la liquidez y la rentabilidad; metodología. aplicada, no experimental, alcance descriptivo, concluyendo: la alternativa para analizar la liquidez de una empresa es por ratios financieras que nos permitirán obtener una información clave y transparente, esto permite a las empresas conocer el efectivo y equivalentes de efectivo y con la información obtenido poder tomar mejores decisiones referente al pago o cancelación de deudas de tal forma que se pueda mantener el crédito necesario para continuar con sus actividades empresariales.

Ramos (2018) planteó el objetivo: establecer la relación entre rentabilidad y liquidez; concluyendo: se observa una relación favorable, esto se interpreta como una empresa con la ventaja de realizar una inversión de manera inmediata con la disponibilidad necesaria de disponer de sus recursos financieros, esto con la finalidad de mantener la innovación dentro del mercado o realizar mejoras el servicio y productos de la empresa.

Aguilar y Cano (2017) planteó el cómo objetivo: desarrollo del financiamiento para mejorar la rentabilidad; metodología: aplicada, descriptivo, método deductivo, no experimental, técnica encuesta; donde concluye que una de las fuentes de menor riesgo es el de financiamiento propio que permite al empresario realizar una inversión sin necesidad de recurrir al endeudamiento. Existen otras fuentes de financiamiento sin endeudamiento como las internas, que está relacionado con sus ganancias.

Llancary (2017) planteó el objetivo de: determinar el efecto de la morosidad en la rentabilidad; metodología: tipo descriptiva, experimental, llegando a concluir que las salidas más cotidianas para obtener liquidez en las empresas es el factoring que consiste en trabajar en equipo junto a las entidades financieras en relación a las deudas por cobrar que tiene la empresa. Este

procedimiento permite a la empresa tener liquidez de manera inmediata y sin riesgo a pérdida por la falta de cumplimiento de los clientes o demandantes.

Córdova (2018) planteó el objetivo: identificar oportunidades y rentabilidad; metodología: cuantitativa, aplicada descriptiva, no experimental utilizando el cuestionario instrumento; donde concluye las instituciones económicas recurren de manera continua a las instituciones financieras bancarizadas o no bancarizadas con el objetivo de adquirir liquidez de manera inmediata, estos llegan a ser investidos de manera positiva en mejoras de los inmuebles o muebles de la empresa, implementar innovación en relación a sus actividades económicas, o empezar con la constitución de una. Esto demuestra la dependencia necesaria que existe entre el financiamiento y los resultados que se quiere obtener a través de los procesos de inversión a los que se adecuan las empresas. El financiamiento para la obtención de liquidez es de importancia para cumplir los objetivos de la empresa, muchas veces las personas poco conocedoras proceden a tomar como única opción a las entidades financieras sin evaluación previa es por ello que existe un índice alto de las personas que utilizan esta media para cumplir con sus necesidades económicas.

Medina (2018) planteó como objetivo: determinar la relación del financiamiento y la rentabilidad; metodología: tipo aplicada, nivel descriptivo, diseño no experimental; concluye: que es necesario obtener liquidez y una manera inmediata es el financiamientos, por ello existen diferentes fuentes a las que cada quien de acuerdo a su conveniencia pueda acogerse. Muchas veces la evaluación de estas fuentes se deja de lado y se opta por el más comercial que es el financiamiento bancario, sin embargo, puede que una previa evaluación mejoré de cierta manera la liquidez de las entidades. Dejando de lado la fuente a la que se recurra, es importante que las empresas tengan liquidez si desean invertir en diferentes activos para mejorar sus resultados.

Pacotaype (2018) planteó el objetivo: describir las características de la rentabilidad y el financiamiento; metodología: descriptiva, no experimental de enfoque cuantitativo; concluye: que el paso inicial para apertura una empresa es el financiamiento, sea de manera interna o externa, este permitirá a la empresa obtener la liquidez necesaria para empezar con la inversión y continuar con sus actividades económicas, esperando el beneficio futuro, siendo la rentabilidad.

Fundamentación teórica de la investigación

Teoría de la Liquidez:

Keynes (1936) **Teoría General de Keynes**: Se expresa con referencia a la teoría económica de nombre Keynes, donde el objetivo principal es darnos a entender la interpretación que se realiza a la interacción que se obtiene de las demandas, como el ahorro, la inversión y la disponibilidad de liquidez, con ello damos a entender al manejo del dinero. El ahorro es de margen similar a la inversión con la diferencia de que los resultados llegan a ser de valor numérico desiguales dependiendo del tratamiento que se le dé va repercutir sobre las decisiones que se irán tomando, Keynes en su teoría ve el ahorro como el ingreso por renta, referido al apego de las personas por obtener más ahorros mientras más ingresos tienen, sin embargo, los resultados se ven vulnerables en cuanto los ingresos empiezan a bajar. Sin embargo, la rentabilidad por inversión se ve relacionada por la inteligencia del rendimiento del capital, mientras el capital es manejado de manera adecuada los resultados son favorables, la inversión genera ganancia como pérdida dependiendo de la maniobra o procesos inteligentes que sean aplicados dentro del mercado competitivo. Con la explicación de estos dos factores Keynes interpreta que la mejor manera de manejar el disponible del dinero es dándole un equilibrio entre el ahorro y la inversión, de esta manera se puede eliminar los riesgos de ambos factores.

A continuación, se plantearán las **bases conceptuales** de las unidades de estudio y sus dimensiones; donde la primera unidad de estudio es la **Liquidez**: donde en base a lo propuesto por Rolnik (2018) Señalaremos que la liquidez está constituido por los recursos financieros, y las cuentas por cobrar que son efectivizadas, el cual dispone la organización para cumplir con sus pasivos.

Konfio (2019). La liquidez es el hecho de que un activo pueda convertirse con mayor facilidad en efectivo, es decir; es la libre disponibilidad que cuenta una entidad para el desarrollo de sus actividades.

Pérez (2018) La liquidez se refiere a la libre disposición de activos empresariales a cambio de efectivo, en tal sentido la liquidez son los recursos que posee la organización mediante el cual al momento de utilizarlo o venderlos generara ingresos con los cuales pueda cumplir con sus obligaciones.

En base a las definiciones de la primera variable, liquidez se va extraer las **dimensiones** de la investigación las cuales son:

Recursos financieros: Rus (2019) Según el autor, da referencia a los recursos financieros, el cual podremos definirlo como el efectivo y todos sus equivalentes, una manera de medir los recursos financieros es a través del flujo de dinero que tiene una empresa. Este recurso es un indicador importante al momento de realizar un presente en entidades financieras. Por otra parte, Editorial (2022) indica que son los recursos que posee una organización para que tenga la capacidad de seguir invirtiendo o realizar otras operaciones, como es el caso de cuentas bancarias o deudas por cobrar.

Para tener una mejor comprensión del estudio definiremos los indicadores: Sánchez (2018) El **efectivo** es el estado en el que encuentra el dinero para alguna operación económica o para el pago de una obligación; Marco (2018) El **equivalente de efectivo**, pertenece al activo corriente de una empresa, que significa el efectivo disponible que se logra a corto plazo para continuar invirtiendo o para el pago de sus obligaciones financieras; Westreicher (2020) señala que las **cuentas corrientes** son un contrato bancario, donde el cliente puede realizar depósitos y retiros a la entidad financiera, Westreicher (2020) indica que la **caja Chica** está relacionado con un monto de dinero que separa la organización para cualquier tipo de urgencia

Cuentas por cobrar: Marco (2018). Son las que poseen un saldo deudor en el balance de la empresa. Los cuales representan parte de los derechos que respaldan la prestación de servicios por terceros o la venta de productos anticipados. Entonces, las cuentas por cobrar es el resultado de todas las actividades realizadas por la empresa. De la misma forma Stevens (2021). Afirma que las cuentas por cobrar son parte de la provisión de diversos bienes o servicios, en ambos casos se genera una obligación financiera a favor de la empresa.

Para tener una mejor comprensión del estudio definiremos los indicadores: Stevens (2021) las cuentas a **corto plazo**, son las cuentas con disponibilidad inmediata que no sean mayores a un año; Stevens (2021) las cuentas a **mediano plazo**, son las cuentas con disponibilidad dentro del plazo establecido, no

excedente a dos años; Stevens (2021) las cuentas a **largo plazo**, son las cuentas con disponibilidad a largo plazo, el tiempo de cobro es de dos años a más.

Obligaciones con terceros: Sánchez (2018) La deuda financiera o conocido como deuda negociable es emitido por una empresa con el objetivo de recaudar fondos, de tal manera que se estará atrayendo a nuevos inversores. Poseen una diferencia con los bonos que generalmente se centra para el pago a largo plazo. Por otro lado, Aldea (2019) afirma que las obligaciones financieras o llamadas bonos son emitidas por las deudas que pose a una empresa o una entidad pública.

Para tener una mejor comprensión del estudio definiremos los indicadores: Dgii (2021) señala que las **obligaciones con terceros** son compromisos financieros por la venta de un bien o servicio Dgii (2021) indica que las **obligaciones con el personal** son las obligaciones que se tiene con los colaboradores de la empresa. Dgii (2021) señala que las **obligaciones tributarias** son obligaciones establecidas para el pago de tributos por parte del contribuyente a la SUNAT.

La teoría de la rentabilidad empresarial

Myers (1984) **La teoría del Pecking Order** Nos da a entender que la jerarquía de conseguir liquidez para emplear la inversión no es netamente una regla a cumplir, pero si ayuda a tomar mejores decisiones de acuerdo al manejo de la disponibilidad del dinero, descifra que es mejor recurrir al financiamiento interno de manera personal con fondos propios, y si estos son escasos buscar nuevas formas de financiamiento antes de recurrir al endeudamiento, esto puede de ser ayuda como principiante en cuanto buscar liquidez para realizar inversiones, sin embargo, personas con más experiencia buscan el financiamiento de acuerdo a las necesidades y al juego del mercado económico.

Como segunda unidad de estudio tenemos a la variable **Rentabilidad:** Editorial (2022) La rentabilidad de una empresa es el resultado de como una inversión genera beneficios futuros. En este sentido la rentabilidad está dividida en: Rentabilidad económica que son los beneficios obtenidos a largo plazo, rentabilidad financiera constituida por los beneficios a corto plazo y rentabilidad

social, que estos considerados a los beneficios intangibles como son garantía y prestigio

Para Prana (2020) indica que es la facultad que cuenta una entidad para crear actividades que a futuro puedan generar beneficios. Para medir la rentabilidad es necesario utilizar métricas financieras para la evaluación de la eficacia que tiene la gestión en el periodo actual.

Para Puente y Andrade (2017). Los principales objetivos empresariales es aumentar las utilidades del negocio y generar utilidades a partir de las inversiones, y que el principal criterio que busca la teoría es generar competitividad a través de las medidas de rentabilidad. Por esta razón, las pequeñas empresas se enfocan en esta teoría, tratando de aumentar las ganancias enfocándose en aumentar la producción y la diversificación de la cartera de clientes de sus clientes, lo que a su vez afecta el servicio al cliente, generando mayores ganancias. Negocio.

Para Guitman, citado por Abanto. (2020) Desde la perspectiva de la gestión financiera, la rentabilidad se define como la relación entre el rendimiento de una empresa sus ingresos o activos y capital de tal manera que se pueda determinar la rentabilidad de una empresa, lo que es de gran trascendencia para el desarrollo de la empresa. También es importante reiterar que la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, y si se quiere mejorar la rentabilidad, las empresas también tienen que asumir un mayor riesgo.

En base a lo indicado sobre la rentabilidad podemos extraer las siguientes dimensiones:

Rentabilidad económica: Según Santiesteban (2020) Con referencia a la rentabilidad económica se relaciona con los activos que genera o tiene la empresa, este resultado es visible ante la vista de los demandantes o de las personas de interés, contiene la totalidad de sus activos tangibles e intangibles sin importar la procedencia de ellos, si es que están por endeudamiento o no, desde una visión económica, si sus activos están óptimos se podría descifrar que la empresa tiene rentabilidad económica a pesar de que tenga o no rentabilidad financiera que esta basa en el disponible de dinero que posee la empresa. Prana (2020) La rentabilidad económica es la clave que tiene una

empresa, por tener la capacidad de convertir los activos en una herramienta productiva, es decir, capacidad de crear activos productivos, como, maquinaria, utilidad bruta y otros, y todo ello sin reducir los intereses o impuestos que se pagan por los activos en uso. Además, Editorial (2022) La rentabilidad se relaciona con la utilidad obtenida por la organización o empresa en cada inversión realizada, esto se expresa en un grado de porcentaje basado en una comparación de lo que se invirtió y lo que se obtuvo (costo y beneficio) en todo el mundo.

Para tener una mejor comprensión del estudio definiremos los indicadores: Francisco (2018) señala que la **inversión** está relacionada con las actividades que involucran un beneficio futuro, esto es la idealización por el cual las personas naturales y jurídicas pasan sus días pensando y analizando el tipo de actividades para que no se convierta en gasto sino en una inversión y de esta manera puedan conseguir la rentabilidad. Westreicher (2020) señala que los **ingresos** representan el hecho de un aumento en el patrimonio de las personas ya sean naturales o jurídicas, esto puede realizarse de diferentes maneras o realizando diferentes actividades que generen efectivo o sus equivalentes o aumentando sus activos. Llorente (2022) **El activo** está referido a los recursos que posee las personas con el objetivo de ser multiplicados de manera progresiva. Dentro de la ciencia de la contabilidad está representado por los bienes y derechos que posee una empresa en sus actividades económicas. Para las personas naturales pueden diferenciarlo realizando la siguiente pregunta ¿esto que poseo me genera algún ingreso o un gasto? Si la respuesta es ingreso diremos que es un activo caso contrario afirmaremos que es un gasto. De acuerdo a la página Bolsa Boliviana de Valores S.A (2022) indican que el **respaldo patrimonial** está referido a aquellos activos que vas a dar soporte a la empresa, podría comunicar que como la solvencia que te tiene.

Rentabilidad financiera: Editorial (2022) Nos da a entender que la rentabilidad financiera es el beneficio futuro que una empresa o persona posee a través de la inversión, muchas veces está representada de manera porcentual. LA rentabilidad financiera está representada por la cantidad de efectivo que posee las personas naturales y jurídicas o el equivalente de ello. Según Santiesteban (2020) Rentabilidad financiera se relaciona con la definición de

ingreso conocido o esperado antes de intereses del total del capital total. Desde el punto de vista económico, representa la tasa de interés que esté generando el capital de la empresa. Complementando por otra parte Editorial (2022) afirma que son los beneficios que reciben los accionistas de la empresa, es decir, los beneficios que tiene cada uno después de haber invertido en el periodo anterior. También es considerado como un indicador que obtienen los propietarios o inversores del patrimonio neto.

Para tener una mejor comprensión del estudio definiremos los indicadores: Westreicher (2020) señala que las **ventas** es el intercambio de diversos bienes o servicios a cambio de un precio determinado Gestión (2020) señala que **los costos** están relacionados con los recursos que se utilizan para la producción de un determinado bien o servicio; Gestión (2020) señala que los **gastos de ventas** están relacionados con los gastos que incurre la empresa para la producción de un bien u ofrecer un servicio el cual no podrá ser recuperado; American (2021) señala que los **gastos de administrativos** son aquellos gastos que se realizan para el correcto funcionamiento de la organización, pagos de alquiler, luz, internet, entre otros.

American (2021) Gastos para la inversión de la empresa, como son financiamiento, prestamos, entre otros.

Rentabilidad social

Además, Editorial (2022). La rentabilidad social, aunque no es muy conocida es de gran importancia para incrementar las ganancias y están relacionadas con el prestigio, garantía, seguridad o la felicidad a nivel social

Santiesteban (2020) la rentabilidad social beneficia al patrocinador, habitualmente es una actividad social beneficiosa si beneficia a la sociedad más de lo que pierde. Se usa como respuesta al concepto de factibilidad económica. Aquí, la factibilidad aquí solo es relevante para el patrocinador del proyecto.

Para tener una mejor comprensión del estudio definiremos los indicadores: Westreicher (2020) señala que la **clientela** es la agrupación de personas que adquieren un bien o servicio; Gestión (2020) señala que la **preferencia** hace referencia a las circunstancias de elegir determinado producto en vez de otro.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de la investigación

Enfoque de Investigación

El estudio es de enfoque cuantitativo, para el desarrollo del mismo se recolectó información que fueron medidos en forma numérica por medio de diferentes procedimientos estadísticos Carrasco (2019) nos indica que es necesario un método estadístico para analizar la hipótesis que está formulada de lo particular brindando evidencias certeras y analizadas de forma estadística, por ello diremos que el enfoque es cuantitativo.

Tipo de investigación

Tipo aplicado por que el objetivo fundamental ampliar el conocimiento relacionado con investigación a liquidez y rentabilidad, y con base en esta información sugerir alternativas para mejorar cada unidad de estudio. Vara (2018). El trabajo en el tema de investigación aplicada se realiza porque su propósito es brindar alternativas de solución al problema de investigación., por otra parte, Carrasco (2019). El objetivo es ampliar el grado de comprensión del problema en estudio y sugerir alternativas de solución a partir de esta información, en este sentido mostraremos que la investigación

Diseño

Es no experimental en función a que no se alteró ni transformo las unidades de estudio, solo se describió como es la liquidez y la rentabilidad, Carrasco (2019), indica que en estos estudios no se altera ni manipula las unidades de estudio, lo único que se hace es describir el fenómeno en un tiempo determinado. El estudio fue de diseño transversal debido a que este se realizara en un momento dado en este caso el 2021. En base a Vara (2018). Diremos entonces que tendrá corte transversal en razón a que el estudio se realiza en un tiempo establecido.

Nivel

Finalmente, Carrasco (2019), manifiesta que los estudios correlacionales buscan establecer el nivel de relación.

3.2. Variables y Operacionalización

Variable 01: Liquidez

Definición conceptual.

Pérez (2018) La liquidez se refiere a la libre disposición de activos empresariales a cambio de efectivo, en tal sentido la liquidez son los recursos que posee la organización mediante el cual al momento de utilizarlo o venderlos generara ingresos con los cuales pueda cumplir con sus obligaciones. El efectivo es el activo más líquido porque puede intercambiarse fácilmente por otros activos en cualquier momento.

Definición operacional

En base a lo propuesto por Pérez (2018). Señalaremos que la liquidez está constituida por los recursos financieros, y las cuentas por cobrar que son efectivizadas, los cual disponen para cumplir con sus compromisos financieros a corto, mediano y largo plazo

Dimensiones e indicadores

En base a las definiciones de liquidez podemos dimensionar la variable en las siguientes dimensiones. **Recursos financieros**: los que se medirán con los siguientes indicadores: efectivo, equivalentes de efectivo, cuentas corrientes y caja Chica. Con respecto a la dimensión **Cuentas por cobrar** los que se medirán con los siguientes indicadores: corto plazo, mediano plazo y largo plazo. Finalmente, con respecto a la dimensión **Obligaciones financieras**. Los que se medirán con los siguientes indicadores: obligaciones con terceros, obligaciones con personal y obligaciones tributarias.

Variable 02: Rentabilidad.

Definición conceptual

Para Puente y Andrade (2017). Los principales objetivos empresariales es aumentar las utilidades del negocio y generar utilidades a partir de las inversiones, y que el principal criterio que busca la teoría es generar competitividad a través de las medidas de rentabilidad.

Definición operacional

Editorial (2022) Indica que es la capacidad que tiene una determinada inversión de generar un rendimiento superior al de la inversión, después de dedicar tiempo a utilizar sus recursos y generar una ganancia o ganancia. En este sentido, los beneficios se dividen en: beneficios económicos, es decir, beneficios a largo plazo, beneficios financieros, incluidos los beneficios a corto plazo, y beneficios sociales, que se consideran beneficios intangibles, tales como: seguridad y reputación.

Dimensiones e indicadores

Rentabilidad económica: Según Santiesteban (2020) Con referencia a la rentabilidad económica se relaciona con los activos que genera o tiene la empresa, este resultado es visible ante la vista de los demandantes o de las personas de interés, contiene la totalidad de sus activos tangibles e intangibles sin importar la procedencia de ellos, donde sus indicadores son: Ingresos, activo fijo y el respaldo patrimonial. Además, la rentabilidad **financiera** Editorial (2022) Es el beneficio futuro que una empresa o persona posee a través de la inversión, muchas veces está representada de manera porcentual. La rentabilidad financiera está representada por la cantidad de efectivo que posee las personas naturales y jurídicas o el equivalente de ello., donde sus indicadores son: costos, ventas, y gastos, Además, y por último **Rentabilidad social** Editorial (2022). La rentabilidad social, aunque no es muy conocida es de gran importancia para incrementar las ganancias y están relacionadas con el prestigio, garantía, seguridad o la felicidad a nivel social donde sus indicadores son: la c clientela y preferencia.

3.3. Población

En base a Carrasco (2019). Indicaremos que es un conjunto de personas que tiene los mismos atributos lo que permite al investigador recolectar información de forma uniforme, para este estudio la población estará conformada por los empresarios, la población del estudio estuvo constituida por 960 empresarios.

Tabla 1: Empresarios del centro comercial “El molino I” del distrito de Santiago.

N°	ACTIVIDAD ECONÓMICA	CANTIDAD
1.	Artefactos	40
2.	Celulares y accesorios	100
3.	Ropa	250
4.	Calzados	180
5.	Bazar	55
6.	Juguerías	80
7.	Plastiquitas	40
8.	Piñaterías	55
9.	Perfumería	60
10.	Abarrotes	35
11.	Ferretería	55
12.	Alimentos	10
TOTAL		960

Nota: La tabla representa el número de empresarios

Muestra

En base a Carrasco (2019). Es un sub conjunto o porción de la población de la cual se recopilará información útil. Para el estudio la muestra estuvo constituida por 40 empresarios.

Muestreo

Según criterios. Otzen, T. y Manterola, C. (2017) El muestreo aplicativo a este estudio es de tipo no estadístico y es particularmente "intencional" porque los investigadores han determinado su muestra de forma convencional. El presente estudio no hizo uso de una formula estadista el criterio de selección fue de forma intencionada y por conveniencia, a los empresarios del área de artefactos debido a que estos necesitan contar con una mayor liquidez y rentabilidad para el desarrollo de sus actividades. Por otra parte, para el desarrollo de la prueba piloto se tomó en cuenta a 50% de la muestra que serán 20 empresarios del centro comercial “El molino I” del distrito de Santiago.

Unidad de análisis

Está constituida por los empresarios del centro comercial

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Técnica

En base Carrasco (2019). La técnica es el procedimiento empleado por los investigadores para la recolección de información, para el estudio de investigación se tomará como técnica la encuesta esta se aplicó a los 40 empresarios.

Tabla 2: Técnica e instrumento

Técnica	Instrumento
Encuesta	Cuestionario

Nota: la tabla representa la Técnica e instrumento

Instrumento

En base Carrasco (2019). El instrumento para la investigación fue el cuestionario que consta de 20 ítems, 10 para la variable liquidez y 10 para la variable rentabilidad, los cuales serán medidos a través de la escala Likert.

Tabla 3: Ficha Técnica

Ficha Técnica

Técnica	Encuesta
Instrumento	Cuestionario
Autor	Ferro Caballero Yovana Irene y Naivares Mamani Elisabet
Año de aplicación	2022
Extensión	Constará de 20 interrogantes, 10 para la primera variable y 10 para la segunda variable.
Interpretación	El contenido del cuestionario, estará conformado por interrogantes con respecto a las dimensiones y sus indicadores, que permitirán recolectar información real acerca de la investigación.
Escala Likert	1. Nunca 2. Casi nunca. 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
Duración	Se tomará un criterio de
Aplicación	El criterio de aplicación será tomado mediante la fórmula estadística con el resultado de 275 empresarios del Molino I.

Nota: la tabla representa la ficha técnica del cuestionario

Validación

Carrasco (2019) La validación del instrumento, es un proceso de evaluación del instrumento esta evaluación la realiza un juez que determina la credibilidad del cuestionario. Los expertos validadores que nos brindaron su apoyo tendrán el grado de Magister y serán especialistas en el área de contabilidad.

Tabla 4: Validación de instrumentos

	Nombre de los expertos	DNI	Opinión de aplicabilidad	Porcentaje de aplicabilidad
1.	Betty Masias Concepción Muñoz	23906728	Contador	92
2.	Marcia Ortiz Mormontoy	23945543	Contador	90
3.	Manuel Vicente Solís Yépez	41156133	Contador	90

Nota: la tabla representa la validación de instrumentos

Confiabilidad

Para determinar la confiabilidad de estudio se hará uso del programa estadístico Spss25 a través del Alfa de Cronbach, el cual permitirá ver si el instrumento es confiable o no. Según Carrasco (2019) La confiabilidad se puede comprobar a través de diferentes métodos estadísticos o programas estadísticos como el Spss25, en esta investigación se empleó el Alfa de Cronbach.

Tabla 5: Escala de Alfa de Cronbach

Rango	Deducción
0, 81 - 1, 00	Muy alta
0,61 - 0,80	Alta
0,41 - 0,60	Moderada
0,21 - 0,40	Baja
0,01 - 0, 20	Muy baja

Nota de tabla: La tabla muestra la escala de Alfa de Cronbach

Análisis de fiabilidad del instrumento

Confiabilidad: liquidez

Confiabilidad de la variable liquidez

Tabla 6: Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100.0
	Excluido	0	0.0
	Total	20	100.0

Nota: la tabla representa el Resumen de procesamiento de casos

Tabla 7: Estadística de Fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.896	0.908	10

Nota: la tabla representa la Estadística de Fiabilidad

Para extraer la confiabilidad se utilizó la prueba de Alfa de Cronbach = (0.896) respecto a la variable liquidez, y como se puede apreciar el resultado obtenido está cerca de la unidad es decir los datos recopilados el estudio son óptimos.

Confiabilidad de la variable rentabilidad

Tabla 8: Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100.0
	Excluido	0	0.0
	Total	20	100.0

Nota: la tabla representa el Resumen el procesamiento de casos

Tabla 9: Estadística de Fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.932	0.935	10

Nota: la tabla representa el Resumen la Estadística de Fiabilidad

Para extraer la confiabilidad de la prueba piloto del estudio se utilizó la prueba de Alfa de Cronbach donde dio un valor de (0. 932) respecto a la variable rentabilidad, y como se puede apreciar el resultado obtenido está cerca de la unidad es decir los datos recopilados el estudio son óptimos.

3.5. Procedimientos

El proceso de la data estadística será formulado con el programa SPSS y de la ejecución del Excel para poder traspasar la información obtenida por las unidades encuestadas, las mismas que están conformadas por los encuestados, este procesamiento permite desarrollar una adecuada formulación de datos veraces para ejecutar la discusión de resultados, así como la presentación de las conclusiones y recomendaciones que ambos investigadores presentaron en su indagación.

3.6. Método de análisis de datos

El desarrollo del análisis de datos se basó en la técnica del alfa de Cronbach Se utiliza la tabla de correlación bidireccional para probar hipótesis. Además, también se considera el análisis descriptivo (tabla y Figura) y el análisis inferencial.

3.7 Aspectos Éticos.

La transparencia de la información se consideró como un principio ético por presentar datos veraces y dar credibilidad a la información proporcionada. Otro principio ético es la responsabilidad cuando ambos investigadores realizan investigaciones y buscan información que contribuya significativamente a la investigación

IV. RESULTADOS

4.1 Presentación de resultados (Descriptiva)

Pro siguiente al estudio tenemos como resultado la respuesta a nuestro interrogante ¿Cuál es la relación entre la liquidez y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial el Molino I del distrito de Santiago, 2021?, referente a ello realizaremos la prueba de confiabilidad que se extrae con el motivo de verificar el grado de fiabilidad del estudio y de acuerdo al resultado proseguir con la investigación. Esta prueba será aplicada a los colaboradores de la empresa con el motivo de medir la fiabilidad de nuestras variables a estudiar, medir de manera estadística la consistencia y estabilidad de las variables mediante las respuestas que se obtuvieron de nuestros colaboradores de un total de 40 que forman parte de representar al universo estudiado. El estadístico señalado muestra los siguientes resultados:

Tabla 10: Estadística de fiabilidad de la muestra

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.958	0.962	20

Nota: la tabla representa la Estadística de Fiabilidad de la muestra

Interpretación:

Referido a la tabla de numero 10 se puede apreciar como resultado de nuestras variables a estudiar, 20 elementos que fueron sometidos a una prueba estadística para medir el grado de confiabilidad que posee, tomando en cuenta que 10 es de nuestra primera variable y 10 de nuestra segunda variable. El resultado obtenido fue de 0.958, esto nos indica que al ponerlo en el grado valorativo del rango del Alfa de Cronbach está en la escala de muy alta, esto refiriere a que nuestras interrogantes tienen una alta confiabilidad.

De esta manera podemos indicar que la investigación realizada referente a las dimensiones siguientes: i) recursos financieros, ii) cuentas por cobrar, iii) obligaciones financieras, iv) Rentabilidad económica v) Rentabilidad financiera, vi) Rentabilidad social, se encuentran dentro de los estadígrafos:

Distribución de frecuencias

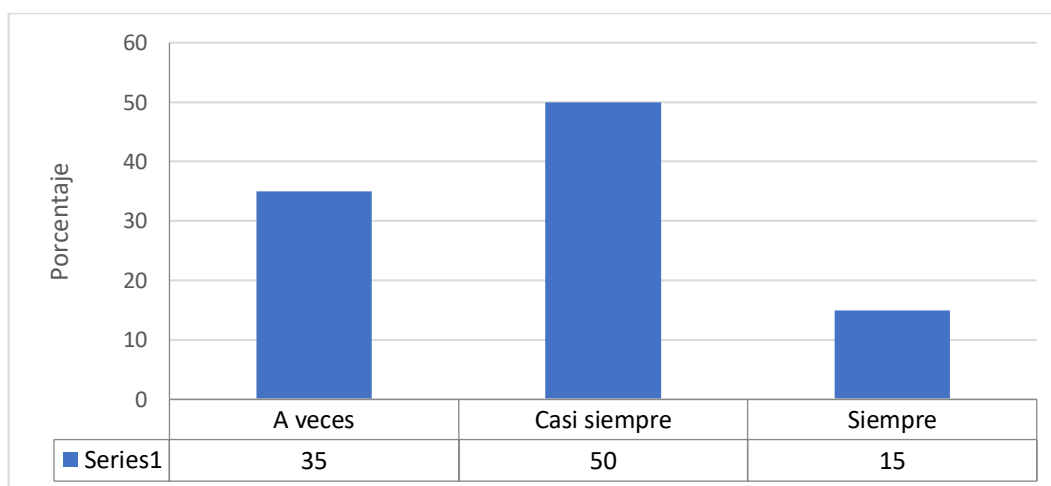
Ítem 01: Considera usted que la empresa tiene suficiente efectivo para cumplir con sus obligaciones con terceros.

Tabla 11: el efectivo con que cuenta permite cumplir con sus obligaciones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	14	35.0	35.0
	Casi siempre	20	50.0	85.0
	Siempre	6	15.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0

Nota la tabla representa el efectivo con que cuenta permite cumplir con sus obligaciones

Figura 1: el efectivo con que cuenta permite cumplir con sus obligaciones



Nota la figura representa el efectivo con que cuenta permite cumplir con sus obligaciones

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita: la empresa tiene suficiente efectivo para cumplir con sus obligaciones con terceros; se llegó a determinar que 35% indicaron a veces, un 50% casi siempre y finalmente un 15% siempre, información útil y relevante para el estudio, en razón ello los mismos cuentan con el efectivo suficiente para poder hacer frente a sus obligaciones con terceros.

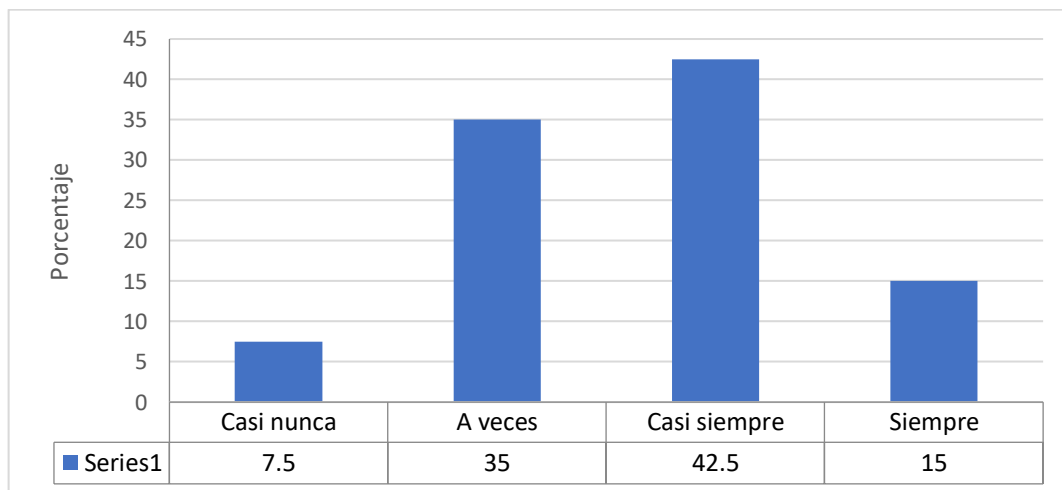
Ítem 02: Considera usted que un recurso financiero son los cheques que facilitan la disponibilidad de efectivo en la empresa.

Tabla 12: un recurso financiero son los cheques

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	3	7.5	7.5	7.5
A veces	14	35.0	35.0	42.5
Válido Casi siempre	17	42.5	42.5	85.0
Siempre	6	15.0	15.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa si un recurso financiero son los cheques

Figura 2: un recurso financiero son los cheques



Nota la figura representa si un recurso financiero son los cheques

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 2; se llegó a determinar que un 7.5% casi nunca, 35% indicaron a veces, un 42.5% casi siempre y finalmente un 15% siempre, información útil y relevante para el estudio, en razón ello los mismos mencionan que un recurso financiero útil para la organización es por medio de la utilización de cheques.

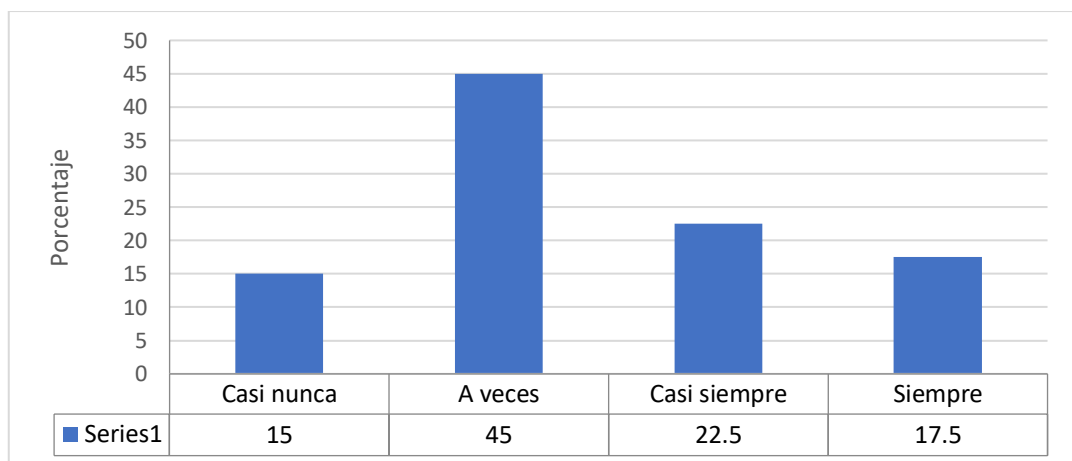
Ítem 03: Considera usted que las cuentas corrientes es un recurso financiero más confiable para las transacciones comerciales de la empresa.

Tabla 13: Las cuentas corrientes son un recurso financiero más confiable

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	6	15.0	15.0
	A veces	18	45.0	60.0
	Casi siempre	9	22.5	82.5
	Siempre	7	17.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0

Nota la tabla representa las cuentas corrientes son un recurso financiero más confiable

Figura 3: Las cuentas corrientes son un recurso financiero más confiable



Nota la figura representa las cuentas corrientes son un recurso financiero más confiable

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita: las cuentas corrientes es un recurso financiero más confiable para las transacciones comerciales de la empresa; se llegó a determinar que un 15% casi nunca, 45% indicaron a veces, un 22.5% casi siempre y finalmente un 17.5% siempre, información útil y relevante para el estudio, en tal sentido las cuentas corrientes son un recurso financiero más confiable para las transacciones comerciales de la empresa.

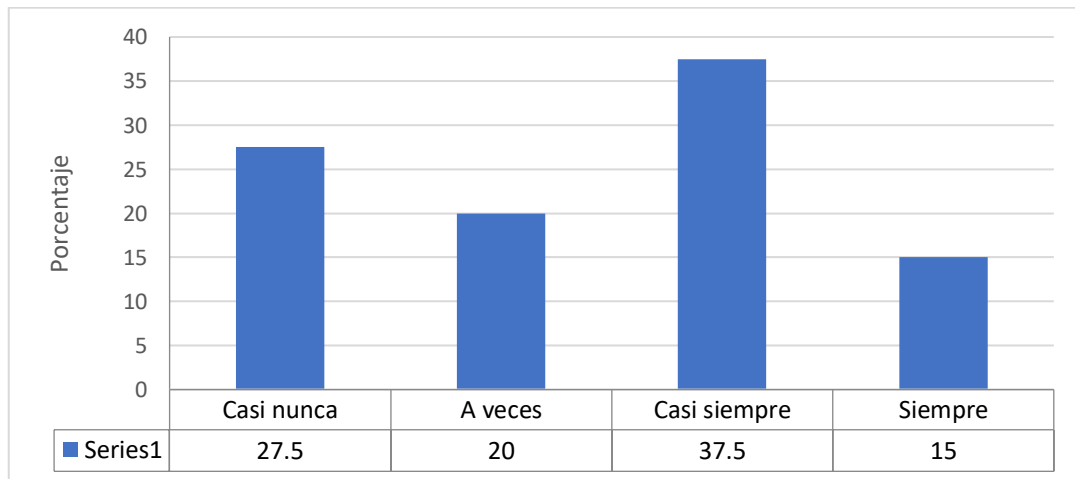
Ítem 04: En su opinión los empresarios deben de contar con un fondo de caja Chica de libre disponibilidad.

Tabla 14: los empresarios deben de contar con un fondo de caja Chica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	11	27.5	27.5
	A veces	8	20.0	47.5
	Casi siempre	15	37.5	85.0
	Siempre	6	15.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0

Nota la tabla representa los empresarios deben de contar con un fondo de caja Chica

Figura 4: los empresarios deben de contar con un fondo de caja Chica



Nota la figura representa los empresarios deben de contar con un fondo de caja Chica

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 4; se llegó a determinar que un 27.5% casi nunca, 20% indicaron a veces, un 37.5% casi siempre y finalmente un 15% siempre, información útil y relevante para el estudio, en tal sentido es muy importante que las organizaciones cuenten con un fondo para gastos impredecibles.

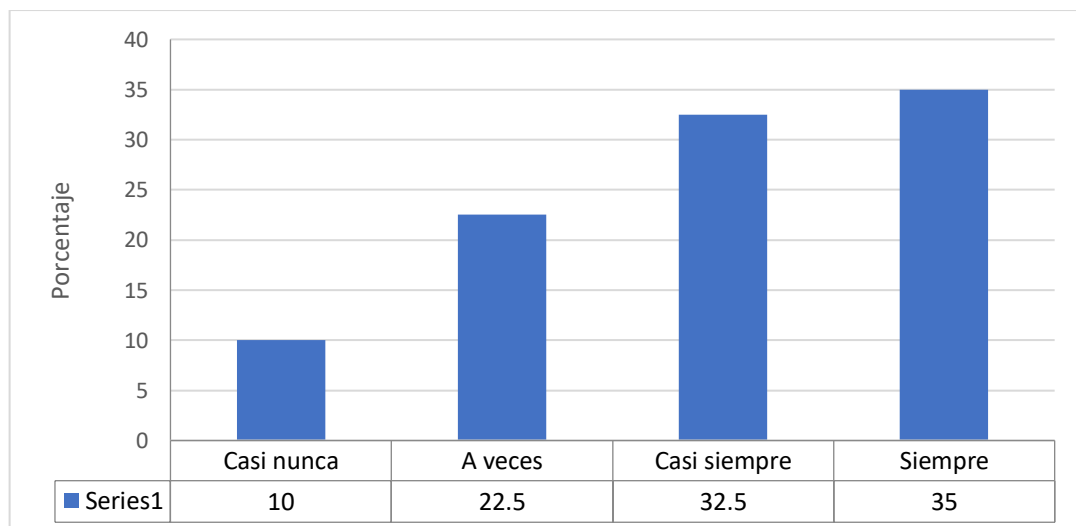
Ítem 05: Diga usted si los empresarios llevan un control adecuado de las cuentas por cobrar a corto plazo.

Tabla 15: Se lleva un control de las cuentas por cobrar a corto plazo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Casi nunca	4	10.0	10.0
	A veces	9	22.5	32.5
Válido	Casi siempre	13	32.5	65.0
	Siempre	14	35.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0

Nota la tabla representa si se lleva un control de las cuentas por cobrar a corto plazo

Figura 5: Se lleva un control de las cuentas por cobrar a corto plazo



Nota la figura representa si se lleva un control de las cuentas por cobrar a corto plazo

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 5; se llegó a determinar que un 10% casi nunca, 22.5% indicaron a veces, un 32.5% casi siempre y finalmente un 35% siempre, información útil y relevante para el estudio, en tal sentido es muy importante que las organizaciones implementen estrategias que ayuden con el control de las cuentas por cobrar que poseen.

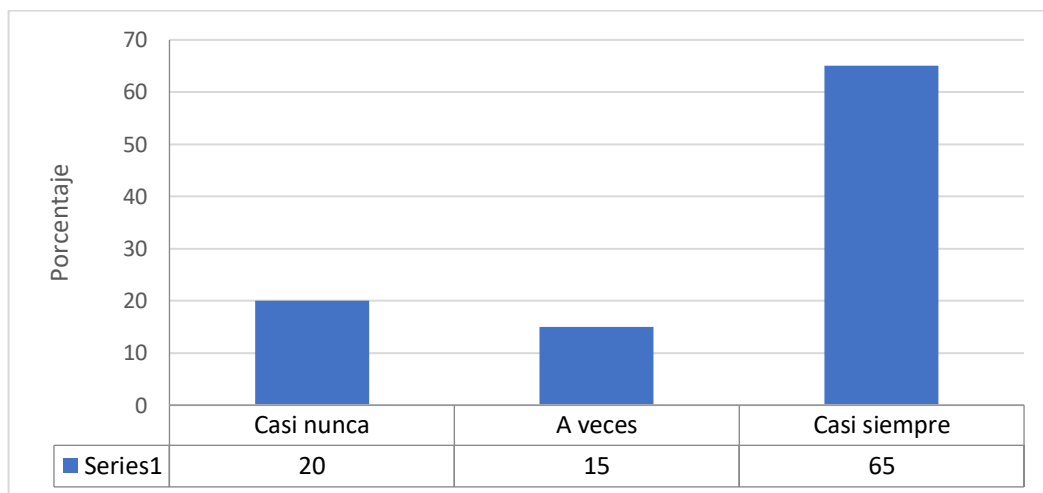
Ítem 06: Considera usted importante contar con un sistema de control de las cuentas por cobrar a mediano plazo.

Tabla 16: sistema de control de las cuentas por cobrar a mediano plazo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	8	20.0	20.0
	A veces	6	15.0	35.0
	Casi siempre	26	65.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0

Nota la tabla representa sistema de control de las cuentas por cobrar a mediano plazo

Figura 6: sistema de control de las cuentas por cobrar a mediano plazo



Nota la figura representa sistema de control de las cuentas por cobrar a mediano plazo

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 6; se llegó a determinar que un 20% casi nunca, 15% indicaron a veces y finalmente un 65% casi siempre, información útil y relevante para el estudio, en tal sentido es muy importante que las organizaciones implementen estrategias que ayuden con el control de las cuentas por cobrar que poseen.

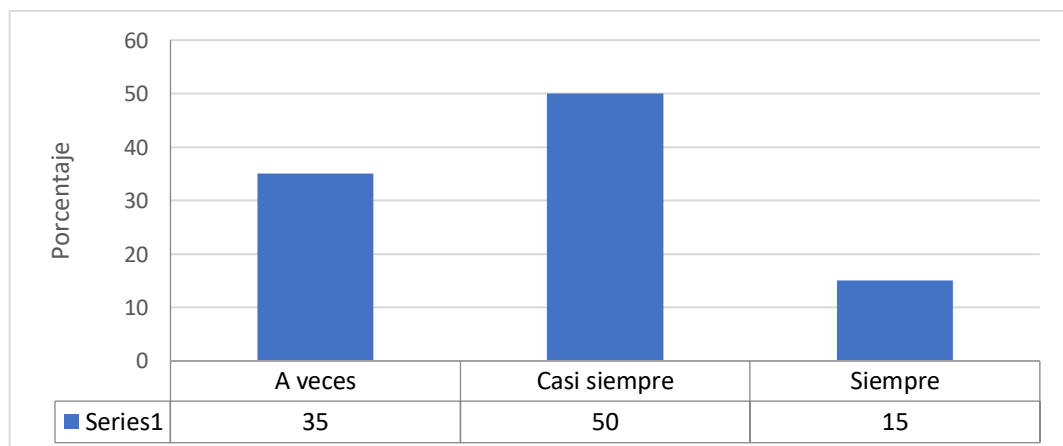
Ítem 07: Considera usted que las cuentas por cobrar a largo plazo generan beneficios a la empresa.

Tabla 17: Las cuentas por cobrar a largo plazo generan beneficios a la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	14	35.0	35.0
	Casi siempre	20	50.0	85.0
	Siempre	6	15.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0

Nota la tabla representa las cuentas por cobrar a largo plazo generan beneficios a la empresa

Figura 7: Las cuentas por cobrar a largo plazo generan beneficios a la empresa



Nota la figura representa las cuentas por cobrar a largo plazo generan beneficios a la empresa

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 7; se llegó a determinar que un 35% indicaron a veces, un 50% casi siempre y finalmente un 15% siempre información útil y relevante para el estudio, en tal sentido por medio de las cuentas por cobrar se puede generar beneficios.

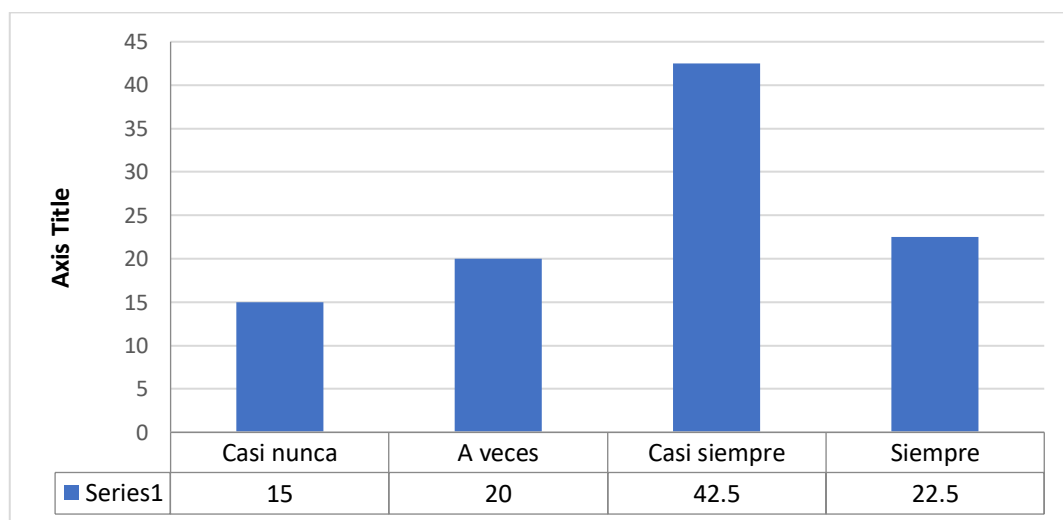
Ítem 08: En su opinión la liquidez de los comerciantes les permite cumplir con sus obligaciones con terceros.

Tabla 18: Su liquidez les permite cumplir con sus obligaciones con terceros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	6	15.0	15.0	15.0
A veces	8	20.0	20.0	35.0
Válido Casi siempre	17	42.5	42.5	77.5
Siempre	9	22.5	22.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa Su liquidez les permite cumplir con sus obligaciones con terceros

Figura 8: Su liquidez les permite cumplir con sus obligaciones con terceros



Nota la figura representa su liquidez les permite cumplir con sus obligaciones

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 8; se llegó a determinar que un 15% casi nunca, 20% indicaron a veces, un 42.5% casi siempre y finalmente un 22.5% siempre, información útil y relevante para el estudio.

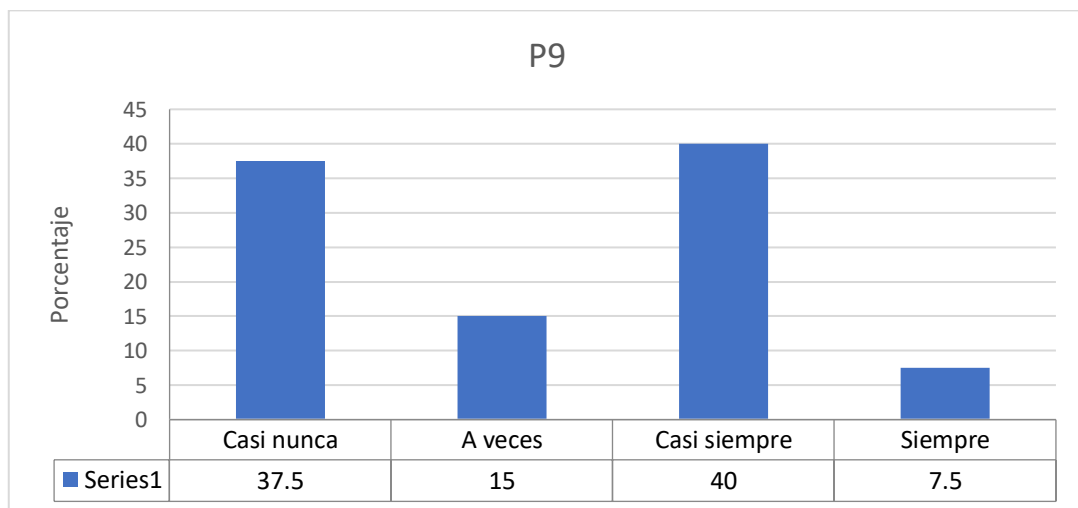
Ítem 09: Considera usted que los empresarios cumplen en forma oportuna con sus obligaciones con el personal.

Tabla 19: Cumplen en forma oportuna con sus obligaciones con el personal

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	15	37.5	37.5	37.5
A veces	6	15.0	15.0	52.5
Válido Casi siempre	16	40.0	40.0	92.5
Siempre	3	7.5	7.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa Cumplen en forma oportuna con sus obligaciones con el personal

Figura 9: Cumplen con sus obligaciones con el personal



Nota la figura representa Cumplen con sus obligaciones con el personal

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 9; se llegó a determinar que un 37.5% casi nunca, 15% indicaron a veces, un 40% casi siempre y finalmente un 7.5% siempre, información útil y relevante para el estudio.

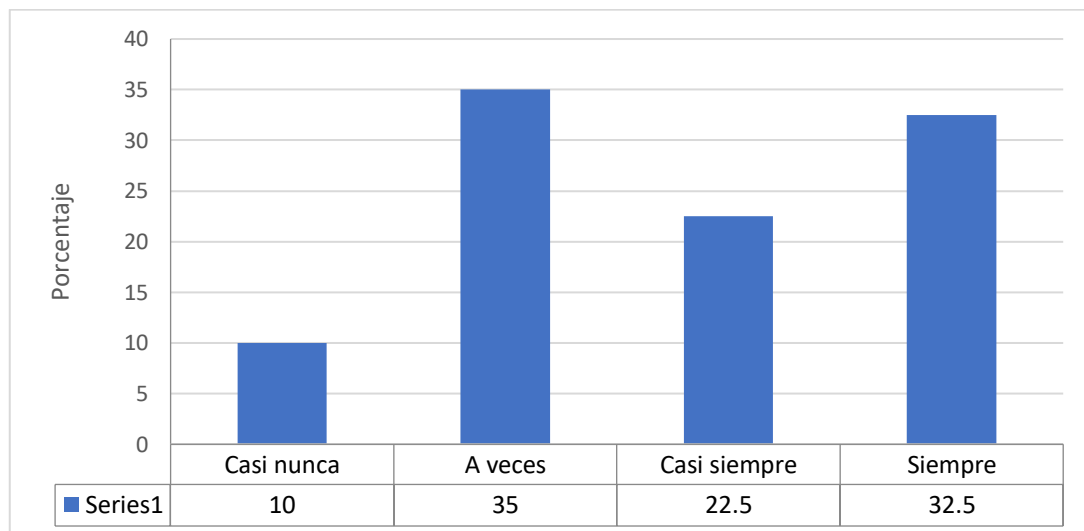
Ítem 10: En su opinión los comerciantes cumplen con sus obligaciones tributarias en el tiempo establecido.

Tabla 20: cumplen con sus obligaciones tributarias en el tiempo establecido

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	10.0	10.0	10.0
A veces	14	35.0	35.0	45.0
Válido Casi siempre	9	22.5	22.5	67.5
Siempre	13	32.5	32.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa cumplen con sus obligaciones tributarias en el tiempo establecido

Figura 10: cumplen con sus obligaciones tributarias



Nota la figura representa cumplen con sus obligaciones tributarias

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 10; se llegó a determinar que un 10% casi nunca, 35% indicaron a veces, un 22.5% casi siempre y finalmente un 32.5% siempre, información útil y relevante para el estudio.

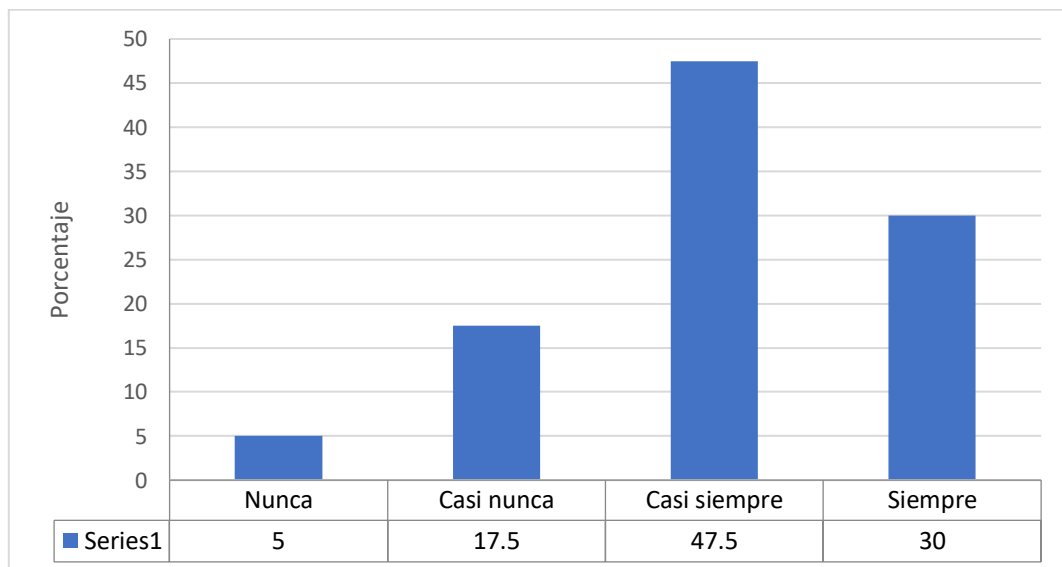
Ítem 11: En su opinión la rentabilidad de los comerciantes influye en el nivel de inversión de los empresarios del centro comercial el Molino I.

Tabla 21: la rentabilidad de los comerciantes influye en el nivel de inversión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	5.0	5.0	5.0
Casi nunca	7	17.5	17.5	22.5
Válido Casi siempre	19	47.5	47.5	70.0
Siempre	12	30.0	30.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa la rentabilidad de los comerciantes influye en la inversión

Figura 11: la rentabilidad de los comerciantes influye en la inversión



Nota la figura representa la rentabilidad de los comerciantes influye en la inversión

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 11; se llegó a determinar que un 5% casi nunca, 17.5% indicaron a veces, un 47.5% casi siempre y finalmente un 30% siempre, información útil y relevante para el estudio.

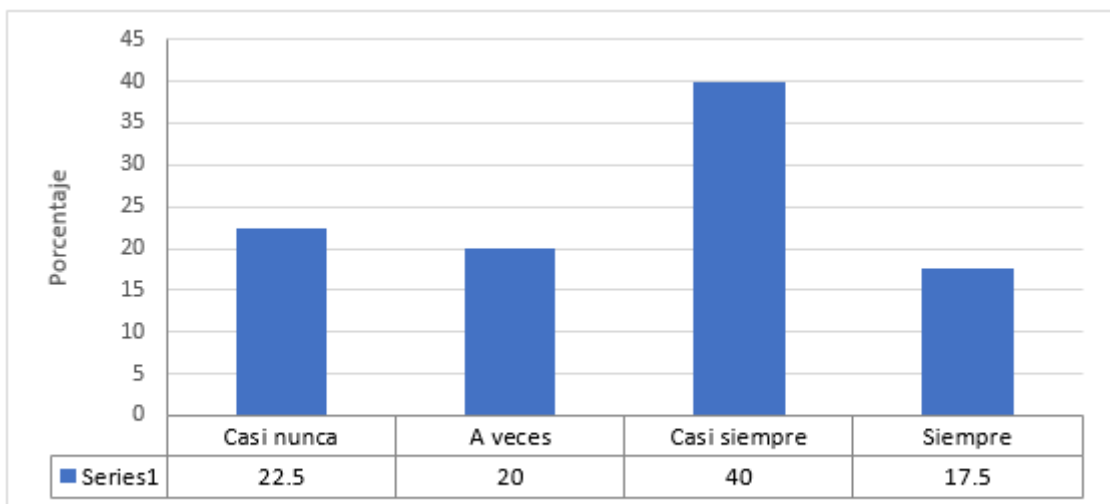
Ítem 12: Considera usted que la liquidez permite mejorar el nivel ingresos de los empresarios del centro comercial el Molino I.

Tabla 22: La liquidez permite mejorar el nivel ingresos:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Casi nunca	9	22.5	22.5
	A veces	8	20.0	42.5
Válido	Casi siempre	16	40.0	82.5
	Siempre	7	17.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0

Nota la tabla representa la liquidez permite mejorar el nivel ingresos

Figura 12: La liquidez permite mejorar el nivel ingresos:



Nota la figura representa la liquidez permite mejorar el nivel ingresos

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 12; se llegó a determinar que un 22.5% casi nunca, 20% indicaron a veces, un 40% casi siempre y finalmente un 17.5% siempre, información útil y relevante para el estudio.

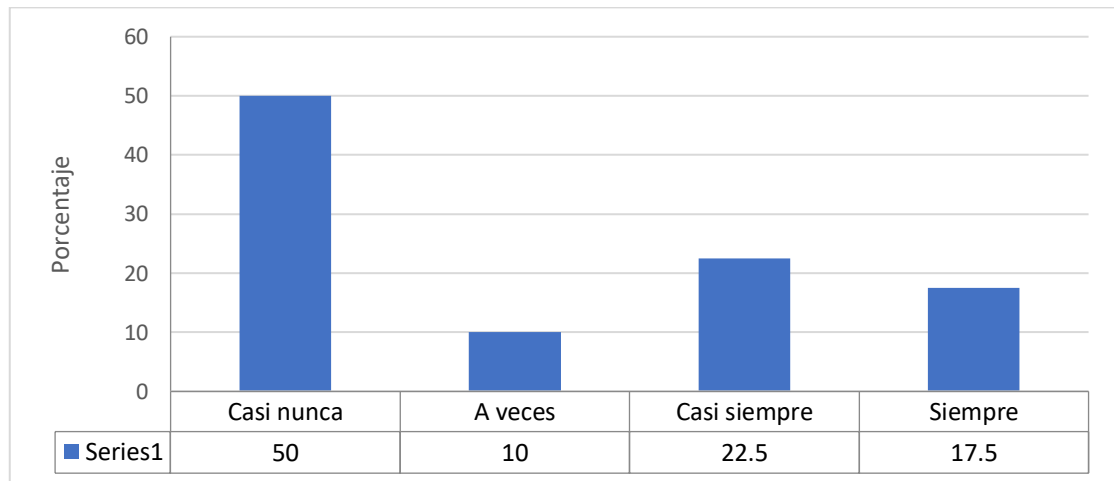
Ítem 13: En su opinión el activo fijo con que cuentan los empresarios les permite incrementa su rentabilidad.

Tabla 23: El activo fijo les permite incrementa su rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	20	50.0	50.0	50.0
	A veces	4	10.0	10.0	60.0
	Casi siempre	9	22.5	22.5	82.5
	Siempre	7	17.5	17.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa El activo fijo les permite incrementa su rentabilidad

Figura 13: El activo fijo les permite incrementa su rentabilidad



Nota la figura representa El activo fijo les permite incrementa su rentabilidad

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 13; se llegó a determinar que un 50% casi nunca, 10% indicaron a veces, un 22.5% casi siempre y finalmente un 17.5% siempre, información útil y relevante para el estudio.

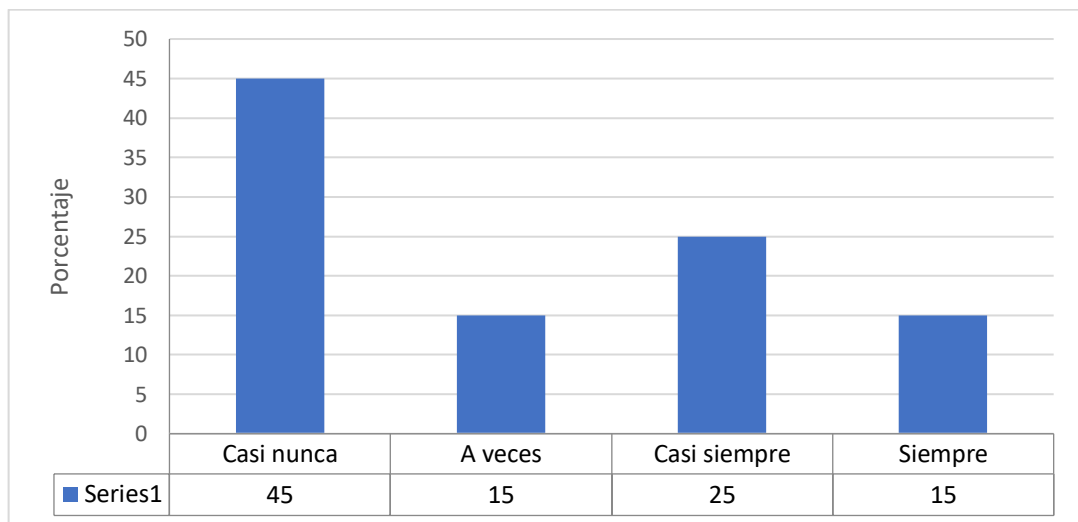
Ítem 14: Considera usted que el respaldo patrimonial del centro comercial da seguridad a sus clientes.

Tabla 24: El respaldo patrimonial da seguridad a sus clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	18	45.0	45.0	45.0
A veces	6	15.0	15.0	60.0
Válido Casi siempre	10	25.0	25.0	85.0
Siempre	6	15.0	15.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa El respaldo patrimonial da seguridad a sus clientes

Figura 14: El respaldo patrimonial da seguridad a sus clientes



Nota la figura representa El respaldo patrimonial da seguridad a sus clientes

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 14; se llegó a determinar que un 45% casi nunca, 15% indicaron a veces, un 25% casi siempre y finalmente un 15% siempre, información útil y relevante para el estudio.

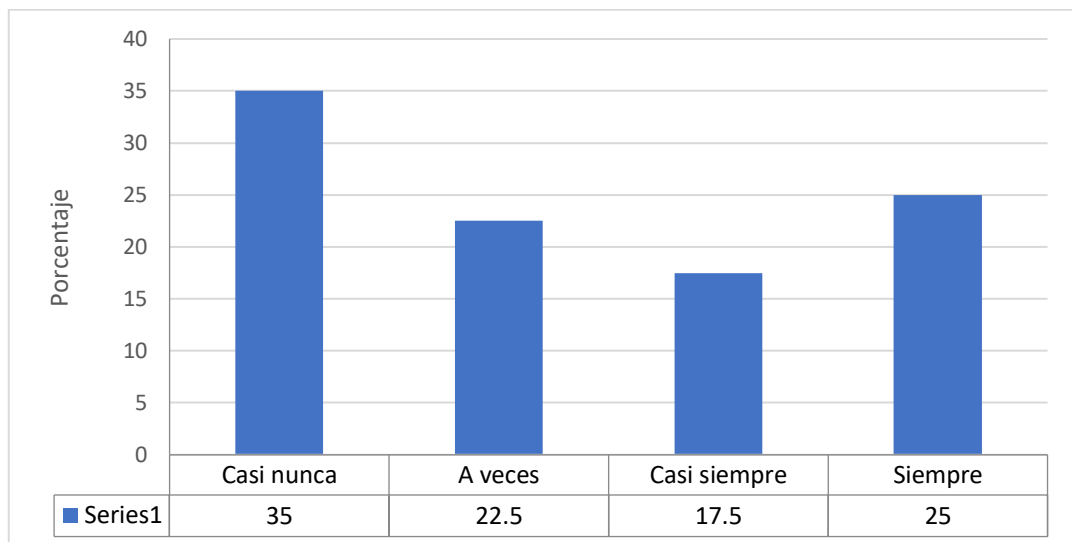
Ítem 15: Diga usted si a mayores ventas incrementa los ingresos de los empresarios.

Tabla 25: a mayores ventas incrementa los ingresos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje acumulado
Válido Casi nunca	14	35.0	35.0	35.0
A veces	9	22.5	22.5	57.5
Casi siempre	7	17.5	17.5	75.0
Siempre	10	25.0	25.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa a mayores ventas incrementa los ingresos

Figura 15: a mayores ventas incrementa los ingresos



Nota la figura representa a mayores ventas incrementa los ingresos

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 15; se llegó a determinar que un 35% casi nunca, 22.5% indicaron a veces, un 17.5% casi siempre y finalmente un 25% siempre, información útil y relevante para el estudio.

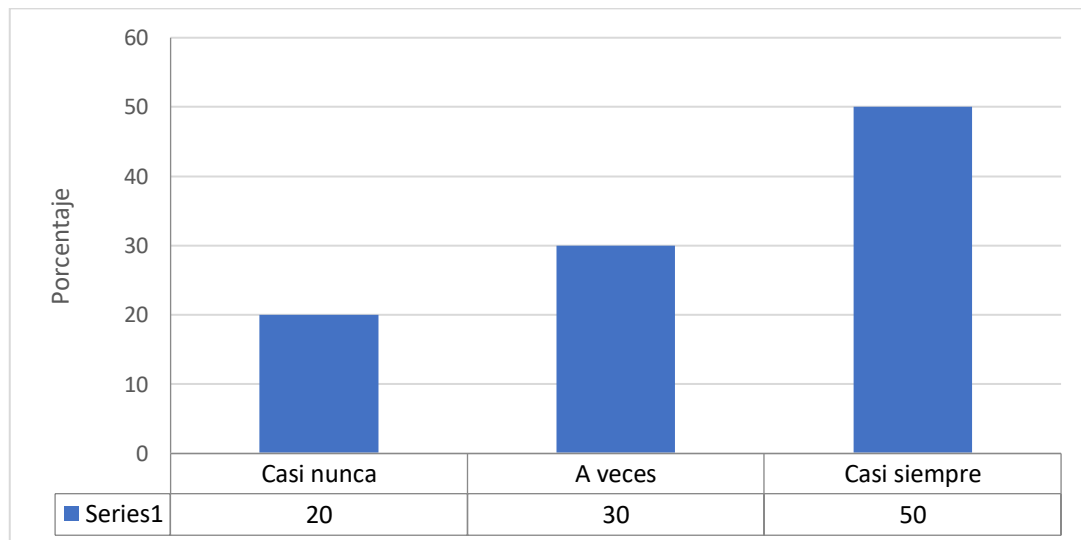
Ítem 16: Cree usted que los costos de ventas de los productos que comercializa la empresa están actualizados.

Tabla 26: Los costos de ventas de los productos están actualizados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	8	20.0	20.0
	A veces	12	30.0	50.0
	Casi siempre	20	50.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0

Nota la tabla representa los costos de ventas de los productos están actualizados

Figura 16: Los costos de ventas de los productos están actualizados



Nota la figura representa costos de ventas de los productos están actualizados

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita 16; se llegó a determinar que un 20% casi nunca, 30% indicaron a veces y finalmente un 50% casi siempre, información útil y relevante para el estudio.

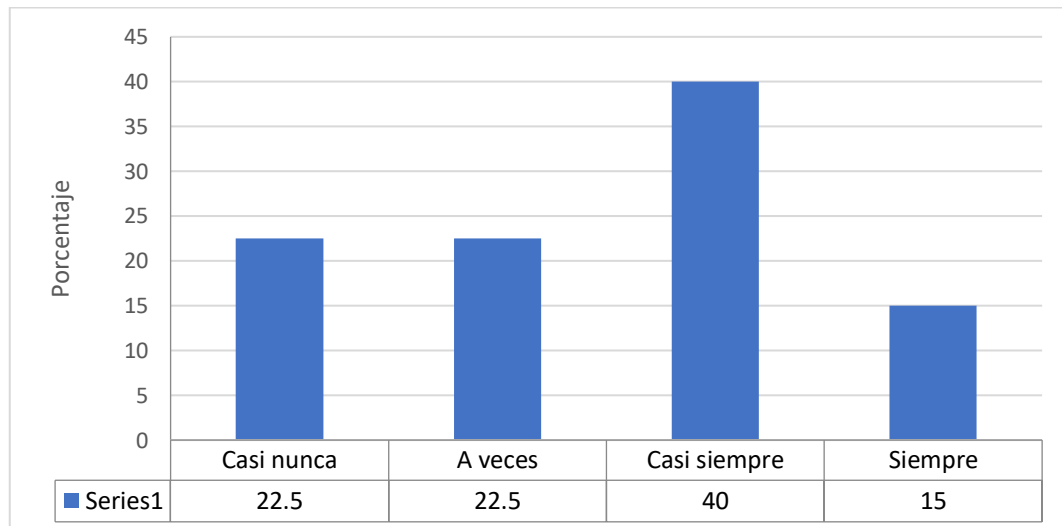
Ítem 17: Cree usted que el gasto de venta es considerado como pérdida para la empresa y se ven reflejados en los estados Financieros

Tabla 27: El gasto de venta son considerado como pérdida

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	9	22.5	22.5	22.5
A veces	9	22.5	22.5	45.0
Válido Casi siempre	16	40.0	40.0	85.0
Siempre	6	15.0	15.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa es el gasto de venta son considerado como pérdida

Figura 17: El gasto de venta es considerado como pérdida



Nota la figura representa es el gasto de venta son considerado como pérdida

Interpretación

De acuerdo a los 40 empresarios del Centro comercial el Molino I que fueron encuetados respondieron, respecto a si el gasto de venta es considerado como pérdida para la empresa: que nunca en un 22.5% casi nunca, 22.5% a veces, en un 40% casi siempre y en un 15% siempre. Por consiguiente, se concluye que casi siempre en un 40% el gasto de venta es considerado como pérdida para la empresa y se ven reflejados en los estados Financieros.

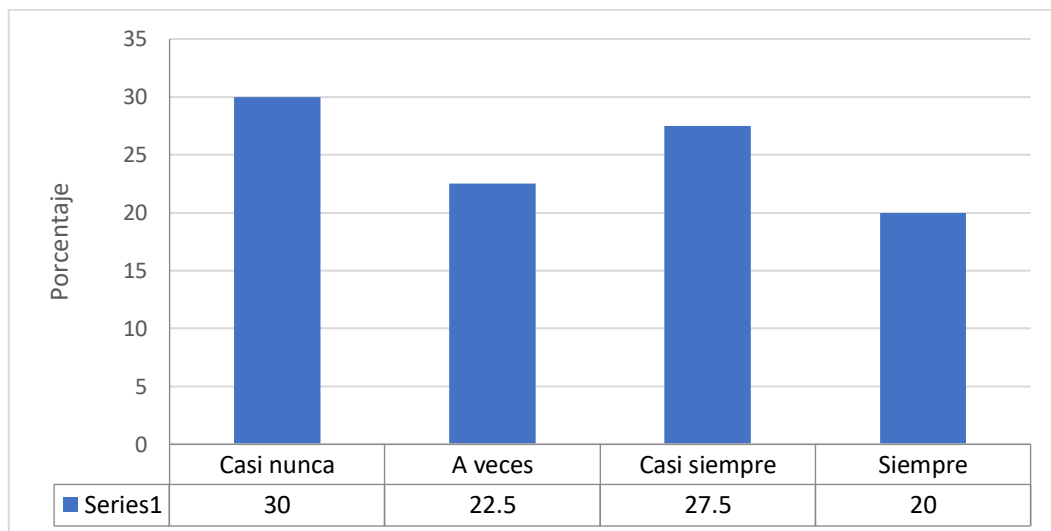
Ítem 18: Considera usted que el procedimiento para determinar el cálculo de los gastos administrativos es eficiente.

Tabla 28: El procedimiento del cálculo de los gastos administrativos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	12	30.0	30.0	30.0
A veces	9	22.5	22.5	52.5
Válido Casi siempre	11	27.5	27.5	80.0
Siempre	8	20.0	20.0	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa El procedimiento del cálculo de los gastos administrativos es

Figura 18: El procedimiento del cálculo de los gastos administrativos



Nota la figura representa El procedimiento del cálculo de los gastos administrativos

Interpretación

En el estudio tomamos en consideración a 40 colaboradores pertenecientes al centro comercial; y en referencia a la incógnita; el procedimiento para determinar el cálculo de los gastos administrativos es eficiente; se llegó a determinar que un 30% casi nunca, 22.5% indicaron a veces, un 27.5% casi siempre y finalmente un 20% siempre, información útil y relevante para el estudio.

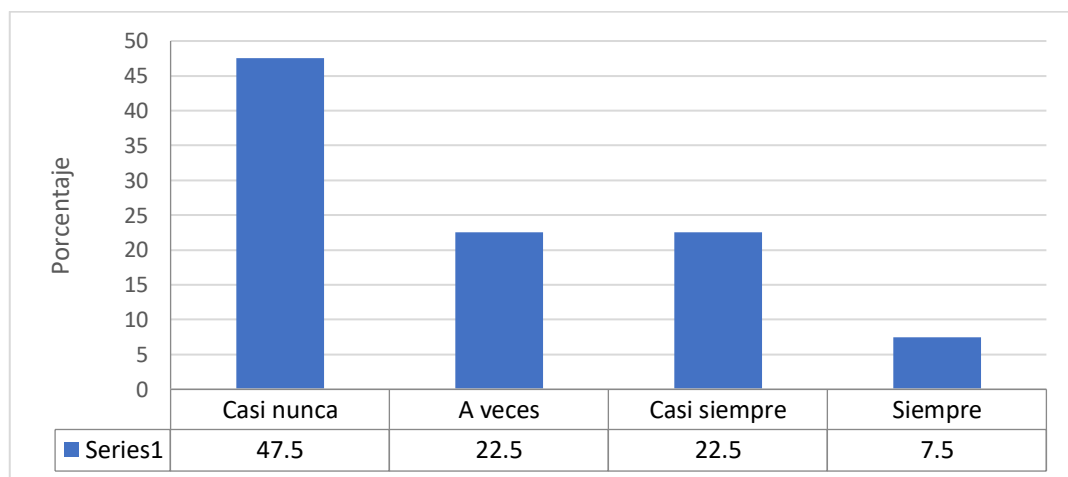
Ítem 19: Diga usted si el prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización con los clientes generando la preferencia de la marca.

Tabla 29: El prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	19	47.5	47.5	47.5
	A veces	9	22.5	22.5	70.0
	Casi siempre	9	22.5	22.5	92.5
	Siempre	3	7.5	7.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa el prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización

Figura 19: El prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización



Nota la figura representa el prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización

Interpretación

De acuerdo a los 40 empresarios del Centro comercial el Molino I que fueron encuetados respondieron, respecto a si el prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización con los clientes generando la preferencia de la marca, a lo que respondieron: en un 47.5% casi nunca, 22.5% a veces, en un 22.5% casi siempre y en un 7.5% siempre. Por consiguiente, se concluye que casi nunca el prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización con los clientes generando la preferencia de la marca, esta respuesta la respalda el 47.5% de los empresarios.

Ítem 20: Considera usted que la garantía brindada por la empresa genera la confianza en el consumidor haciendo que e incremente las ganancias.

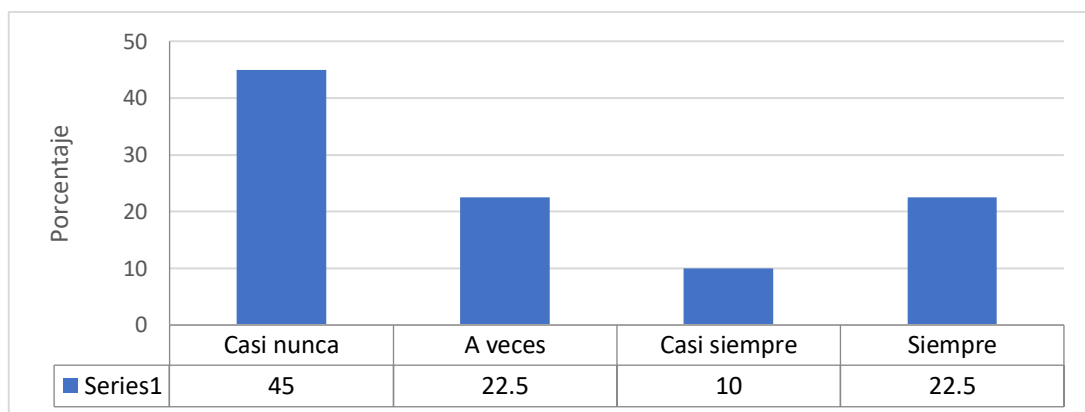
Tabla 30: la garantía brindada por la empresa genera la confianza

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	18	45.0	45.0	45.0
A veces	9	22.5	22.5	67.5
Válido Casi siempre	4	10.0	10.0	77.5
Siempre	9	22.5	22.5	100.0
Total	40	100.0	100.0	

Nota la tabla representa si la garantía brindada por la empresa genera la confianza

Figura 20: la garantía brindada por la empresa genera la confianza

Figura 21: la garantía brindada por la empresa genera la confianza



Nota la figura representa si la garantía brindada por la empresa genera la confianza

Interpretación

De acuerdo a los 40 empresarios del Centro comercial el Molino I que fueron encuetados respondieron, respecto si la garantía brindada por la empresa genera la confianza en el consumidor haciendo que e incremente las ganancias en un 45% casi nunca, 22.5% a veces, en un 10% casi siempre y en un 22.5% siempre. Por consiguiente, se concluye que casi nunca el prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización con los clientes generando la preferencia de la marca, esta respuesta la respalda el 45% de los empresarios.

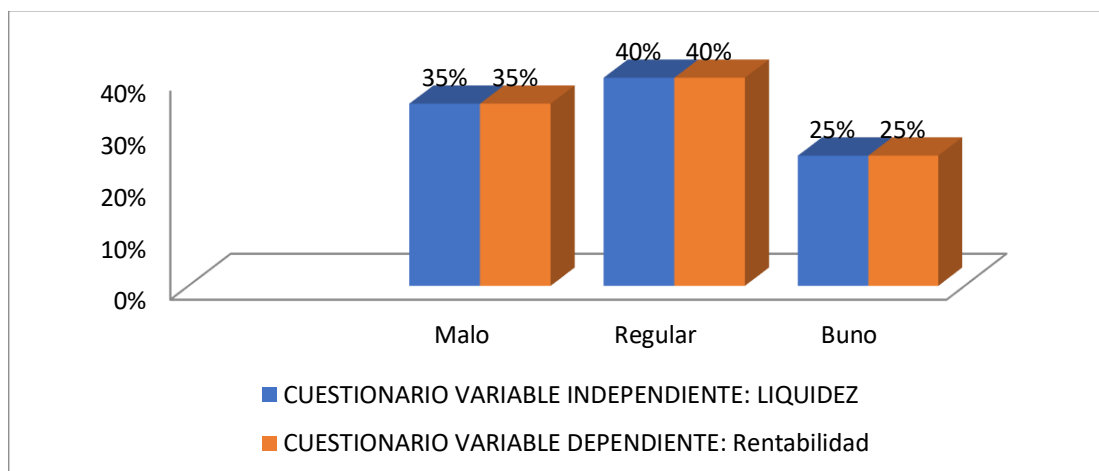
Baremos

Tabla 31 Liquidez y Rentabilidad

Baremos		Niveles	Cuentas por cobrar		Rentabilidad	
			fi	hi%	fi	hi%
[7 - 8]	[20 - 28]	Malo	14	35%	14	35%
[9 - 10]	[29 - 37]	Regular	16	40%	16	40%
[11 - 14]	[38 - 48]	Buono	10	25%	10	25%
Total			40	100%	40	100%

Nota la tabla representa estrategias para la fidelización y la preferencia de los clientes

Figura 22. Liquidez y Rentabilidad



Interpretación:

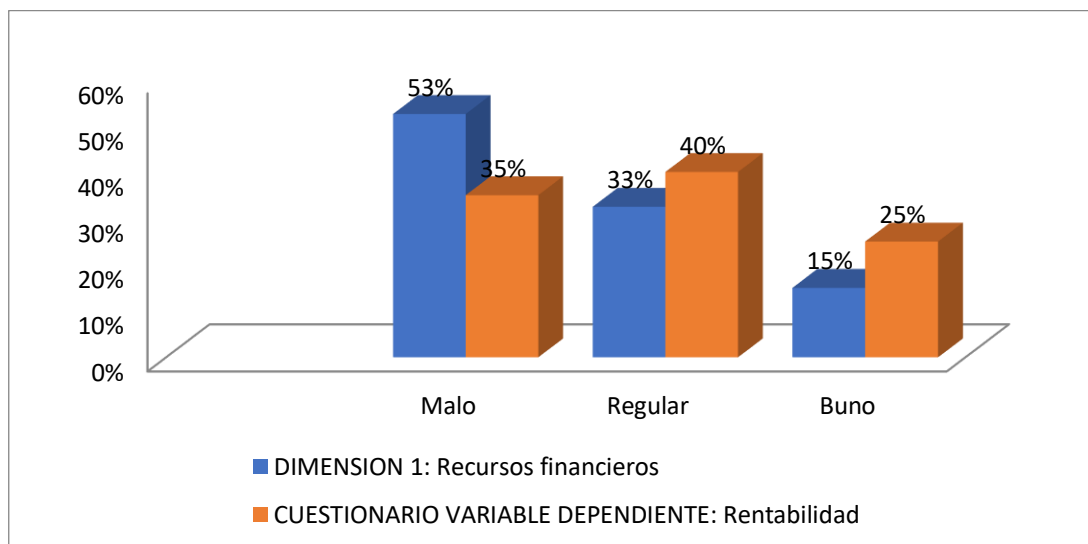
En la tabla 31, de acuerdo a la encuesta aplicada a los 40 empresarios del centro comercial el Molino I, con respecto a la liquidez señala que el 35% que la liquidez es mala, 40% regular y un 25% bueno y con respecto a la rentabilidad señala el 35% que es malo, 40% regular y un 25% bueno. Por lo que podemos deducir que los empresarios cuentan y hace un buen uso de su liquidez podrán mejorar su rentabilidad sin embargo si estos no tienen una buena liquidez o no hacen un buen uso de esta la rentabilidad no incrementara más al contrario esta perjudicara el desarrollo de sus actividades comerciales.

Tabla 32 Recursos financieros y Rentabilidad

Baremos	Niveles	Recursos financieros		Rentabilidad	
		fi	hi%	fi	hi%
[11 - 13] [20 - 28]	Malo	21	53%	14	35%
[14 - 16] [29 - 37]	Regular	13	33%	16	40%
[17 - 20] [38 - 48]	Bueno	6	15%	10	25%
Total		40	100%	40	100%

Nota la tabla representa estrategias para la fidelización y la preferencia de los clientes

Figura 23. Recursos financieros y Rentabilidad



Interpretación:

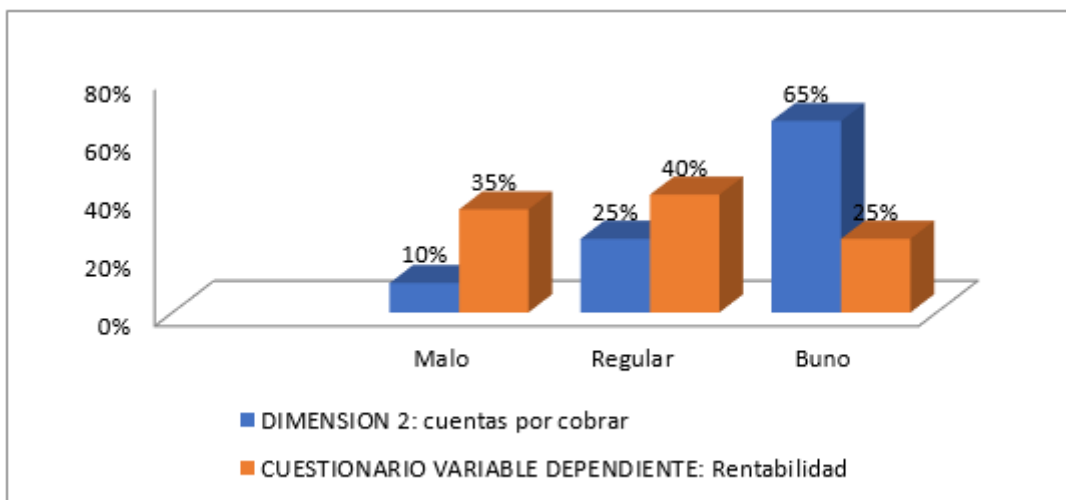
En la tabla 32, de acuerdo a la encuesta aplicada a los 40 empresarios, con respecto a recursos financieros señala el 53% que es mala, el 33% regular y un 15% bueno y con respecto a la rentabilidad señala el 35% que es malo, 40% regular y un 25% bueno. Por lo tanto, podemos interpretar que si los empresarios cuentan y hace un buen uso de su de los recursos financieros con los que cuentan estos podrán mejorar su rentabilidad sin embargo si estos no cuentan o no hacen un buen uso de sus recursos financieros la rentabilidad se verá perjudicada ya que estas no podrán desarrollar sus actividades comerciales de forma eficiente.

Tabla 33. Cuentas por cobrar y Rentabilidad

Baremos	Niveles	Cuentas por cobrar		Rentabilidad	
		fi	hi%	fi	hi%
[7 - 8] [20 - 28]	Malo	4	10%	14	35%
[9 - 10] [29 - 37]	Regular	10	25%	16	40%
[11 - 14] [38 - 48]	Buono	26	65%	10	25%
Total		40	100%	40	100%

Nota la tabla representa Cuentas por cobrar y Rentabilidad

Figura 24. Cuentas por cobrar y Rentabilidad



Nota la figura representa Cuentas por cobrar y Rentabilidad

Interpretación:

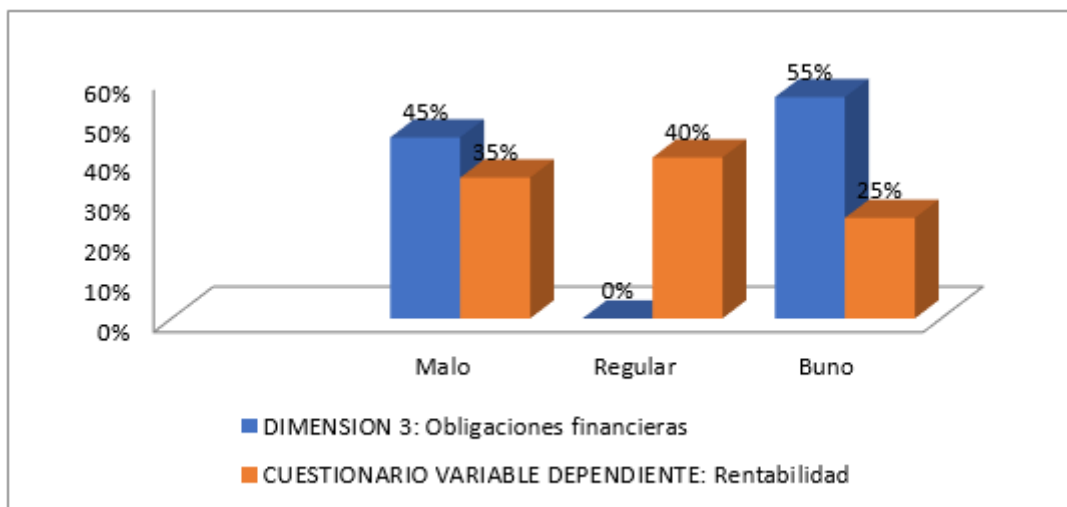
En la tabla 33, según los 40 empresarios, con respecto a las cuentas por cobrar señala el 10% que es mala, el 25% regular y un 65% bueno por lo que podemos interpretar que los empresarios tienen un buen control y un buen sistema de cobranzas y con respecto a la rentabilidad señala el 35% que es malo, 40% regular y un 25% bueno. Por lo tanto, podemos decir que si los empresarios cuentan y hacen un buen control un buen sistema de cobranzas de sus cuentas por cobrar podrán mejorar su rentabilidad ya que tendrán disponibilidad de efectivo, sin embargo, podemos observar que la rentabilidad no ha incrementado por lo que podemos decir que los empresarios no están haciendo un buen uso de su liquidez.

Tabla 34. Obligaciones financieras y Rentabilidad

Baremos			Niveles	Obligaciones financieras		Rentabilidad	
				fi	hi%	fi	hi%
[8 - 9]	[20 - 28]		Malo	18	45%	14	35%
[10 - 11]	[29 - 37]		Regular	0	0%	16	40%
[12 - 15]	[38 - 48]		Bueno	22	55%	10	25%
			Total	40	100%	40	100%

Nota la tabla representa Obligaciones financieras y Rentabilidad

Figura 25. Obligaciones financieras y Rentabilidad



Nota la figura representa Obligaciones financieras y Rentabilidad

Interpretación:

En la tabla 34, según los 40 empresarios del centro comercial el Molino I, con respecto a las cuentas por cobrar señala el 45% que es mala, el 0% regular y un 55% bueno por lo que podemos interpretar que los empresarios cumplen con sus obligaciones con terceros, obligaciones con su personal y sus obligaciones tributarias y con respecto a la rentabilidad señala el 35% que es malo, 40% regular y un 25% bueno. Por lo tanto, podemos decir que, si los empresarios cumplen con sus obligaciones financieras, esto les permitirá el desempeño eficiente de la actividad comercial mejorando así su rentabilidad.

4.2. Contrastación de Hipótesis (Inferencial)

Es necesario realizar una prueba estadística para realizar la contrastación de la hipótesis y de esta manera poder determinar el grado de confiabilidad de correlación que existe entre las variables y las dimensiones que posee la investigación. Esta prueba se realiza tanto para la hipótesis general como para sus específicos. Para ello será necesario realizar la prueba de normalidad con el objetivo de determinar el modelo estadístico a aplicar.

Prueba de normalidad:

Tabla 35. Prueba de Normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Liquidez	0.747	40	0.000
Rentabilidad	0.855	40	0.000
Recursos financieros	0.777	40	0.000
Cuentas por cobrar	0.876	40	0.000
Obligaciones financieras	0.869	40	0.000
Rentabilidad económica	0.259	40	0.000
Rentabilidad financiera	0.777	40	0.000
Rentabilidad social	0.874	40	0.000

Nota la figura representa Prueba de Normalidad

Interpretación:

Antelación a la aplicación de la prueba de normalidad, tendremos en cuenta el número de población a encuestar, en este caso por ser menor a 50 usaremos el estadístico de nombre Shapiro-Wilk. Al poner en análisis los resultados obtenidos por la tabla número 16 con la aplicación de la prueba de normalidad para las variables de nombre liquidez y rentabilidad el valor de significancia nos da un valor numérico menor a 0.05 por el que interpretaremos que se trabajará con la hipótesis no paramétrica. A consecuencia, procederemos a indicar que, al utilizar el coeficiente de correlación, se verificó la relación existente entre las variables.

Tabla 36 Coeficiente de Rho Spearman

Valor de Rho de Spearman	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecto

Nota de tabla: Coeficiente de Rho Spearman

Prueba de hipótesis general

Prueba de hipótesis general

H1: Si existe relación significativa entre la Liquidez y la Rentabilidad de los empresarios del centro comercial el Molino I del distrito de Santiago, 2021

H0: No existe relación significativa entre la Liquidez y la Rentabilidad de los empresarios del centro comercial el Molino I del distrito de Santiago, 2021.

Tabla 37: Prueba de Chi-cuadrado de la hipótesis general

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	63,000 ^a	6	0.000
Razón de verosimilitud	60.643	6	0.000
Asociación lineal por lineal	30.569	1	0.000
N de casos válidos	40		

Nota la tabla representa la prueba de Chi-cuadrado de la hipótesis general

H1: Si existe relación

Interpretación:

Una vez emitido los cuadros de los resultados procesados con antelación en el programa estadístico de nombre SPSS25 pasamos a observar la tabla número 37 donde encontramos que el valor de significación dio un valor de 0.000, al ser menor que el límite de 0.05 procedemos a indicar que al realizar la contrastación de la hipótesis aceptamos la alterna rechazando de forma inmediata la nula. Dando a entender que si existe relación entre nuestras variables y responde a nuestros objetivos planteados tanto el general como el específico con afirmaciones positivas.

Correlación

Tabla 38: Correlación de Spearman de la hipótesis general

			Liquidez	Rentabilidad
Rho de Spearman	Liquidez	Coefficiente de correlación	1.000	,860**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	40	40
	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,860**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	40	40

Nota la tabla representa la Correlación de Spearman de la hipótesis general

Interpretación:

Siguiendo con la explicación de la prueba estadística aplicada procedemos a realizar la de correlación, el cual nos indicará la relevancia de la relación que podría existir entre las variables que están siendo estudiadas. Al visualizar detenidamente la tabla 38, podemos observar que el resultado de la prueba es de $RHO=0.860$, este valor numérico dentro de la estadística es interpretado como la existencia de la relación entre variables es positiva alta, por el hecho que su proximidad a la unidad es notable.

Prueba de hipótesis específicas 1

H1: Si existe relación significativa entre los recursos financieros y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago-Cusco2021.

H0: No relación significativa entre los recursos financieros y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago-Cusco, 2021.

Tabla 39: Prueba de Chi cuadrado de la hipótesis específica 1

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	51,604 ^a	6	0.000
Razón de verosimilitud	46.643	6	0.000
Asociación lineal por lineal	24.622	1	0.000
N de casos válidos	40		

Nota la tabla representa la prueba de Chi-cuadrado de la hipótesis específica 1

Interpretación:

Una vez emitido los cuadros de los resultados procesados con antelación en el programa estadístico de nombre SPSS25 pasamos a observar la tabla número 39 donde encontramos que el valor de significación dio un valor de 0.000, al ser menor que el límite de 0.05 procedemos a indicar que al realizar la contrastación de la hipótesis aceptamos la alterna rechazando de forma inmediata la nula. Dando a entender que si existe relación entre nuestras variables y responde a nuestros objetivos planteados tanto el general como el específico con afirmaciones positivas.

Correlación

Tabla 40: Correlación de Spearman de la hipótesis específica 1

			Recursos financieros	Rentabilidad
Rho de Spearman	Recursos financieros	Coefficiente de correlación	1.000	,740**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	40	40
	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,740**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	40	40

Nota la tabla representa la Correlación de Spearman de la hipótesis específica 1

Interpretación:

Siguiendo con la explicación de la prueba estadística aplicada procedemos a realizar la de correlación, el cual nos indicará la relevancia de la relación que podría existir entre las variables que están siendo estudiadas. Al visualizar detenidamente la tabla 40, podemos observar que el resultado de la prueba es de $RHO=0.740$, este valor numérico dentro de la estadística es interpretado como la existencia de la relación entre variables es positiva alta, por el hecho que su proximidad a la unidad es notable.

Prueba de hipótesis específicas 2

H1: Si existe relación significativa entre las cuentas por pagar y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago-Cusco 2021

H0: No relación significativa entre las cuentas por pagar y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El Molino I” del distrito de Santiago-Cusco 2021

Tabla 41: Prueba de Chi cuadrado de la hipótesis específica 2

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	65,926 ^a	9	0.000
Razón de verosimilitud	62.739	9	0.000
Asociación lineal por lineal	29.492	1	0.000
N de casos válidos	40		

Nota la tabla representa la prueba de Chi-cuadrado de la hipótesis específica 2

Interpretación:

Una vez emitido los cuadros de los resultados procesados con antelación en el programa estadístico de nombre SPSS25 pasamos a observar la tabla número 41 donde encontramos que el valor de significación dio un valor de 0.000, al ser menor que el límite de 0.05 procedemos a indicar que al realizar la contrastación de la hipótesis aceptamos la alterna rechazando de forma inmediata la nula. Dando a entender que si existe relación entre nuestras variables y responde a nuestros objetivos planteados tanto el general como el específico con afirmaciones positivas.

Correlación

Tabla 42: Correlación de Spearman de la hipótesis específica 2

			Cuentas por cobrar	Rentabilidad
Rho de Spearman	Cuentas por cobrar	Coefficiente de correlación	1.000	,864**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	40	40
	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,864**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	40	40

Nota la tabla representa la Correlación de Spearman de la hipótesis específica 2

Interpretación:

Siguiendo con la explicación de la prueba estadística aplicada procedemos a realizar la de correlación, el cual nos indicará la relevancia de la relación que podría existir entre las variables que están siendo estudiadas. Al visualizar detenidamente la tabla 42, podemos observar que el resultado de la prueba es de $RHO=0.864$, este valor numérico dentro de la estadística es interpretado como la existencia de la relación entre variables es positiva alta, por el hecho que su proximidad a la unidad es notable.

Prueba de hipótesis específicas 3

H1: Si existe relación Significativa entre las obligaciones financieras y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El molino I” del distrito de Santiago-Cusco 2021

H0: No existe relación Significativa entre las obligaciones financieras y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial “El molino I” del distrito de Santiago-Cusco 2021

Tabla 43: Prueba de Chi cuadrado de la hipótesis específica 3

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	30,000 ^a	6	0.000
Razón de verosimilitud	40.108	6	0.000
Asociación lineal por lineal	23.647	1	0.000
N de casos válidos	40		

Nota la tabla representa la prueba de Chi-cuadrado de la hipótesis específica 3

Interpretación:

Una vez emitido los cuadros de los resultados procesados con antelación en el programa estadístico de nombre SPSS25 pasamos a observar la tabla número 43 donde encontramos que el valor de significación dio un valor de 0.000, al ser menor que el límite de 0.05 procedemos a indicar que al realizar la contrastación de la hipótesis aceptamos la alterna rechazando de forma inmediata la nula. Dando a entender que si existe relación entre nuestras variables y responde a nuestros objetivos planteados tanto el general como el específico con afirmaciones positivas.

Correlación

Tabla 44: Correlación de Spearman de la hipótesis específica 3

			Obligaciones financieras	Rentabilidad
Rho de Spearman	Obligaciones financieras	Coefficiente de correlación	1.000	,804**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	40	40
	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	,804**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	40	40

Nota la tabla representa la Correlación de Spearman de la hipótesis específica 3

Interpretación:

Siguiendo con la explicación de la prueba estadística aplicada procedemos a realizar la de correlación, el cual nos indicará la relevancia de la relación que podría existir entre las variables que están siendo estudiadas. Al visualizar detenidamente la tabla 44, podemos observar que el resultado de la prueba es de $RHO=0.804$, este valor numérico dentro de la estadística es interpretado como la existencia de la relación entre variables es positiva alta, por el hecho que su proximidad a la unidad es notable.

V. DISCUSIÓN

En referencia a la hipótesis general: Existe relación significativa entre la Liquidez y la Rentabilidad de los empresarios del centro comercial el Molino I del distrito de Santiago, 2021; se obtuvo como valor un Rho de (0,860) por lo que se evidencia que la correlación es positiva alta; así mismo para la prueba de Chi-Cuadrado se obtuvo un grado de significación bilateral de 0,000, por lo que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula es decir si existe una relación significativa entre la liquidez y la rentabilidad.

Esto es corroborado Huamani (2021) en su tesis denominada: “Análisis de liquidez y rentabilidad de la empresa Distribuidora Jandy S.A.C., 2017-2019”, Concluyendo: La liquidez empresarial realiza inversiones de diversa índole en la compra de productos que se reflejan en la capacidad de venta, además de la liquidez empresarial, que es importante para abordar temas laborales y de toma de decisiones y reducir costos y gastos, imprescindible para verse reflejado en la rentabilidad. Landi (2021) en su trabajo de investigación “Rentabilidad y liquidez en la salud empresarial del sector de la construcción”, concluye: Para evaluar si una empresa cuenta con una rentabilidad favorable, es posible poner en observación la liquidez que manejan; este llega a ser uno de los indicadores de que una empresa cuenta con buena rentabilidad financiera y esta pronta para seguir invirtiendo, con el objetivo de beneficiarse en un periodo largo. Espinoza (2021) en su tesis “Planificación presupuestaria 2021-2025 y su incidencia en la liquidez y rentabilidad.”: concluye: Que usar los denominados ratios financieros, son de suma importancia analizarlos así como los resultados integrales para determinar la liquidez, y de esta manera estar proyectados a satisfacer las necesidades de sus proveedores al serles fiel con los compromisos, por otro lado, el manejar un buen control administrativo llevara a la empresa a mejorar su rentabilidad. Hidalgo y Castillo (2019) en su trabajo de investigación “Control interno para mejorar la rentabilidad y liquidez”, donde llego a la conclusión: La administración de una empresa es la responsable del crecimiento de ella, es por esta razón que los manuales de control en distintas áreas son de suma importancia, contribuyendo de manera favorable al correcto funcionamiento de la empresa, teniendo como resultado el beneficio futuro denominado rentabilidad. Alsyouf (2017) en su estudio: El papel del

mantenimiento en la mejora de las empresas productividad y rentabilidad: llego a la conclusiones La posibilidad de demostrar los cambio que experimentaron los procesos de productividad fue notable en relación a la ganancia por el aumento de liquidez en la inversión que realizó la empresa sin descuidar o aumentar los precios para los demandantes. Esto no conlleva al análisis que al tener liquidez y mejorar o poder darles mantenimiento a los procesos de producción mejora notablemente los resultados de la entidad.

Siendo está respaldada por la teoría Keynes (1936) Teoría General de Keynes: Se expresa con referencia a la teoría económica de nombre Keynes, donde el objetivo principal es darnos a entender la interpretación que se realiza a la interacción que se obtiene de las demandas, como el ahorro, la inversión y la disponibilidad de liquidez, con ello damos a entender al manejo del dinero. El ahorro es de margen similar a la inversión con la diferencia de que los resultados llegan a ser de valor numérico desiguales dependiendo del tratamiento que se le dé va repercutir sobre las decisiones que se irán tomando, Keynes en su teoría ve el ahorro como el ingreso por renta, referido al apego de las personas por obtener más ahorros mientras más ingresos tienen, sin embargo, los resultados se ven vulnerables en cuanto los ingresos empiezan a bajar. Sin embargo, la rentabilidad por inversión se ve relacionada por la inteligencia del rendimiento del capital, mientras el capital es manejo de manera adecuada los resultados son favorables, la inversión genera ganancia como perdida dependiendo de la maniobra o procesos inteligentes que sean aplicados entro del mercado competitivo. Con la explicación de estos dos factores Keynes interpreta que la mejor manera de manejar el disponible del dinero es dándole un equilibrio entre en ahorro y la inversión, de esta manera se puede eliminar los riesgos de ambos factores. Así mismo por la teoría de Myers (1984) La teoría del Pecking Order Nos da a entender que la jerarquía de conseguir liquidez para emplear la inversión no es netamente una regla a cumplir, pero si ayuda a tomar mejores decisiones de acuerdo al manejo de la disponibilidad del dinero, descifra que es mejor recurrir al financiamiento interno de manera personal con fondos propios, y si estos son escasos buscar nuevas formas de financiamiento antes de recurrir al endeudamiento, esto puede de ser ayuda como principiante en cuanto buscar liquidez para realizar inversiones, sin embargo, personas con más experiencia

buscan el financiamiento de acuerdo a las necesidades y al juego del mercado económico.

En referencia a la primera hipótesis “existe relación significativa los recursos financieros y la rentabilidad arrojo Rho de Spearman = (0,740) por lo que se evidencia que la correlación es positiva alta. Esto fue corroborado por Tintaya y Alameda (2020) en su tesis “Liquidez y rentabilidad: un análisis descriptivo, 2015 - 2019”, concluyendo: La mejor manera de analizar la liquidez de una empresa es por ratios financieras que nos permitirán obtener una información clave y transparente, esto permite a las empresas conocer el efectivo y equivalentes de efectivo y con la información obtenido poder tomar mejores decisiones referente al pago o cancelación de deudas a corto plazo con el objetivo de mantener el crédito necesario para continuar con sus actividades empresariales.

Ortega y Torres (2018) concluye que: Un buen abastecimiento es la clave para mejorar la rentabilidad de la empresa, si este fuese desatendido la entidad pasaría por conflictos con sus clientes, generando malestar e insatisfacción, de manera que dejaría de ser competencia dentro del mercado, quebrando su liquidez necesaria para la inversión y la recuperación de la entidad, pasando a la inestabilidad económica y por ende dejar de sr rentable. Ascencio (2020) en su trabajo de investigación "El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las pymes" concluye que un proceso favorable económico es el financiamiento, tratamiento que le permite a la entidad conservar u obtener el suficiente efectivo líquido que le permita realizar diferentes actividades económicas dentro de la empresa, desde hacer frente a sus obligaciones, invertir para mejorar aspectos de la entidad que le permitan tener el beneficio esperado satisfaciendo la demanda del mercado competitivo con el objetivo de recuperar la promesa de la inversión llamada rentabilidad. Ramos (2018) concluye: Se observa una relación favorable entre la rentabilidad financiera y la liquidez de la empresa, esto se interpreta como una empresa con la ventaja de realizar una inversión de manera inmediata con la disponibilidad necesaria de disponer de sus recursos financieros, esto con la finalidad de mantener la innovación dentro del mercado o realizar mejoras en el producto o servicio de la empresa. Medina (2018) concluye que es necesario obtener liquidez para mejorar la rentabilidad de las empresas y una manera inmediata es el financiamiento, por ello existen

diferentes fuentes a los que cada quien de acuerdo a su conveniencia pueda acogerse. Muchas veces la evaluación de estas fuentes se deja de lado y se opta por el más comercial que es el financiamiento bancario, sin embargo, pueda que una previa evaluación mejoré de cierta manera la liquidez de las entidades. Dejando de lado la fuente a la que se recurra, es importante que las empresas tengan liquidez si desean invertir en diferentes activos para mejorar sus resultados. Pacotaype (2018) en su trabajo concluye que el paso inicial para apertura una empresa es el financiamiento, sea de manera interna o externa, este permitirá a la empresa obtener la liquidez necesaria para empezar con la inversión y continuar con sus actividades económicas, esperando el beneficio futuro, siendo la rentabilidad.

En referencia a la segunda hipótesis “existe relación entre las cuentas por pagar y la rentabilidad arrojo una correlación de Spearman $Rho = (0,864)$ por lo que se evidencia que la correlación es positiva alta; Esto es corroborado por Falcón y Ríos (2021) en su tesis: concluyendo: La liquidez empresarial es fundamental para la empresa ya que le ayuda a ejecutar de manera viable las obligaciones que presenta a un corto periodo frente a terceros y otros y con ello mantener incidencias rentables, la liquidez empresarial es efectivo equivalente a efectivo y en base al sistema de recobro. Por ende, diremos que tener una liquidez a flote trae consigo los resultados esperados de la empresa. Lamtiar et al. (2021) llego a la Conclusión: Para realizar una mejor competitividad dentro del mercado económico es necesario poder afrontar las obligaciones que la empresa posee con terceros, por ello contar con una buena liquidez permite que la empresa tenga la capacidad de afrontar su conflicto que son parte del ente, de esta manera podrá apalancarse económicamente y evitar resultados desfavorables. Espinoza (2017) llego a la conclusión: Seguir una de las estrategias básicas siendo importante contar con un sistema contable que se ajuste a las necesidades de su empresa, además de asegurar la liquidez necesaria para hacer frente a las obligaciones de terceros, la empresa puede determinar la rentabilidad de la mejor manera posible. Castro (2017) llego a la Conclusión: Para que las actividades de la empresa tengan una concurrencia favorable, es necesario poder medir su nivel de endeudamiento, de esta manera podremos conocer su capacidad de pago o el nivel de efectivo líquido con el que

cuentan para afrontar los desafíos de la empresa dentro del mercado. Córdova (2018) donde concluye las instituciones económicas recurren de manera continua a las instituciones financieras bancarizadas o no bancarizadas con el objetivo de adquirir liquidez de manera inmediata, estos llegan a ser investidos de manera positiva en mejoras de los inmuebles o muebles de la empresa, implementar innovación en relación a sus actividades económicas, o empezar con la constitución de una. Esto demuestra la dependencia necesaria que existe entre el financiamiento y los resultados que se quiere obtener a través de los procesos de inversión a los que se adecuan las empresas. El financiamiento para la obtención de liquidez es de importancia para cumplir los objetivos de la empresa, muchas veces las personas poco conocedoras proceden a tomar como única opción a las entidades financieras sin evaluación previa es por ello que existe un índice alto de las personas que utilizan esta media para cumplir con sus necesidades económicas.

Por último en referencia a la tercera hipótesis existe relación entre las obligaciones financieras y la rentabilidad; se obtuvo una correlación de Spearman $Rho = (0,804)$ por lo que se evidencia que la correlación es positiva alta; Esto es corroborado por Bravo y Contreras (2020) llegando a la conclusión: Una de las maneras más eficientes y rápidas de obtener liquidez para mantener a la entidad dentro del mercado competitivo realizando inversiones de mejora, ampliación y modificación es el de recurrir a las entidades financieras, o a sus distintas fuentes de financiamiento externo, capaces de otorgarnos lo necesario para continuar desarrollando las actividades primordiales de la empresa, reflejando su beneficio futuro en la rentabilidad. Velásquez (2018) en su tesis: concluyendo: La aplicación de los ratios financieros permite a las empresas conocer su solvencia y cumplir con su endeudamiento a corto plazo, lo cual es fundamental para la toma de decisiones, es de suma importancia determinar mediante los ratios el nivel de liquidez con la que cuenta la empresa. Aguilar y Cano (2017) donde concluye que una de las fuentes de menor riesgo es el de financiamiento propio que permite al empresario realizar una inversión sin necesidad de recurrir al endeudamiento. Existen otras fuentes de financiamiento sin endeudamiento como las internas, que están en relación a la venta de activos fijos o la capitalización de sus utilidades o comúnmente llamado ganancias. Llancary

(2017) donde concluye que una de las salidas más cotidianas para obtener liquidez en las empresas es el factoring que consiste en trabajar en equipo junto a las entidades financieras en relación a las deudas por cobrar que tiene la empresa. Este procedimiento permite a la empresa tener liquidez mediante la venta de sus cuentas por cobrar de manera inmediata y sin riesgo a pérdida por la falta de cumplimiento de los clientes o demandantes.

VI. CONCLUSIONES

- I. De acuerdo a el objetivo general, se demostró a través, de los resultados obtenidos de los datos que se obtuvieron de la encuesta aplicada a los 40 empresarios del centro comercial el Molino I, donde el 25% señala la liquidez que es buena y con respecto a la rentabilidad señala el 25% que es buena, por lo tanto, podemos interpretar que la liquidez y la rentabilidad de los empresarios es buena en un porcentaje menor y no es el esperado por lo tanto podemos decir que si logran tener una buena liquidez también tendrán una buena rentabilidad. Así mismo el coeficiente Rho de Spearman de 86% ($r=0.860$) lo que nos indica que las variables de estudio tienen una correlación positiva alta en el trabajo de investigación. Por lo tanto, existe una relación positiva alta entre la liquidez y la rentabilidad, I cuenta y hace un buen uso de su liquidez podrán mejorar su rentabilidad sin embargo si estos no tienen una buena liquidez o no hacen un buen uso de esta la rentabilidad no incrementara más al contrario esta perjudicara el desarrollo de sus actividades comerciales.
- II. De acuerdo a el objetivo específico 1, de los resultados obtenidos de los datos que se obtuvieron de la encuesta aplicada a los 40 empresarios donde el 15% señala que los recursos financieros es bueno y con respecto a la rentabilidad señala el 25% que es bueno, por lo tanto, se puede interpretar que los empresarios en un porcentaje menor al esperado realizan un buen uso de sus recursos financieros por lo que interpretamos que estos no cuentan o no hacen un buen uso de sus recursos financieros la rentabilidad se verá perjudicada ya que estas no podrán desarrollar sus actividades comerciales de forma eficiente. Así mismo el coeficiente Rho de Spearman de 74% ($r=0.740$) lo que nos indica que las variables de estudio tienen una correlación positiva alta en el trabajo de investigación. Por lo tanto, existe una relación positiva alta entre los recursos financieros y la rentabilidad, por lo que, se concluye que si los empresarios hacen un buen uso de su de los recursos financieros con los que cuentan estos podrán mejorar su rentabilidad
- III. De acuerdo a el objetivo específico 2, el estudio la investigación determino la relación entre las cuentas por pagar y la rentabilidad se

demonstró a través, de los resultados obtenidos de los datos que se obtuvieron de la encuesta aplicada a los 40 empresarios, donde el 65% señala que las cuentas por pagar son buenas y con respecto a la rentabilidad señala el 25% que es buena, por lo tanto, podemos decir que poseen un buen sistema de cobranzas pero este no se ha visto reflejado en la rentabilidad ya que esta no ha incrementado por lo que podemos decir que los empresarios no están haciendo un buen uso su de su liquidez. Así mismo el coeficiente Rho de Spearman de 86% ($r=0,864$) lo que nos indica que si los empresarios cuentan y hace un buen control del sistema de cobranzas y de sus cuentas por cobrar podrán mejorar su rentabilidad ya que tendrán disponibilidad de efectivo.

- IV.** De acuerdo a el objetivo específico 3, el estudio la investigación determino la relación entre las obligaciones financieras y la rentabilidad el cual se demostró a través, de los resultados obtenidos de los datos que se obtuvieron de la encuesta aplicada a los 40 empresarios del centro comercial el Molino I, donde el 55% señala que el cumplimiento de sus obligaciones financieras es buena y con respecto a la rentabilidad señala el 25% que es buena, por lo tanto, se puede interpretar que los empresarios cumplen con sus obligaciones con terceros, obligaciones con su personal y sus obligaciones tributarias, por lo que al no contar esta con una buena liquidez no podrán incrementar su rentabilidad. Así mismo el coeficiente Rho de Spearman de 80% ($r=0,804$) lo que nos indica que, si los empresarios cumplen con sus obligaciones financieras, esto les permitirá el desempeño eficiente de la actividad comercial mejorando así su rentabilidad.

VII. RECOMENDACIONES

- I. En función al objetivo general, podemos interpretar que la liquidez y la rentabilidad de los empresarios es regular y no la esperada por lo tanto podemos decir que si logran tener una buena liquidez también tendrán una buena rentabilidad. se puede interpretar que si los empresarios cuentan y hacen un buen uso de su liquidez podrán mejorar su rentabilidad, por lo que se recomienda a los empresarios implementar mecanismos, estrategias y herramientas que les permitan mejorar la liquidez de los empresarios, ya que al contar con una buena liquidez estos podaran seguir desarrollando sus actividades comerciales de forma eficiente, lo que les permitira tener un mejor rentabilidad.
- II. En función al objetivo específico se puede interpretar que los empresarios no cuentan o no hacen un buen uso de sus recursos financieros la rentabilidad se verá perjudicada ya que estas no podrán desarrollar sus actividades comerciales de forma eficiente. se puede interpretar que si los empresarios hacen un buen uso de sus recursos financieros podrán mejorar su rentabilidad, por lo que se recomienda a los empresarios implementar estrategias y herramientas para la distribución adecuada de sus recursos financieros y a travez de este poder desarrollar de forma eficiente sus actividades comerciales, ya que al hacer un buen uso de sus recursos financieros estos podaran seguir desarrollando sus actividades comerciales de forma eficiente, lo que les permitira tener un mejor rentabilidad.
- III. En función al objetivo específico 2 nos indica que si los empresarios del centro comercial el Molino I cuenta y hace un buen control del sistema de cobranzas y de sus cuentas por cobrar podrán mejorar su rentabilidad ya que tendrán disponibilidad de efectivo, se puede interpretar que si los empresarios cuentan con un mejor sistema de cobranzas de sus cuentas por cobrar contara con disponibilidad de efectivo lo que le permitirá mejorar su rentabilidad, por lo que se recomienda a los empresarios implementar mecanismos, y herramientas que les permitan mejorar su sistema de de cobranzas y tener un mejor control del efectivo , lo que le

permitira tener disponibilidad de efectivo para el desarrollo de sus actividades comerciales, permitiendole asi mejorar su rentabilidad.

- IV.** En función al objetivo específico 3 se puede interpretar que los empresarios cumplen con sus obligaciones con terceros, obligaciones con su personal y sus obligaciones tributarias, por lo que al no contar esta con una buena liquidez no podrán incrementar su rentabilidad. se puede interpretar que si los empresarios del centro comercial el Molino I cumplen de forma eficiente con sus obligaciones financieras podrán mejorar su rentabilidad ya que podrán de desarrollar de forma eficiente con sus actividades comerciales, por lo que se recomienda a los empresarios implementar mecanismos, y herramientas que les permitan mejorar el cumplimiento de las obligaciones financieras, lo que les permitira mejorar el desempeño de las actividades comerciales permitiendoles asi mejorar liquidez, lo que les permitira mejorar el desarrollo sus actividades comerciales de forma eficiente, lo que les permitira tener un mejor rentabilidad.

REFERENCIAS

- Abanto Vidarte, F., & Vasquez Veliz, S. (2020). *banto Vidarte, F., & Vasquez Veliz, S. (2020). Rentabilidad del recreo La Casita del Cuy SAC*. Jaen: Universidad Señor de Sipan.
- Aguilar Soriano, K. Y., & Cano Ramírez, N. E. (2017). *Fuentes de financiamiento para el incremento de la*. Huancayo – Perú: <https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/3876/Aguilar%20Soriano-Cano%20Ramirez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
- Aldea, V. (16 de mayo de 2019). *Obligaciones financieras*. Obtenido de Anfix: <https://www.anfix.com/blog/diccionario/obligacion>
- Alsyouf, I. . (2017). *The role of maintenance in improving companies' productivity and profitability*. nternational Journal of production economics.
- Arroba Salto, J. E., Morales Anguieta, J. A., & Villavicencio Peñaranda, E. J. (2018). *uentas por cobrar y su relevancia en la liquidez. Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Ascencio Lindao, M. C. (2020). *"El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las pymes del cantón La Libertad - provincia de Santa Elena en el año 2019"*. Sangolqui - Ecuador: Univerisidad de las Fuerzas Armadas ESPE.
- Avolio, B., Stickney, C., Weil, R., SChipper, K., & Francis, J. (2016). *Contabilidad Financiera*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Cengage Learnin.
- Caribe, C. E. (2020). *CEPAL*. Obtenido de <https://cepal.org/es>
- Castillo Jimenez, L. A., & Hidalgo Zambrano, P. E. (2019). *Control interno para mejorar la rentabilidad y liquidez de equiservices S.A., 2019*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Castro Navarrete, S. E. (2017). *Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera*. Ambato - Ecuador : <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25292/1/T3987ig.pdf>.
- Cordova. (2018). *Financiamiento y rentabilidad de las cooperativas agrarias cafetaleras del distrito de Tocache* . Chimbote: Universisas Catolica los Angeles de Chimbonte.

- Editorial Etecé. (24 de febrero de 2022). *Concepto*. Obtenido de Concepto: <https://concepto.de/rentabilidad/>
- Enríquez Pérez, I. . (2017). *Las teorías del crecimiento económico: notas críticas para incursionar en un debate inconcluso*. Revista latinoamericana de desarrollo económico.
- Espinoza Espinoza, E. C. (2021). *Planificación presupuestaria 2021-2025 y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de la compañía BAMAREX S.A.* Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- ESPINOZA, N. M. (2017). *Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la*. Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/16462/1/TESIS%20FINAL%2012%20DE%20FEBRERO..pdf>.
- Falcón López, J., & Ríos Meza, J. K. (2021). *Liquidez y Rentabilidad en una Empresa del Rubro de Pollería, San Juan de Lurigancho, 2016-2020*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Flores-Quispe, L. R. (2019). Gestión del talento humano y rentabilidad. *Revista EAN*, 59-77.
- González Duany, A. (2021). Metodología para la evaluación del riesgo de liquidez en el Banco de Crédito y Comercio. *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*,, 9-1.
- Guerrero, C., & Diaz, R. (2015). *PRESUPUESTO PÚBLICO*. Obtenido de https://www.mpfm.gob.pe/escuela/contenido/actividades/docs/3750_presupuesto_publico_2015.pdf
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación Científica sexta edición*. México: Editorial Mc Grawll Hill Education.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación Científica sexta edición*. México: Editorial Mc Grawll Hill Education.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodologia de la Investigacion 6TA Edicion*. México: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.

- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación 6TA Edición*. Mexico: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Huamani Llamosas, E. K. (2021). *Análisis de liquidez y rentabilidad de la empresa Distribuidora Jandy S.A.C., periodo 2017- junio 2019*. Lima: Universidad Peruana Unión.
- Konfio. (15 de setiembre de 2019). *Liquidez*. Obtenido de Konfio: <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-la-liquidez/>
- Kusumawati, E., & Setiawan, A. (2019). *The Effect of Managerial Ownership, Institutional Ownership, Company Growth, Liquidity, and Profitability on Company Value*. Indonesia: Riset Akuntansi dan Keuangan.
- Lamtiar, S., Arnas, Y., Rusdiyanto, A. A., Kalbuana, N., Prasetyo, B., Kurnianto. (2021). *Liquidity Effect, Profitability Leverage to Company Value: A Case Study Indonesia*. European Journal of Molecular & Clinical Medicine.
- Landi Fajardo, J. A. (2021). *Rentabilidad y liquidez en la salud empresarial del sector de la construcción: Artículo de revisión*. Cuenca: Universidad del Azuay.
- Llancary Zavaleta, G. N. (2017). *Morosidad de cuentas por cobrar y su afectación en liquidez y Chimbote – Perú*: http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/5782/Tesis_57175.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Marco Sajuán, F. J. (18 de septiembre de 2018). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html>
- Medina. (2018). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector industrial* . Chimbote: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2018). *Glosario de Contabilidad Pública*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_seoglossary&language=es-ES&Itemid=100339&lang=es-ES&view=glossaries&catid=9&limit=15
- Ortega Chilán, G. N., & Torres Granados, G. C. (2018). *Gestión del inventario y su impacto en la rentabilidad y liquidez de IMPORFARMA S.A*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

- Pacotaype. (2018). *Caraterización del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas*. Chimbote : Universidad Católica los Angeles Chimbote .
- Pérez, A. (13 de junio de 2018). *OBS business school*. Obtenido de OBS business school: <https://www.obsbusiness.school/blog/liquidez-definicion-y-aspectos-mas-importantes-para-el-negocio>
- Prana. (27 de octubre de 2020). *Rentabilidad*. Obtenido de Pranagroup : <https://pranagroup.mx/blog/retribucion-para-tu-negocio/que-es-la-rentabilidad-de-una-empresa-y-como-se-calcula-628/>
- Puente, M.y Andrade, F. . (2017). *Relación entre la diversificación de productos y la rentabilidad empresarial*. Revista Ciencia UNEMI, 9(18).
- Ramos Rivera, D. V. (2018). *Rentabilidad financiera y liquidez de las empresas industriales en el rubro textil, San Juan de Lurigancho, año 2017*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Rodriguez, C. H. (2019). Comercio internacional . *Red tercer Milenio*, 129.
- ROLNIK, R. (2018). *La guerra de los lugares: La colonización de la tierra y la vivienda en la era de las finanzas*. Chile: LOM ediciones.
- Rus Arias, E. (23 de diciembre de 2019). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/recursos-financieros.html#:~:text=Los%20recursos%20financieros%20son%20aquellos,efectivo%20y%20sus%20equivalentes%20I%C3%ADquidos.>
- Sánchez Galán, J. (19 de abril de 2018). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/obligacion.html>
- Santiesteban Zaldivar, E. (2020). *Análisis de la Rentabilidad Económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. Cuba: Editorial Universitaria - Universidad de Holguín Oscar Lucero Moya.
- Stevens, R. (25 de noviembre de 2021). *Cuentas por cobrar*. Obtenido de Rankia: <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>
- Tintaya Condori, R. C., & Alameda Lima, M. E. (2020). *Liquidez y rentabilidad: un análisis descriptivo, caso de una mediana empresa de minería artesanal, 2015 - 2019*. Lima: Universidad Peruana Unión.
- Vara Horna, A. (2015). *7 Pasos para elaborar una Tesis*. Ecuador: Empresa Editora Macro EIRL.

Velásquez Campos, V. M. (2018). *Análisis de la liquidez y rentabilidad del periodo 2013 al 2017 y propuesta de una planificación financiera para la empresa "FIBRATER S.R.L."* Chimbote, 2018. Chimbote: Universidad César Vallejo.

Anexos

ANEXO I
MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD DE LOS EMPRESARIOS DEL CENTRO COMERCIAL “EI MOLINO I” del distrito de Santiago, 2021								
Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables e indicadores					
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variable 1: Liquidez				Escala de medición	
			Dimensiones	Indicadores	DEFINICION	Criterio, enunciado, ítems		
¿Cuál es la relación entre la liquidez y la Rentabilidad de los empresarios del centro comercial el Molino I del distrito de Santiago, 2021?	Determinar la relación entre la Liquidez y la Rentabilidad de los empresarios del centro comercial el Molino I del distrito de Santiago, 2021.	Existe relación significativa entre la Liquidez y la Rentabilidad de los empresarios del Molino I del distrito de Santiago, 2021	D1: Recursos financieros	Efectivo	Sánchez (2018) El efectivo es el estado en el que encuentra el dinero para alguna operación económica o para el pago de una obligación.	Considera usted que la empresa tiene suficiente efectivo para cumplir con sus obligaciones con terceros	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre	
				Equivalentes de efectivo	Marco (2018) Es perteneciente al activo corriente de una empresa, que representa el efectivo disponible que se obtiene a corto plazo para continuar invirtiendo o para el pago de sus obligaciones financieras.	Considera usted que un recurso financiero son los cheques que facilitan la disponibilidad de efectivo en la empresa		
				Cuentas corrientes	Westreicher (2020) Es un contrato bancario, donde el cliente puede realizar depósitos y retiros a la entidad financiera.	Considera usted que las cuentas corrientes es un recurso financiero más confiable para las transacciones comerciales de la empresa		
				Caja Chica	Westreicher (2020) Es el conjunto de dinero que posee una empresa para cualquier tipo de urgencia.	En su opinión los empresarios deben de contar con un fondo de caja Chica de libre disponibilidad.		
				D2: cuentas por cobrar	Corto plazo	Stevens (2021) Son las cuentas con disponibilidad inmediata que no sean mayores a un año.		Diga usted si los empresarios llevan un control adecuado de las cuentas por cobrar a corto plazo
					Mediano plazo	Stevens (2021) Son las cuentas con disponibilidad dentro del plazo establecido, no excedente a dos años.		Considera usted importante contar con un sistema de control de las cuentas por cobrar a mediano plazo
					Largo plazo	Stevens (2021) Son las cuentas con disponibilidad a largo plazo, el tiempo de cobro es de dos años a más.		Considera usted que las cuentas por cobrar a largo plazo generan beneficios a la empresa

				Obligaciones con terceros	En las obligaciones de hacer el acreedor no podrá ser compelido a recibir la prestación o el servicio de un tercero	En su opinión la liquidez de los comerciantes les permite cumplir con sus obligaciones con terceros
			D3: obligaciones financieras	Obligaciones con personal	Son las obligaciones que se tiene con los colaboradores de la empresa	Considera usted que los empresarios cumplen en forma oportuna con sus obligaciones con el personal
				Obligaciones tributarias	Dgii (2021) Son obligaciones establecidas para el pago de tributos por parte del contribuyente a la SUNAT.	En su opinión los comerciantes cumplen con sus obligaciones tributarias en el tiempo establecido
Problemas secundarios	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		Variable 2: Rentabilidad		
¿Cuál es la relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago-cusco 2021?	Determinar la relación entre los recursos financieros y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago-Cusco 2021.	Existe relación significativa entre los recursos financieros y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago-Cusco 2021.	Dimensiones	Indicadores		Criterio, enunciado, ítems
			D4: Rentabilidad económica	Inversión	Francisco (2018) Es una actividad realizada con los activos o recursos que posee una empresa con el objetivo de obtener un beneficio económico.	En su opinión la rentabilidad de los comerciantes influye en el nivel de inversión de los empresarios del centro comercial el Molino I
				ingresos	Westreicher (2020) Es el hecho de que el patrimonio va en aumento, por la venta de un bien o la prestación de un servicio el cual estará generando un efectivo que vendrá a ser parte de los ingresos que este posea.	Considera usted que la liquidez permite mejorar el nivel ingresos de los empresarios del centro comercial el Molino I
				Activo fijo	Es el bien de una empresa ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.	En su opinión el activo fijo con que cuentan los empresarios les permite incrementa su rentabilidad.
				respaldo patrimonial		Considera usted que el respaldo patrimonial del centro comercial da seguridad a sus clientes
¿Cuál es la relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de los empresarios del	Determinar la relación entre los recursos financieros y a la rentabilidad de los	Existe relación significativa entre las cuentas por pagar y la rentabilidad de los	D5: rentabilidad financiera	Ventas	Ventas son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra.	Diga usted si a mayores ventas incrementa los ingresos de los empresarios

centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago-Cusco 2021?	empresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago-Cusco 2021.	empresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago-Cusco 2021.		Costos	Gestión (2020) Conocido como inversión, es el dinero directamente utilizado para la producción de algún producto o un determinado servicio.	Cree usted que los costos de ventas de los productos que comercializa la empresa están actualizados
				Gastos de ventas	Gestión (2020) Conocido como perdida, es el pago a diferentes gastos que se obtiene por la producción de un producto que no son recuperables.	Cree usted que el gasto de venta es considerado como perdida para la empresa y se ven reflejados en los estados Financieros
				Gastos administrativos	o que son los gastos de administración, también conocidos como gastos operacionales o de operación, son aquellos que se originan para el funcionamiento a nivel administrativo de la empresa.	Considera usted que el procedimiento para determinar el cálculo de los gastos administrativos es eficiente
¿Cuál es la relación entre las obligaciones financieras y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago-Cusco 2021?	Determinar la relación entre las obligaciones financieras y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial "El molino I" del distrito de Santiago-Cusco 2021.	Existe relación Significativa entre las obligaciones financieras y la rentabilidad de los empresarios del centro comercial "El molino I" del distrito de Santiago-Cusco 2021.	D6: rentabilidad social	Prestigio	Conjunto de los clientes de un profesional, una empresa o un establecimiento comercial	Diga usted si el prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización con los clientes generando la preferencia de la marca
				Garantía	Circunstancia de preferir o de ser preferida por alguien una persona o cosa sobre otras personas o cosas.	Considera usted que la garantía brindada por la empresa genera la confianza en el consumidor haciendo que e incremente las ganancias.

ANEXOII

OPERACIONALIZACION DE VARIABLES						
Título: Liquidez y Rentabilidad de los empresarios del Centro Comercial “El Molino I” del Distrito de Santiago, Cusco - 2021						
Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Definición Conceptual	Indicadores	Escala de medición
Liquidez	En base a lo propuesto por Pérez (2018). Señalaremos que la liquidez está constituida por los recursos financieros, y las cuentas por cobrar que son efectivizadas, los cual dispone la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto, mediano y largo plazo	Pérez (2018). La liquidez hace referencia a la facilidad con la que es posible transformar en efectivo los activos del negocio. El grado de liquidez es la velocidad con que un activo se puede vender o intercambiar por otro activo. Cuanto más líquido es un activo más rápido lo podemos vender y menos arriesgamos a perder al venderlo. El dinero en efectivo es el activo más líquido de todos, ya que es fácilmente intercambiable por otros activos en cualquier momento.	D1: Recursos Financieros	Rus (2019) Los recursos financieros son aquellos activos que tienen algún grado de liquidez. Por tanto, desde una vertiente económica sería aquellos relacionados con el efectivo y sus equivalentes líquidos.	<ul style="list-style-type: none"> – Efectivo – Equivalentes de efectivo – Cuentas corrientes – Caja Chica 	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
			D2: Cuentas por cobrar	Marco (2018). Estas representan un conjunto de derechos a favor de una empresa frente a terceros por la prestación previa de un servicio o la venta de un producto. Por tanto, las cuentas a cobrar son fruto de la actividad económica diaria de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> – Corto plazo – Mediano plazo – Largo plazo 	
			D3: obligaciones financieras	Sánchez (2018) Una obligación financiera es un título negociable de deuda que empresas y gobiernos ponen en circulación como herramienta para financiarse a través de la captación de nuevos inversores	<ul style="list-style-type: none"> – Obligaciones con terceros – obligaciones con el personal – obligaciones tributarias 	
Rentabilidad	Editorial (2022) La rentabilidad de una empresa es la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos. En este sentido la rentabilidad está dividida en: Rentabilidad económica que son los beneficios obtenidos a largo plazo, rentabilidad financiera constituida por los beneficios a corto plazo y rentabilidad social, que esta considerados a los beneficios intangibles como son garantía y prestigio	Para Prana (2020) La rentabilidad de una empresa es la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias o utilidades; para medirla se utilizan indicadores financieros que evalúan la efectividad de la administración de la organización	D4: Rentabilidad Económica	Según Santiesteban (2020) Rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por los que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> – Inversión – Ingresos – Activo fijo – Respaldo patrimonial 	
			D5: Rentabilidad financiera	Editorial (2022) indica que la rentabilidad tiene que ver con el beneficio promedio de una organización u empresa respecto a la totalidad de las inversiones que ha realizado. Suele representarse en términos porcentuales (%), a partir de la comparación entre lo invertido globalmente y el resultado obtenido: los costes y la ganancia.	<ul style="list-style-type: none"> – Ventas – Costos – Gastos – Administrativos – Gastos de ventas 	
			D6: Rentabilidad social	Editorial (2022). La rentabilidad social, aunque no es muy conocida es de gran importancia para incrementar las ganancias y están relacionadas con el prestigio, garantía, seguridad o la felicidad a nivel social	<ul style="list-style-type: none"> – Prestigio – Garantía 	

ANEXOIII

INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

CUESTIONARIO DE ENCUESTA REFERIDO CONTROL DE ALMACENES Y RENTABILIDAD.

Estimado(a) trabajador(a) reciba mis saludos cordiales, el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener información para elaborar una tesis acerca del Liquidez y rentabilidad de los empresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago, Cusco - 2021 Solicito su colaboración para que responda con sinceridad el presente instrumento que es confidencial y de carácter anónimo.

Las opiniones de todos los encuestados serán el sustento de la tesis para optar el grado de Contador Público; nunca se comunicarán los datos individuales a terceros.

Con las afirmaciones que a continuación se exponen, algunos encuestados estarán de acuerdo y otros en desacuerdo. Por favor, exprese con sinceridad marcando con "X" en una sola casilla de las siguientes alternativas:

1. Nunca 2. Casi nunca. 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre

N°	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
1	Considera usted que la empresa tiene suficiente efectivo para cumplir con sus obligaciones con terceros					
2	Considera usted que un recurso financiero son los cheques que facilitan la disponibilidad de efectivo en la empresa					
3	Considera usted que las cuentas corrientes es un recurso financiero más confiable para las transacciones comerciales de la empresa					
4	En su opinión los empresarios deben de contar con un fondo de caja Chica de libre disponibilidad.					
5	Diga usted si los empresarios llevan un control adecuado de las cuentas por cobrar a corto plazo					
6	Considera usted importante contar con un sistema de control de las cuentas por cobrar a mediano plazo					
7	Considera usted que las cuentas por cobrar a largo plazo generan beneficios a la empresa					
8	En su opinión la liquidez de los comerciantes les permite cumplir con sus obligaciones con terceros					
9	Considera usted que los empresarios cumplen en forma oportuna con sus obligaciones con el personal					
10	En su opinión los comerciantes cumplen con sus obligaciones tributarias en el tiempo establecido					
11	En su opinión la rentabilidad de los comerciantes influye en el nivel de inversión de los empresarios del centro comercial el Molino I					
12	Considera usted que la liquidez permite mejorar el nivel ingresos de los empresarios del centro comercial el Molino I					
13	En su opinión el activo fijo con que cuentan los empresarios les permite incrementa su rentabilidad					
14	Considera usted que el respaldo patrimonial del centro comercial da seguridad a sus clientes					
15	Diga usted si a mayores ventas incrementa los ingresos de los empresarios					
16	Cree usted que los costos de ventas de los productos que comercializa la empresa están actualizados					
17	Cree usted que el gasto de venta es considerado como perdida para la empresa y se ven reflejados en los estados Financieros					
18	Considera usted que el procedimiento para determinar el cálculo de los gastos administrativos es eficiente					
19	Diga usted si el prestigio en las empresas crea un vínculo de fidelización con los clientes generando la preferencia de la marca					
20	Considera usted que la garantía brindada por la empresa genera la confianza en el consumidor haciendo que e incremente las ganancias.					

¡Gracias por su colaboración!

ANEXO IV CARTAS DE VALIDACIÓN



CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante : Mgt. Betty Concepción Masías Muñoz
 I.2. Especialidad del Validador : Contador Público Colegiado
 I.3. Cargo e Institución donde labora : Docente de la Universidad Cesar Vallejo
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento : Br. Ferro Caballero Yovana Irene
 : Br. Naivares Mamani Elisabet Carolina

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					92%
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					90%
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					92%
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					94%
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					90%
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					96%
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					90%
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					94%
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					92%
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					92%
PROMEDIO DE VALORACIÓN						

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

Existen preguntas que están centralizadas en la contabilización de la dimensión y no en la evaluación propia de la misma

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Cusco, ... de ... del 2022

92%

Betty Concepción Masías Muñoz
 Firma de experto informante
 DNI: 23706728
 Teléfono: 956 286 251

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Liquidez

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	X		
Ítem 2	X		
Ítem 3	X		
Ítem 4	X		
Ítem 5	X		
Ítem 6	X		
Ítem 7	X		
Ítem 8	X		
Ítem 9	X		
Ítem 10	X		

Variable 2: Rentabilidad

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 11	X		
Ítem 12	X		
Ítem 13	X		
Ítem 14	X		
Ítem 15	X		
Ítem 16	X		
Ítem 17	X		
Ítem 18	X		
Ítem 19	X		
Ítem 20	X		

Betty Concepción Masías Muñoz
 Firma de experto informante
 DNI: 23706728
 Teléfono: 956 286 251

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO
INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante : Mgt. Manuel Vicente Solís Yépez
 I.2. Especialidad del Validador : Contador Público Colegiado
 I.3. Cargo e Institución donde labora : Gerente General de SYACYC
 I.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento : Br. Ferro Caballero Yovana Irene
 : Br. Naivares Mamani Elisabet Carolina

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					94%
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					92%
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					90%
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					86%
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					90%
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					94%
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					87%
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					86%
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					88%
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					90%
PROMEDIO DE VALORACIÓN						

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

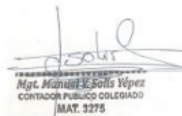
¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Existen preguntas que están centralizadas en la contabilización de la dimensión y no en la evaluación propia de la misma

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Cusco, ... de ... del 2022

90%



Mgt. Manuel Vicente Solís Yépez
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 3275

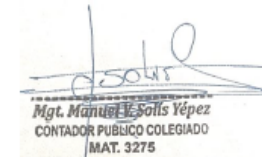
V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Liquidez

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	X		
Item 2	X		
Item 3	X		
Item 4	X		
Item 5	X		
Item 6	X		
Item 7	X		
Item 8	X		
Item 9	X		
Item 10	X		

Variable 2: Rentabilidad

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 11	X		
Item 12	X		
Item 13	X		
Item 14	X		
Item 15	X		
Item 16	X		
Item 17	X		
Item 18	X		
Item 19	X		
Item 20	X		



Mgt. Manuel Vicente Solís Yépez
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 3275

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO
INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante : Mgt. Ortiz Mormontoy, Marcia
 1.2. Especialidad del Validador : Contador Público Colegiado
 1.3. Cargo e Institución donde labora : Docente de la Universidad Tecnológica de los Andes
 1.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 1.5. Autor del instrumento : Br. Ferro Caballero Yovana Irene
 : Br. Naivares Mamani Elisabet Carolina

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					90%
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					90%
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					90%
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					90%
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					90%
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					88%
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					90%
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					90%
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					90%
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					90%
PROMEDIO DE VALORACIÓN						

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

Existen preguntas que están centralizadas en la contabilización de la dimensión y no en la evaluación propia de la misma

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

Cusco, ... de ... del 2022

Firma de experto informante
 DNI: 23945543
 Teléfono: 990008986

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Liquidez

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	X		
Item 2	X		
Item 3	X		
Item 4	X		
Item 5	X		
Item 6	X		
Item 7	X		
Item 8	X		
Item 9	X		
Item 10	X		

Variable 2: Rentabilidad

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 11	X		
Item 12	X		
Item 13	X		
Item 14	X		
Item 15	X		
Item 16	X		
Item 17	X		
Item 18	X		
Item 19	X		
Item 20	X		

Firma de experto informante
 DNI: 23945543
 Teléfono: 990008986

ANEXOV

CARTA DE AUTORIZACION

Centro Comercial
EL MOLINO I
Fuerza vendedora del Sur del Perú



CENTRO COMERCIAL EL MOLINO I

Mza. D Lote. 1-a C.C. el Molino I (Puerta Nro. 1 Preg. Florencio Astete)
Teléfonos: 916 -498- 688

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

Cusco, 16 de Mayo del 2022

Señores:

Escuela profesional de Contabilidad

Universidad César Vallejo – Campus Lima - Norte

A través del presente, Wilder Flores Meza, identificado con DNI N° 23994623, Presidente de la junta de los propietarios del Centro Comercial el Molino I con RUC N° 20527128405 con domicilio fiscal del distrito de Santiago, me dirijo a su representada a fin de dar a conocer que las siguientes personas:

- a) Ferro Caballero Yovana Irene.*
- b) Naivares Mamani Elisabet Carolina.*

Están autorizadas para:

- a) Recoger y emplear datos de nuestra organización a efecto de la realización de su proyecto y posterior tesis titulada Liquidez y rentabilidad de los empresarios del centro comercial "El Molino I" del distrito de Santiago, Cusco - 2021.*

Si *No*

- b) Emplear el nombre de nuestra organización dentro del referido trabajo.*

Si *No*

Lo que le manifestamos para los fines pertinentes, a solicitud de los interesados.

Atentamente.

Firma y sello del representante legal o
directivo de la empresa

ANEXO VI

BASE DE DATOS

Variable	CUESTIONARIO VARIABLE INDEPENDIENTE: LIQUIDEZ										CUESTIONARIO VARIABLE DEPENDIENTE: Rentabilidad									
Nº / Ítem	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Numero	DIMENSION 1: Recursos financieros				DIMENSION 2: cuentas por cobrar				DIMENSION 3: Obligaciones financieras			DIMENSION 4: Rentabilidad económica			DIMENSION 5: rentabilidad financiera			DIMENSION 6: rentabilidad operativa		
1	5	4	2	4	4	4	4	5	4	5	5	4	2	4	4	4	4	4	4	4
2	4	2	2	4	3	4	4	4	4	5	4	2	2	4	3	4	4	4	4	5
3	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5
4	5	5	5	5	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	4	5	5	2	5
5	4	4	3	2	5	4	4	4	2	2	4	4	3	2	5	4	4	4	2	2
6	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
7	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
9	3	3	3	3	5	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2
10	3	3	3	3	4	2	3	3	2	3	5	3	2	2	2	2	3	2	2	2
11	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2
12	3	3	3	2	4	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	5	2	2
13	3	3	3	2	4	3	3	2	3	3	5	2	2	2	2	3	4	2	4	2
14	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2
15	4	4	5	2	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4
16	5	4	2	4	4	4	4	5	4	5	5	4	2	4	4	4	4	4	4	4
17	4	2	2	4	3	4	4	4	4	5	4	2	2	4	3	4	4	4	4	5
18	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5
19	5	5	5	5	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	4	5	5	2	5
20	4	4	3	2	5	4	4	4	2	2	4	4	3	2	5	4	4	4	2	2
21	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
22	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
24	3	3	3	3	5	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2
25	3	3	3	3	4	2	3	3	2	3	5	3	2	2	2	2	3	2	2	2
26	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2
27	3	3	3	2	4	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	5	2	2
28	3	3	3	2	4	3	3	2	3	3	5	2	2	2	2	3	4	2	4	2
29	3	3	3	2	2	3	3	2	3	3	1	2	2	2	2	3	2	2	2	2
30	4	4	3	2	5	4	4	4	2	2	4	4	3	2	5	4	4	4	2	2
31	5	4	2	4	4	4	4	5	4	5	5	4	2	4	4	4	4	4	4	4
32	4	2	2	4	3	4	4	4	4	5	4	2	2	4	3	4	4	4	4	5
33	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5
34	5	5	5	5	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	4	5	5	2	5
35	4	4	3	2	5	4	4	4	2	2	4	4	3	2	5	4	4	4	2	2
36	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
37	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3
38	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3
39	3	3	3	3	5	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2
40	3	3	3	3	4	2	3	3	2	3	5	3	2	2	2	2	3	2	2	2

ANEXO VII

REGISTRO FOTOGRAFICO DEL SSPS 25

Sin título DES.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar **Análisis** Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Estadísticos descriptivos
Estadísticas Bayesianas
Tablas
Comparar medias
Modelo lineal general
Modelos lineales generalizados
Modelos mixtos
Correlacionar
Regresión
Loglineal
Redes neuronales
Clasificar
Regulación de dimensiones
Escala
Pruebas no paramétricas
Predicciones
Supervivencia
Respuesta múltiple
Análisis de valores perdidos...
Imputación múltiple
Muestras complejas
Simulación...
Control de calidad
Cunya COR...
Marketing directo

Visible: 6 de 6 variables

	VAR00001	VAR00002	VAR00003	VAR00004	VAR00005	VAR00006	VAR00007	VAR00008	VAR00009	VAR00010
1	3	3								
2	2	3								
3	2	3								
4	2	3								
5	2	2								
6	2	2								
7	2	2								
8	2	2								
9	3	2								
10	2	2								
11	3	3								
12	3	3								
13	3	3								
14	3	3								
15	3	3								
16	3	3								
17	3	3								
18	4	3								
19	3	3								
20	3	3								
21	3	3								
22	3	3								

Vista de datos Vista de variables

www.youtube.com • 34 min
Paty Cantú, Lasso - Odiarte (Letra)
Recomendación: Silvia Zc

Sin título DES.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar **Análisis** Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Estadísticos descriptivos
Estadísticas Bayesianas
Tablas
Comparar medias
Modelo lineal general
Modelos lineales generalizados
Modelos mixtos
Correlacionar
Regresión
Loglineal
Redes neuronales
Clasificar
Regulación de dimensiones
Escala
Pruebas no paramétricas
Predicciones
Supervivencia
Respuesta múltiple
Análisis de valores perdidos...
Imputación múltiple
Muestras complejas
Simulación...
Control de calidad
Cunya COR...
Marketing directo

Visible: 6 de 6 variables

	VAR00001	VAR00002	VAR00003	VAR00004	VAR00005	VAR00006	VAR00007	VAR00008	VAR00009	VAR00010
1	3	3								
2	2	3								
3	2	3								
4	2	3								
5	2	2								
6	2	2								
7	2	2								
8	2	2								
9	3	2								
10	2	2								
11	3	3								
12	3	3								
13	3	3								
14	3	3								
15	3	3								
16	3	3								
17	3	3								
18	4	3								
19	3	3								
20	3	3								
21	3	3								
22	3	3								

Vista de datos Vista de variables

www.youtube.com • 35 min
Paty Cantú, Lasso - Odiarte (Letra)
Recomendación: Silvia Zc