



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO  
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN FINANZAS**

**Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en empresas  
de actividades de producciones Lima Metropolitana, período 2022**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:  
Maestro en Finanzas**

**AUTOR:**

Condori Quincho, Josed Michel ([orcid.org/0000-0003-3509-2526](https://orcid.org/0000-0003-3509-2526))

**ASESOR:**

Dr. Baquedano Cabrera, Luis Clemente ([orcid.org/0000-0002-3890-0640](https://orcid.org/0000-0002-3890-0640))

**CO-ASESOR:**

Dr. Bullon Solis, Omar ([orcid.org/0000-0002-7614-2254](https://orcid.org/0000-0002-7614-2254))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gestión del financiamiento

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2023

### **Dedicatoria**

A mis padres y hermanos, por ser el motivo principal de esfuerzo cada día.

Le dedico el resultado de esta tesis a mi maestro de toda la vida el Dr. Daisaku Ikeda, gracias a sus orientaciones y aliento diario, pues sin ello esto no hubiera sido posible.

A mis grandes amigos Gladis Jiménez Ramos y Abel Arhuire Crespo, por su apoyo incondicional.

### **Agradecimiento**

Al Dr. Eduardo Juan Court Monteverde, por ser guía y soporte estratégico durante todo el desarrollo de este trabajo de investigación.

## Índice de contenido

Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenido .....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de figuras .....	vi
Resumen .....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	6
III. METODOLOGÍA .....	14
3.1 Tipo y diseño de investigación .....	14
3.2 Variables y operacionalización .....	14
3.3 Población, muestra, muestreo y unidad de análisis .....	15
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	17
3.5 Procedimientos .....	19
3.6 Método de análisis de datos .....	19
3.7 Aspectos éticos .....	19
IV. RESULTADOS.....	21
4.1 Análisis descriptivo.....	21
V. DISCUSIÓN.....	34
VI. CONCLUSIONES .....	40
VII. RECOMENDACIONES .....	41
REFERENCIAS .....	42

## Índice de tablas

Tabla 1 Distribución de la población	16
Tabla 2 Leyenda para muestreo	17
Tabla 3 Fiabilidad en cuestionario de gestión de cuentas por cobrar	18
Tabla 4 Fiabilidad en cuestionario de rentabilidad	19
Tabla 5 Baremo variable de cuentas por cobrar	21
Tabla 6 Baremo dimensión rotación de cuentas por cobrar	22
Tabla 7 Baremo dimensión periodo promedio de cobranza	23
Tabla 8 Baremo variable rentabilidad	24
Tabla 9 Baremo dimensión margen bruto	25
Tabla 10 Baremo dimensión margen operativo	26
Tabla 11 Baremo dimensión rendimiento del activo	27
Tabla 12 Baremo dimensión rentabilidad sobre recursos propios	28
Tabla 13 ANOVA para hipótesis general	29
Tabla 14 Calculo de coeficiente para gestión cuentas por cobrar y rentabilidad	29
Tabla 15 ANOVA para hipótesis específica uno	30
Tabla 16 Calculo de coeficiente para gestión cuentas por cobrar y margen bruto	30
Tabla 17 ANOVA para hipótesis específica dos	31
Tabla 18 Calculo de coeficiente para gestión de cuentas por cobrar y margen operativo	31
Tabla 19 ANOVA para hipótesis específica tres	32
Tabla 20 Calculo de coeficiente para gestión de cuentas por cobrar y rendimiento del activo	32
Tabla 21 ANOVA para hipótesis específica cuatro	33
Tabla 22 Calculo de coeficiente para gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad sobre recursos propios	33

## Índice de figuras

Figura 1 Variable cuentas por cobrar	21
Figura 2 Dimensión rotación de cuentas por cobrar	22
Figura 3 Dimensión periodo promedio de cobranza	23
Figura 4 Variable rentabilidad	24
Figura 5 Dimensión margen bruto	25
Figura 6 Dimensión margen operativo	26
Figura 7 Dimensión rendimiento del activo	27
Figura 8 Dimensión rentabilidad sobre recursos propios	28

## Resumen

La necesidad investigativa estuvo enfocada en determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la rentabilidad en empresa de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022; para ello se trazó un enmarque metodológico caracterizado por una tipología básica/cuantitativa/correlacional, un diseño no experimental con recolecta de datos en un solo período. Se emplearon dos cuestionarios, uno por variable a un total de 91 trabajadores de la empresa actividades de producciones, la confiabilidad de estos alcanzó un nivel excelente (92.6% y 93.7% respectivamente). Los resultados permitieron conocer que: la cantidad de cuentas por cobrar se halla en un nivel alto con 70.3% al mismo tiempo el nivel hallado en la rentabilidad es regular con 54.9%; se comprobó relación significativa entre gestión de cuentas por cobrar con la rentabilidad (p-valor= .001;  $C\beta= 0.715$ ), asimismo existe relación significativa con el margen bruto (p-valor= .003;  $C\beta= 0.777$ ), margen operativo (p-valor= .000;  $C\beta= 0.559$ ), rendimiento del activo (p-valor= .000;  $C\beta= 0.626$ ) y rentabilidad sobre activos propios (p-valor= .002;  $C\beta= .841$ ). Concluyendo de esta manera que: el efecto ejercido por la gestión de cuentas por cobrar sobre la rentabilidad de empresas actividades de producciones en Lima Metropolitana es significativo alto.

**Palabras clave:** cuentas por cobrar, gestión, rentabilidad, producción cinematográfica.

## Abstract

The investigative need was focused on determining the effect of the management of accounts receivable on the profitability of a production activities company, Metropolitan Lima, period 2022; For this, a methodological framework characterized by a basic/quantitative/correlational typology was outlined, a non-experimental design with data collection in a single period. Two questionnaires were used, one per variable, to a total of 91 workers of the production activities company, the reliability of these reached an excellent level (92.6% and 93.7% respectively). The results allowed us to know that: the amount of accounts receivable is at a high level with 70.3% at the same time the level found in profitability is regular with 54.9%; A significant relationship was found between the management of accounts receivable and profitability (p-value= .001;  $C\beta= 0.715$ ), there is also a significant relationship with the gross margin (p-value= .003;  $C\beta= 0.777$ ), operating margin ( p-value= .000;  $C\beta= 0.559$ ), asset return (p-value= .000;  $C\beta= 0.626$ ) and return on own assets (p-value= .002;  $C\beta= .841$ ). Concluding in this way that: the effect exerted by the management of accounts receivable on the profitability of companies in production activities in Metropolitan Lima is significant high.

**Keywords:** accounts receivable, management, profitability, film production.



## I. INTRODUCCIÓN

Mundialmente, los frecuentes cambios en las entidades motivados por la creciente competición entre empresas, la innovación tecnológica, la volatilidad de la tasa de inflación y los tipos de utilidad, así como ciertas implicancias éticas relacionadas con la conducción de la información de finanzas, obligan a las organizaciones a disponer de una gestión financiera eficiente como cimiento esencial para canalizar y gestionar sus capitales de forma que sean idóneos para cubrir los costos y que los actos materializados en factor monetario dentro de la entidad continúen operaciones de forma equitativa, benéfica y rentable (García et al., 2019).

En este contexto, muchas organizaciones se centran en la averiguación de las mejores técnicas que faciliten el desarrollo de tareas para alcanzar con éxito sus objetivos empresariales, realizando una conveniente gestión encaminada en la garantía de la cobranza de sus facturas o créditos con el propósito de obtener adecuados niveles de liquidez o conseguir un nivel de tesorería suficiente para dar cumplimiento a sus pasivos y deberes a corto plazo, desarrollando así una ventaja competitiva que les permita establecerse en el mercado (Major y Azali, 2022). Al respecto, las empresas que quiera sobrevivir en el mercado han optado por la venta a crédito como estrategia; por ello, es importante contar con un adecuado control de la cartera de créditos y de los plazos de cobro de estos y, para ello, las personas que componen la organización deben contar con estrategias e instrucciones para poder gestionar las cuentas por cobrar de forma exhaustiva y evitar así eventuales riesgos (Kamalam, 2019).

Tomando en cuenta lo antes mencionado se puede resaltar que, según Yao y Deng (2018) la gestión de cuentas por cobrar se puede definir tomándolo en cuenta como procesos y procedimientos que una empresa pone en marcha para ejecutar la cobranza de lo ofrecido por la empresa a los clientes con el fin de recuperar el efectivo del crédito que ha sido concedido manteniendo a su vez una buena y productiva relación con el cliente. Para Mogollón (2020), los procesos de gestión de cobranzas incluyen una serie de acciones que determinan el resultado, como (a) la notificación de la deuda antes de la fecha de vencimiento mediante una acción directa, (b) una vez vencida la obligación, (c) la renuncia a la deuda después

de la fecha de vencimiento y, (d) la acción judicial en caso de que se agoten las gestiones de cobro y el cliente no pague la deuda.

De esta manera, la gestión de cuentas por cobrar es una acción central de las compañías, por tanto, para que ésta sea efectiva y oportuna debe desarrollarse de manera coherente y adecuada, por ejemplo, a través del conocimiento de las particularidades de los usuarios, para determinar las tácticas de cobranza según las fases del régimen de cobro y el prototipo de cobro (Patrick, 2020). Conjuntamente, según este modelamiento teórico, la gestión de cuentas por cobrar consta de 04 dimensiones: prevención (medidas para evitar los impagos de los clientes), cobranzas (medidas tempranas contra los impagos), recuperación (medidas para recuperar adeudos) y extinción (registro contable de las cuentas de clientes cerradas) (Quiroz et al., 2020).

Desde esa perspectiva, el desarrollo de las empresas en Latinoamérica es indispensable para la progresión de los países y la economía global; no obstante, para ser estables y expandirse, las incontables compañías buscan constantemente herramientas para perfeccionar su desarrollo y asegurar la prolongación del negocio en mercados altamente competitivos; de esta manera, la gestión de cuentas por cobrar es un instrumento esencial que permite a las empresas multinacionales y nacionales adaptarse y desarrollarse en un entorno competitivo (López et al., 2019). En este orden de ideas, Morales y Carhuancho (2020) señalan que, el tema de las cuentas por cobrar se ha vuelto muy relevante tanto para las empresas de la región como para las mundiales, ya que la gestión de las cuentas por cobrar es un aspecto muy significativo de la estrategia financiera global de una empresa, cuya premisa principal es combatir la morosidad y mejorar así la rentabilidad.

Por su parte, la rentabilidad es la relacionabilidad entre los ingresos o beneficios y las inversiones o recursos utilizados para generarlos y se clasifica en rentabilidad económica y rentabilidad financiera (Huamán et al., 2022). En los países latinoamericanos, especialmente en Perú, es muy difícil mantener una rentabilidad estable debido a las interrupciones en la cadena de pagos; este trastorno no es un fenómeno nuevo, sino que está causado por uno de los riesgos a los que se enfrenta toda empresa: la morosidad. De allí que es imperativo

mencionar que son pocas las empresas peruanas que aplican estrategias efectivas de cobro para reducir la morosidad de sus clientes (Flores L. , 2019). En este contexto, cabe señalar que una mala gestión de las cuentas por cobrar puede afectar a la rentabilidad de una empresa y, por tanto, a sus resultados, incluso si está llevando a cabo su actividad con éxito (Alabdullah et al., 2021).

Como escenario de estudio particular se tiene a empresas de actividades de producciones, tratándose especialmente del mayor productor de contenidos televisivos de Perú. A lo largo de 14 años, ha producido 40 telenovelas, series y documentales que son líderes entre los espectadores locales; también produce películas y contenidos para plataformas digitales; además cuentan con un equipo altamente cualificado que puede crear desde vídeos corporativos hasta superproducciones.

Sin embargo, según los datos arrojados en la reunión efectuada entre el autor y la administración de la empresa, se constató que la gestión de las cuentas por cobrar ha estado deficiente por el hecho de no contar con los procedimientos adecuados. En este sentido, los créditos se conceden sin un análisis adecuado del perfil del cliente, por lo que diferentes tipos de usuarios se encuentran en mora en el momento del cobro. También se evidencia la pesadez en la recuperación de las cuentas por cobrar y la falta de cumplimiento en las normas de recuperación, puesto que se han dado muchos casos donde el cliente no cumple con los convenios de pago originalmente celebrados con la organización, y, en otros casos la propia organización otorga facilidades de pago adicionales a las normadas con la intención de retener al cliente, lo que afecta el nivel de liquidez en esta situación.

Por lo tanto, la empresa se ve envuelta en un problema no solo de morosidad, sino también de caja, pues mientras que los clientes no cancelen en los tiempos estipulados no se cuenta con efectivo para otras operaciones, lo que sin duda tiene consecuencias para el cumplimiento de sus obligaciones. Este problema afecta a la empresa en su rentabilidad y procesos de cobro efectivo de la deuda, que es un elemento de importancia para conservar la cartera de adeudos al día, así como en el flujo normal de las operaciones de la empresa para consumir con sus obligaciones y compromisos a corto plazo entre ellos la cancelación de los pagos a los trabajadores, proveedores y compras de insumos; lo que también limita sus

oportunidades de éxito, crecimiento, expansión, diversificación o, más aún, su capacidad para mantenerse en el entorno actual y sostenerse por un largo período dados los peligros a los que se expone la entidad como consecuencia de estas debilidades.

Por lo tanto, el presente estudio intenta resolver el siguiente problema general: ¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la rentabilidad en empresas de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022?; y los problemas específicos: a) ¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el margen bruto en empresas de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022?; b) ¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el margen operativo en empresas de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022?; c) ¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el rendimiento del activo en empresas de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022?; d) ¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre la rentabilidad de recursos propios en empresas de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022?

El estudio se justifica por su potencial contribución: (i) desde un punto de vista teórico, proporcionando un debate académico y científico centrado primariamente en la gestión de cobranzas y la rentabilidad, cuyos resultados, si se sistematizan, podrían contribuir al estado actual de los conocimientos en este ámbito; (ii) desde un punto de vista práctico, este estudio pretende desarrollar estrategias de cobro, financiamiento y estructura de capital partiendo de la exploración de los datos acopiados en relación con la organización objeto de estudio, con el fin de que los clientes paguen en los plazos correspondientes y mejorar así el nivel de rentabilidad de esta organización; (iii) Desde el punto de vista social, este estudio permitirá desarrollar alternativas y recomendaciones que beneficiarán no sólo a las actividades de Producciones televisivos, sino a otras empresas con problemas similares, y que también beneficiarán a su entorno social, a sus aliados, a la población en general, a la región y al país.

Por lo tanto, se tiene como objetivo general: Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la rentabilidad en empresa de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022; y, como objetivos específicos: a)

Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el margen bruto en empresas de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022; b) Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el margen operativo en empresas del actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022; c) Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el rendimiento del activo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022; d) Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre la rentabilidad de recursos propios en empresa actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

En tal sentido la hipótesis general es: La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable en la rentabilidad en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022; y las siguientes hipótesis específicas: a) La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre el margen bruto en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022; b) La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre el margen operativo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022; c) La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre el rendimiento del activo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022; d) La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre la rentabilidad sobre recursos propios en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

## II. MARCO TEÓRICO

Se exponen los antecedentes internacionales y nacionales con relación al tema de investigación. En el ámbito internacional, Surikova et al. (2022) en su estudio tuvo como finalidad analizar la gestión de las cuentas por cobrar para empresas de transporte. Siendo una metodología descriptiva, experimental, básica. La población estuvo integrada por las empresas de transporte ferroviario considerando una muestra de 32 empresas. Para obtención de informes se usó la encuesta y análisis de documentos, aplicando también el cuestionario y la ficha documental. Por medio de los resultados se pudo constatar que el estado de las cuentas por cobrar, su calidad, tamaño y estructura obtienen un impacto significativo en la situación financiera de la empresa en su conjunto, su solvencia y sostenibilidad fiscal. Concluyeron que el sistema de gestión de cuentas por cobrar correctamente construido permitirá elegir los deudores "correctos", aumentando la cartera de pedidos y, por lo tanto, la ganancia operativa.

En esa misma línea, Pratap et al. (2019) tuvo como objetivo principal establecer si las cuentas por cobrar afectan los rendimientos de las ventas. Presentó una metodología cuantitativa, con diseño no experimental y explicativa. El total de intervinientes estuvo conformado por 360 ejecutivos de ventas adquiriendo una muestra de 241 personas por medio de una selección por conveniencia. Para el acopio de datos se aplicó la encuesta y el cuestionario como instrumento. A través de los resultados se conoció que las cuentas por cobrar de los usuarios y la orientación al usuario de los vendedores poseen un elevado impacto en la cimentación de relaciones, así como perfeccionan los rendimientos. Concluyó que la gestión de las cuentas por cobrar de los clientes es gestionada directamente por los vendedores y, por lo tanto, afecta sustancialmente su rendimiento de ventas.

Así mismo, Rahayu et al. (2020) desarrolló un estudio donde su propósito fue determinar la condición de las cuentas incobrables y su impacto en la rentabilidad en *The Legian Bali*. El método investigativo se apoyó en descriptiva, mixto, no experimental. La población estuvo conformada por personal del área contable de dicha empresa siendo una muestra de 17 trabajadores. Para el acopio de informes se usó la entrevista y el cuestionario. Los resultados mostraron que la cantidad de cuentas incobrables da como resulta una menor rotación de cuentas

por cobrar en efectivo y esto hace que los días promedio de cobro de las cuentas sean más largos. Concluyeron que el mayor tiempo para cobrar las cuentas por cobrar producirá un mayor riesgo de insolvencia ocasionado por la crecida en números de cuentas por cobrar pendientes y la reducción del índice de cobranza de las cuentas.

Por su parte, Purwanti (2019) realizó un artículo cuyo propósito es el análisis de la afectación que produce rotar el efectivo o las cuentas pendientes de cobro sobre la rentabilidad. Presentó un método mixto, básico, no experimental. La población fue de 32 empresas manufactureras de Indonesia, seleccionando la muestra igual que la población a través de un muestreo intencional. Para la toma de informes se usó la encuesta y el análisis de documento siendo las herramientas el cuestionario y la guía de análisis de documentos. Según los resultados se comprobó que rotar el efectivo y las cuentas pendientes de cobro afectan simultáneamente la rentabilidad, esto demuestra que, si aumenta la rotación de efectivo, la rentabilidad también aumentará. Se concluyó que rotar el efectivo y las cuentas pendientes de cobro tienen un efecto positivo y significativo en la rentabilidad.

Finalmente, Edmonds et al. (2019) mostró como objetivo principal establecer una simulación de las cuentas por cobrar electrónicamente. La metodología estuvo en un nivel descriptivo, no experimental. La población fue de 1000 cuentas de clientes eligiendo una muestra aleatoria. Los resultados mostraron que la simulación crea facturas, conocimientos de embarque y órdenes de compra necesarias para que pueda realizar procedimientos alternativos. Aunque la simulación requiere poco tiempo. Concluyeron que por medio de la simulación las personas podrán adquirir conocimientos sobre todos los procesos que una empresa debe considerar para las cuentas por cobrar, señalando que no solo se trata de llegar al cliente y ya, sino cumplir con determinados factores para que ayude a la rentabilidad de la empresa en un tiempo establecido.

En el contexto nacional, Morales y Carhuancho (2020) en su estudio presentó como objetivo principal dar proposición de habilidades en finanzas para renovar las cuentas por cobrar en la entidad Aquasport S.A.C. 2017-2018. Trabajo con un método deductivo, mixto, no experimental, holístico. Participaron 20

empleados de dicha compañía quedando una muestra de 3 trabajadores. Su uso como técnica la entrevista y análisis documental, también se empleó la guía de entrevista y la guía del análisis documental. De acuerdo a los resultados se conoció que las cuentas por cobrar dentro de la entidad son muy deficientes, por lo que necesita reorganizarse y crear políticas de cobranza. Se concluyó que es necesario que la empresa aplique estrategias financieras que ayuden a la recuperación de la rentabilidad y puedan maximizar los errores que están perjudicando las cuentas por cobrar.

En esa misma línea, Nolasco et al. (2020) en su publicación tuvieron como intención dar diagnóstico al escenario de las cuentas por cobrar y su efecto en los estados financieros en la compañía de servicios. Se trató de un estudio mixto, con diseño holístico, deductivo e inductivo. En las unidades de análisis se registró a empleados administrativos de dicha empresa, Como muestra se obtuvo 3 personas gerente, contador y asistente de cobranza. Se empleó la entrevista y el análisis documental, como instrumento la guía de entrevista y ficha de análisis documental. Con respecto a los resultados permitieron evidenciar que las cuentas por cobrar representaron el 16.34% de los activos totales para el año 2016, mientras que para el año 2017 fue de 18.30%. Concluyeron que cuando existe procedimientos apropiados para efectuar las cuentas por cobrar habrá incremento en las rentabilidades de las entidades, por lo que siempre debe haber innovación.

Al respecto, Guevara (2020) tuvo como objeto estipular la afectación que la gestión de las cuentas por cobrar en comerciantes y tercerizados ejerce sobre la rentabilidad de la entidad Tecnimotos RR E.I.R.L-2018. Presentó un método deductivo, con enfoque cuantitativo, descriptiva-correlacional, no experimental y corte transaccional. Como población participo la empresa Tecnimortors siendo ella misma la muestra. Para el recojo de informes se utilizó la entrevista y el análisis documental para luego aplicar la guía de entrevista y hojas de registro. Considerando los resultados se estableció que la empresa tuvo una decaída en las cuentas por cobrar de 33.4% pasando de 24 días a 37, es decir, hubo un alza en los días establecidos. Concluyó que las cuentas por cobrar al ser rotadas afectan de forma negativa en la rentabilidad de la compañía, en efecto, al disminuir las cuentas por cobrar también disminuye la rentabilidad.



De igual manera, Panllo (2019) estableció como objetivo esencial determinar la forma en que el control de las cuentas por cobrar afecta en la rentabilidad de la compañía. El método con que trabajo fue el deductivo, de tipo básica, descriptiva-correlacional, con enfoque mixto. Para poder desarrollar el estudio contó con la participación de los trabajadores de la empresa Doka Perú S.A.C alcanzando una muestra de 30 trabajadores. Como técnica de recojo de información se usó la entrevista y la encuesta, para el instrumento se aplicó la guía de entrevista y el cuestionario. Teniendo en cuenta los resultados se dedujo que las cuentas por cobrar tienen inconvenientes en la gestión por el hecho de no contar con un apropiado control en las cuentas. Concluyó que las cuentas por cobrar tienen relacionabilidad positivamente con la rentabilidad de las compañías, según el Rho de Spearman 0.806.

Para finalizar, Flores y Naval (2017) tuvo como objeto principal dar identificación de la relacionabilidad entre gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las compañías del sector industrial cotizantes de la bolsa de valores de Lima. Mientras que la metodología fue descriptiva-correlacional, con corte transaccional y diseño no experimental. Contó con la participación de 44 empresas, aplicando criterios predeterminados se situó en una muestra de 38 empresas. Para el acopio de informes se usó la encuesta y el cuestionario. Según los resultados se pudo conocer que las cuentas por cobrar y la rentabilidad se asocian entre sí, determinando que mientras la empresa reciba activos es de beneficio para su rentabilidad. Concluyeron que el periodo para realizar los cobros es significativo para la rentabilidad de las organizaciones de ellos van a depender que se encuentren activas.

Considerando las variables de estudio se exponen las definiciones y componentes de cada una de ellas. Al respecto, Vásquez et al. (2021), refiere las cuentas por cobrar como los compromisos de crédito por parte de un cliente para adquirir bienes o servicios, pudiendo ser pagas a corto o largos días; es una inversión que la empresa hace en clientes que tienen créditos comerciales, y la manera en que se puede gestionar este crédito afecta a su cobrabilidad para evitar el impago. Asimismo, es de considerar que la gestión de los créditos es una reagrupación de cuentas que simbolizan los créditos derivados de los servicios y

las ventas según el sector que desarrolla la organización en función del negocio en el que participa. Al igual que se hace con los accionistas y los empleados, se derivan de los préstamos que solicitan, sin olvidar que los créditos forman parte de los préstamos que una empresa hace a sus usuarios, que pueden ser en breve o amplio plazo en función de las políticas de cada entidad (Morales y Carhuancho; Krylov, 2020).

Considerando que las cuentas por cobrar son un elemento del capital de trabajo que también está siempre en un estado de rotación continua en la cadena de rotación del capital de trabajo; a mayor cantidad de cuentas por cobrar a una empresa, mayor es el riesgo, pero en concordancia con eso también puede aumentar la rentabilidad (Sudarno y Hutahuruk, 2020). Al respecto, las cuenta por cobrar es el derecho de reclamar contra otra persona o empresa, según el pago en dinero o la transferencia de otros bienes o servicios a la parte con quien se debe. Cuentas por cobrar derivadas de vender o brindar servicios en el contexto de las actividades comerciales normales de la empresa (Leontieva et al., 2019). Por otro lado, se establece que, la rotación de los títulos de crédito está representada por el número de ocurrencias durante el año y la frecuencia de ocurrencia durante el período, que se obtiene aplicando la relación entre o vendido anualmente en títulos de crédito y el stock actual de títulos de crédito (Ekayani et al., 2022).

Así pues, las cuentas por cobrar representan una gran parte de la inversión de las empresas, ya que pueden aumentar su rentabilidad invirtiendo en cuentas por cobrar; este efecto es mayor en organizaciones con una demanda altamente volátil; además, se conoce que las empresas que invierten más que las empresas promedio en la industria son más rentables (Abuhommous y Mashoka, 2018). Gestión de cuentas por cobrar debe considerarse como uno de los mecanismos flexibles de búsqueda constante de las relaciones más eficaces con el entorno económico y su capacidad de éxito en el mercado mediante la gestión de los recursos financieros de la compañía (Alliu et al., 2018). Son los procesos mediante los cuales se gestionan y controlan las ventas a crédito, es decir, la concesión de créditos comerciales a los clientes durante un periodo de tiempo razonable; esta gestión consiste en reconocer los créditos procedentes de las ventas, los servicios prestados, los préstamos concedidos u otros conceptos similares (Sah, 2022). No

obstantes, estas actividades son importantes para la empresa como fuente de ingresos en efectivo y para mantener un flujo de caja saludable, se benefician de buenos controles de gestión de la deuda, que pueden ayudar a la empresa a aumentar el crecimiento de las ventas y la liquidez (Vásquez et al., 2021).

El aumento de las ventas a crédito hace que la empresa tenga una cuenta por cobrar que se espera recibir rápidamente y en un corto plazo por la empresa en forma de entradas de efectivo (Hau et al., 2021). Toda empresa debe contar con procesos que estén dirigidos a realizar las cobranzas, estas deben estructurarse en función al contexto real y a las operaciones que realizan las empresas, no obstante, debe permanecer en continuos monitorios y realizar las respectivas pesquisas para evaluar si se están efectuando o no debidamente, de esta manera se adquieren buenos resultados (Pizzán et al., 2022). Es de mucha importancia utilizar los instrumentos y métodos adecuados para una gestión eficaz con el fin de alcanzar los objetivos y planes establecidos para el periodo (Cerna et al., 2022). Dentro del otorgamiento de crédito es importante realizar una evaluación crediticia sobre el beneficiario con la intención de no correr el riesgo de brindar estas facilidades a clientes con historial dudoso o peligroso (Valle, 2020).

Es muy significativo que los empleados de las empresas cuenten con los conocimientos y capacitaciones necesarios para efectuar dichos procedimientos, ya que se podrá obtener mejores resultados e incrementará los repotes de cuentas pendientes de cobro, así también, podrán tener compromiso y responsabilidad para cumplir con cada uno de los lineamientos y pautas estipuladas, por el contrario, al no realizar cada proceso como se asigna pudiese dar representación a un peligro de importancia para el desempeño económico de la organización (Pizzán et al., 2022). Algunos de los problemas más cotidianos de las empresas es la capacidad de las cuentas por cobrar para convertirse en fondos lo más rápidamente posible, para ello, es necesario mantener constantemente una cantidad equilibrada de créditos para una empresa concreta, garantizar la rotación de los créditos, controlar su estado real y su calidad; por tanto, el reembolso de la deuda en los plazos previstos por la política de crédito es una oportunidad para aumentar la solvencia de la empresa mediante la reposición del capital circulante (Medina y Altamirano, 2022).

Dentro de las dimensiones de las cuentas por cobrar se encuentran: rotación de cuentas por cobrar, ratio que muestra el dígito de veces que una compañía da cobro en efectivo durante un ejercicio; se calcula dando división a las ventas por el importe de los créditos en cada ejercicio. Periodo promedio de cobranza: es el tiempo en días que tarda en cobrar a los clientes; en otras palabras, representa el número medio de días que tarda en pagar a los clientes que financia, por lo que es importante que una empresa tenga en cuenta el tiempo que tarda en cobrar (Vásquez et al., 2021).

En cuanto a la variable rentabilidad se tiene la teoría evolutiva del crecimiento empresarial desarrollada por Alchian en el año 1950, hace referencia al impacto positivo de la rentabilidad en el desarrollo. Estas teorías suponen que las organizaciones con más rentabilidad son las que más progresan por su capacidad de producir beneficios (Aguirre et al., 2020). Por otro lado, el modelo DuPont es una medida de los resultados financieros a largo plazo que son utilizados para establecer estrategias corporativas para dar mejoría a las rentabilidades. El modelo mide el efecto de la productividad, los márgenes y el apalancamiento en la rentabilidad (Gaytán, 2021). Mientras que, la definición, las capacidades que tienen las organizaciones para generar beneficios.

Para evitar la insolvencia financiera y el posterior colapso de la empresa, es importante que las empresas obtengan beneficios sostenibles a corto plazo. En general, lo más importante para la dirección es asegurar los recursos financieros para que la empresa sea rentable (Zambrano et al., 2021). Habitualmente, la rentabilidad se refiere a las capacidades de las empresas para conseguir beneficios propios, disminuyendo las inseguridades en cualquier contexto. El departamento de gerencia debe estar capacitado para tomar decisiones adecuadas en cuanto a las finanzas de la basándose en el examen de sus resultados financieros y la evolución de los indicadores de rentabilidad (Yan et al., 2021; Zurita et al., 2019). Asimismo, se entiende como el vínculo entre los resultados que se obtienen y los recursos utilizados, es una medida de la eficacia completa de una organización en el empleo de sus recursos y es, por tanto, un indicador clave del estado de la empresa (Martínez y Hontoria, 2020). Muestra los resultados financieros que la entidad considera importantes en sus decisiones financieras. Las ratios de

rentabilidad se utilizan para medir el rendimiento de una empresa, gestionando los costes o gastos y convirtiendo las ventas en beneficios (Aguirre et al., 2020). Dentro de los modelos de la rentabilidad en las empresas se tiene Rentabilidad de las ventas (ROS): son los beneficios que adquieren por todo el efectivo que ingresa a las empresas, se conocen también como el margen operativo de la empresa. Rendimiento del capital empleado (ROCE), indicador que mide los ingresos operativos de la empresa en base al capital invertido (Lozano et al., 2020). Rentabilidad económica (ROA): mide la rentabilidad de las actividades de una empresa, independientemente de su financiación, y se refiere a un periodo de referencia. Por lo tanto, es un indicador importante para evaluar la eficiencia de las empresas, ya que no es posible decir hasta qué punto una empresa o industria se desarrolla de forma eficiente y rentable sin tener en cuenta el impacto de la financiación. Rentabilidad financiera (ROE): es la tasa de rendimiento de los fondos propios para un período determinado, que suele ser independiente de la repartición de beneficios. Por lo tanto, la rentabilidad financiera se considera como las medidas de rentabilidades que se acercan más los socios o propietarios que la rentabilidad económica y, por consiguiente, se accede hipotéticamente y de forma generalizada como la medida de rentabilidad que los gestores tratan de extender en interés de los propietarios (Valencia et al., 2021).

En las dimensiones de la rentabilidad de la empresa se tiene Margen bruto, las capacidades de una empresa para obtener beneficios cuando los costes se reducen en relación con los ingresos de la obtención de bienes y servicios. Por tanto, indica la rentabilidad del precio de venta. Margen operativo, realizando este cálculo muestra la renta disponible de la empresa tras contabilizar los costes y gastos de explotación y administración, es decir, muestra cuánto se gasta en gastos administrativos por cada dólar de beneficio obtenido. Rendimiento del activo (ROA), la rentabilidad de los activos evalúa la capacidad de una compañía para acumular beneficios para los inversores en relación con el uso de sus activos. Rentabilidad sobre recursos propios (ROE), se refiere al valor recibido por los accionistas en relación con el capital invertido, es decir, una evaluación de cómo la empresa está recompensando a los accionistas por su inversión (Peña et al., 2021).

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo y diseño de investigación**

##### **3.1.1 Tipo de investigación**

La actual indagación se ha enfocado en uno de tipo básico esto porque se encuentra distinguido por las bases teóricas. El objetivo ha sido modificar teorías que ya existan, para aumentar el conocimiento científico o ideológico, pero no probarlas en aspectos prácticos, es decir, previendo ahondar conocimientos acerca de las cuentas por cobrar y rentabilidad (Silvestre y Huamán, 2019).

De igual manera, se plasma con un enfoque cuantitativo, debido a que ha utilizado la recopilación y el análisis de información para dar respuesta a las interrogaciones que se expongan y, por tanto, comprobar las hipótesis utilizando medidas estadísticas y numéricas; es metódico, secuencial y lineal (Hernández y Mendoza, 2018).

##### **3.1.2 Diseño de investigación**

La exploración ha presentado un diseño no experimental porque las variables independientes no se han manipulado deliberadamente y no hay un grupo que controle, y mucho menos un grupo de práctica; este diseño examinó e investigó hechos y fenómenos reales después de que se produjeron (Hurtado, 2020).

Por otro lado, ha sido de nivel correlacional-causal, puesto que pretendió reconocer aspectos de importancia que dieran explicación sobre el por qué existen tales o cuales características y de qué manera estas propiedades pueden relacionarse entre sí (Arias y Covinos, 2021). No obstante, su corte ha sido transeccional, ya que la recogida de datos se efectuó en un momento determinado; pretendiendo con ello detallar las variables y examinar su aparición e interrelación en un periodo determinado. Se ha tratado de un estudio bajo estas características puesto que la intención ha sido el reconocimiento del efecto o relación que la gestión de cuentas por cobrar ejerce sobre la rentabilidad de la compañía.

#### **3.2 Variables y operacionalización**

##### **Definición conceptual de la variable gestión de cuentas por cobrar**

Las cuentas por cobrar son los compromisos de crédito por parte de un cliente para adquirir bienes o servicios, pudiendo ser pagas a corto o largos días. Es una inversión que la empresa hace en clientes que tienen créditos comerciales, y la manera en que se puede gestionar este crédito afecta a su cobrabilidad para evitar el impago (Vásquez et al., 2021).

#### **Definición operacional de la variable cuentas por cobrar**

La variable gestión de cuentas por cobrar se pudo medir por medio de las dimensiones rotación de cuentas por cobrar y periodo promedio de cobranza; los cuales han sido medidos gracias al uso de una encuesta con opciones de respuestas limitativas bajo escala ordinal.

#### **Definición conceptual de la variable rentabilidad**

Se refiere a las capacidades de las empresas para conseguir beneficios propios, disminuyendo las inseguridades en cualquier contexto. El departamento de gerencia debe estar capacitado para tomar decisiones adecuadas en cuanto a las finanzas, basándose en la indagación exhaustiva de sus resultados financieros y la evolución de los indicadores de rentabilidad (Yan, 2021; Zurita et al., 2019).

#### **Definición operacional de la variable rentabilidad**

La rentabilidad es medida con las dimensiones margen bruto, margen operativo, rendimiento del activo y rentabilidad sobre recursos propios; los que han sido medidos gracias al uso de una encuesta con opciones de respuestas limitativas bajo escala ordinal.

### **3.3 Población, muestra, muestreo y unidad de análisis**

#### **3.3.1 Población**

La población es un grupo de aspectos, definido, limitado y disponible de casos que constituye la base de la muestra y que cumple una serie de criterios predefinidos (Robles, 2019). El presente trabajo de investigación ha estado conformado por empleados pertenecientes a la empresa de actividades de producciones, siendo un total de ciento veinte (120) los cuales se encuentran distribuidos en tres principales áreas, detalle que puede apreciarse en la Tabla 1.

**Tabla 1**

*Distribución de la población*

<b>ÁREA</b>	<b>CONGLOMERADO DE EMPLEADOS</b>
Ejecutiva	3
Administrativa	10
Productiva (Técnicos)	107
<b>TOTAL</b>	<b>120</b>

*Nota:* datos extraídos en empresa de actividades de producciones, 2022.

Con la intención de segregar de la totalidad aquellos sujetos que concuerden con la intención de la investigación y de los cuales se obtenga la información adecuada para responder las premisas, se desarrollan los siguientes criterios.

#### **Criterios de inclusión**

Empleados con más de un año de antigüedad en la empresa.

Empleados que ejecuten actividades administrativas o asociadas.

Trabajadores que tengan acceso o conocimiento sobre la cartera de clientes y cuentas por cobrar de la empresa.

#### **Criterios de exclusión**

Empleados con menos de un año de actividades laborales.

Empleados que ejecuten actividades netamente operativas o de producción.

Trabajadores que desconozcan o no posean autorización a la cartera de clientes manejadas o a los parámetros de crédito en los servicios.

### **3.3.2 Muestra**

Es un subgrupo con factor de representación del cúmulo universal a estudiar. Se entiende como el grupo capaz de representar las particularidades originales de la población (Robles, 2019). La muestra se ha integrado por un total de noventa y un (91) empleados pertenecientes a la empresa de actividades de producciones, el que se adquiere con proceso de muestreo y lo que cumplen con los criterios de inclusión.

### **3.3.3 Muestreo**



El muestreo empleado ha sido aquel de modalidad probabilística, es decir, el que emplea ecuaciones matemáticas para dar elección de la proporción a emplear; en virtud de ello, se utiliza el aleatorio simple para poblaciones finitas, siendo el que toma en cuenta características como una cantidad de población limitada, igualdad de elección como de no elección y cálculo sencillo (Bhardwaj, 2019). Por lo que, se debe tomar en cuenta la siguiente ecuación:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{e^2 (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

**Tabla 2**

*Leyenda para muestreo*

BAREMO	DESCRIPCIÓN	VALOR
n	Tamaño de la muestra	¿?
N	Volumen de la población	120
Z	Valor de fiabilidad	1.96
q	Posibilidad de fracaso	0.5
p	Posibilidad de éxito	0.5
e	Rango de error permitido	0.05

*Nota:* extraído de Bhardwaj, 2019 y adaptado al proceso de estudio.

Para lo que sustituyendo se tiene el siguiente cálculo:

$$n = \frac{120 * (1.96)^2}{0.05^2 * (120 - 1) + 1.96^2}$$

$$n = \frac{120 * 3.8416}{0.0025 * (119) + 3.8416}$$

$$n = 91$$

### 3.3.4 Unidad de análisis

Empleados de la empresa de actividades de producción

## 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

### 3.4.1 Técnica

La técnica seleccionada es la encuesta. Conocida como el procedimiento llevado a cabo haciendo uso de interrogaciones que permiten dar con la opinión de la gente sobre un tema, problema o circunstancia (Mwita, 2022).

### 3.4.2 Instrumento

Como instrumento se empleó el cuestionario, que es un manuscrito formulado con una serie ordenada de interrogantes con opción cerrada de respuesta, cuya redacción es concisa y con estrecha relación a los factores que componen a las hipótesis (Mkandawire, 2019).

Se elaboraron dos cuestionarios, uno para cada variable; los cuales constan de 20 preguntas en cada uno, bajo una escala Likert para respuestas cerradas, con los siguientes significados: 1= Totalmente en desacuerdo, 2=En desacuerdo, 3=Indiferente, 4=De acuerdo y 5= Totalmente de acuerdo. Dichos instrumentos fueron alcanzados a cada participante con un tiempo de 15 minutos para ser respondido según sus conocimientos.

La validez es la frecuencia con la que los resultados de una evaluación reflejan las características, los atributos o las cualidades evaluadas. Existen diferentes niveles de validez y hay que determinar el tipo de validez de una prueba. Para ser validado, un instrumento debe ser examinado por un grupo de expertos académicos (Villasís et al., 2018). A razón del estudio, los cuestionarios han sido pasados por un proceso de validación que ha contado con la participación de 03 especialistas para quienes cuyo criterio de calificación ha sido de suficiencia, según detalle del Anexo 04.

#### Confiabilidad

La confiabilidad se determina mediante una prueba alfa de Cronbach para demostrar el grado de uniformidad de las preguntas del instrumento (Villasís et al., 2018). Para lo cual se tuvo como resultado un nivel excelente, avalado a través del índice obtenido y mostrado en la Tabla 3 y 4.

#### Tabla 3

*Fiabilidad en cuestionario de gestión de cuentas por cobrar*

<b><math>\alpha</math> de Cronbach</b>	<b>Datos</b>
,926	20

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022.

#### **Tabla 4**

##### *Fiabilidad en cuestionario de rentabilidad*

<b><math>\alpha</math> de Cronbach</b>	<b>Datos</b>
,937	20

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022.

### **3.5 Procedimientos**

En el presente estudio, antes de aplicar los respectivos instrumentos, se procedió a solicitar los permisos pertinentes en la empresa de actividades de producciones para poder contar con el acceso a los datos e interactuar con las personas que participantes en la investigación. Una vez concedido el permiso, se informó el tema y la finalidad del proceso, solicitando además de consentimientos firmados como constancia de una participación voluntaria. Una vez concedidos los permisos, se aplicaron los cuestionarios a cada integrante y los informes recogidos fueron plasmados en una tabla Excel para un posterior análisis empleando el programa estadístico SPSS v26, donde se empleó la regresión lineal a través de dos pruebas el ANOVA y la estandarización de factores o coeficientes.

### **3.6 Método de análisis de datos**

En la indagación se ha utilizado el examen descriptivo que permite describir las características más significativas sobre las variables gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad, además de sus dimensiones, que permitirá tener una visión clara sobre la perspectiva del tema entre los involucrados. Asimismo, se ha usado el análisis inferencial, teniendo presente que por medio de este método se puede evaluar y comprobar las hipótesis presentadas.

### **3.7 Aspectos éticos**

El presente estudio ha sido ejecutado respetando los aspectos éticos emitidos por la Universidad Cesar Vallejo. Resguardando toda la información emitida por la empresa, además de los datos personales de cada participante. Protegiendo y sin causar ningún daño psicológico o físico, sino todo lo contrario, buscando fortalecer y ahondar en los conocimientos en los integrantes. Asimismo, se ha respetado la originalidad propia del estudio y las ideas extraídas de otros

autores empleando correctamente las normas de redacción expuestas en el apartado APA 7ma Edición.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Análisis descriptivo

Las resultas obtenidas tras aplicar la herramienta entre los empleados de la empresa de actividades de producciones, estuvo enfocado en dar cumplimiento con el objetivo general y específicos; por lo que, es imperante dar conocimiento sobre la posición otorgada a las variables y las correspondientes dimensiones, en relación al nivel de gestión de las cuentas por cobrar, así como de la rentabilidad actual.

**Tabla 5**

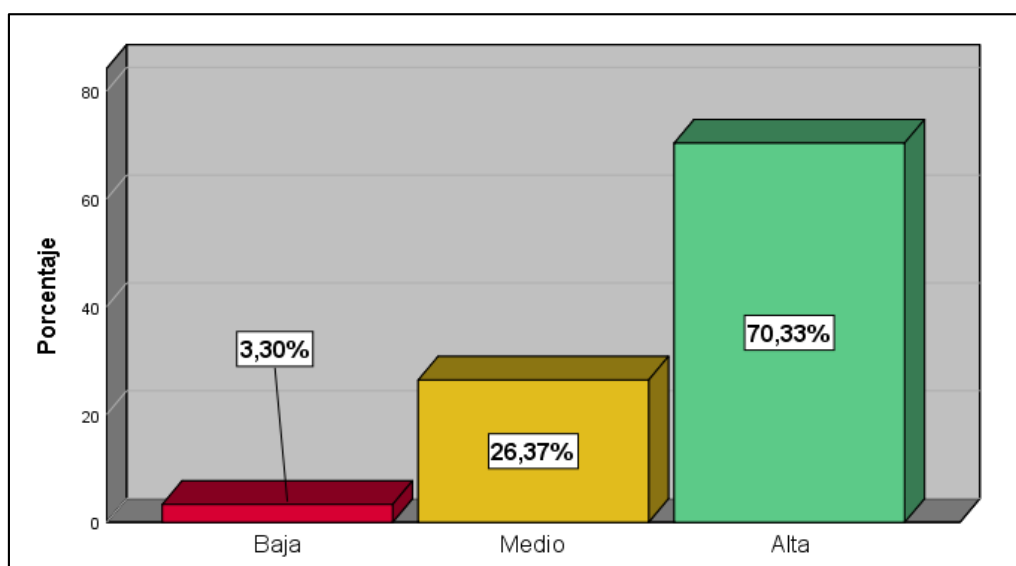
*Baremo variable de cuentas por cobrar*

	f	%	% validado	% acumulativo
Baja	3	3,3	3,3	3,3
Medio	24	26,4	26,4	29,7
Alta	64	70,3	70,3	100,0
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022.

**Figura 1**

*Variable cuentas por cobrar*



*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022.

Lo visible en la tabla 5 y figura 1 permite conocer que las cuentas por cobrar en empresas actividades de producción se localizan en un nivel mayormente alto (70.33%), en tanto que, un 26.37% lo posiciona en un nivel medio, finalmente el

3.30% considera que posee un nivel bajo. De lo que se logra reconocer financieramente hablando que las estrategias ejercidas con la intención de hacer efectivas las condiciones de pago entre los clientes no se encuentran surgiendo efecto positivo.

**Tabla 6**

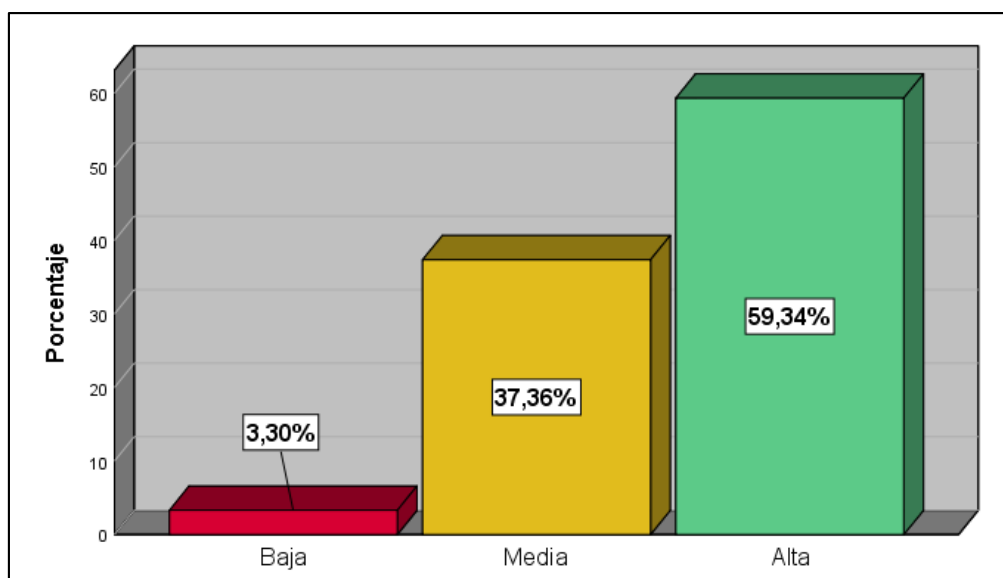
*Baremo dimensión rotación de cuentas por cobrar*

	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>% validado</b>	<b>% acumulativo</b>
Baja	3	3,3	3,3	3,3
Media	34	37,4	37,4	40,7
Alta	54	59,3	59,3	100,0
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota: obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022*

**Figura 2**

*Dimensión rotación de cuentas por cobrar*



*Nota: obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022*

Lo visible en la tabla 6 y figura 2 permite reconocer que la rotación de cuentas por cobrar en empresas actividades de producción se encuentra mayormente en un nivel alto (59.34%), en tanto que el 37.36% lo posiciona en un nivel medio, finalmente el 3.30% considera que se poseen un nivel bajo. De lo que se logra reconocer de forma financiera que las actividades ejecutadas para lograr rotar las cuentas pendientes no se encuentran emitiendo un efecto positivo.

**Tabla 7**

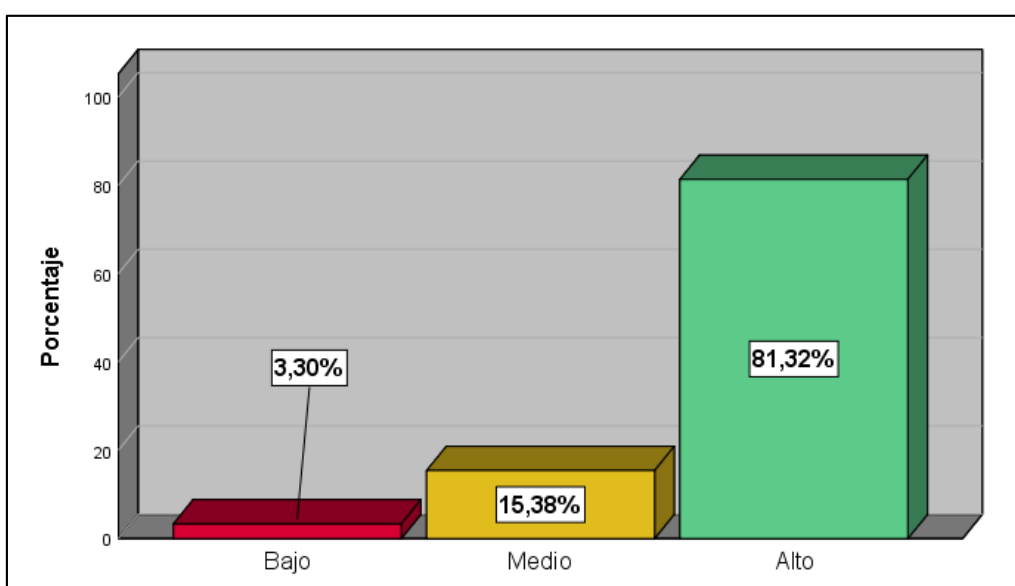
*Baremo dimensión periodo promedio de cobranza*

	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>% validado</b>	<b>% acumulativo</b>
Bajo	3	3,3	3,3	3,3
Medio	14	15,4	15,4	18,7
Alto	74	81,3	81,3	100,0
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

**Figura 3**

*Dimensión periodo promedio de cobranza*



*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

Lo presentado en la tabla 7 y figura 3 permite tener conocimiento que el periodo promedio de cobranza en empresas actividades de producción posee un nivel alto (81.32%), en tanto que el 15.38% lo posiciona en un nivel medio, finalmente el 3.30% considera que posee un nivel bajo. De lo que se logra intuir de manera financiera que el plazo promediado en el que se logra cobrar las cuentas pendientes es excesivamente largo en comparación con el cronograma acordado.

**Tabla 8**

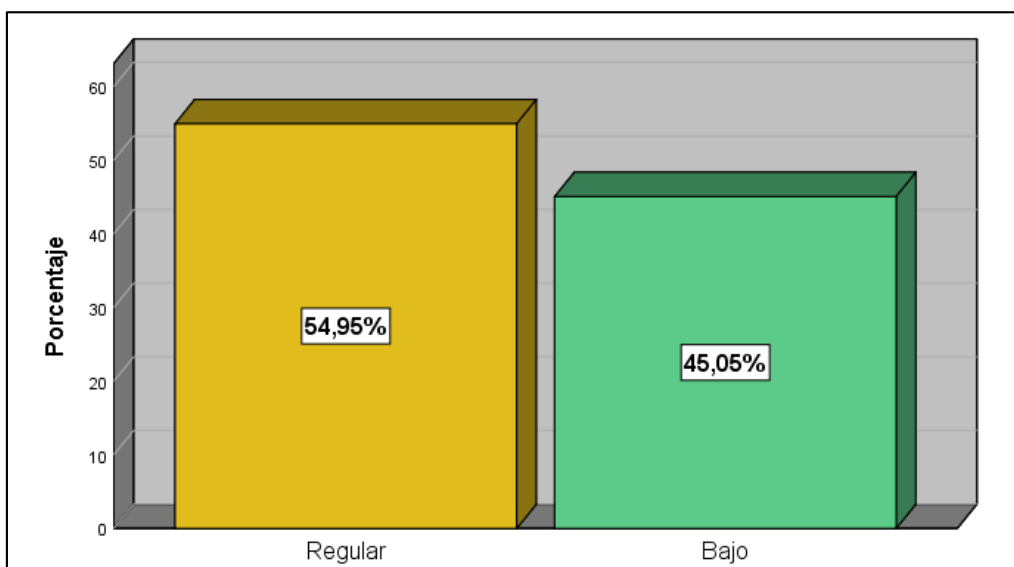
*Baremo variable rentabilidad*

	f	%	% validado	% acumulativo
Regular	50	54,9	54,9	54,9
Bajo	41	45,1	45,1	100,0
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

**Figura 4**

*Variable rentabilidad*



*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

Lo visible en la tabla 8 y figura 4 permite conocer que la rentabilidad en la empresa de actividades de producción se encuentra en un nivel regular (54.95%), mientras que el 45.05% restante lo establece en un rango bajo. De lo que se logra reconocer financieramente hablando que, al existir excesiva irregularidad en el cobro de saldos pendientes se refleja de modo negativo sobre la rentabilidad de la entidad.



**Tabla 9**

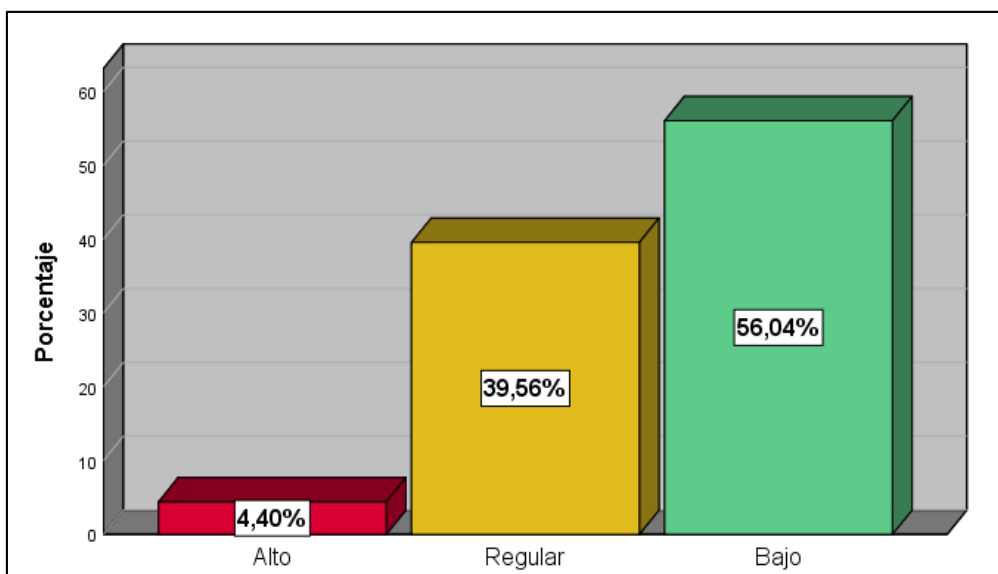
*Baremo dimensión margen bruto*

	f	%	% validado	% acumulativo
Alto	4	4,4	4,4	4,4
Regular	36	39,6	39,6	44,0
Bajo	51	56,0	56,0	100,0
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

**Figura 5**

*Dimensión margen bruto*



*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

Lo presentado en la tabla 9 y figura 5 permite tener conocimiento que el margen bruto logrado en empresas actividades de producciones es de bajo nivel (56.04%), en tanto que el 39.56% lo posiciona en un nivel regular, finalmente el 4.40% considera que se encuentra en niveles altos. De lo que se logra intuir de manera financiera que las técnicas para cobrar las cuentas pendientes no surgen efecto positivo en el margen bruto.

**Tabla 10**

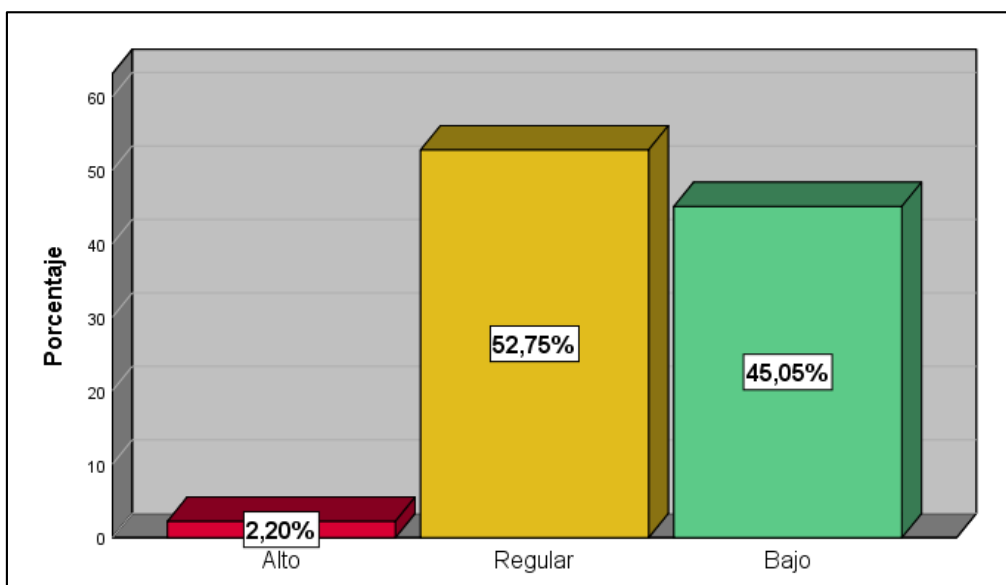
*Baremo dimensión margen operativo*

	f	%	% validado	% acumulativo
Alta	2	2,2	2,2	2,2
Regular	48	52,7	52,7	54,9
Baja	41	45,1	45,1	100,0
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

**Figura 6**

*Dimensión margen operativo*

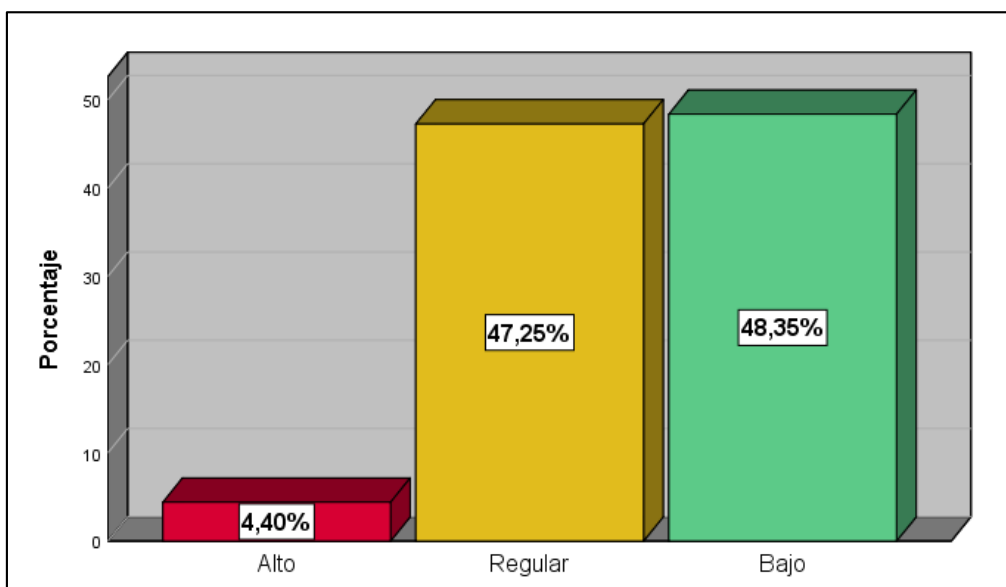


*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

Lo presentado en la tabla 10 y figura 6 permite tener conocimiento que el margen operativo logrado en empresas actividades de producciones es mayoritariamente regular (52.75%), en tanto que el 45.05% lo posiciona en un nivel bajo, finalmente 2.20% considera que se encuentra en niveles altos. De lo que se logra intuir de manera financiera que las técnicas para cobrar las cuentas pendientes no surgen el efecto deseado sobre el margen operativo de la institución.

**Tabla 11***Baremo dimensión rendimiento del activo*

	f	%	% validado	% acumulativo
Alta	4	4,4	4,4	4,4
Regular	43	47,3	47,3	51,6
Baja	44	48,4	48,4	100,0
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota: obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022***Figura 7***Dimensión rendimiento del activo**Nota: obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022*

Lo presentado en la tabla 11 y figura 7 permite tener conocimiento que el rendimiento del activo logrado en empresas actividades de producciones es mayoritariamente bajo (48.35%), con una mínima diferencia es también posicionado en un nivel regular con 47.25%, finalmente 4.40% considera que se encuentra en niveles altos. De lo que se logra intuir de modo financiero que la gestión de cuentas por cobrar no está permitiendo obtener rendimiento sobre el activo.

**Tabla 12**

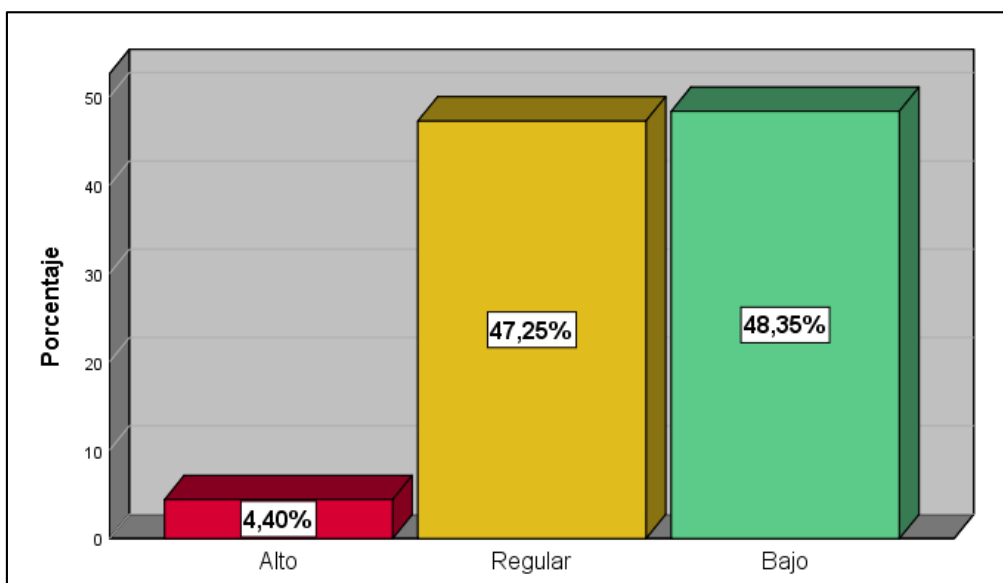
*Baremo dimensión rentabilidad sobre recursos propios*

	f	%	% validado	% acumulativo
Alta	4	4,4	4,4	4,4
Regular	43	47,3	47,3	51,6
Baja	44	48,4	48,4	100,0
<b>Total</b>	<b>91</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

**Figura 8**

*Dimensión rentabilidad sobre recursos propios*



*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

Lo visible en la tabla 12 y figura 8 permite tener conocimiento que la rentabilidad sobre recursos propios logrado en empresas actividades de producciones es mayormente baja (48.35%), con una mínima diferencia es también posicionado en un nivel regular con 47.25%, finalmente 4.40% considera que se encuentra en niveles altos. De lo que se logra intuir de manera financiera que la gestión de cuentas por cobrar no permite obtener rentabilidad sobre recursos propios de manera adecuada.

## 4.2 Análisis inferencial

Para dar inicio con el proceso de comprobación sobre las premisas establecidas en el estudio es imperante tener en claro la ecuación que aplica a ello según la necesidad de lo que se desea obtener, para lo cual se aplica una regresión lineal, ideal para determinar la existencia de efecto entre las variables co-dependientes.

### Hipótesis general

H<sub>0</sub>: La gestión de las cuentas por cobrar no tiene un efecto favorable en la rentabilidad en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

H<sub>a</sub>: La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable en la rentabilidad en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

**Tabla 13**

*ANOVA para hipótesis general*

Modelación	$\Sigma^2$	gl	Media <sup>2</sup>	f	Sig.
Regresión	218,698	1	218,698	72,036	,001
Residuo	59,455	89	7,410		
<b>Total</b>	<b>378,154</b>	<b>90</b>			

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

**Tabla 14**

*Calculo de coeficiente para gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad*

Modelación	Factores sin estandarizar		Factores con estandarización	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
(Constante)	4,349	,383		8,716	,000
Gestión de cuentas por cobrar	,534	,094	,715	4,427	,001

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022; teniendo como premisa a rentabilidad como variable dependiente.

En la presunción general evaluada se comprueba con significancia de p-valor=.001, encontrarse inferior al rango permitido (p-valor=.05), por lo que procede a impugnarse la presunción nula y darse por aceptada la alternativa. Por tanto, la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable en la rentabilidad en

empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022. Al tener conocimiento sobre la presencia de efecto entre las variables se procede a ubicar el grado de efecto que sobre ella recae siendo de 0.715 posicionándole en positivo alto, es decir, existe un efecto de nivel alto entre las variables dentro de la empresa.

### Hipótesis específica uno

H<sub>0</sub>: La gestión de las cuentas por cobrar no tiene un efecto favorable sobre el margen bruto en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

H<sub>a</sub>: La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre el margen bruto en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

**Tabla 15**

*ANOVA para hipótesis específica uno*

Modelación	Σ <sup>2</sup>	gl	Media <sup>2</sup>	f	Sig.
Regresión	225,537	1	225,537	62,892	,003
Residuo	6,001	89	8,831		
<b>Total</b>	<b>211,538</b>	<b>90</b>			

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

**Tabla 16**

*Calculo de coeficiente para gestión de cuentas por cobrar y margen bruto*

Modelación	Factores sin estandarizar		Factores con estandarización		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
(Constante)	5,824	,117		7,474	,000
Gestión de cuentas por cobrar	,046	,027	,777	1,700	,003

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022; teniendo como premisa a margen bruto como variable dependiente.

En la presunción específica uno evaluada se comprueba con significancia de p-valor=.003, encontrarse inferior al rango permitido (p-valor=.05), por lo que procede a impugnarse la presunción nula y darse por aceptada la alternativa. Por tanto, la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable en el margen bruto en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022. Al tener conocimiento sobre la presencia de efecto entre las variables se procede

a ubicar el nivel de efecto siendo de 0.777 posicionándole en positivo alto, es decir, existe un efecto de nivel alto entre las variables dentro de la empresa.

### Hipótesis específica dos

H<sub>0</sub>: La gestión de las cuentas por cobrar no tiene un efecto favorable sobre el margen operativo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

H<sub>a</sub>: La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre el margen operativo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

**Tabla 17**

*ANOVA para hipótesis específica dos*

Modelación	Σ <sup>2</sup>	gl	Media <sup>2</sup>	f	Sig.
Regresión	122,396	1	122,396	17,312	,000
Residuo	3,889	89	7,684		
<b>Total</b>	<b>386,286</b>	<b>90</b>			

*Nota: obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022*

**Tabla 18**

*Calculo de coeficiente para gestión de cuentas por cobrar y margen operativo*

Modelación	Factores sin estandarizar		Factores con estandarización	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
(Constante)	7,338	,479		8,780	,000
Gestión de cuentas por cobrar	,014	,025	,559	1,558	,000

*Nota: obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022; teniendo como premisa a margen operativo como variable dependiente.*

En la presunción específica dos evaluada se comprueba con significancia de p-valor=.000, encontrarse inferior al rango permitido (p-valor=.05), por lo que procede a impugnarse la presunción nula y darse por aceptada la alternativa. Por tanto, la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable en el margen operativo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022. Al tener conocimiento sobre la presencia de efecto entre las variables se procede a ubicar el nivel de efecto siendo de 0.559 posicionándole en positivo moderado, es decir, existe un efecto de nivel moderado entre las variables dentro de la empresa.

### Hipótesis específica tres

H<sub>0</sub>: La gestión de las cuentas por cobrar no tiene un efecto favorable sobre el rendimiento del activo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

H<sub>a</sub>: La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre el rendimiento del activo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

**Tabla 19**

*ANOVA para hipótesis específica tres*

<b>Modelación</b>	<b><math>\Sigma^2</math></b>	<b>gl</b>	<b>Media<sup>2</sup></b>	<b>f</b>	<b>Sig.</b>
Regresión	415,351	1	415,351	11,427	,000
Residuo	7,397	89	4,757		
<b>Total</b>	<b>672,747</b>	<b>90</b>			

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

**Tabla 20**

*Calculo de coeficiente para gestión de cuentas por cobrar y rendimiento del activo*

<b>Modelación</b>	<b>Factores sin estandarizar</b>		<b>Factores con estandarización</b>	<b>t</b>	<b>Sig.</b>
	<b>B</b>	<b>Desv. Error</b>	<b>Beta</b>		
(Constante)	5,745	,337		6,738	,000
Gestión de cuentas por cobrar	,735	,030	,626	1,195	,001

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022; teniendo como premisa a rendimiento del activo como variable dependiente.

En la presunción específica tres evaluada se comprueba con significancia de p-valor=.000, encontrarse inferior al rango permitido (p-valor=.05), por lo que procede a impugnarse la presunción nula y darse por aceptada la alternativa. Por tanto, la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable en el rendimiento del activo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022. Al tener conocimiento sobre la presencia de efecto entre las variables se procede a ubicar el nivel de efecto siendo de 0.626 posicionándole en positivo moderado, es decir, existe un efecto de nivel moderado entre las variables dentro de la empresa.



### Hipótesis específica cuatro

H<sub>0</sub>: La gestión de las cuentas por cobrar no tiene un efecto favorable en la rentabilidad sobre recursos propios en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

H<sub>a</sub>: La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable en la rentabilidad sobre recursos propios en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.

**Tabla 21**

*ANOVA para hipótesis específica cuatro*

Modelación	$\Sigma^2$	gl	Media <sup>2</sup>	f	Sig.
Regresión	718,224	1	718,224	15,814	,002
Residuo	4,303	89	7,048		
<b>Total</b>	<b>412,527</b>	<b>90</b>			

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022

**Tabla 22**

*Calculo de coeficiente para gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad sobre recursos propios*

Modelación	Factores sin estandarizar		Factores con estandarización	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
(Constante)	5,442	,258		6,838	,000
Gestión de cuentas por cobrar	,386	,029	,841	1,347	,002

*Nota:* obtenido empleando tratamiento estadístico en SPSS v26, 2022; teniendo como premisa a rentabilidad sobre recursos propios como variable dependiente.

En la presunción específica cuatro evaluada se comprueba con significancia de p-valor=.002, encontrarse inferior al rango permitido (p-valor=.05), por lo que procede a impugnarse la presunción nula y darse por aceptada la alternativa. Por tanto, la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable en la rentabilidad sobre recursos propios en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022. Al tener conocimiento sobre la presencia de efecto entre las variables se procede a ubicar el nivel de efecto siendo de 0.841 posicionándole en positivo alto, es decir, existe un efecto de nivel alto entre las variables dentro de la empresa.

## V. DISCUSIÓN

Realizar una adecuada gestión entre las cuentas por cobrar en las organizaciones representan un factor relevante, puesto que, dan garantía de mantener disponibilidad financiera, lo que a su vez permite dar cumplimiento con las obligaciones hacia agentes intrínseco y extrínseco de la entidad, así como forma parte del margen de utilidades finales. A medida que éstas no se encuentren debidamente saldadas en el período de tiempo para las cuales fueron previstas, irán otorgando problemas en lugar de beneficios; por lo tanto, conocer el estado en el que se encuentran estas dos variables en las organizaciones facilita no solo relacionarlas, sino también intuir sobre los pros y los contras que una deriva sobre la otra.

El objetivo general ha sido determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la rentabilidad en empresa de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022, para lo que se obtuvo como resultado un posicionamiento de la primera variable en rango alto con un 70.33% es decir, se registran alta cantidad de saldos a crédito aún no cobrados; mientras que la rentabilidad, según los encuestados, es posicionada en un nivel regular (54.95%) teniendo a baja, por lo que no existe un buen margen rentable en la empresa. Estos datos se compaginan con lo obtenido en la evaluación para contraste de hipótesis cuyo valor de significancia se encuentra por debajo de .05, lo que da lugar a reconocer la presencia de efecto entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad en empresas actividades de producciones ubicada en Lima Metropolitana durante el año 2022. Por tanto, precisar el nivel de efecto entre las variables se convierte en algo imprescindible, en donde resalta un resultado de .715 claramente armónico con un efecto positivo alto; es decir, existe efecto entre las variables. Todo lo mencionado concuerda con lo explicado por Panllo (2019) en su estudio efectuado en Lurín-Perú, entre lo que menciona que las cuentas por cobrar se relacionan positivamente con la rentabilidad de las empresas, según el Rho de Spearman 0.806. De igual manera compagina con lo hallado por Nolazco et al. (2020) quienes en su estudio realizado en Lima-Perú mencionan que cuando existen procedimientos apropiados para efectuar las cuentas por cobrar habrá incremento en las rentabilidades de las empresas, por lo que siempre debe haber

innovación; sin embargo, al no existir buenas estrategias traerá consigo mermas en la rentabilidad.

Las resultas contempladas en el estudio permiten afianzar la teoría expuesta por Sah (2022) quien explica que efectuar practicas adecuadas que incluyan buenas estrategias dentro de la gestión de cuentas por cobrar, elevan la posibilidad de que la entidad obtengan margen rentable adecuado; por el contrario, no lograr hacer el cobro efectivo de los créditos hará que merme la disponibilidad financiera. Asimismo, permite afianzar la teoría mencionada por Yan et al. (2021) y Zurita et al. (2019) quienes detallan que dentro del ratio financiera la rentabilidad juega un papel fundamental para toda empresa ya que emite luces claras de lo factible que es un negocio, producto o servicio; por lo que, al hacer uso de líneas de crédito entre los clientes debe estar unido a gestiones de cobranza adecuadas y efectivas, puesto que de lo contrario no permitirá que la inversión regrese en el momento adecuado a la entidad la utilidad se irá perdiendo en el tiempo.

El primer objetivo específico se basó en determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el margen bruto en empresas de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022, obteniendo como resultado un posicionamiento de la primera variable en rango alto con un 70.33% es decir, se registran alta cantidad de saldos a crédito aún no cobrados; mientras que el margen bruto, según los encuestados, es posicionado en un nivel bajo (56.04%) por lo que no existe un buen margen bruto de ganancia en la empresa. Estos datos se compaginan con lo obtenido en la evaluación para contraste de hipótesis cuyo valor de significancia se encuentra por debajo de .05, lo que da lugar a reconocer la existencia de un efecto entre la gestión de cuentas por cobrar y el margen bruto en empresas actividades de producciones ubicada en Lima Metropolitana durante el año 2022. Por tanto, precisar el índice de efecto entre las variables se vuelve fundamental, en donde resalta un resultado de .777 claramente armónico con un efecto positivo alto. Todo lo mencionado concuerda con lo explicado por Surikova et al. (2022) en cuya evaluación ejecutada en Rusia resaltan que el estado de las cuentas por cobrar, su calidad, tamaño y estructura tienen un efecto representativo en la situación financiera de la empresa en su conjunto, su solvencia y sostenibilidad fiscal; además el sistema de gestión de cuentas por cobrar

correctamente construido permite elegir los deudores "correctos", aumentando la cartera de pedidos y, por lo tanto, la ganancia operativa. Asimismo, compagina con lo explicado por Edmonds et al. (2019) entre lo que destaca que el uso de la simulación de personas puede permitir adquirir conocimientos sobre todos los procesos que una empresa debe considerar para las cuentas por cobrar, señalando que no solo se trata de llegar al cliente y ya, sino cumplir con determinados factores para que permita mejorar la rentabilidad de la entidad en un tiempo establecido.

Lo obtenido permite consolidar la teoría mostrada por Alliu et al. (2018) quienes comentan que los clientes morosos o con falta de responsabilidad hacia el trato convenido es capaz de poner en peligro el rango dentro del margen bruto, llegando a entorpecer su cumplimiento o inclusive reduciéndolo. De igual manera sustenta de forma empírica el fundamento teórico de Aguirre et al. (2020) para quien el margen bruto al ser el primer nivel de rentabilidad visto dentro del negocio es preponderante ejecutar acciones que eviten su disminución o falta de disfrute, siendo uno de estos factores capaces de distorsionar lo antes comentando la morosidad dentro de las cuentas por cobrar.

El segundo objetivo específico procuró determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el margen operativo en empresas del actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022, se obtuvo como resultado un posicionamiento de la primera variable en rango alto con un 70.33% es decir, se registran alta cantidad de saldos a crédito aún no cobrados; mientras que el margen operativo, según los encuestados, es posicionado en un nivel regular (52.75%) por lo que el margen operativo aún no es logrado en los rangos que la empresa desea. Estos datos se compaginan con lo obtenido en la evaluación para contraste de hipótesis cuyo valor de significancia se encuentra por debajo de .05, lo que da lugar a reconocer la presencia de un efecto entre la gestión de cuentas por cobrar y el margen operativo en empresas actividades de producciones ubicada en Lima Metropolitana durante el año 2022. Por tanto, precisar el índice de efecto entre las variables se vuelve fundamental, en donde resalta un resultado de .559 claramente armónico con una relación positiva moderado; es decir, existe un moderado efecto. Todo lo citado coincide con lo explicado por Pratap et al. (2019) quienes conocieron que las cuentas por cobrar de los usuarios y que los vendedores se orienten al

cliente tienen un enérgico impacto en la creación de relaciones, así como optimizan los rendimientos, argumentando que la gestión de las cuentas por cobrar de los clientes es gestionada directamente por los vendedores y, por lo tanto, afecta sustancialmente su rendimiento de ventas. Asimismo, compagina con lo hallado por Purwanti (2019) quien pudo comprobar que rotar el efectivo y los saldos pendientes de cobro afectan simultáneamente la rentabilidad, esto demuestra que, si aumenta la rotación de efectivo, la rentabilidad también aumentará, caso contrario lo afectará disminuyéndolo considerablemente. Los datos obtenidos en el estudio permiten robustecer la teoría expuesta por Hau et al. (2021) quien explica que cuando las cuentas pendientes de cobro no son efectivamente saldadas creará un efecto dominó negativo sobre diferentes aspectos financieros de la empresa entre ello el margen operativo o neto, es decir, sobre lo que efectivamente permitirá el crecimiento de la institución. De igual manera, auspicia la teoría explicada por Gaytán (2021) para quien tener empleados incapaces de ejecutar políticas de cobro dentro de las organizaciones pone en claro riesgo la obtención y mantenimiento del margen operativo, traducido a su vez, en incurrir en fallas en el pago de los acreedores de la empresa.

El tercer objetivo específico procuró determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el rendimiento del activo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022, obteniendo como resultado un posicionamiento de la primera variable en rango alto con un 70.33% es decir, se registran alta cantidad de saldos a crédito aún no cobrados; mientras que el rendimiento del activo, según los encuestados, es posicionado en un nivel bajo (48.35%) por lo que el rendimiento del activo no es el adecuado según lo que la empresa debe percibir. Estos datos se compaginan con lo obtenido en la evaluación para contraste de hipótesis cuyo valor de significancia se encuentra por debajo de .05, lo que da lugar a reconocer la presencia de un efecto entre la gestión de cuentas por cobrar y el rendimiento del activo en empresas actividades de producciones ubicada en Lima Metropolitana durante el año 2022. Por tanto, precisar el índice de efecto entre las variables se vuelve fundamental, en donde resalta un resultado de .626 claramente armónico con un efecto positivo moderado. Todo lo mencionado concuerda con lo explicado por Flores y Naval (2017) quienes pudieron conocer que las cuentas por cobrar y la rentabilidad se asocian entre sí,

determinando que mientras la empresa reciba activos es de beneficio para su rentabilidad, fundamentando que el periodo para realizar los cobros es significativo para la rentabilidad de las organizaciones de ellos van a depender que se encuentren activas. De igual manera compagina con lo expuesto por Rahayu et al. (2020) quienes hallaron que la cantidad de cuentas incobrables da como deducción una menor necesidad de rotar las cuentas pendientes de cobro en efectivo y esto hace que los días promedio de cobro de las cuentas sean más largos; fundamentando que el mayor tiempo para cobrar las cuentas por cobrar producirá un mayor riesgo de insolvencia ocasionado por el acrecentamiento en las cuentas por cobro pendiente y la reducción del nivel de cobranza de las cuentas por cobrar.

Todo ello da sustento al basamento teórico expuesto por Pizzán et al. (2022) entre cuyos aspectos rescatables menciona que la falta de cobrabilidad en las empresas emite efectos negativos en igual nivel o proporción sobre el rendimiento del activo. Asimismo, sostiene la teoría fomentada por Valencia et al. (2021), entre lo que se rescata la importancia que tiene para el autor reconocer como necesario las actividades de cobro eficientes y efectivas, que dan garantía a un alto rendimiento en los activos disponibles de la entidad.

El cuarto objetivo específico se basó Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre la rentabilidad de recursos propios en empresa actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022, teniendo como resultado un posicionamiento de la primera variable en rango alto con un 70.33% es decir, se registran alta cantidad de saldos a crédito aún no cobrados; mientras que la rentabilidad sobre recursos propio, según los encuestados, es posicionado en un nivel bajo (48.35%) por lo que la rentabilidad de los recursos propios no es el adecuado según lo que la empresa debe percibir. Estos datos se compaginan con lo obtenido en la evaluación para contraste de hipótesis cuyo valor de significancia se encuentra por debajo de .05, lo que da lugar a reconocer la existencia de un efecto entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre recursos propios en empresas actividades de producciones ubicada en Lima Metropolitana durante el año 2022. Por tanto, precisar el índice de efecto entre las variables se vuelve fundamental, en donde resalta un resultado de .841 claramente armónico con un efecto positivo alto. Estos resultados concuerdan con los hallados por

Morales y Carhuancho (2020) quienes pudieron conocer que las cuentas por cobrar dentro de la entidad se encontraban deficientes, por lo que era necesario una reorganización y crear políticas de cobranza; mencionando además que las empresas deben aplicar estrategias financieras que ayuden a la recuperación de la rentabilidad y puedan maximizar los errores que están perjudicando las cuentas por cobrar. De igual manera concuerdan con lo hallado por Guevara (2020) quien pudo establecer que la empresa evaluada sufrió una decaída en las cuentas por cobrar de 33.4% pasando de 24 días a 37, es decir, hubo un alza en los días establecidos, refiriendo que las cuentas con cobro pendiente al ser rotadas dan una afectación negativa en la rentabilidad de la entidad, en efecto, al disminuir las cuentas por cobrar también disminuye la rentabilidad, en especial en los recursos propios.

Al mismo tiempo facilita la comprobación empírica de lo expuesto teóricamente por Medina y Altamirano (2022) entre lo que comentan que cuando los saldos pendientes de cobro no terminan de hacerse efectivos afecta directamente sobre los recursos propios de la entidad y especialmente sobre el margen rentable que estos puedan emitir, ya que se ve especialmente disminuida la disponibilidad financiera inmediata. De igual manera comprueba el planteamiento sustentado por Peña et al. (2021) dentro de lo que se rescata la premisa de desmejoramiento rentable que los recursos inherentes a la empresa experimentan una vez que los mecanismos de cobranza fallan, ya que se disminuye la capacidad monetaria para suplir aquellos recursos físicos o de inventario, o de efectuar reparaciones sobre ellos, teniendo que postergarlo y en un fatídico caso paradas en la empresa por falta de cumplimiento sobre el mantenimiento de dichos recursos propios.

## VI. CONCLUSIONES

El logro de culminación en cuanto al proceso investigativo permite tener conocimientos claros sobre la existencia de efecto o no entre las variables, de igual manera conocer el grado de efecto que se halle entre ellas, permitiendo dar como conclusión que:

**Primero:** el efecto ejercido por la gestión de cuentas por cobrar sobre la rentabilidad de empresas actividades de producciones en Lima Metropolitana es alto; por lo tanto, gestionar de forma adecuada las cuentas por cobrar permite mantener o inclusive incrementar la rentabilidad.

**Segundo:** la gestión de cuentas por cobrar ejerce un efecto alto sobre el margen bruto de empresas actividades de producciones en Lima Metropolitana; por lo tanto, aplicar mecanismos efectivos relacionados con las cuentas pendientes de cobro permiten mantener el margen bruto que la empresa espera obtener.

**Tercero:** el efecto ejercido por la gestión de cuentas por cobrar sobre el margen operativo de empresas actividades de producciones en Lima Metropolitana es moderado; por lo tanto, la administración de las cuentas con cobro pendiente ayuda de manera relativa sobre la obtención del margen operativo de las empresas.

**Cuarto:** la gestión de cuentas por cobrar ejerce un efecto moderado sobre el rendimiento del activo de empresas actividades de producciones en Lima Metropolitana; por lo tanto, es importante realizar seguimiento de las cuentas por cobrar y lograr una recaudación efectiva puesto que lo obtenido permite aplicar servicios necesarios en los activos de la empresa y así se garantiza su permanencia.

**Quinto:** el efecto ejercido por la gestión de cuentas por cobrar sobre la rentabilidad sobre recursos propios de empresas actividades de producciones en Lima Metropolitana es alto; por lo tanto, mantener un bajo nivel de cuentas pendientes de cobro permite dar garantía de durabilidad a los recursos de la empresa, lo que al mismo tiempo facilita que las actividades no se detengan.



## VII. RECOMENDACIONES

**Primero:** elaborar manual en el Departamento de cobro, con actualizaciones e incorporación de normas, herramientas y procesos estratégicos inherentes a la gestión de cuentas por cobrar de empresas actividades de producciones, con la intención de obtener saldos positivos en relación a la recaudación de dichas cuentas.

**Segundo:** capacitar al personal relacionado con los procedimientos de cobranza que faciliten a la gestión alcanzar las metas de recaudación que ayuden al margen bruto planeado y esperado por la empresa; dicha capacitación debe enfocarse en estrategias novedosas de cobro y políticas con facilidades de pago en caso de ser estrictamente necesario.

**Tercero:** programar jornadas masivas con facilidades de pago entre lo que se pueda recabar la mayor cantidad de dinero inhabilitado por encontrarse en cuentas por cobrar; esto ayudara a agilizar la obtención del margen operativo previsto por la empresa.

**Cuarto:** ejecutar mecanismos de control entre el personal destinado al proceso de cobranza y a los registros dentro de la gestión de cuentas por cobrar de manera que el rendimiento del activo puesto a producción no se afecte por la falta de liquidez.

**Quinto:** crear un formato para el registro del proceso de cobranza que incluya el cumplimiento o no del pago de las cuotas establecidas, así como de los beneficios o fraccionamientos de pago adicionales al compromiso inicial, de manera tal que no se vea afectado el rendimiento sobre los recursos propios por deficiencia en la disponibilidad financiera.

## REFERENCIAS

- Abuhommous, A., & Mashoka, T. (2018). A dynamic approach to accounts receivable: the case of Jordanian firms. *Eurasian Business Review*, 8, 171-191. doi:<https://doi.org/10.1007/s40821-017-0074-8>
- Aguirre, C., Barona, C., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *ValorContable: Revista Científica de Contabilidad*, 7(1), 50-64. Obtenido de [https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1396](https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396)
- Alabdullah, T., Ahmed, E., & Ahmed, R. (2021). Organization features and profitability: Implications for a sample of Emerging Countries. *Journal of Accounting and Business Education*, 5(2), 43-51. doi:<http://dx.doi.org/10.26675/jabe.v5i2.16351>
- Alliu, B., Ismaili, L., & Osmani, Z. (2018). Accounts Receivable Management to Medium Enterprises in Kosovo. *UBT International Conference*, 275, 4-8. doi:<https://doi.org/10.33107/ubt-ic.2018.275>
- Arias, J., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Enfoques Consulting EIRL. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12390/2260>
- Bhardwaj, P. (2019). Types of sampling in research. *Journal of the Practice of Cardiovascular*, 5(3), 157-163. doi:[https://doi.org/10.4103/jpcs.jpcs\\_62\\_19](https://doi.org/10.4103/jpcs.jpcs_62_19)
- Cerna, D., Linares, J., & Puicán, V. (2022). Cuentas por cobrar en liquidez: caso Oil & Lam EIRL 2018-2020, Perú. *Sapienza: Revista Internacional de Estudios Interdisciplinarios*, 3(2), 836-853. doi:<https://doi.org/10.51798/sijis.v3i2.414>
- Edmonds, M., Miller, T., & Savage, A. (2019). Accounts receivable: An audit simulation. *Journal of Accounting Education*, 47, 75-92. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jaccedu.2019.04.001>
- Ekayani, N., Putrawan, Y., & Trisnadewi, A. (2022). The effect of cash turnover, number of customers, leverage and receivable turnover on profitability. *Journal of Governance, Taxation and Aditing*, 1(1), 55-63. doi:<https://doi.org/10.38142/jogta.v1i1.397>
- Flores, L. (2019). Gestión del talento humano y rentabilidad del sector hotelero de la región de Puno. *Revista EAN*, 87(2), 59-77. doi:<https://doi.org/10.21158/01208160.n87.2019.2410>
- Flores, M., & Naval, Y. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, períodos 2010 al 2014. *Revista de Investigación Universitaria*, 6(1), 21-36. doi:<https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039>

- García, X., Maldonado, H., Galarza, C., & Grijalva, G. (2019). Control interno a la gestión de crédito y cobranzas en empresas comerciales minoristas en el Ecuador. *Espirales: Revista Multidisciplinaria de Investigación*, 3(26), 14-27. doi:<https://doi.org/10.31876/re.v3i26.456>
- Gaytán, J. (2021). El modelo DuPont y la rentabilidad sobre activos (ROA). *Mercados y Negocios*, 22(43), 119-132. doi:<https://doi.org/0.32870/myn.v0i43.7638>
- Guevara, E. (2020). Gestión de las cuentas por cobrar comerciales-terceros y su efecto en la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018. *Tesis de Pregrado*. Pimentel, Perú: Universidad Señor de Sipán. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12802/7383>
- Hau, H., Huang, Y., Lin, C., Shan, H., Sheng, Z., & Wei, L. (2021). FinTech credit and entrepreneurial growth. *Swiss Finance Institute Research Paper*, 21(47), 1-63. doi:<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3899863>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: McGraw Hill Education.
- Huamán, C., Córdova, A., Romero, R., & Apaza, I. (2022). Morosidad y su incidencia en la rentabilidad de una institución básica regular. *Revista Ñeque: Revista de Investigación en Ciencias Administrativas y Sociales*, 5(12), 296-306. doi:<https://doi.org/10.33996/revistaneque.v5i12.81>
- Hurtado, F. (2020). Fundamentos metodológicos de la investigación: El génesis del nuevo conocimiento. *Revista Scientific*, 5(16), 99-119. doi:<https://doi.org/10.29394/Scientific.issn.2542-2987.2020.5.16.5.99-119>
- Kamalam, A. (2019). Supervisory incentives and credit portfolio management: A field experiment and findings. *European Journal of Business and Management*, 11(12), 234-243. doi: <https://doi.org/10.7176/EJBM>
- Krylov, S. (2020). Information and accounting support for accounts receivable management. *SSRN*, 1, 1-8. doi:<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3635413>
- Leontieva, J., Klychova, G., Zakirova, A., Zaugarova, E., Maletskaya, I., & Khamidullin, Z. (2019). Formation of the credit rating of buyers for the preventive control of accounts receivable. *E3S Web of Conference*, 110, 1-9. doi:<https://doi.org/10.1051/e3sconf/201911002016>
- López, J., Vidal, Z., & Castañeda, F. (2019). Cuentas por cobrar y pagar y su incidencia en la liquidez de las compañías constructoras. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1(1), 1-13. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/liquidez-companias-constructoras.html>

- Lozano, M., Pezo, P., Soto, S., & Villafuerte, A. (2021). Gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa del sector automotriz. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(4), 205-219. doi:<https://doi.org/10.51798/sijis.v2i4.157>
- Major, I., & Azali, S. (2022). Cash management practices and financial performance of listed deposit money banks in Nigeria. *BW Academic Journal*, 9(2), 1-19. Obtenido de <https://bwjournal.org/index.php/bsjournal/article/view/569>
- Martínez, I., & Hontoria, E. (2020). El efecto tamaño y sector sobre la rentabilidad de las empresas vinculadas al deporte en España. *Retos: Nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación*(37), 160-166. doi:<https://doi.org/10.47197/retos.v37i37.69480>
- Medina, J., & Altamirano, M. (2022). methodology strategy for the recovery of overdue portfolio in the textile sector. *International Business Research*, 15(4), 88-102. doi:<https://doi.org/10.5539/ibr.v15n4p88>
- Mkandawire, S. (2019). *Selected common methods and tools for data collection in research* (Primera ed.). Lusaka: Marvel Publishers. Obtenido de <http://dspace.unza.zm/handle/123456789/6937>
- Mogollón, J. (2021). La gestión de cobranza y su impacto en la gerencia financiera de la empresa Petroperú S.A: Período 2014-2016. *PURIQ: Revista de Investigación Científica*, 3(1), 151-164. doi:<https://doi.org/10.37073/puriq.3.1.121>
- Morales, K., & Carhuancho, I. (2020). Estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Aquasport S.A.C. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(2), 21-40. doi:<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>
- Mwita, K. (2022). Factors to consider when choosing data collection methods. *International Journal of Research in Business and Social Science*, 11(5), 532-538. doi:<https://doi.org/10.20525/ijrbs.v11i5.1842>
- Nolazco, F., Ortiz, I., & Carhuancho, I. (2020). Las cuentas por cobrar en una empresa de servicios, Lima 2018. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(1), 13-27. doi:<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.189>
- Panllo, M. (2019). Control de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Doka Perú S.A.C. del distrito de Lurín – 2018. *Tesis de Pregrado*. Lima, Perú: Universidad Autónoma del Perú. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.13067/1750>
- Patrick, D. (2020). Account receivable management and corporate performances: An empirical evidence from quoted manufacturing companies in Nigeria. *Inosr Arts and Management*, 6(1), 116-129. Obtenido de

<http://www.inosr.net/wp-content/uploads/2020/12/INOSR-AM-61-116-129-2020.-DAN.pdf>

- Peña, S., Cárdenas, Y., & Gutiérrez, N. (2021). Examen Financiero en los niveles de liquidez y rentabilidad. Caso Empresa CaodelSur Cia. Ltda. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(6), 353-362. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2021.6.738>
- Pizzán, N., García, E., Rosales, C., & Pizzán, S. (2022). Procesos de cobranza y morosidad en una empresa de servicios de marketing. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 462-477. doi:<https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.237>
- Pratap, R., Singh, R., & Mishra, P. (2021). Does managing customer accounts receivable impact customer relationships, and sales performance? An empirical investigation. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 60, 76-98. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102460>
- Purwanti, T. (2019). An analysis of cash and receivables turnover effect towards company profitability. *International Journal of Seocology*, 1(1), 37-44. doi:<https://doi.org/10.29040/seocology.v1i01.6>
- Quiroz, D., Barrios, R., & Villafuerte, A. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Asociación Educativa Adventista Nor Oriental. *Balance's: Revista de Investigación del Departamento Académico de Ciencias Contables*, 7(10), 48-56. Obtenido de <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183>
- Rahayu, K., Ardina, C., & Samartana, M. (2020). Analysis of uncollectible receivables and their Impact on profitability at the legian Bali. *Journal of Applied Sciences in Accounting, Finance and Tax*, 3(2), 152-157. doi:<http://dx.doi.org/10.31940/jasafint.v3i2.2144>.
- Robles, B. (2019). Población y muestra. *Pueblo Continente*, 30(1), 245-246. doi:<http://doi.org/10.22497/PuebloCont.301.30121>
- Sah, G. (2022). Influence of Account Receivable Management Practices on the Performance of Small and Medium Scale Enterprises. *Technium Social Sciences Journal*, 32(1), 376-388. doi:<https://doi.org/10.47577/tssj.v32i1.6679>
- Silvestre, I., & Huamán, C. (2019). *Pasos para elaborar la investigación y la redacción de la tesis universitaria* (Primera ed.). Lima: Editorial San Marcos E.I.R.L. Obtenido de <http://repositorio.utea.edu.pe/handle/utea/195>
- Sudarno, N., & Hutahuruk, M. (2020). Internal control systems analysis on accounts receivable in SP Corporation. *The Accounting Journal og Binaniaga*, 5(2), 73-84. doi:<https://doi.org/10.33062/ajb.v5i2.382>

- Surikova, E., Kosorukova, E., Krainova, I., & Rasskazova, M. (2022). Management of accounts receivable for railway transport enterprises. *Transportation Research Procedia*, 63, 1790-1797. doi:<https://doi.org/10.1016/j.trpro.2022.06.195>
- Valencia, E., Caiza, E., & Bedoya, M. (2020). Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes de la provincia de Cotopaxi, Ecuador. *Revista Universidad y Empresa*, 22(39), 1-29. doi:<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.8099>
- Valle, A. (2020). Financial planning a key tool for achieving business objectives. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 160-166. Obtenido de <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85100872138&partnerID=40&md5=6827a8e506b89d69fcdcff394330416>
- Vasquez, C., Terry, O., Huaman, M., & Cerna, C. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Visión de Futuro*, 25(2), 194-208. doi:<http://dx.doi.org/https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>
- Villasís, M., Márquez, H., Zurita, J., Miranda, G., & Escamilla, A. (2018). El protocolo de investigación VII. Validez y confiabilidad de las mediciones. *Revista Alergia México*, 65(4), 414-421. doi:<https://doi.org/10.29262/ram.v65i4.560>
- Yan, B., Chen, Z., Yan, C., Zhang, Z., & Kang, H. (2021). Evolutionary multiplayer game analysis of accounts receivable financing based on supply chain financing. *International Journal of Production Research*, 2(1), 1-10. doi:<https://doi.org/10.1080/00207543.2021.1976432>
- Yao, H., & Deng, Y. (2018). Managerial incentives and accounts receivable management policy. *Managerial Finance*, 44(7), 865-884. doi:<https://doi.org/10.1108/MF-05-2017-0148>
- Zambrano, F., Rivera, C., Quimi, D., & Flores, E. (2021). Factores explicativos de la rentabilidad de las microempresas: Un estudio aplicado al sector comercio. *INNOVA Research Journal*, 6(3), 63-78. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v6.n3.2.2021.1974>
- Zurita, T., Pucutay, J., Córdova, I., & León, L. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. *INNOVA Research Journal*, 4(3), 30-41. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.1.2019.1175>

## Anexo 1. Matriz de consistencia

<b>TÍTULO:</b>	"Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en empresas de actividades de producciones Lima Metropolitana, período 2022"			
<b>AUTOR:</b>	Condori Quincho, Josed Michel			
<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLE Y DIMENSIONES</b>	<b>METODOLOGÍA</b>
<p><b>General:</b> ¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la rentabilidad en empresas de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022?</p> <p><b>Específicos:</b> a) ¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el margen bruto en empresas de actividades de producciones Lima Metropolitana, periodo 2022? b) ¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el margen operativo en empresas de producciones Lima Metropolitana, periodo 2022? c) ¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el rendimiento del activo en empresas de producciones Lima Metropolitana, periodo 2022?</p>	<p><b>General:</b> Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar en la rentabilidad en empresa de actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.</p> <p><b>Específicos:</b> a) Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el margen bruto en empresas de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022. b) Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el margen operativo en empresas de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022. c) Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre el rendimiento del activo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.</p>	<p><b>General:</b> La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable en la rentabilidad en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.</p> <p><b>Específicos:</b> a) La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre el margen bruto en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022. b) La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre el margen operativo en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022. c) La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre el rendimiento del activo en</p>	<p><b>V1</b> Cuentas por cobrar</p> <p><b>Dimensiones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rotación de cuentas por cobrar</li> <li>- Periodo promedio de cobranza</li> </ul> <p><b>V2</b> Rentabilidad</p> <p><b>Dimensiones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Margen bruto</li> <li>- Margen operativo</li> <li>- Rendimiento del activo</li> <li>- Rentabilidad sobre recursos propios</li> </ul>	<p><b>1. Tipo de estudio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Básico</li> <li>- Cuantitativo</li> <li>- Correlacional/causal</li> </ul> <p><b>2. Diseño de estudio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No experimental</li> <li>- Transversal</li> </ul> <p><b>3. Población y muestra</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Población: 120 trabajadores</li> <li>- Muestra: 91 trabajadores</li> <li>- Muestreo: probabilístico aleatorio simple</li> </ul> <p><b>4. Técnica e instrumento de recolección de datos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Técnica: encuesta</li> <li>- Instrumento: cuestionario</li> </ul> <p><b>5. Análisis de datos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descriptivo</li> <li>- Inferencial</li> </ul>

<p>d) ¿Cuál es el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre la rentabilidad de recursos propios en empresas de actividades de producciones Lima Metropolitana, periodo 2022?</p>	<p>d) Determinar el efecto de la gestión de las cuentas por cobrar sobre la rentabilidad de recursos propios en empresa actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.</p>	<p>empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.</p> <p>d) La gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto favorable sobre la rentabilidad sobre recursos propios en empresas actividades de producciones, Lima Metropolitana, periodo 2022.</p>		
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--



## Anexo 2. Matriz de operacionalización

Variables de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
<b>Cuentas por cobrar</b>	Las cuentas por cobrar son los compromisos de crédito por parte de un cliente para adquirir bienes o servicios, pudiendo ser pagas a corto o largos días. Es una inversión que la empresa hace en clientes que tienen créditos comerciales, y la manera en que se puede gestionar este crédito afecta a su cobrabilidad para evitar el impago (Vásquez et al., 2021).	La variable gestión de cuentas por cobrar se podrá medir por medio de las dimensiones rotación de cuentas por cobrar y periodo promedio de cobranza; los cuales han sido medidos gracias al uso de una encuesta con opciones de respuestas limitativas bajo escala ordinal.	Rotación de cuentas por cobrar	Cobro en efectivo	Escala ordinal  Likert  (1) Totalmente en desacuerdo (2) En desacuerdo (3) Indiferente (4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo
				Importe de créditos	
			Periodo promedio de cobranza	Políticas de cobranza	
				Periodos de cobro	
<b>Rentabilidad</b>	Se refiere a las capacidades de las empresas para conseguir beneficios propios, disminuyendo las inseguridades en cualquier contexto. El departamento de gerencia debe estar capacitado para tomar decisiones adecuadas en cuanto a las finanzas, basándose en el análisis de sus resultados financieros y la evolución de los indicadores de rentabilidad (Yan, 2021; Zurita et al., 2019).	La rentabilidad se mide a través de las dimensiones margen bruto, margen operativo, rendimiento del activo y rentabilidad sobre recursos propios; los que han sido medidos gracias al uso de una encuesta con opciones de respuestas limitativas bajo escala ordinal.	Margen bruto	Utilidad	Escala ordinal  Likert  (1) Totalmente en desacuerdo (2) En desacuerdo (3) Indiferente (4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo
				Eficacia de la producción	
			Margen operativo	Costos	
				Beneficio por créditos	
			Rendimiento del activo	Eficiencia en las actividades	
				Beneficios a los clientes	

			Rentabilidad sobre activos propios	Capital invertido	
				Ambiente de trabajo óptimo	

### Anexo 3. Instrumento de recolección de datos

#### CUESTIONARIO DE LA VARIABLE CUENTAS POR COBRAR

La participación es anónimas, voluntaria y confidencial. Los resultados obtenidos serán utilizados únicamente con propósitos académicos de investigación, la información consignada en todo momento se reservará y guardar la privacidad de los datos.

Lee con atención, la competencia que se presentan en cada dimensión e ítems y selección una opción según su criterio, veracidad y honestidad marcando con un aspa (X) en la escala ordinal.

Escala de valoración	
Totalmente en desacuerdo	1
En desacuerdo	2
Indiferente	3
De acuerdo	4
Totalmente de acuerdo	5

N°	Ítems	1	2	3	4	5
<b>Rotación de cuentas por cobrar</b>						
1	¿La empresa cuenta con sistemas operativos para llevar el control diario, cuando los clientes realicen pago en efectivo?					
2	¿Considera que los créditos que la empresa le brinda a sus clientes son óptimos para adquirirlos y pagarlos en cómodas cuotas?					
3	¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas a la empresa?					
4	¿Se elabora algún tipo de promesa de venta y/o contrato por las ventas crédito?					
5	¿Se encuentran claramente separadas las funciones de: ventas, facturación y cobranza?					
6	¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?					
7	¿Cada cuánto tiempo su empresa hace análisis periódicos de la antigüedad de las cuentas por cobrar?					
8	¿Se revisan con frecuencia las líneas de crédito?					
9	¿Su empresa cuenta con un sistema de gestión para administrar las cuentas por cobrar?					
10	¿Sus clientes cumplen con los compromisos de pago?					
<b>Periodo promedio de cobranza</b>						
11	¿La empresa debe constar con políticas de cobranzas para el cobro de los créditos a los clientes?					
12	¿La empresa tiene estipulado periodos para que los clientes realicen los pagos de los créditos adquiridos?					
13	¿Considera Ud. que se requiere contratar más personal en para mejorar la gestión de cobro?					
14	¿Existen medios de pago para la cobranza que haya implementado la empresa?					
15	¿Se efectúa un seguimiento de todas las facturas sometidas a aprobación y cancelación por parte de los cliente?					
16	¿Existe una frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar a los clientes?					
17	¿Su empresa revisa los plazos de venta al crédito?					
18	¿Tiene su empresa un procedimiento de revisión de cuentas morosas?					

19	¿Usted considera que la empresa tiene un cronograma para poder cobrar las cuentas morosas?					
20	¿Usted considera que la empresa tiene una planilla de los deudores por periodos?					

## CUESTIONARIO DE LA VARIABLE RENTABILIDAD

La participación es anónimas, voluntaria y confidencial. Los resultados obtenidos serán utilizados únicamente con propósitos académicos de investigación, la información consignada en todo momento se reservará y guardar la privacidad de los datos.

Lee con atención, la competencia que se presentan en cada dimensión e ítems y selección una opción según su criterio, veracidad y honestidad marcando con un aspa (X) en la escala ordinal.

Escala de valoración	
Totalmente en desacuerdo	<b>1</b>
En desacuerdo	<b>2</b>
Indiferente	<b>3</b>
De acuerdo	<b>4</b>
Totalmente de acuerdo	<b>5</b>

Nº	Rentabilidad	1	2	3	4	5
<b>Margen bruto</b>						
<b>1</b>	¿Considera Ud. que brindar créditos a los clientes genera utilidad a la empresa?					
<b>2</b>	¿Es necesario conocer la utilidad bruta de las operaciones para conocer la eficacia de la producción?					
<b>3</b>	¿Qué puede decir usted sobre la rentabilidad de la empresa?					
<b>4</b>	¿Obtener rentabilidad es el mejor indicador de que la empresa está operando de manera eficiente?					
<b>5</b>	¿El margen bruto de la empresa beneficia a la empresa?					
<b>Margen operativo</b>						
<b>6</b>	¿Cree que la empresa tiene costos excesivos en sus productos, a la hora de ofrecer a los clientes?					
<b>7</b>	¿Cómo miembro de la empresa, es necesario que la misma contabilice las ganancias, luego de deducir los gastos administrativos?					
<b>8</b>	¿Considera usted que la empresa evalúa la eficiencia para generar ventas mediante la rotación?					
<b>9</b>	¿Usted cree que los índices de rentabilidad se podría analizar mejor la participación de la empresa?					
<b>10</b>	¿Es necesario que mejore la rentabilidad de la empresa?					
<b>Rendimiento del activo</b>						
<b>11</b>	¿Considera que la empresa realiza eficientemente sus actividades financieras para competir dentro del mercado?					
<b>12</b>	¿Cree que la empresa genera beneficios a sus clientes?					
<b>13</b>	¿Considera usted que es importante el uso de margen, para medir la rentabilidad económica?					
<b>14</b>	¿Cree usted que la rentabilidad se mide con los activos no corrientes de la empresa?					
<b>15</b>	¿Cree usted que los activos corrientes de la empresa han mejorado en los últimos años de la empresa?					
<b>Rentabilidad sobre recursos propios</b>						
<b>16</b>	¿Considera que la empresa debe disponer siempre de un capital para cualquier eventualidad?					
<b>17</b>	¿La empresa genera un buen ambiente de trabajo, para que la actividad administrativa se desempeñe de manera asertiva?					

<b>18</b>	¿Considera usted que la empresa analiza el nivel de las ventas para mejorar su rentabilidad?					
<b>19</b>	¿Considera usted que el personal de ventas debería ser capacitado para generar una mejor rentabilidad económica?					
<b>20</b>	¿Considera que la rentabilidad se obtiene mediante los recursos propios de la empresa?					

## Anexo 4. Validación de los instrumentos

### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE La Gestión de las Cuentas por Cobrar en las Empresas de Actividades de Producciones de Lima Metropolitana, Periodo 2022

Nº	DIMENSIONES / items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	<b>DIMENSIÓN 1. Rotación de cuentas por cobrar</b> ¿La empresa cuenta con sistemas operativos para llevar el control diario, cuando los clientes realicen pago en efectivo?	X		X		X		
2	¿Considera que los créditos que la empresa le brinda a sus clientes son óptimos para adquirirlos y pagarlos en cómodas cuotas?	X		X		X		
3	¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas a la empresa?	X		X		X		
4	¿Se elabora algún tipo de promesa de venta y/o contrato por las ventas crédito?	X		X		X		
5	¿Se encuentran claramente separadas las funciones de: ventas, facturación y cobranza?	X		X		X		
6	¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?	X		X		X		
7	¿Cada cuánto tiempo su empresa hace análisis periódicos de la antigüedad de las cuentas por cobrar?	X		X		X		
8	¿Se revisan con frecuencia las líneas de crédito?	X		X		X		
9	¿Su empresa cuenta con un sistema de gestión para administrar las cuentas por cobrar?	X		X		X		
10	¿Sus clientes cumplen con los compromisos de pago?	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 2. Rentabilidad</b>							
11	¿La empresa debe constar con políticas de cobranzas para el cobro de los créditos a los clientes?	X		X		X		
12	¿La empresa tiene estipulado periodos para que los clientes realicen los pagos de los créditos adquiridos?	X		X		X		
13	¿Considera Ud. que se requiere contratar más personal en para mejorar la gestión de cobro?	X		X		X		
14	¿Existen medios de pago para la cobranza que haya implementado la empresa?	X		X		X		
15	¿Se efectúa un seguimiento de todas las facturas sometidas a aprobación y cancelación por parte de los clientes?	X		X		X		
16	¿Existe una frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar a los clientes?	X		X		X		
17	¿Su empresa revisa los plazos de venta al crédito?	X		X		X		


18	¿ Tiene su empresa un procedimiento de revisión de cuentas morosas?								
19	¿ Usted considera que la empresa tiene un cronograma para poder cobrar las cuentas morosas?	X	X	X	X	X	X	X	X
20	¿ Usted considera que la empresa tiene una planilla de los deudores por periodos?	X	X	X	X	X	X	X	X

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Es suficiente

Opinión de aplicabilidad:  Aplicable después de corregir [ ] No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dni/ Mg: Dr. R. Clara Elizabeth Ugaz Barriento  
 DNI: 43232028

Especialidad del validador: Docente en Contabilidad

21 de Noviembre de octubre de 2022  
  
 Dra. Clara Elizabeth Ugaz Barriento  
 C PC - MAT 02 - 2075

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE La Rentabilidad en las Empresas de Actividades de Producciones de Lima Metropolitana, Periodo 2022**

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		SI	No	SI	No	SI	No	
1	<b>DIMENSION 1. Margen bruto</b> ¿Considera Ud. que brindar créditos a los clientes genera utilidad a la empresa?	X		X		X		
2	¿Es necesario conocer la utilidad bruta de las operaciones para conocer la eficacia de la producción?	X		X		X		
3	¿Qué puede decir usted sobre la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
4	¿Obtener rentabilidad es el mejor indicador de que la empresa está operando de manera eficiente?	X		X		X		
5	¿El margen bruto de la empresa beneficia a la empresa?	X		X		X		
	<b>DIMENSION 2. Margen operativo</b>							
6	¿Cree que la empresa tiene costos excesivos en sus productos, a la hora de ofrecer a los clientes?	X		X		X		
7	¿Cómo miembro de la empresa, es necesario que la misma contabilice las ganancias, luego de deducir los gastos administrativos?	X		X		X		
8	¿Considera usted que la empresa evalúa la eficiencia para generar ventas mediante la rotación?	X		X		X		
9	¿Usted cree que los índices de rentabilidad se podría analizar mejor la participación de la empresa?	X		X		X		
10	¿Es necesario que mejore la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
	<b>DIMENSION 3. Rendimiento del activo</b>							
11	¿Considera que la empresa realiza eficientemente sus actividades financieras para competir dentro del mercado?	X		X		X		
12	¿Cree que la empresa genera beneficios a sus clientes?	X		X		X		
13	¿Considera usted que es importante el uso de margen, para medir la rentabilidad económica?	X		X		X		
14	¿Cree usted que la rentabilidad se mide con los activos no corrientes de la empresa?	X		X		X		
15	¿Cree usted que los activos corrientes de la empresa han mejorado en los últimos años de la empresa?	X		X		X		
	<b>DIMENSION 4. Rentabilidad sobre cursos propios</b>							
16	¿Considera que la empresa debe disponer siempre de un capital para cualquier eventualidad?	X		X		X		
17	¿La empresa genera un buen ambiente de trabajo, para que la actividad administrativa se desempeñe de manera asertiva?	X		X		X		

18	¿Considera usted que la empresa analiza el nivel de las ventas para mejorar su rentabilidad?	X			X	
19	¿Considera usted que el personal de ventas debería ser capacitado para generar una mejor rentabilidad económica?	X		X	X	
20	¿Considera que la rentabilidad se obtiene mediante los recursos propios de la empresa?	X		X	X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Es Suficiente

Opinión de aplicabilidad:  Aplicable  No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Dra. Clara Elizabeth Ugaz Barrantes.

DNI: 4.280.088  
 Especialidad del validador: Docente en Contabilidad

..... de octubre de 2022  
  
 Dra. Clara Elizabeth Ugaz Barrantes  
 C PC - MAT 02 - 2075  
 Firma del Experto Informante.

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE La Gestión de las Cuentas por Cobrar en las Empresas de Actividades de Producciones de Lima Metropolitana, Periodo 2022**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	<b>DIMENSIÓN 1. Rotación de cuentas por cobrar</b> ¿La empresa cuenta con sistemas operativos para llevar el control diario, cuando los clientes realicen pago en efectivo?	X		X		X		
2	¿Considera que los créditos que la empresa le brinda a sus clientes son óptimos para adquirirlos y pagarlos en cómodas cuotas?	X		X		X		
3	¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas a la empresa?	X		X		X		
4	¿Se elabora algún tipo de promesa de venta y/o contrato por las ventas crédito?	X		X		X		
5	¿Se encuentran claramente separadas las funciones de: ventas, facturación y cobranza?	X		X		X		
6	¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?	X		X		X		
7	¿Cada cuánto tiempo su empresa hace análisis periódicos de la antigüedad de las cuentas por cobrar?	X		X		X		
8	¿Se revisan con frecuencia las líneas de crédito?	X		X		X		
9	¿Su empresa cuenta con un sistema de gestión para administrar las cuentas por cobrar?	X		X		X		
10	¿Sus clientes cumplen con los compromisos de pago?	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 2. Rentabilidad</b>							
11	¿La empresa debe constar con políticas de cobranzas para el cobro de los créditos a los clientes?	X		X		X		
12	¿La empresa tiene estipulado periodos para que los clientes realicen los pagos de los créditos adquiridos?	X		X		X		
13	¿Considera Ud. que se requiere contratar más personal en para mejorar la gestión de cobro?	X		X		X		
14	¿Existen medios de pago para la cobranza que haya implementado la empresa?	X		X		X		
15	¿Se efectúa un seguimiento de todas las facturas sometidas a aprobación y cancelación por parte de los clientes?	X		X		X		
16	¿Existe una frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar a los clientes?	X		X		X		
17	¿Su empresa revisa los plazos de venta al crédito?	X		X		X		

18	¿Tiene su empresa un procedimiento de revisión de cuentas morosas?	X		X	
19	¿Usted considera que la empresa tiene un cronograma para poder cobrar las cuentas morosas?	X		X	
20	¿Usted considera que la empresa tiene una planilla de los deudores por periodos?	X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): es suficiente

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [X]**      **Aplicable después de corregir [ ]**      **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Roxdichan Olano Arévalo  
 DNI: 01305601

Especialidad del validador: Docente en Investigación y Finanzas

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

..... 21 de noviembre de octubre de 2022  
  
 .....  
 Mg. Roxdichan Olano Arévalo  
 CPPe. 2301174101  
 Docente UNSM-FECOL

Firma del Experto Informante.

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE La Rentabilidad en las Empresas de Actividades de Producciones de Lima Metropolitana, Periodo 2022**

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	<b>DIMENSION 1. Margen bruto</b> ¿Considera Ud. que brindar créditos a los clientes genera utilidad a la empresa?	X		X		X		
2	¿Es necesario conocer la utilidad bruta de las operaciones para conocer la eficacia de la producción?	X		X		X		
3	¿Qué puede decir usted sobre la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
4	¿Obtener rentabilidad es el mejor indicador de que la empresa está operando de manera eficiente?	X		X		X		
5	¿El margen bruto de la empresa beneficia a la empresa?	X		X		X		
	<b>DIMENSION 2. Margen operativo</b>	X		X		X		
6	¿Cree que la empresa tiene costos excesivos en sus productos, a la hora de ofrecer a los clientes?	X		X		X		
7	¿Cómo miembro de la empresa, es necesario que la misma contabilice las ganancias, luego de deducir los gastos administrativos?	X		X		X		
8	¿Considera usted que la empresa evalúa la eficiencia para generar ventas mediante la rotación?	X		X		X		
9	¿Usted cree que los índices de rentabilidad se podría analizar mejor la participación de la empresa?	X		X		X		
10	¿Es necesario que mejore la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
	<b>DIMENSION 3. Rendimiento del activo</b>							
11	¿Considera que la empresa realiza eficientemente sus actividades financieras para competir dentro del mercado?	X		X		X		
12	¿Cree que la empresa genera beneficios a sus clientes?	X		X		X		
13	¿Considera usted que es importante el uso de margen, para medir la rentabilidad económica?	X		X		X		
14	¿Cree usted que la rentabilidad se mide con los activos no corrientes de la empresa?	X		X		X		
15	¿Cree usted que los activos corrientes de la empresa han mejorado en los últimos años de la empresa?	X		X		X		
	<b>DIMENSION 4. Rentabilidad sobre cursos propios</b>							
16	¿Considera que la empresa debe disponer siempre de un capital para cualquier eventualidad?	X		X		X		
17	¿La empresa genera un buen ambiente de trabajo, para que la actividad administrativa se desempeñe de manera asertiva?	X		X		X		

18	¿Considera usted que la empresa analiza el nivel de las ventas para mejorar su rentabilidad?	X				X		
19	¿Considera usted que el personal de ventas debería ser capacitado para generar una mejor rentabilidad económica?	X			X			
20	¿Considera que la rentabilidad se obtiene mediante los recursos propios de la empresa?	X			X			

Observaciones (precisar si hay suficiencia): es suficiente

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [X]**    **Aplicable después de corregir [ ]**    **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Roydichan Olano Arévalo

DNI: 81305621

Especialidad del validador: Docente en Investigación y Finanzas

21 de noviembre de octubre de 2022

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
 -----  
 Mg. Roydichan Olano Arévalo  
 C.Pa. 2301174101  
 Docente UNSM-FECCOL

-----  
**Firma del Experto Informante.**

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE La Gestión de las Cuentas por Cobrar en las Empresas de Actividades de Producciones de Lima Metropolitana, Periodo 2022**

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>DIMENSION 1. Rotación de cuentas por cobrar</b>								
1	¿La empresa cuenta con sistemas operativos para llevar el control diario, cuando los clientes realicen pago en efectivo?	X		X		X		
2	¿Considera que los créditos que la empresa le brinda a sus clientes son óptimos para adquirirlos y pagarlos en cómodas cuotas?	X		X		X		
3	¿Existen políticas de ventas al crédito aplicadas a la empresa?	X		X		X		
4	¿Se elabora algún tipo de promesa de venta y/o contrato por las ventas crédito?	X		X		X		
5	¿Se encuentran claramente separadas las funciones de: ventas, facturación y cobranza?	X		X		X		
6	¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?	X		X		X		
7	¿Cada cuánto tiempo su empresa hace análisis periódicos de la antigüedad de las cuentas por cobrar?	X		X		X		
8	¿Se revisan con frecuencia las líneas de crédito?	X		X		X		
9	¿Su empresa cuenta con un sistema de gestión para administrar las cuentas por cobrar?	X		X		X		
10	¿Sus clientes cumplen con los compromisos de pago?	X		X		X		
<b>DIMENSION 2. Rentabilidad</b>								
11	¿La empresa debe constar con políticas de cobranzas para el cobro de los créditos a los clientes?	X		X		X		
12	¿La empresa tiene estipulado periodos para que los clientes realicen los pagos de los créditos adquiridos?	X		X		X		
13	¿Considera Ud. que se requiere contratar más personal en para mejorar la gestión de cobro?	X		X		X		
14	¿Existen medios de pago para la cobranza que haya implementado la empresa?	X		X		X		
15	¿Se efectúa un seguimiento de todas las facturas sometidas a aprobación y cancelación por parte de los clientes?	X		X		X		
16	¿Existe una frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar a los clientes?	X		X		X		
17	¿Su empresa revisa los plazos de venta al crédito?	X		X		X		

18	¿Tiene su empresa un procedimiento de revisión de cuentas morosas?	X			X		
19	¿Usted considera que la empresa tiene un cronograma para poder cobrar las cuentas morosas?	X		X		X	
20	¿Usted considera que la empresa tiene una planilla de los deudores por periodos?	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Es suficiente

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [ ]**    **Aplicable después de corregir [ ]**    **No aplicable [ ]**

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Dr. José Germán Salinas Gamba  
 DNI: 3.3.56.245.8

Especialidad del validador: Doctor en Administración

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

23 de Noviembre de octubre de 2022

  
 Dr. José Germán Salinas Gamba  
 CLAD N° 1602 CPP. N° 14110

Firma del Experto Informante.



**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE La Rentabilidad en las Empresas de Actividades de Producciones de Lima Metropolitana, Período 2022**

Nº	DIMENSIONES / items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	<b>DIMENSIÓN 1. Margen bruto</b> ¿Considera Ud. que brindar créditos a los clientes genera utilidad a la empresa?	X		X		X		
2	¿Es necesario conocer la utilidad bruta de las operaciones para conocer la eficacia de la producción?	X		X		X		
3	¿Qué puede decir usted sobre la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
4	¿Obtener rentabilidad es el mejor indicador de que la empresa está operando de manera eficiente?	X		X		X		
5	¿El margen bruto de la empresa beneficia a la empresa?	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 2. Margen operativo</b>							
6	¿Cree que la empresa tiene costos excesivos en sus productos, a la hora de ofrecer a los clientes?	X		X		X		
7	¿Cómo miembro de la empresa, es necesario que la misma contabilice las ganancias, luego de deducir los gastos administrativos?	X		X		X		
8	¿Considera usted que la empresa evalúa la eficiencia para generar ventas mediante la rotación?	X		X		X		
9	¿Usted cree que los índices de rentabilidad se podría analizar mejor la participación de la empresa?	X		X		X		
10	¿Es necesario que mejore la rentabilidad de la empresa?	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 3. Rendimiento del activo</b>							
11	¿Considera que la empresa realiza eficientemente sus actividades financieras para competir dentro del mercado?	X		X		X		
12	¿Cree que la empresa genera beneficios a sus clientes?	X		X		X		
13	¿Considera usted que es importante el uso de margen, para medir la rentabilidad económica?	X		X		X		
14	¿Cree usted que la rentabilidad se mide con los activos no corrientes de la empresa?	X		X		X		
15	¿Cree usted que los activos corrientes de la empresa han mejorado en los últimos años de la empresa?	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 4. Rentabilidad sobre cursos propios</b>							
16	¿Considera que la empresa debe disponer siempre de un capital para cualquier eventualidad?	X		X		X		
17	¿La empresa genera un buen ambiente de trabajo, para que la actividad administrativa se desempeñe de manera asertiva?	X		X		X		

18	¿Considera usted que la empresa analiza el nivel de las ventas para mejorar su rentabilidad?	X		X		
19	¿Considera usted que el personal de ventas debería ser capacitado para generar una mejor rentabilidad económica?	X		X		
20	¿Considera que la rentabilidad se obtiene mediante los recursos propios de la empresa?	X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Es suficiente


Opinión de aplicabilidad:     Aplicable     Aplicable después de corregir     No aplicable   

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Dr. José Germán Salinas Gamba

DNI: 33.562.458

Especialidad del validador: Doctor en Administración

21 de Noviembre de octubre de 2022

  
 Dr. José Germán Salinas Gamba  
 CIAD N° 1602 CPP. N° 14110

Firma del Experto Informante.

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

### Anexo 5. Base de datos obtenida en encuesta para cuentas por cobrar

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR																				
Nº Encuestados	Rotación de cuentas por cobrar										Periodo promedio de cobranza									
	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	R20
1	3	3	3	4	4	4	2	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	4	4	4
2	3	3	3	4	3	4	3	2	2	3	5	4	5	5	4	5	3	4	3	3
3	5	4	5	3	4	3	2	4	4	4	5	3	5	5	5	1	5	3	5	5
4	4	4	3	3	4	3	2	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4
5	5	5	5	5	5	5	1	1	5	4	5	4	5	4	4	5	1	4	3	4
6	3	4	2	3	3	2	4	1	2	1	4	3	2	4	2	4	4	1	1	1
7	5	5	5	4	4	4	2	2	4	4	5	3	5	5	4	5	3	5	3	5
8	4	4	2	3	4	4	2	2	3	3	5	4	5	4	3	5	3	4	2	4
9	4	4	3	4	4	4	2	3	3	3	5	5	5	5	5	3	4	3	4	4
10	5	4	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	5	5	4	5	3	4	2	3
11	5	5	4	5	5	5	3	3	5	4	5	4	5	5	4	5	5	3	4	4
12	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
13	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	5	5	5
14	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
15	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
17	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	5	4	4	4	3	4	2	3	3	3
18	4	4	4	4	4	4	5	4	2	4	3	4	4	5	4	4	5	2	4	3
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	3	4
20	2	2	2	2	2	2	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
21	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
22	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
23	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
24	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3
25	3	4	3	4	4	5	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	5	4	3	3
26	3	4	2	4	3	5	3	3	4	2	4	4	4	4	2	4	4	4	2	3
27	4	4	3	4	5	5	4	4	3	3	5	3	5	4	4	5	5	4	5	5
28	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	5	5	3	4
29	4	5	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4
30	5	4	5	3	5	5	4	4	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3
31	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4
32	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	4	3	5	4	3	4	5	4	3	4
33	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	5	4	3	4	5	4	3	5	4	3
34	4	4	5	4	5	4	3	4	3	4	5	4	4	4	5	5	5	4	3	3
35	2	2	2	4	3	5	3	3	3	2	5	3	5	5	2	5	4	5	1	3
36	3	3	2	4	3	5	2	2	3	2	5	4	5	5	2	5	5	5	1	3
37	3	3	2	4	2	4	3	3	3	2	5	2	4	4	2	4	5	4	1	4
38	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	3	3
39	5	3	4	5	4	3	4	5	4	5	5	4	4	5	4	5	4	4	3	5
40	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
41	3	3	3	4	4	4	2	4	4	3	5	4	4	5	4	4	2	4	4	4
42	3	3	3	4	3	4	3	2	2	3	5	4	5	5	4	5	3	4	3	3
43	5	4	5	3	4	3	2	4	4	4	5	3	5	5	5	5	1	5	3	5
44	4	4	3	3	4	3	2	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4
45	5	5	5	5	5	5	1	1	5	4	5	4	5	4	5	1	4	3	4	4

46	3	4	2	3	3	2	4	1	2	1	4	3	2	4	2	4	4	4	1	1
47	5	5	5	4	4	4	2	2	4	4	5	3	5	5	4	5	3	5	3	5
48	4	4	2	3	4	4	2	2	3	3	5	4	5	4	3	5	3	4	2	4
49	4	4	3	4	4	4	2	3	3	3	5	5	5	5	5	3	4	3	4	
50	5	4	3	3	3	3	3	3	3	3	5	3	5	5	4	5	3	4	2	3
51	5	5	4	5	5	5	3	3	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	3	4
52	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
53	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	5	5	5
54	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
55	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
56	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
57	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	5	4	4	4	3	4	2	3	3	3
58	4	4	4	4	4	5	4	2	4	3	4	4	5	4	4	5	2	4	3	4
59	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	3	4
60	2	2	2	2	2	2	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
61	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
62	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
63	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
64	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3
65	3	4	3	4	4	5	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	5	4	3	3
66	3	4	2	4	3	5	3	3	4	2	4	4	4	4	2	4	4	4	2	3
67	4	4	3	4	5	5	4	4	3	3	5	3	5	4	4	5	5	4	5	5
68	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	5	5	3	4
69	4	5	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4
70	5	4	5	3	5	5	4	4	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	3
71	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4
72	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	4	3	5	4	3	4	5	4	3	4
73	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	5	4	3	4	5	4	3	5	4	3
74	4	4	5	4	5	4	3	4	3	4	5	4	4	4	5	5	5	4	3	3
75	2	2	2	4	3	5	3	3	3	2	5	3	5	5	2	5	4	5	1	3
76	3	3	2	4	3	5	2	2	3	2	5	4	5	5	2	5	5	5	1	3
77	3	3	2	4	2	4	3	3	3	2	5	2	4	4	2	4	5	4	1	4
78	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	3	3
79	5	3	4	5	4	3	4	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	3	5
80	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
81	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	3	4
82	2	2	2	2	2	2	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
83	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
84	4	4	4	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
85	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
86	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3
87	3	4	3	4	4	5	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	5	4	3	3
88	3	4	2	4	3	5	3	3	4	2	4	4	4	4	2	4	4	4	2	3
89	4	4	3	4	5	5	4	4	3	3	5	3	5	4	4	5	5	4	5	5
90	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	5	5	3	4
91	4	5	4	3	3	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	4

### Anexo 6. Base de datos obtenida en encuesta para rentabilidad

Nº Encuestados	RENTABILIDAD																			
	Margen bruto					Margen operativo					Rendimiento del activo					Rentabilidad sobre recursos propios				
	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	R20
1	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	1	1	4	5	4	5	4	4	2	3
2	4	4	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	5	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4
6	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3	5	2	2	4	3	3	2	3
7	5	5	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5
8	3	4	4	4	4	5	4	4	3	3	4	4	5	3	4	3	3	2	2	2
9	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	2	3	2	3	3	2
10	5	5	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3
11	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
12	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	5	5	5	4	4	4	4	4
13	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
14	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4
15	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
16	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	4
17	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4
18	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3
19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4
20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
22	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3
23	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3
24	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
25	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3
26	4	5	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2	3
27	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	3	2	3	3	3	4
28	3	3	2	2	2	2	2	3	1	3	1	2	3	3	3	4	4	2	2	3
29	3	4	3	2	4	3	3	3	3	4	4	3	2	2	3	4	4	3	3	3
30	4	4	5	5	4	4	4	3	2	2	3	3	3	3	4	4	4	2	2	3
31	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
32	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	2	2	3	4	4	3	4	4
33	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3
34	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3
35	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3
36	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	5	3	3	4
37	4	2	4	2	4	2	4	2	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
38	5	4	4	5	5	4	3	3	3	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5
39	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	4	5	4	5	5	4	5	5
40	5	4	3	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5
41	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	1	1	4	5	4	5	4	4	2	3
42	4	4	4	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4
43	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4
44	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
45	4	5	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4

46	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3	5	2	2	4	3	3	2	3
47	5	5	3	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5
48	3	4	4	4	4	5	4	4	3	3	4	4	5	3	4	3	3	2	2	2
49	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	2	3	2	3	3	2
50	5	5	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3
51	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
52	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	3	3	5	5	4	4	4	4	4	4
53	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
54	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4
55	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
56	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	4
57	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4
58	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3
59	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4
60	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
61	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
62	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3
63	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3
64	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4
65	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3
66	4	5	3	3	3	4	4	4	3	4	4	3	2	2	2	2	2	2	2	3
67	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	3	2	3	3	3	4
68	3	3	2	2	2	2	2	3	1	3	1	2	3	3	3	4	4	2	2	3
69	3	4	3	2	4	3	3	3	3	4	4	3	2	2	3	4	4	3	3	3
70	4	4	5	5	4	4	4	3	2	2	3	3	3	3	4	4	4	2	2	3
71	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3
72	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	2	2	3	4	4	3	4	4
73	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3
74	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	4	3	3
75	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	4	3
76	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	5	3	3	4
77	4	2	4	2	4	2	4	2	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
78	5	4	4	5	5	4	3	3	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5
79	5	4	3	4	5	4	3	4	5	4	3	4	4	4	5	4	5	5	4	5
80	5	4	3	5	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5
81	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
82	5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4
83	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
84	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	4
85	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4
86	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3
87	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4
88	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
89	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
90	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3
91	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3

# Anexo 7. Evidencia de procesamiento estadístico en SPSS

**Fiabilidad**

[CojuntoDatos3]

**Escala: Confiabilidad instrumento de Variable 1**

**Resumen de procesamiento de casos**

Casos	Válido	N	%
	Válido*	91	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	91	100,0

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

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,928	20

**Fiabilidad**

**Escala: Confiabilidad instrumento de Variable 12**

**Resumen de procesamiento de casos**

Casos	Válido	N	%
	Válido*	91	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	91	100,0

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

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,937	20

**Tabla de frecuencia**

**Rotación de cuentas por cobrar\_C**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Deficiente	54	59,3	59,3	59,3
Válido Intermedia	24	37,4	37,4	96,7
Válido Eficiente	3	3,3	3,3	100,0
Total	91	100,0	100,0	

**Periodo promedio de cobranza\_C**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Deficiente	74	81,3	81,3	81,3
Válido Intermedia	14	15,4	15,4	96,7
Válido Eficiente	3	3,3	3,3	100,0
Total	91	100,0	100,0	

**Gestión de cuentas por cobrar\_C**

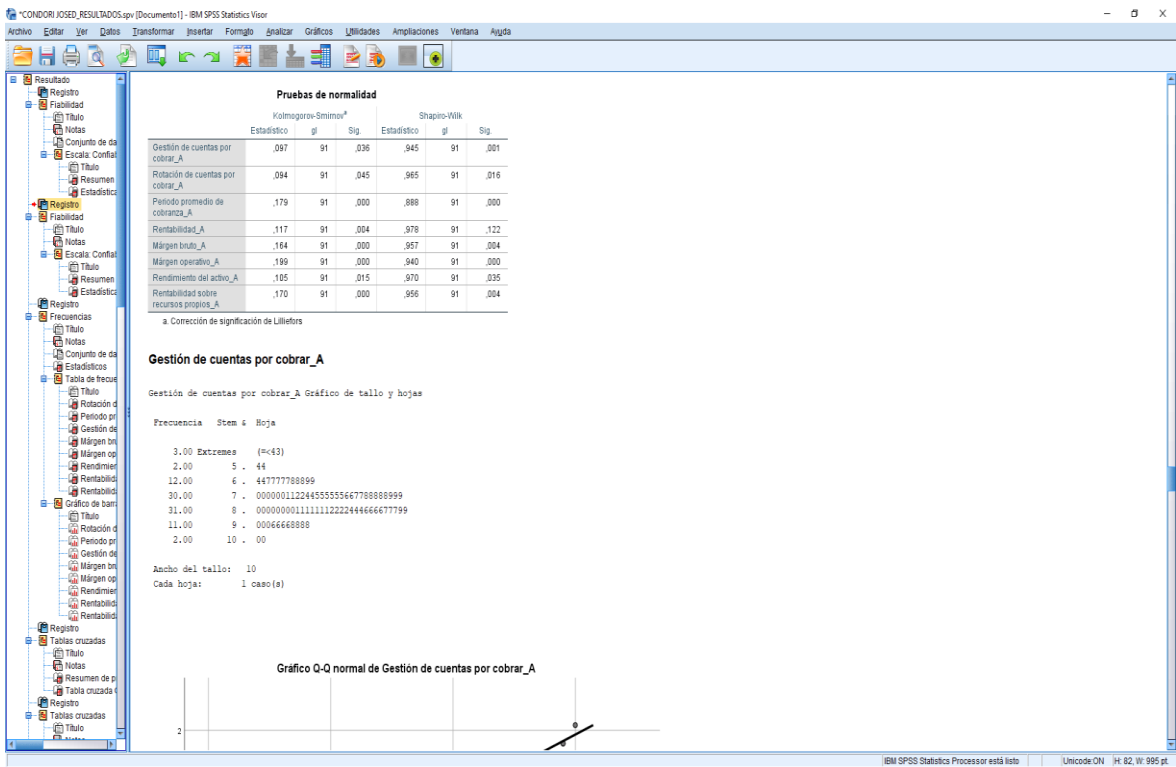
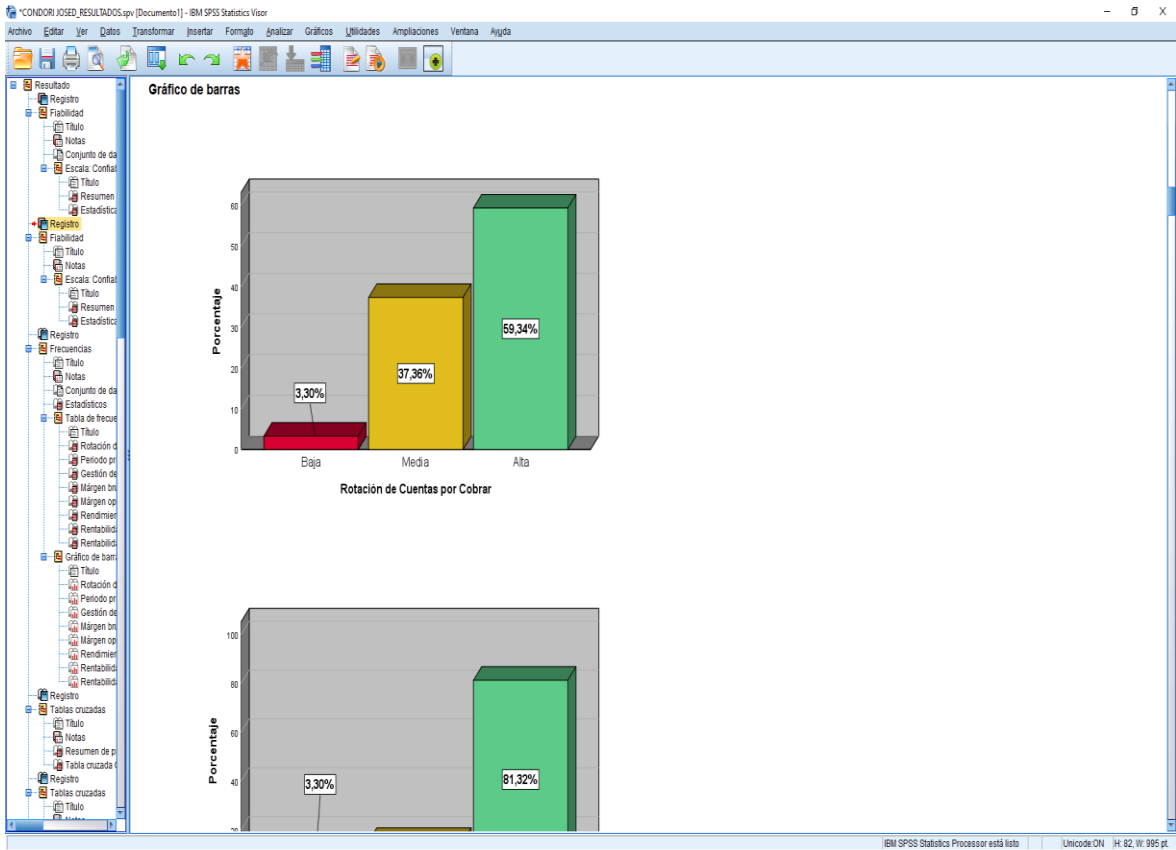
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Deficiente	64	70,3	70,3	70,3
Válido Intermedia	24	26,4	26,4	96,7
Válido Eficiente	3	3,3	3,3	100,0
Total	91	100,0	100,0	

**Márgen bruto\_C**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Baja	51	56,0	56,0	56,0
Válido Regular	36	39,6	39,6	95,6
Válido Alta	4	4,4	4,4	100,0
Total	91	100,0	100,0	

**Márgen operativo\_C**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Baja	41	2,2	2,2	2,2
Válido Regular	48	52,7	52,7	54,9
Válido Alta	41	45,1	45,1	100,0







Resultado

- Registro
- Fiabilidad
- Título
- Notas
- Conjunto de datos
- Escala Confianza
- Título
- Resumen
- Estadísticos
- Registro
- Fiabilidad
- Título
- Notas
- Conjunto de datos
- Escala Confianza
- Título
- Resumen
- Estadísticos
- Registro
- Frecuencias
- Título
- Notas
- Conjunto de datos
- Estadísticos
- Tabla de frecuencias
- Título
- Rotación de ejes
- Período primario
- Gestión de cuentas por cobrar
- Margen bruto
- Margen operativo
- Rendimiento
- Rentabilidad
- Gráfico de barras
- Título
- Rotación de ejes
- Período primario
- Gestión de cuentas por cobrar
- Margen bruto
- Margen operativo
- Rendimiento
- Rentabilidad
- Registro
- Tablas cruzadas
- Título
- Notas
- Resumen de tablas cruzadas
- Tabla cruzada
- Registro
- Tablas cruzadas
- Título
- Notas
- Resumen de tablas cruzadas
- Tabla cruzada

**Correlaciones no paramétricas**

**Correlaciones**

			Gestión de cuentas por cobrar_A	Rentabilidad_A
Rho de Spearman	Gestión de cuentas por cobrar_A	Coefficiente de correlación	1,000	,720
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	91	91
Rentabilidad_A	Gestión de cuentas por cobrar_A	Coefficiente de correlación	,720	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	91	91

```
NONPAR CORR
/VARIABLES=Gestióndecuentasporcobrar_A Margenbruto_A
/PRINT=SPSARMAN ZINOTALI NOSIG
/MISSING=FAIRMISE.
```

**Correlaciones no paramétricas**

**Correlaciones**

			Gestión de cuentas por cobrar_A	Margen bruto_A
Rho de Spearman	Gestión de cuentas por cobrar_A	Coefficiente de correlación	1,000	,727
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	91	91
Margen bruto_A	Gestión de cuentas por cobrar_A	Coefficiente de correlación	,727	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	91	91

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

```
NONPAR CORR
/VARIABLES=Gestióndecuentasporcobrar_A Margenoperativo_A
/PRINT=SPSARMAN ZINOTALI NOSIG
/MISSING=FAIRMISE.
```

**Correlaciones no paramétricas**



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN FINANZAS**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, BAQUEDANO CABRERA LUIS CLEMENTE, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN FINANZAS de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Gestion de la Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad en Empresas de Actividades de Producciones de Lima Metropolitana, Periodo 2022", cuyo autor es CONDORI QUINCHO JOSED MICHEL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 13.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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

LIMA, 20 de Enero del 2023

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
BAQUEDANO CABRERA LUIS CLEMENTE <b>DNI:</b> 17843413 <b>ORCID:</b> 0000-0002-3890-0640	Firmado electrónicamente por: BBAQUEDANOCA el 20-01-2023 19:50:13

Código documento Trilce: TRI - 0525607