



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la
Empresa Cofimar Corp. S.A.C. , Lima**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Br. Mamani Chuqui, Rocio Rosa (orcid.org/0000-0002-6753-2226)

ASESORA:

Dra. García Clavo, Nila (orcid.org/0000-0002-9043-3883)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento.

LIMA - PERÚ

2023

Dedicatoria

Principalmente a Jesucristo por darme una oportunidad más de vida, por guiar y cuidar mi caminar y darme siempre una salida a todos los obstáculos que atravesé en la vida.

A mi hijo Juan Adriano que es el principal motor y motivo de seguir en pie, y a todas las personas que me estiman y me impulsaron a seguir y no quedarme a medias. ¡¡¡Gracias a todos ustedes!!!

Mamani Chuqui Rocio Rosa

Agradecimiento

Se agradece a la Universidad César Vallejo, a la Dra. Nila García Clavo por su asesoramiento y entrega en el taller, y hacer posible este proyecto, y poder lograr el anhelado título y así poder crecer profesionalmente. Y a todas las personas que me apoyaron hasta en lo mínimo que para mí fue más que suficiente.

Mamani Chuqui Rocio Rosa

Índice de Contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de Contenidos	iv
Índice de Tablas	v
Índice de Figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	12
3.1 Tipo y diseño de investigación	12
3.2 Variables y operacionalización	12
3.3 Población, muestra y muestreo	16
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	18
3.5 Procedimientos	19
3.6 Método de análisis y de datos	19
3.7 Aspectos éticos	19
IV. RESULTADOS	20
V. DISCUSIÓN.....	30
VI. CONCLUSIONES.....	34
VII. RECOMENDACIONES.....	36
REFERENCIAS	37

Índice de Tablas

Tabla 1: Población de estudio	17
Tabla 2: Población de descarte	17
Tabla 3: Confiabilidad de la variable Cuentas por Cobrar	20
Tabla 4: Confiabilidad de la variable Rentabilidad.....	20
Tabla 5: Nivel de Cuentas por cobrar de la empresa Cofimar Corp	21
Tabla 6: Nivel de Rentabilidad de la empresa Cofimar Corp	22
Tabla 7: Pruebas de Normalidad Cuentas por Cobrar y Rentabilidad	23
Tabla 8: Correlación entre Políticas de Crédito y Rentabilidad.....	23
Tabla 9: Correlación entre Proceso de Cobro y Rentabilidad	25
Tabla 10: Correlación entre Cobranza Dudosa y Rentabilidad.....	26
Tabla 11: Correlación entre cuentas por cobrar y rentabilidad	28

Índice de Figuras

Figura 1: Nivel de Cuentas por Cobrar de la empresa Cofimar Corp	21
Figura 2: Nivel de Rentabilidad de la empresa Cofimar Corp.....	22
Figura 3: Gráfico de Correlación de Políticas de crédito y Rentabilidad	24
Figura 4: Gráfico de Correlación de Proceso de Cobro y Rentabilidad.....	25
Figura 5: Gráfico de Correlación de Cobranza Dudosa y Rentabilidad.....	27
Figura 6: Gráfico de Correlación Cuentas por Cobrar y Rentabilidad	28

Resumen

El presente estudio tiene como finalidad determinar la relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima, para lo cual se desarrolló una investigación de tipo correlacional con un diseño que no es experimental. Asimismo, los datos se obtuvieron mediante la técnica de la encuesta utilizando un muestreo por conveniencia y el instrumento que se aplicó fue el cuestionario en escala de Likert. Los resultados indicaron la existencia de una relación significativa ($p < 0.05$) entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad, en cuanto al OE1, el nivel de cuentas por cobrar es regular, para el OE2 se obtuvo que el nivel de rentabilidad de la compañía es alto, asimismo, los resultados del OE3 indican la existencia de una relación significativa ($p < 0.05$) entre las políticas de crédito y la rentabilidad, para el OE4 se obtuvo que existe una relación significativa ($p < 0.05$) entre el proceso de cobro y la rentabilidad, finalmente, para el OE5 se afirma que no existe relación significativa ($p > 0.05$) entre la cobranza dudosa y la rentabilidad de la compañía Cofimar Corp. S.A.C., Lima. En adición, se concluye que, si las cuentas por cobrar mejoran, la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C aumentará.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, rentabilidad, políticas de créditos, proceso de cobro, cobranza dudosa.

Abstract

The purpose of this study is to determine the relationship between accounts receivable and the profitability of the company Cofimar Corp. S.A.C., Lima, for which a correlational type of investigation was demonstrated with a design that is not experimental. Likewise, the data was obtained through the survey technique using a demonstrated for convenience and the instrument that was applied was the Likert scale questionnaire. The results indicated the existence of a significant relationship ($p < 0.05$) between accounts receivable and profitability, as for OE1, the level of accounts receivable is regular, for OE2 it was obtained that the level of profitability of the company is high, likewise, the results of OE3 indicate the existence of a significant relationship ($p < 0.05$) between credit policies and profitability, for OE4 it was found that there is a significant relationship ($p < 0.05$) between the collection process and profitability, finally, for OE5 it is stated that there is no significant relationship ($p > 0.05$) between doubtful collection and the profitability of the company Cofimar Corp. S.A.C., Lima. In adding, it is concluded that, if the accounts receivable improve, the profitability of the company Cofimar Corp. S.A.C will increase.

Keywords: Accounts receivable, profitability, credit policies, collection process, doubtful collection.

I. INTRODUCCIÓN

Las cuentas por cobrar afectan gravemente a la rentabilidad, a la capacidad de solvencia de las empresas si estas no son bien evaluadas en el momento de ser otorgadas, ya que sería perjudicial para la entidad.

Desde una perspectiva internacional, en México, Castro (2021), mencionó que es muy importante tener un buen control del capital para que la empresa continúe trabajando y todo el personal involucrado en cobranzas tengan que ver la forma de recuperar los créditos vencidos ya que las cuentas por cobrar representan una cuarta parte del capital, mientras que el 75 % restante aún no se ha convertido en efectivo.

Además, en Chile Czerny (2021), explicó que los cálculos por recaudar son vitales para el seguimiento de las transacciones en cada empresa y la formulación de medidas que le permitan cobrar los flujos de efectivo dentro de los plazos previstos y requeridos. Este enfoque hace que la administración de la cobranza sea mucho más eficiente, coordinada y escalable.

Asimismo, en Ecuador Panchana et al. (2020), indicaron que la concesión de préstamos en las condiciones definidas por la empresa es fundamental, ya sea a personas físicas o jurídicas, siempre que se devuelvan de acuerdo con los términos del contrato, ya que esto permite a la empresa continuar en el mercado y seguir siendo competitiva con otras empresas.

Por otro lado, a nivel nacional, en Cusco, Cruz (2022), mencionó, las deudas o cuentas que faltan por cobrar se refieren al préstamo concedido por una compañía a su clientela basándose únicamente en su promesa de devolver el préstamo en un plazo determinado. Este método es común en cualquier negocio y sirve para dos propósitos clave: 1) mantener un flujo de efectivo constante y 2) reclutar posibles nuevos socios comerciales.

En Huancayo, según Sedano (2021), asistió en la implementación de tácticas, para poder garantizar el debido crecimiento de la institución y evitar así aumento de las cuentas morosas y cuestionables, lo cual ayuda a las entidades privadas a incrementar su liquidez.

Según Lozano y Ramos (2020), indicaron en Arequipa que las estimaciones de ciertas debilidades deben ser corregidas para poder llevar correctamente las finanzas y no tener que perjudicar a las empresas.

En cuanto al ámbito local, en Lima, según Rosas y Ochante (2022) explicaron que, al no otorgar créditos, las empresas quedarían excluidas del mercado competitivo, y al otorgar créditos sin la debida evaluación, se incrementarían más cuentas incobrables en sus Estados Financieros.

En adición, Según Ninahuanca y Guere (2021) en Lima, un aumento de las ventas conlleva un crecimiento de los préstamos, lo cual es una buena noticia ya que implica más dinero en el banco. Las cuentas incobrables, en cambio, constituyen un riesgo para la estabilidad financiera de la empresa y pueden llevarla a la quiebra.

Finalmente, en Lima, Gonzales y Sanabria (2020), informaron que, para cualquier institución, el crédito concedido a los consumidores sobre la base de su único compromiso de pago en un plazo determinado y la morosidad de los clientes es considerado un problema generalizado.

Con respecto a lo antes mencionado, el área de créditos del grupo COFIMAR CORP. S.A.C. otorgó créditos antes de pandemia COVID -19 y hasta el día de hoy, hay cuentas que no son canceladas ya que se habían otorgado créditos a diestra y siniestra sin cumplir ciertos requisitos que garanticen que van a ser recuperadas y sin hacerles seguimiento continuo para insistir a los clientes a que cancelen estos créditos en su debido momento y el día de hoy es casi imposible ubicar a algunos. De este modo se presentó el problema general del estudio cuál es la relación que existe entre las Cuentas por cobrar y la rentabilidad de Cofimar Corp. S.A.C., En esa línea, como problemas específicos consideramos las siguientes preguntas: Cuál es el nivel de las cuentas por cobrar de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Cuál es el nivel de la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C. Cuál es la relación existente entre las políticas de crédito y la rentabilidad de Cofimar Corp. S.A.C., Cuál es el impacto que existe entre el proceso de cobro y la rentabilidad en Cofimar Corp. S.A.C. y Cuál es la

influencia existente entre la cobranza dudosa y la rentabilidad de Cofimar Corp. S.A.C.

Por ese sentido, consideramos que las justificaciones presentadas en el trabajo de investigación son un intento de corregir la forma incorrecta de gestionar la inspección de las cuentas que aún faltan cobrar mediante evaluación de los consumidores a los que se les concede el crédito de manera eficiente, indagando sobre sus capacidades económicas para que estas deudas puedan ser condonadas; en consecuencia, debemos analizar los puntos críticos que actualmente se aprecian en la empresa para corregir los procedimientos de cómo ha venido operando Cofimar Corp. S.A.C.

En cuanto a la justificación teórica, se evaluó la relación entre la realidad y las diferentes teorías encontradas en algunas tesis y artículos, para que puedan ser discutidas y llegar a algunas conclusiones además con respecto a la justificación metodológica, esta investigación servirá para futuros investigadores y aportará mucha información a aquellas empresas respecto a las políticas de crédito. Asimismo, la justificación práctica es muy importante ya que nuestra investigación buscó beneficiar la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., evidenciando su relación con las cuentas por cobrar mediante un análisis metodológico que servirá como guía para alcanzar el máximo rendimiento mediante ajustes periódicos en la práctica, y por último se justifica en lo social ya que tiene como finalidad hacer conocer a la población que trabajan con estos métodos de pago que deben evaluar a sus clientes antes de otorgar estos créditos porque al no ser canceladas estos afectan directamente a la rentabilidad de su negocio. Por lo tanto, las cuentas que están pendientes por cobrar representan indicadores valiosos para la organización, así como para la obtención de efectivo y el cumplimiento idóneo de sus obligaciones (Marks,2020).

Por lo que se especificó, el objetivo general del estudio: Determinar la relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima. En ese sentido, como objetivos específicos tenemos: O.E.1 Identificar el nivel de cuentas por cobrar de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., O.E.2 Identificar el nivel de rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C.,

O.E.3 Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima, O.E.4 Determinar la relación entre el proceso de cobrar y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima. y, por último O.E.5 Determinar la relación entre la cobranza dudosa y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C.

II. MARCO TEÓRICO

Para el sustento de esta investigación, se exploraron estudios preliminares de otras naciones, al igual que del Perú y del ámbito local.

Desde el ámbito internacional se encontró en España, Muñoz et al. (2020) en su artículo mencionaron que su objetivo fue encontrar un vínculo existente entre las variables en estudio con la rentabilidad, para ello utilizó un método cuantitativo. Los resultados señalaron que el 62% de los artículos encuentran un vínculo positivo entre la RSE y las ganancias, el 33% encuentran un vínculo neutral y el 5% encuentran un vínculo negativo. El análisis documental es lo que se usó para medir. Asimismo, existe constancia de los datos económicos y financieros sobre las prácticas que utilizan las empresas, lo que establece criterios globales que permiten obtener resultados más concluyentes y exhaustivos en esta línea de investigación. El estudio brindó pruebas de los estados financieros y ayudó a las empresas a determinar cómo están sus finanzas.

Por su parte, en Ecuador, Ávila et al. (2019) en su artículo indicaron que la intención de su investigación fue diagnosticar la gestión de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez. Por lo tanto, la investigación fue de carácter aplicado y utilizó una metodología cualitativa e histórico-analítica. A este respecto, concluyeron diciendo que la entidad carece de manual de normas, así como de procesos de otorgamiento de crédito, lo que explica que los resultados indiquen una ventaja mínima para la empresa. La investigación ofreció pruebas para el seguimiento periódico de los créditos concedidos a los clientes.

En adición, en Ecuador, Lozada (2018) en su artículo, se propuso estudiar cómo funcionan las deudas por recaudar en pequeñas empresas de calzado de Ambato. De esta forma, se trató de un análisis de carácter aplicado- cuantitativo y no fue experimental. La muestra: empresas chicas de Ambato. La muestra estuvo integrada por un grupo de personas y no fue escogida al azar. De esta forma, se constató que la empresa ha estado vendiendo más a crédito en los últimos años. Como resultado, las ventas cayeron al 38 % en 2015 e incluso al

53 % en 2016, y las cuentas por cobrar subieron al 17,91 % en 2015 antes de caer bruscamente al 55,4 % en 2016. De esta forma, se decidió que el trabajo de la empresa fue muy alto del 2014 al 2015 y 2016 con base en los estados financieros, lo que provocó una disminución de la liquidez.

En el ámbito nacional, Vásquez et al. (2021), en su artículo científico, los investigadores examinaron las cuentas que aún faltan por cobrar y la liquidez de las compañías del rubro de lácteos mediante una técnica descriptiva-comparativa, no experimental, con un corte transversal. Se utilizó la hoja de análisis como instrumento para el análisis documental; la muestra, la cual no fue probabilística, estuvo conformada por 20 estados financieros anuales de dos empresas lácteas de 2015 a 2019; y se elaboraron indicadores financieros comparativos con estos datos. Ambas empresas gozaban de una gran liquidez, con una capacidad de reembolso de sus obligaciones y préstamos a corto plazo superior a la prevista; sin embargo, como resultado se obtuvo que la compañía tenía una mayor capacidad de cobro debido a la rapidez con la que recuperó los préstamos otorgados. Las buenas técnicas de cobranza permitieron a las empresas acumular suficiente efectivo para los pagos requeridos, manteniendo la producción de acuerdo con el nivel de actividad económica previsto.

Asimismo, en Ucayali, Huerta et al. (2020) en su tesis, se propusieron por objetivo examinar el movimiento de efectivo y cómo afectaba a las cuentas por cobrar de la compañía Oleaginosas Padre Abad S.A, de tal manera, la población y muestra fue de 10 trabajadores del área administrativa, teniendo un muestreo no probabilístico. En tal sentido, como resultado nos dio que siempre hay cuentas por cobrar en la empresa, así como se detalla, el 60% de los trabajadores refieren que siempre hay capital de trabajo y el 40% menciona que a veces. Se llega a la conclusión clara y sustancial de la relación directa y elocuente entre las variables de estudio. Ello aportó que la empresa capacitó a su personal para recuperar las cuentas por cobrar.

En Trujillo, según Angulo y Venegas (2020) señalan que su tesis tuvo como finalidad determinar la manera en que la administración de cuentas por

cobrar influye en la rentabilidad de la compañía Tramarsa Flota SA en Trujillo, y para ello se utilizó una metodología híbrida, teniendo una encuesta como herramienta utilizada para recopilar información, tomando como población a partir del 31 de diciembre de 2019, dando un resultado de incremento del 4,52% en las cuentas en 2019. Se establece que la cobranza es inconsistente ya que no corresponde al tiempo que los clientes tardan en pagar.

En el ámbito Local se encontró, en Lima, Tacuri et al. (2021) en su artículo, la finalidad que presentó era analizar la comparación entre la liquidez y el endeudamiento en las compañías productoras de azúcar del Perú, menciona que la investigación tuvo un diseño cuantitativo y la muestra estuvo estructurada por cuatro empresas azucareras. Este fue un método de muestreo no probabilístico que utilizó el método de análisis de documentos. De esta forma, se encontró que 2016 fue el año más líquido con un valor de 2,45 y que entre 2016 y 2019 se destacó la azucarera Pampa Blanca con un valor de 0,15, que se utilizó para calcular el riesgo de liquidez. De esta forma, se decidió que la liquidez era una señal muy importante de la suficiencia de una compañía para crecer y mantenerse en el negocio. El estudio proporcionó pruebas reales de que el sistema financiero de una empresa es esencial y muy importante.

Por otro lado, en Lima, García y Carhuancho (2020), en su artículo incluyeron una técnica deductiva, un diseño pre experimental de enfoque mixto, una metodología de entrevistas y muestras. Como resultado del descubrimiento, la empresa debe modificar sus procesos de cobro, para ejercer un control más eficaz sobre sus cuentas por cobrar. En este contexto, se concluyó que el análisis financiero de Aquasport SAC demostró la pertinencia de la decisión y permitió la creación de estrategias para optimizar los resultados erróneos. El estudio aportó evidencia práctica de que un sistema financiero de la compañía está con el préstamo de los accionistas sin ningún contrato, motivo por el cual el saldo registrado en dicha cuenta se reclasifica.

Del mismo modo en Lima, Comas, Huamán (2018), en su tesis, cuyo objetivo principal era evaluar el efecto de la morosidad. En consecuencia, este

estudio fue un estudio descriptivo aplicado que utilizó un enfoque cuantitativo y una metodología no experimental. Se logró reunir a una porción de la población de 32 personas de los departamentos de contabilidad de 11 organizaciones diferentes utilizando un enfoque estadístico. Como resultado, se concluyó que las deudas de clientes no cobradas, que representaban la mayor parte, tenían un impacto negativo en su liquidez. Visto desde esta perspectiva. El artículo aportó una buena creación de políticas de cobranza es con reuniones mensuales con el departamento de crédito y cobranza de esa manera dar solución al problema.

Después de haber mostrado los descubrimientos de los antecedentes, se presenta las teorías relacionadas a las cuentas por cobrar, las teorías que se van a incluir se basaran en cobros ya que esto aumenta el potencial de la entidad para generar flujos de caja siempre que se cobren de acuerdo con las condiciones y normas establecidas (Choquecahua et al. ,2021).

Rosas y Ochante (2022) hacen mención al término cobranza judicial que se establece a través de procedimientos legales, como un juicio para decidir los términos de la liquidación de deudas, las cuentas son un derecho derivado de la venta, exigible, que luego se convierte en efectivo, a diferencia de los gastos, los cuales se trata de una inversión no reembolsable que permite a la entidad obtener beneficios económicos futuros.

Al respecto, Lozada (2018) señalo en su análisis la definición de cuentas que faltan por cobrar a aquella transacción que la empresa brinda a sus clientes para que les financie su actividad de comercio y a partir de ahí, el consumidor tiene el deber de remunerar la cuenta y el proveedor de cobrar, ya que es un dinero pendiente que parte del capital líquido de la empresa que se genera por ventas, préstamos, entre otros.

En adición Martínez (2021), indicó que las cuentas por cobrar pueden producir liquidez rápidamente, ya que son créditos que deben ser devueltos lo más rápido posible por los clientes y que la empresa tiene derecho a cobrar a

sus clientes por el servicio o artículo entregado teniendo en cuenta las restricciones específicas.

Stevens (2021) mencionó, las cuentas por cobrar son préstamos que se tienen que devolver en corto tiempo, ya sea por un bien o servicio con documentos como pagarés o letras de cambio.

De la misma forma, con relación a las dimensiones de la variable independiente cuentas por cobrar, explica que la política de crédito de una empresa consiste en las normas técnicas para conceder créditos a los distintos clientes elaborados por la dirección financiera. En el contexto de la política de crédito, la selección de los créditos, los criterios de crédito y las condiciones de crédito están en juego. Además, el proceso de cobro son las directrices establecidas por una organización y seguidas por los implicados en el tema durante un periodo de tiempo delimitado con el objetivo de rescatar las deudas vencidas y por vencer, acordando plazos y condiciones de pago, para que los clientes puedan pagar sus facturas a tiempo, permitiendo la generación de un margen de beneficio y finalmente, las cuentas que siguen siendo incobrables tras esfuerzos razonables de cobro durante un periodo de tiempo significativo debido a los problemas financieros del deudor se clasifican como cuentas dudosas (Puri,2020).

En cuanto a la rentabilidad, Salluca y Correa (2015) mencionaron que se determina promediando las ventas, los activos y el patrimonio neto. Además del rendimiento de la inversión. Las cuentas financieras indican los ingresos, los gastos y el rendimiento de la inversión, de ahí que su exactitud sea vital. Tenemos dos tipos de rentabilidad: la financiera y la económica. Aunque la rentabilidad y el beneficio van de la mano, la rentabilidad es relativa, mientras que el beneficio es absoluto. Se utiliza para estimar la rentabilidad de una organización en paralelo con su tamaño. Hasta que no se sepa qué parte de la inversión inicial se ha recuperado, es imposible determinar si la apuesta ha tenido éxito o no. Además de confirmar la existencia de beneficios, ayuda a identificar y resolver cualquier obstáculo a su progreso. Por lo tanto, la

rentabilidad le permite identificar los procedimientos que contribuyen al crecimiento de su organización y revelar con confianza las deficiencias.

Rentabilidad Financiera (ROE)= Utilidad neta/Total Patrimonio x 100 así mismo se define en el siguiente concepto la ratio de rentabilidad financiera, comúnmente conocido como ratio de rendimiento, los activos y los fondos propios pueden utilizarse para medir la rentabilidad de una empresa (Salluca & Correa, 2015).

Rentabilidad económica (ROA) = Bonificación neta/Activo total x 100, es el coeficiente que se determina dividiendo el beneficio de explotación después de impuestos entre los activos netos medios para obtener el coeficiente de utilización de los activos. (Salluca & Correa, 2015).

Por otra parte, Rosas y Ochante (2022) indicaron que el ingreso es el dinero que gana una empresa al ofrecer un producto, servicio o ambos a un consumidor para generar rentabilidad, es decir, generar rendimientos a partir de las inversiones de los accionistas, incluidos los beneficios retenidos, de los que se ha privado a los accionistas, por beneficios se especifica en las inversiones (rentabilidad económica o de la empresa) y dinero entregado por los propietarios (rentabilidad financiera o del propietario). Además, indicó lo importante de la rentabilidad de la empresa que al no ser cobradas podrían pasar a ser cuentas dudosas por cobrar y afectaría gravemente.

En conclusión, la rentabilidad, al igual que el beneficio económico o de la inversión, mide el beneficio de los fondos propios y describe el beneficio de los activos de una organización durante un periodo de tiempo determinado y en varios escenarios de financiación. Estos beneficios y su expansión son defendida por la escuela clásica de economía. En esta teoría tradicional, tres elementos clave elevan la inversión por encima del ahorro: el margen de beneficio, los procesos financieros y el vínculo entre ambos. La industrialización acelerada y el crecimiento económico nacional son los principales impulsores del capital, en el que influyen la rentabilidad esperada y la financiación interna (Mogollón, 2021).

Por último, es claro señalar que las cuentas por cobrar son críticas, ya que son indicadores de aquellos activos que tiene la compañía y aún están por cobrar, las teorías y datos mencionados nos ayudan a canalizarlas y gestionarlas de manera oportuna para proporcionar seguridad a la gestión, al tiempo que se reduce la morosidad. También son fundamentales para mantener un flujo de caja conveniente para las operaciones continuas de la organización. En este caso, el cliente controla una porción primordial de los recursos de la compañía, por lo que ésta debe establecer políticas de gestión y cobro, además de asegurarse que el plazo de pago es coherente con las necesidades financieras de la empresa. Adicionalmente, el crédito se utiliza como herramienta de venta y captación de clientes, pero debe gestionarse de forma eficaz o la empresa se verá perjudicada, sin una supervisión suficiente, el importe de las cuentas por cobrar puede aumentar, lo que puede llevar a la morosidad (Oñante et al.,2022).

Por ello , la necesidad de estudiar las teorías previas, para poder entender mejor cómo manejarlo y poder tener un plan de contingencia ante estos problemas causados por las cuentas que faltan por cobrar y su vínculo con la rentabilidad, Si bien es cierto que la obtención de instrumentos financieros puede ayudar a las empresas a acceder a la liquidez del mercado, también es fundamental recordar que las cuentas por cobrar deben gestionarse para que no se conviertan en una sangría financiera ,las empresas deben establecer políticas de cobro para conseguirlo. Aunque es habitual que las empresas concedan plazos de crédito de 30 a 60 días a sus clientes, no todas estas cuentas se cobran, lo que da lugar a un incobrable. Esto último nos permite concluir que la aplicación de políticas y normas de cobro garantizará que la empresa no se perjudique rentablemente (Pinargote ,2020).

III.METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación:

Básica

Se considera así, puesto que la investigación estuvo fundamentada en teorías, definiciones de las variables y a su vez aportó a la ampliación de conocimientos acerca del tema en mención, de nivel descriptivo porque facilitaba la descripción de los fenómenos y sus manifestaciones. (Pimenta y Pessoa, 2016).

En tal sentido, Sampieri et al. (2014) sostuvo que la investigación básica está destinada a promover un organismo estructurado de ejemplos científicos y no necesita el desarrollo de efectos de beneficio práctico inmediato.

De enfoque cuantitativo, Sampieri et al. (2014) indicó, un método cuantitativo es aquel que busca pruebas para respaldar hipótesis y teorías preexistentes mediante el uso de análisis estadísticos y mediciones numéricas.

Diseño de investigación

Correlacional

Se presenta este diseño porque se buscó establecer un vínculo que existe entre las variables, sin manipularlas deliberadamente.

En relación a lo mencionado, Sampieri et al. (2014) sostuvo que las investigaciones correlacionales, se enfocan en establecer el vínculo entre las variables, analizando la asociación entre variables de prueba.

3.2 Variables y operacionalización

Variable Independiente: Cuentas por cobrar

Definición conceptual

Son fondos que se deben a una empresa por artículos o servicios prestados, estos contienen la fecha de la venta, el nombre del consumidor, el valor de compra y el plazo de vencimiento del pago. Los plazos de las cuentas

por cobrar pueden variar a lo largo de días, semanas o incluso años. (Rosas & Ochante, 2022).

Definición operacional

Esta variable se estableció mediante la evaluación de las políticas de crédito de la compañía y todo el proceso de cobro de las cuentas faltantes mediante la utilización de la herramienta para recopilar datos.

Dimensión 1: Políticas de crédito

Al respecto, García (2017) indicó que las políticas de crédito selectivo y de tipos de interés van de la mano. Las desventajas de los tipos de interés bajos se ven exacerbadas por los préstamos selectivos, que distinguen y subvencionan a determinados tipos de prestatarios. El capital, y no el trabajo, se subvenciona a través de los préstamos selectivos, lo que constituye su inconveniente más evidente.

Indicadores:

Evaluación de crédito: hace mención a la revisión del historial crediticio u otros documentos esenciales para una evaluación adecuada García (2017).

Análisis de solvencia: es la revisión acerca del medio de pago a la empresa con el fin de hacer frente a sus deudas en un corto período de tiempo García (2017).

Nivel de morosidad: representa la proporción de todos los préstamos que no producen pagos de intereses, y se obtiene dividiendo el monto de los préstamos incobrables por la suma general de los créditos concedidos García (2017).

Dimensión 2: Proceso de cobrar

Señala Friend (2018) en cuanto a la técnica de cobro judicial de este tipo de facturas, se debe utilizar el proceso monitorio o el proceso ordinario.

Indicadores:

Llamadas telefónicas: gestiones que se realizan a través de llamadas a los clientes que tienen cuotas o deudas por vencer (Oro, 2021).

Notificación por escrito: se refiere a la redacción y envío de documentos para exponerle al cliente la situación de su préstamo, lo que debe cancelar y toda la información que concierne con respecto a su deuda (Oro, 2021).

Recurso legal: se refiere al procedimiento legal para cambiar o revocar una sentencia judicial anterior (Oro, 2021).

Dimensión 3: Cobranza dudosa

Según García (2017) se trata de cuentas a cobrar que no han sido pagadas a tiempo y que ahora se están gestionando a través del procedimiento de cobro.

Indicadores:

Tratamiento tributario: su aplicación hace posible que las empresas equilibren las pérdidas y los créditos fiscales no utilizados haciendo un análisis de sus obligaciones fiscales actuales y proyectadas (Oro, 2021).

Provisión de deudas incobrables: para hacerse efectiva, la deuda debe estar vencida y el deudor ha de mostrar problemas financieros que aumentan la probabilidad de que la deuda sea incobrable (Oro, 2021).

Castigo de deudas incobrables: se reducen o dan de baja las cuentas por cobrar para las cuales se ha constituido una previsión para cuentas dudosas (Oro, 2021).

V2: Rentabilidad de la empresa

Definición conceptual

Hidelvys y Leyva (2016). La rentabilidad es el nexo existente del rendimiento o el provecho de una organización y sus ventas, activos e inversiones de los miembros, para calcularla es imprescindible tener en cuenta

una serie de índices y ratios y, una vez determinada, utilizar las claves que comentaremos para aumentar su rentabilidad.

Definición operacional

Se establece midiendo la rentabilidad en relación con la rentabilidad económica y las rentas financieras de la empresa en el periodo estudiado mediante los resultados de la encuesta.

Dimensiones

Rentabilidad económica

Menciona Lawrence (2016), Todas estas técnicas resultan en una conclusión económica sin analizar las razones de las desviaciones observadas. Debido a los orígenes de las anomalías observadas, es difícil identificar la naturaleza de los obstáculos técnico-organizativos que limitan la expansión de la organización. En general, afirman que la eficiencia puede medirse mediante indicadores, siendo la rentabilidad económica la que permite un examen continuo y completo del rendimiento de la empresa.

Indicadores

Rentabilidad económica y margen: El margen mide la ganancia obtenida de cada unidad financiera vendida, o qué tan rentables son las ventas (Escalante et al., 2019).

Utilidad y metas a corto plazo: se define por un marco de tiempo particular, el cual es más fácil de lograr (Escalante et al., 2019).

Rotación de activos y ventas mediante rotación de activos: Esto demostrará que los activos tienen una mayor probabilidad de generar ventas, lo que incrementará la rentabilidad (Poot,2020).

Rentas financieras

Rivolta (2020), mencionó que las rentas financieras pueden describirse como la distribución del capital financiero a lo largo de un periodo determinado, en el que el capital correspondiente puede diferenciarse en cada momento en función de un esquema temporal. Las matemáticas financieras son un campo de

las matemáticas que examina y analiza cantidades de efectivo que se denominan capital desde una perspectiva financiera.

Indicadores:

Rentabilidad financiera, margen de utilidad y margen de ventas negativas: indicadores que permiten conocer la situación en temas financieros de la organización, permite una retroalimentación y redirección de estrategias (Escalante et al., 2019).

Rotación de cuentas por cobrar: es una métrica utilizada en contabilidad para evaluar qué tan bien una empresa cobra sus cuentas por cobrar (Zietlow et al. ,2018).

Aumento de ventas y capacitación de personal de ventas: se refiere a la inversión que realiza la empresa para que su personal esté apto en la realización de sus funciones y de esta manera genere más ventas (Escalante et al., 2019).

3.3 Población, muestra y muestreo

Población

Al respecto, Hernández y Mendoza (2018) señalaron que una población es aquella que está constituida por un grupo de individuos con ciertas cualidades en común. De tal manera, en este caso se consideró como población a los empleados de “COFIMAR CORP. S.A.C.”, los cuales fueron de las siguientes áreas: Contabilidad, tesorería, finanzas y administrativo.

Los juicios de inclusión son los siguientes:

Se tiene en cuenta a los trabajadores de las diferentes áreas, al gerente y al contador ya que estos tuvieron relación directa con la investigación del proyecto.

Tabla 1

Población de estudio

Cargo	Cantidad
Gerente	1
Asistente contable	3
Auxiliar de contabilidad	1
Contador	1
Crédito y cobranza	1
Cajero	2
Almacenero	2
Atención al cliente	1
Vendedor	4
Total	16

Nota. Elaboración propia

Los criterios de exclusión que se consideran son los siguientes:

Se consideró al personal relacionado con la empresa Cofimar Corp. S.A.C., o que no tuvieran cargos relacionados con las cuentas por cobrar o finanzas.

En consecuencia, la población que se utilizó, estuvo conformada por 16 colaboradores de la empresa Cofimar Corp. S.A.C.

Tabla 2

Población de descarte

Cargo	Cantidad
El mecánico	1
El chofer	1
Total	2

Nota. Elaboración propia

Muestra

La muestra no probabilística es aquella en la que la selección que conduce a la ruta de las características de la investigación es definida por el investigador. De esta manera la muestra estuvo conformada por los 16

empleados de “COFIMAR CORP. S.A.C.”, los cuales serán de las siguientes áreas: Contabilidad, tesorería, finanzas y administrativo.

Muestreo

Al respecto, como la selección de muestra se eligió por conveniencia, se utilizó el no probabilístico, así como menciona Hernández y Mendoza (2018) los elementos que se eligen son establecidos por características relacionadas con la naturaleza de la investigación o los objetivos del indagador, no al azar.

Unidad de análisis

Estuvo representada por cada empleado considerado para la recopilación de información.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

Encuesta

Esta técnica tiene como herramienta al cuestionario, que permite recoger datos a partir de una muestra estadísticamente válida de la población. Las encuestas pueden proporcionar información sobre las actitudes, los sentimientos y las actividades de los ciudadanos.

Cuando llega el momento de poner a prueba un concepto o idear una solución, el fin de la encuesta es encontrar y evaluar metodológicamente un grupo de testimonios que puedan servir con la finalidad de responder a los objetivos especificados.

Instrumentos

Cuestionario

El cuestionario se utilizó como el instrumento para el recojo de datos en esta tesis, ya que es un documento que utiliza preguntas cerradas, abiertas, en escala de Likert, etc. sobre el tema tratado y ayuda a recoger respuestas precisas de las personas que son el objeto de esta investigación.

3.5 Procedimientos

Se siguieron los siguientes lineamientos:

Para empezar, se acreditaron los instrumentos para recopilar los datos, los cuales fueron esenciales para el avance del estudio; seguidamente se procedió a diseñar el cronograma de ejecutables del proyecto; después se aplicó la entrevista en base a la guía de entrevista; se procesó la información; y finalmente se formuló el informe.

3.6 Método de análisis y de datos

Una vez recopilados los datos del análisis documental, se analizaron e interpretaron en el programa SPSS, que sirvió para ayudar a recoger, procesar, analizar los datos y responder a los objetivos de la investigación. Este programa puede leer una gran variedad de archivos digitales, lo que permite a los usuarios trabajar y organizar grandes volúmenes de datos (Quiroz, 2020).

Por lo tanto, para la indagación inferencial se aplicó un test de normalidad previo, para poder evaluar qué prueba de correlación se ajusta más a nuestro estudio, en ese sentido, la prueba que se realizó, fue la de Pearson.

3.7 Aspectos éticos

Al respecto, se procesó en base a los lineamientos de la escuela y se empleó información de indagaciones originales, que, según los principios éticos, para Roque y Macpherson, (2018) se trata del respeto a la autonomía; cuando la persona que realiza la acción lo hace de forma voluntaria, inteligente y sin ser influenciada por fuerzas externas a las que está sujeto; la excepción de la incorporación de material de base permitido (tesis). También, es necesario mencionar que la empresa formalizó el acceso a la información mediante el permiso descrito en una carta de autorización de información. Por otra parte, los datos de la investigación no se utilizaron de ninguna manera que pueda ser perjudicial para la empresa y únicamente se enfocaron en dar la mejor solución potencial al problema de la empresa.

IV. RESULTADOS

Confiabilidad de los Instrumentos

Tabla 3

Confiabilidad de la variable Cuentas por Cobrar

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,888	15

Nota. Elaboración propia

Según lo que se percibe en la Tabla 3, el valor de la prueba de alfa de Cronbach es de 0.888 muy cercano a 1, concluyendo, para la variable cuentas por cobrar, el instrumento es confiable.

Tabla 4

Confiabilidad de la variable Rentabilidad

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,816	12

Nota. Elaboración propia

En la Tabla 4, con respecto al instrumento de recolección de datos para la variable rentabilidad, el valor del alfa de Cronbach es de 0.816, igualmente muy cercano a 1, es decir, el instrumento posee un nivel de confiabilidad alto.

OE1: Identificar el nivel de cuentas por cobrar de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima.

Tabla 5

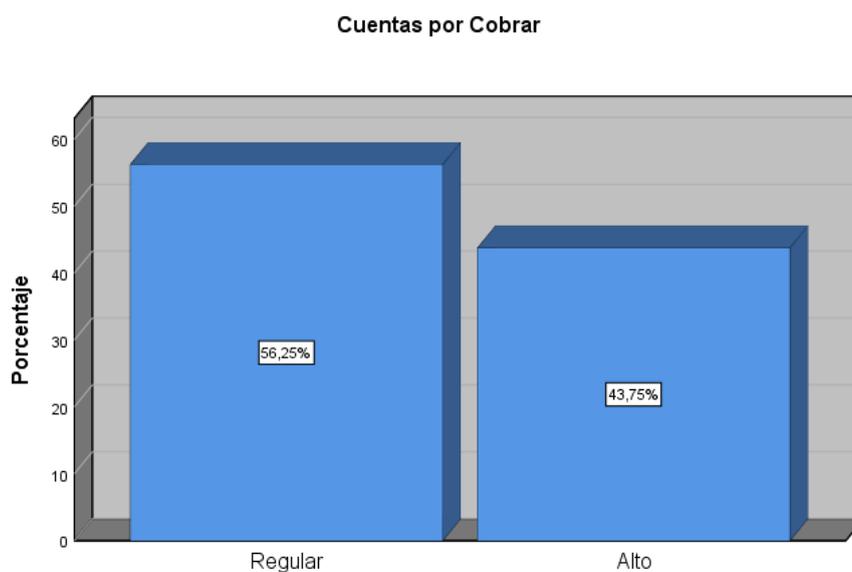
Nivel de Cuentas por cobrar de la empresa Cofimar Corp. S.A.C.

Cuentas por Cobrar			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Regular	9	56,3
	Alto	7	43,8
	Total	16	100,0

Nota. Elaboración propia

Figura 1

Nivel de Cuentas por Cobrar de la empresa Cofimar Corp. S.A.C.



Nota. Elaboración propia

En la Tabla 5 y Figura 1, podemos observar que 9 del total de encuestados (16) opinaron que el nivel de cuentas por cobrar es regular, mientras que 7 indicaron que el nivel de cuentas por cobrar es alto en la compañía Cofimar Corp. S.A.C., en Lima.

OE2: Identificar el nivel de la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima.

Tabla 6

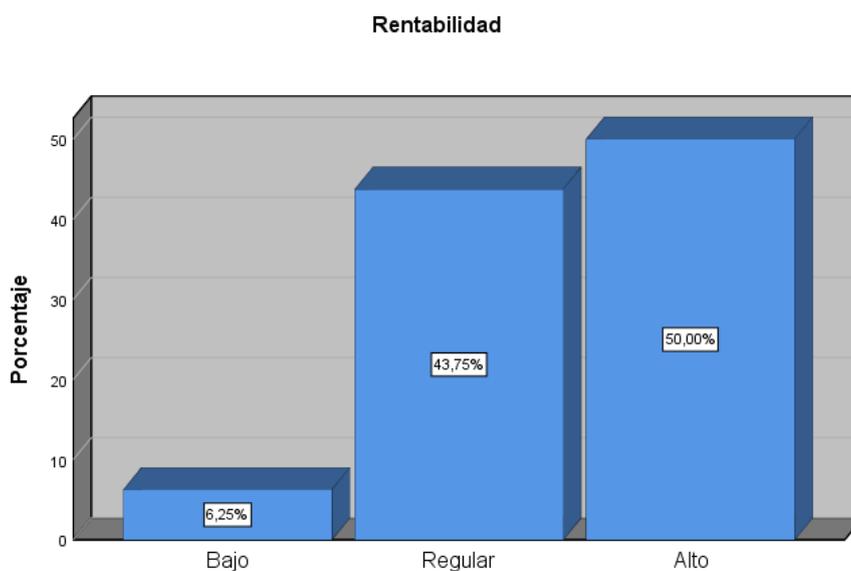
Nivel de Rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C.

Rentabilidad		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	1	6,3
	Regular	7	43,8
	Alto	8	50,0
Total		16	100,0

Nota. Elaboración propia

Figura 2

Nivel de Rentabilidad de la empresa Cofimar Corp.



Nota. Elaboración propia

Con respecto a la Tabla 6 y Figura 2, los resultados indican que 8 del total de personas encuestadas (16) mencionó que la rentabilidad en la empresa Cofimar Corp. S.A.C. es alta, asimismo, 7 indicaron que la rentabilidad se encuentra en un nivel regular y solo 1 persona mencionó que la empresa tiene una rentabilidad baja.

Análisis Inferencial

Prueba de Normalidad

Tabla 7

Pruebas de Normalidad Cuentas por Cobrar y Rentabilidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Cuentas por cobrar	,166	16	,200	,938	16	,327
Rentabilidad	,180	16	,174	,924	16	,198

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Elaboración propia

El argumento de normalidad de Shapiro Wilk es una de las principales para comprobar este supuesto de normalidad para muestras pequeñas, de preferencia menor a 50.

En ese aspecto, en la Tabla 7, el valor sig. Para ambas variables es mayor al 0.05, por lo cual se indica que los datos siguen una distribución normal, por ello, para poder medir la correlación entre ambas variables y sus dimensiones es necesario aplicar la prueba de correlación de Pearson.

OE3: Determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima.

Tabla 8

Correlación entre Políticas de Crédito y Rentabilidad

Correlaciones

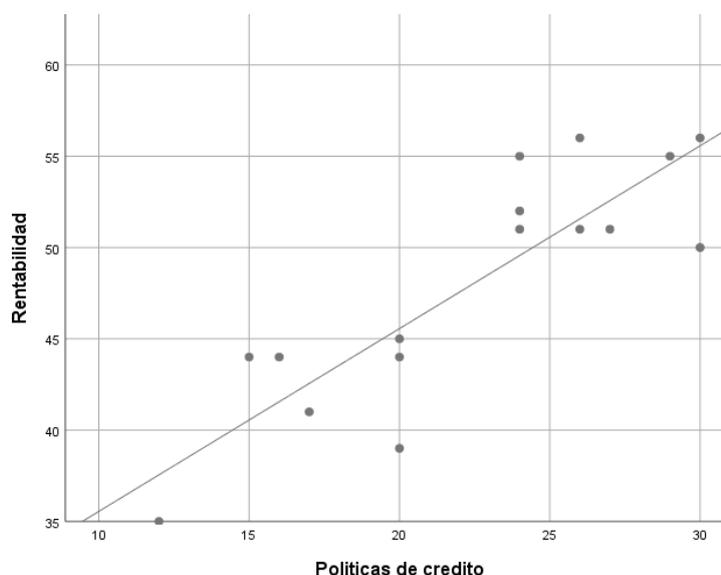
		Políticas de crédito	Rentabilidad
Políticas de crédito	Correlación de Pearson	1	,860**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,860**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	16	16

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

Nota. Elaboración propia

Figura 3

Gráfico de Correlación de Políticas de crédito y Rentabilidad



Nota. Elaboración propia

En cuanto a la Tabla 8 y Figura 3, podemos observar una relación positiva debido al valor del coeficiente de correlación de Pearson de 0.860, asimismo el valor sig. de 0.00 menor al 0.05 indica que esta relación es valiosa, por lo que se afirma que, existe relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad de Cofimar Corp. S.A.C., Lima.

OE4: Determinar la relación entre el proceso de cobrar y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima.

Tabla 9

Correlación entre Proceso de Cobro y Rentabilidad

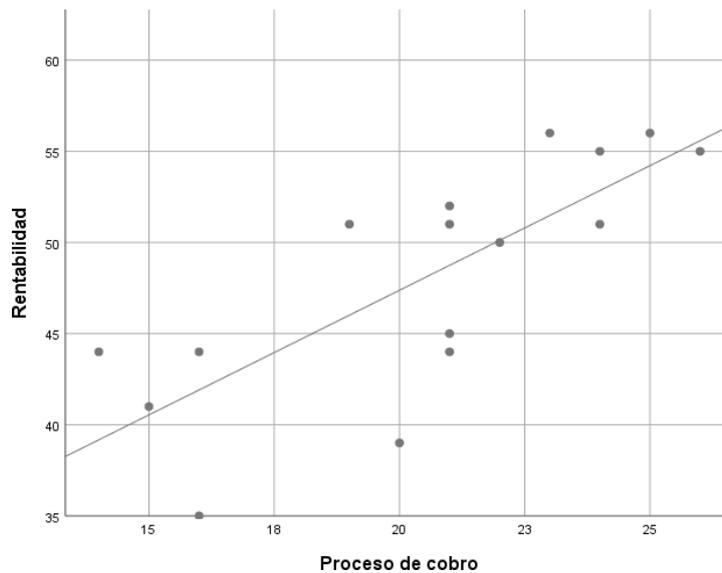
Correlaciones			
		Proceso de cobro	Rentabilidad
Proceso de cobro	Correlación de Pearson	1	,771**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,771**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	16	16

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

Nota. Elaboración propia

Figura 4

Gráfico de Correlación de Proceso de Cobro y Rentabilidad



Nota. Elaboración propia

Los resultados mostrados en la Figura 4 y Tabla 9 indican una relación positiva y valiosa entre el proceso de cobro y rentabilidad debido al valor sig. 0.00 menor al 0.05 y el valor de correlación de 0.771 respectivamente, en ese sentido, decimos que existe relación entre el proceso de cobro y la rentabilidad de la compañía Cofimar Corp. S.A.C., Lima.

OE5: Determinar la relación entre la cobranza dudosa y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C.

Tabla 10

Correlación entre Cobranza Dudosa y Rentabilidad

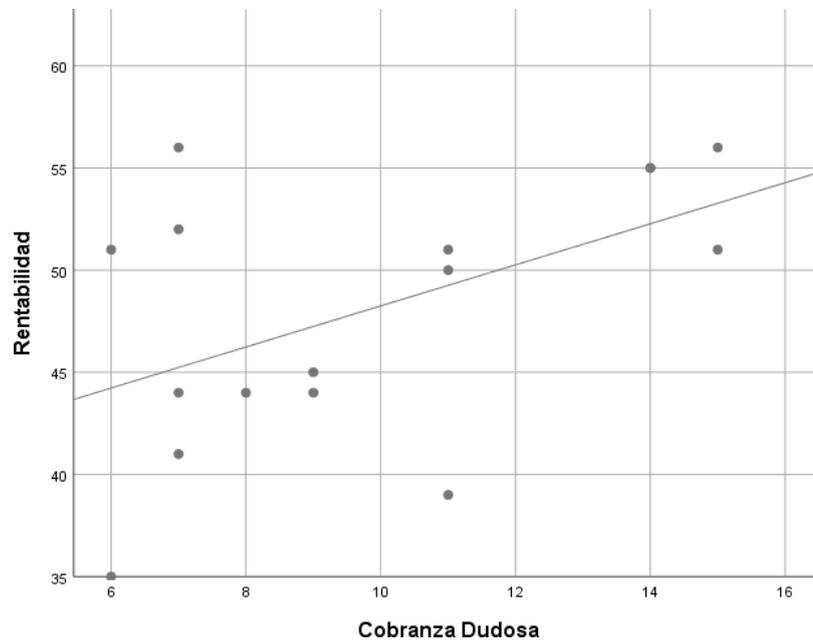
Correlaciones			
		Cobranza Dudosa	Rentabilidad
Cobranza Dudosa	Correlación de Pearson	1	,504*
	Sig. (bilateral)		,056
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,504*	1
	Sig. (bilateral)	,056	
	N	16	16

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

Nota. Elaboración propia

Figura 5

Gráfico de Correlación de Cobranza Dudosa y Rentabilidad



Nota. Elaboración propia

En la Tabla 10 y Figura 5, los resultados muestran que no existe relación significativa entre ambas variables, debido a que el valor sig. de 0.056 es mayor al 0.05, asimismo, el coeficiente de correlación de Pearson 0.504 es muy lejano al valor de 1, en adición, en el gráfico podemos observar que los puntos se encuentran muy dispersos, por ello se afirma que no existe relación entre la cobranza dudosa y la rentabilidad de la compañía Cofimar Corp. S.A.C., Lima.

OG: Determinar la relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima.

Tabla 11

Correlación entre cuentas por cobrar y rentabilidad

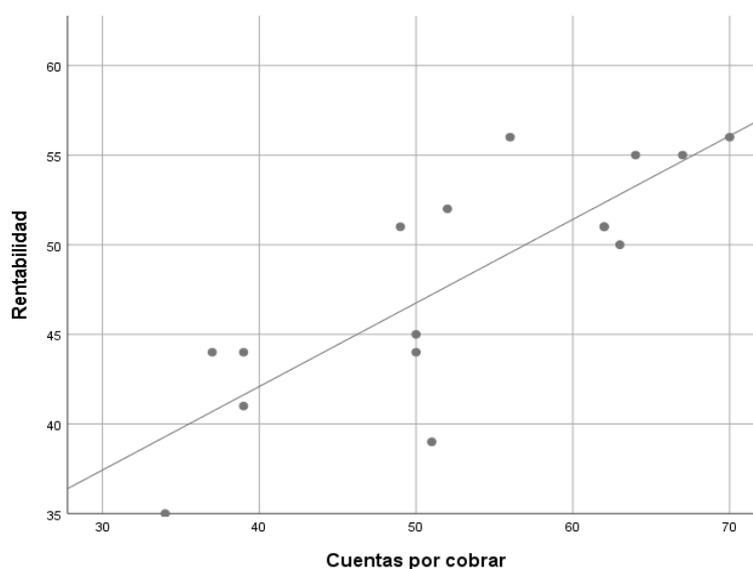
Correlaciones			
		Cuentas por cobrar	Rentabilidad
Cuentas por cobrar	Correlación de Pearson	1	,816**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,816**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	16	16

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

Nota. Elaboración propia

Figura 6

Gráfico de Correlación Cuentas por Cobrar y Rentabilidad



Nota. Elaboración propia

En la Tabla 11 y Figura 6, los resultados muestran la existencia de una relación relevante entre ambas variables, debido a que el valor sig.=0.00 es menor al

0.05, además esta relación es óptima ya que el valor de la prueba de correlación de Pearson es de 0.816, es decir, existe relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de Cofimar Corp. S.A.C., Lima.

V. DISCUSIÓN

El objetivo general del estudio fue identificar la relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la compañía Cofimar Corp. S.A.C. en Lima, la cual fue comprobada con los resultados de la prueba de correlación de Pearson, dicha prueba nos dio como resultado un valor de sig. de 0.00, muy por debajo del 0.05 y un valor de Pearson de 0.816, cercano a 1, es decir, existe una relación positiva y valiosa entre las cuentas por cobrar y los niveles de rentabilidad de la empresa.

Estos resultados concuerdan con lo que menciona Muñoz et al. (2020), en su artículo su objetivo fue encontrar un vínculo existente entre las variables en estudio con la rentabilidad. Los resultados señalaron que el 62% de los artículos encuentran un vínculo positivo con las ganancias, el 33% encuentran un vínculo neutral y el 5% encuentran un vínculo negativo. Asimismo, existe constancia de los datos económicos y financieros sobre las prácticas que utilizan las empresas, lo que establece criterios globales que permiten obtener resultados más concluyentes y exhaustivos. El estudio ayudó a las empresas a determinar cómo están sus finanzas.

Por otra parte, Ávila et al. (2019) en su artículo indicaron que la intención de su análisis fue diagnosticar la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez. A este respecto, concluyeron diciendo que la entidad carece de manual de normas, así como de procesos de otorgamiento de crédito, lo que explica que los resultados indiquen una ventaja mínima para la empresa. La investigación ofreció pruebas para el seguimiento periódico de los créditos concedidos a los clientes.

En adición, Lozada (2018) en su artículo, se propuso estudiar cómo funcionan las deudas por recaudar en pequeñas empresas de calzado de Ambato. De esta forma, se constató que la empresa ha estado vendiendo más a crédito en los últimos años. Como resultado, las ventas cayeron al 38 % en 2015 e incluso al 53 % en 2016, y las cuentas por cobrar subieron al 17,91 % en 2015 antes de caer bruscamente al 55,4 % en 2016.

De esta forma, se concluye que las cuentas por cobrar incidieron en la liquidez y rentabilidad de la entidad, tanto a corto como a largo plazo.

El objetivo específico 1 fue identificar el nivel de cuentas por cobrar de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima, los resultados indican que, la compañía posee un nivel de cuentas por cobrar regular, ya que 9 del total de encuestados (16) opinaron que el nivel de cuentas por cobrar es regular, mientras que 7 indicaron que el nivel de cuentas por cobrar es alto, lo cual es un problema, ya que mientras mejor sea la recuperación de las cuentas, mayor será la ganancia para la compañía.

Según Angulo y Venegas (2020) en su investigación, los resultados concuerdan con lo antes mencionado, ya que su objetivo fue determinar la manera en que la gestión de cuentas por cobrar influye en la rentabilidad de la empresa Tramarsa Flota S.A. en Trujillo, dando un resultado de incremento del 4,52% en las cuentas en 2019 y se estableció que la cobranza es inconsistente ya que no corresponde al tiempo que los clientes tardan en pagar.

En ese sentido, es necesario que la empresa Cofimar Corp. S.A.C. realice un replanteo en la inserción de políticas de cobranza con la finalidad de mejorar la percepción y los niveles de las cuentas que faltan por cobrar ya que, al respecto, Martínez (2021), indicó que las cuentas por cobrar pueden producir liquidez rápidamente, debido a que son créditos que deben ser devueltos lo más rápido posible produciendo flujo de caja en la organización, en el menor tiempo.

De igual forma, para el objetivo específico 2 se buscó identificar el nivel de la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C. Lima, los resultados mostraron que del total de encuestados (16), 8 indicaron que la rentabilidad es alta, mientras que 7 mencionaron que existe una rentabilidad regular y una persona mencionó que la compañía tiene una rentabilidad baja.

De acuerdo a la antes mencionada, Salluca y Correa (2015) indicaron la importancia de la rentabilidad ya que esta permite identificar los procedimientos

que contribuyen al crecimiento de una organización y revela con confianza las deficiencias.

Por lo tanto, si bien, la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C. se encuentra en un nivel alto, hay un gran porcentaje que considera que esta se encuentra en un nivel regular, por lo que es necesario evaluar la rentabilidad, realizando buenas técnicas de cobranza desde los niveles de las cuentas por cobrar, para hacer frente a esta incertidumbre, manteniendo los niveles de liquidez y rentabilidad altos.

Para ello, Vásquez et al. (2021), en su artículo científico, En cuanto a la liquidez y rentabilidad, las empresas deben contar con una fuerte capacidad de pago para acatar sus deberes y deudas de corto plazo, superando el rango estimado; Las buenas técnicas de cobranza permitieron a las empresas acumular suficiente efectivo para los pagos requeridos, manteniendo la producción de acuerdo con el nivel de actividad económica previsto.

Para el objetivo específico 3, se buscó determinar la relación entre las políticas de crédito y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima, los resultados mostraron una relación positiva significativa, teniendo como valor de Pearson un 0.860 y un valor sig. de 0.00, lo que indica que dicha empresa mientras mejor desarrolle y trabaje en nuevas políticas de crédito, esto involucra el correcto seguimiento de las mismas, estas políticas de crédito se verá reflejada en la mejora de la proporción de las cuentas por cobrar y reducción en la morosidad.

De igual forma estos resultados concuerdan con Tacuri et al. (2021) en su artículo mencionó que la liquidez era una señal muy importante de la capacidad de una empresa para crecer y mantenerse en el negocio, de igual forma, el estudio proporcionó pruebas reales de que el sistema financiero y sus políticas de crédito en una empresa son esenciales.

Asimismo, el objetivo específico 4 buscó determinar la relación entre el proceso de cobrar y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima. La prueba de correlación de Pearson arrojó valores significativos de 0.00 menor

a 0.05 y un valor de correlación de 0.771, lo que indicó la existencia en gran medida de la relación entre el proceso de cobro y la rentabilidad, es por ello que la gestión en los procesos de cobro y todos los procesos en sí, son de suma importancia debido a que aportan en la mejora sustancial de los resultados de la empresa.

Según lo antes mencionado, Vásquez et al. (2021), en su artículo científico, indicó que los resultados revelaron que se logró una mayor suficiencia de cobro debido a la rapidez con la que recuperó sus créditos otorgados. Las buenas técnicas de cobranza permitieron a las empresas acumular suficiente efectivo para los pagos requeridos, manteniendo la producción de acuerdo con el nivel de actividad económica previsto.

Finalmente, el objetivo específico 5 del estudio fue determinar la relación entre la cobranza dudosa y la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C. Los resultados obtenidos mostraron que no existe relación entre ambas variables, debido a sus valores de sig. mayor al 0.05 y su valor de Pearson de 0.056, por lo que concluimos que la cobranza dudosa no se relaciona con la rentabilidad, asimismo, el valor de la prueba de Pearson lo confirma, con un valor de 0.504 muy alejado a 1, por lo que se concluye que, debido a que estas cuentas ya están vencidas y no pagadas, no son consideradas en el cálculo de la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C, Lima.

Al respecto, Huamán (2018), en su tesis, se concluyó que las deudas de clientes no cobradas, que representaban la mayor parte, tenían un impacto negativo en su liquidez. Visto desde esta perspectiva. El artículo aportó una buena creación de políticas de cobranza es con reuniones mensuales con el departamento de crédito y cobranza de esa manera dar solución al problema.

VI. CONCLUSIONES

1. Para el Objetivo General, con un valor de significancia de 0.00 de la prueba de correlación de Pearson, la cual es menor al 0.05, se concluye que las cuentas por cobrar se relacionan con la rentabilidad de una forma positiva, con un valor de 0.816 cercano a 1, por lo que se puede afirmar que a medida que mejor se gestione las cuentas por cobrar, la gestión de cobranza se realice de la mejor manera, la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C será mayor.
2. En lo que respecta al Objetivo Específico 1, se concluye que la empresa Cofimar Corp. S.A.C. Posee un nivel de cuentas por cobrar regular según los resultados de los encuestados, los cuales, del total (16), 9 opinaron que el nivel de cuentas por cobrar es regular, mientras que 7 indicaron que el nivel de cuentas por cobrar es alto.
3. Para el Objetivo Específico 2, se concluye que la empresa Cofimar Corp. S.A.C. tiene un nivel alto de rentabilidad, de acuerdo a los resultados, del total (16), 8 indicaron que el nivel de rentabilidad es alto, mientras que 7 mencionaron que la rentabilidad se encuentra en un nivel regular y 1 indico que se encuentra en un nivel de rentabilidad bajo.
4. En lo referente al Objetivo Específico 3, con un valor significativo de 0.00 menor al 0.05, se concluye que las políticas de crédito se relacionan con la rentabilidad de una manera positiva, con un valor de la prueba de Pearson de 0.860, igualmente cercano a 1, es decir que, a medida que las empresas generen mejores políticas de crédito, ésta ayudará en la elevación de la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C, Lima.
5. En cuanto al Objetivo Específico 4, con un valor de significancia de 0.00, notoriamente menor a 0.05, se concluye que el proceso de cobro se relaciona con la rentabilidad de una forma positiva, con un valor de la prueba de Pearson de 0.771, lo que indica que el proceso de cobro, mientras mejor se realice, mayor será la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C, Lima

6. Finalmente, para el Objetivo Específico 5, el valor de significancia mostrado en los resultados es de 0.056, muy por encima del 0.05, por lo que concluimos que la cobranza impugnada no se relaciona con la rentabilidad, asimismo, el valor de la prueba de Pearson lo confirma, con un valor de 0.504 muy alejado a 1, por lo que se concluye que, debido a que estas cuentas ya están vencidas y no pagadas, no son consideradas en el cálculo de la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C, Lima.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se aconseja que el director general de Cofimar Corp. S.A.C, Lima considere las propuestas de los colaboradores para el cobro de cuentas por cobrar, además se insiste a los gestores a realizar todos los procedimientos de cobro en su totalidad para mejorar la gestión financiera en materia de cobro, así como, los procesos de crédito, cobro y morosidad, ya que tienen un impacto importante y valioso en la rentabilidad de una empresa.
2. Se recomienda que la dirección debe evaluar la política de crédito, los términos y la línea de crédito que se extenderá a la luz de los objetivos de la empresa, por lo que es fundamental evaluar su funcionamiento para garantizar una gestión eficiente y eficaz de las cuentas por cobrar, para ello, es necesario contratar y formar a empleados competentes, establecer y aplicar políticas claras y hacer un seguimiento continuo del progreso hacia los objetivos de la empresa.
3. La dirección debe revisar periódicamente los saldos de las cuentas pagadas y estandarizar los procesos de cobro, así como la correcta gestión de la cartera de distribuidores para un proceso más eficaz y rápido.
4. En cuanto a la cobranza dudosa, se recomienda que, cuando un cliente se convierte en moroso, la renegociación de la deuda y/o la ejecución del pagaré deben abordarse teniendo en cuenta la capacidad de pago del cliente, por ello, la dirección y el área de cobros deben determinar cómo definir la gestión de la cobranza dudosa.

REFERENCIAS

- Ávila, N. et al. (2019). Accounts receivable management and its impact on firm liquidity. [Gestión de cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de las empresas] In Observatorio de la Economía Latinoamericana (April issue). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/04/gestion-cuentas-cobrar.html>
- Angulo, S. y Venegas, A. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Tramarsa Flota S.A., Trujillo, 2019 [Universidad Privada del Norte]. En Universidad Privada del Norte. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/25742>
- Arias Rojas, C., Garcia Carrillo, D., & Luyo, J. A. (2022). Factores de los costos por proceso en la empresa Industrias Oleaginosas Monte Alegre S.A., del distrito de Neshuya, Provincia de Padre Abad, 2020. <https://www.scielo.br/j/pope/a/SFRHgwNNzn5HPvkJxx84QTh/?format=pdf&lang=>
- Castro, J. (2021). Benefits of an efficient management of your accounts receivable. [Beneficios de una gestión eficiente de sus cuentas por cobrar] <https://blog.corponet.com/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>.
- Choquecagua et al. (2021). Análisis comparativo de liquidez y endeudamiento, en las empresas azucareras del Perú. <http://espírituemprendedores.com/index.php/revista/article/view/256/319>
- Cruz, L. (2022). Cuentas por Cobrar y su Relación con la Rentabilidad de la Empresa Transportes Tupayachi EIRL, Distrito Sicuani-Cusco, Periodo 2021. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/95740/Cruz_TLZ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Czerny, A. (2021). Clasificación de cuentas por cobrar: ¿Cómo se hace? <https://blog.nubox.com/empresas/clasificacion-cuentas-por-cobrar>.
- Escalante, M. et al. (2019). Los gastos no deducibles y la utilidad tributaria en la empresa Scobel Corporation SAC, PERIODO: 2016-2017" [Universidad Nacional del Callao]. <http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/4579/ESCALANTE>

- Friend, R. (2018). The commercial invoice and its collection process in the Ecuadorian legal system. [La factura comercial y su proceso de cobro en el ordenamiento jurídico ecuatoriano]. Facultad de Jurisprudencia, (4 July), 1-18. <https://www.redalyc.org/journal/6002/600263661010/600263661010.pdf>
- García, C. (2017). Credit policies for the agricultural sector in Nicaragua 1990-2012. [Políticas de crédito para el sector agropecuario en Nicaragua 1990-2012]. Científica Ciencias, 12, 24-44. <https://www.redalyc.org/pdf/709/70950101002.pdf>
- Gonzales, E. y Sanabria, S. (2020). Accounts receivable management and its effects on liquidity in the faculty of a private university, Lima, period 2010-2015. [Manejo de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad privada de Lima, periodo 2010-2015] Valor Contable Research Journal, 3(1), 57-72. <https://doi.org/10.17162/RIVC.V3I1.1232>.
- Hidelvys, C., y Leyva, E. (2016). La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial / The Return on Investment, as enterprise efficiency criteria. [El Retorno de la Inversión, como criterio de eficiencia empresarial]. Revista trimestral, 22(4), octubre-diciembre. <https://www.redalyc.org/pdf/1815/181548029004.pdf>
- Hernández, R. (2014). Espacio de Formación Multimodal Sample selection. 6. www.elosopanda.com
- Hernández, R., y Mendoza, C. (2018). Research methodology. [Metodología de investigación]. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta Las rutas Cuantitativa Cualitativa y Mixta. In McGRAW-HILL Interamericana Editores S.A. de C.V. [http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1292/1/Hernández-Metodología de la investigación.pdf](http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1292/1/Hernández-Metodología%20de%20la%20investigaci3n.pdf).
- Huamán, M. (2018). "Morosidad de las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de las empresas industriales del distrito de Comas, Lima – 2018." [Universidad Cesar Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/32067>.
- Huerta, R. et al. (2020). Accounts receivable and its impact on the working capital of the company Servicios Logísticos F&B S.A.C. of the Lurín district - Lima 2018. [Cuentas por cobrar y su incidencia en el capital de trabajo de la empresa Servicios logísticos F y B S.A.C del distrito de Lurín-Lima 2018].

<https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/911>

- Lawrence, J. (2016). Principios de la Administración Financiera. México: Addison-Wesley. https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- Lozada, A. (2018). Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso “Hércules Infantil” [Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2436/1/76713.pdf>
- Lozano, N., y Ramos, F. (2020). «Control de las Cuentas por Cobrar y su influencia en la Rentabilidad de la Institución Educativa Virgen Rosario-2019» Contabilidad [Universidad Tecnológica del Perú]. <https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3247/Robert>
- Martinez, C. (2021, octubre 12). Qué son las cuentas por cobrar. <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/que-son-las-cuentas-por-cobrar>
- Marks, M., & Willoughby, K. (2020). *Financial Management Grades for the States: A Prospective Use. Public Budgeting & Finance*, [*Grados de Gestión Financiera para los Estados: Un Uso Prospectivo. Presupuestos y Finanzas Públicas*], 29(1), 49-67. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5850.2009.00923.x>
- Morales, A. y Carhuacho, I. (2020). Estrategias Financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Aquasport SAC. *Espí-ritu Emprendedor TES*, 4(2), 21–40. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>
- Mogollón Gómez, J. (2021). Análisis financiero de la gestión de cobranza y su impacto en la gerencia financiera de Petroperú S.A: período 2014-2016. Tesis de maestría , [Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima]. <https://hdl.handle.net/20.500.12672/17115>
- Muñoz, N. et al. (2020). Relación entre responsabilidad social empresarial y rentabilidad: una revisión de literatura. *Encuentros*, ISSN-e 2216-135X, ISSN 1692-5858, Vol. 18, No. 2, 2020 (Ejemplar Dedicado a: El Mundo Está Cambiando...), Págs. 128-141, 18(2), 128–141. <https://doi.org/10.15665/encuen.v18i02.2406>
- Oro, N. (2022). Gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad en colaboradores de la Empresa Gescel SAC, 2021 [Universidad Peruana de Las Américas]. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/2081>

- Oñante Ochoa, C. A. et al. (2022). Ranking of a set of accounts receivable strategies in a Mexican regional company based on a multicriteria approach. [Clasificación de un conjunto de estrategias de cuentas por cobrar en una empresa regional mexicana basada en un enfoque multicriterio] 1–30. <https://doi.org/10.1590/0101-7438.2022.042.00246977>
- Panchana, M. et al. (2020). Auditorías a las cuentas de activo: efectivo y cuentas por cobrar. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=573667940026>
- Pimenta, C., & Pessoa, M. (2016). Public Financial Management in Latin America: The Key to Efficiency and Transparency. [La gestión de las finanzas públicas en América Latina: La clave de la eficiencia y la transparencia] En C. Pimenta, & M. Pessoa, Public Financial Management in Latin America (pág. 403). Inter-American Development Bank. Obtenido de <https://www.elibrary.imf.org/view/books/071/22577-9781597822268-en/ch01.xml>
- Pinargote Galarza, D. (2020). Credit and collection policies and their impact on COTZUL S.A. Telerepuesto's past due portfolio [*Políticas de crédito y cobranza y su impacto en la cartera vencida de la compañía COTZUL S.A. Telerepuesto*]. Tesis de licenciatura, [Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/3877>
- Poot, M. D. (2020). Credit and Collection Management Practices, Credit. Advances in Economics, Business and Management Research, [Prácticas de gestión de créditos y cobros, Crédito. Avances en investigación económica, empresarial y de gestión] , 145, 288-295. doi:<https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200626.050>
- Puri Suwantari, N. et al. (2020). Accounting Analysis in Accounts Receivable Management to Minimize the Risk of Uncollectible Receivables at ALS Hotel and Resort. Journal of Applied Sciences in Accounting, Finance, and Tax, [Análisis contable en la gestión de cuentas por cobrar para minimizar el riesgo de créditos incobrables en ALS Hotel and Resort] ,3(2), 117-124. Obtenido de doi:<http://dx.doi.org/10.31940/jasafint.v3i2.2133>.
- Rivolta, J. (2020). Implementation of the latest financial income tax package in Argentina. Economic and social impact between 2017 and 2020. [Implementación del último paquete de impuestos a la renta financiera en Argentina. Impacto económico y social entre 2017 y 2020] [Universidad del Este]. <http://dspace.biblio.ude.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/124/Rivolt>

a - Aplicación del último paquete de impuestos a la renta financiera en Argentina.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Roque, M., & Macpherson, I. (2018). Análisis de la ética de principios, 40 años después. *Revista Bioética*, 26, 189–197. <https://doi.org/10.1590/1983-80422018262239>

Rosas, A. y Ochante, K. (2022). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Icontec del Perú S.R.L. en el distrito de Miraflores - 2020 [Universidad Autónoma del Perú]. En AUTONOMA. <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/1728>

Salluca, N. y Correa, E. (2015). Financial structure and profitability: origin, theories and definitions. *Valor Contable Research Journal*. [Estructura financiera y rentabilidad: origen, teorías y definiciones. *Revista de investigación Valor Contable*], 2(1), 35-44.) <https://doi.org/10.17162/RIVC.V2I1.824>.

Sedano, U. (2021). Universidad Nacional Del Centro Del Perú Liquidez De Las Empresas Comercializadoras De Combustible De La Provincia De Huancayo Presentado [Universidad Nacional Del Centro Del Perú]. https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/7294/T010_47941053_T.pdf?sequence=1&isAllowed=

Stevens, R. (2021). What are accounts receivable and what is their importance? (¿Qué son las cuentas por cobrar y cuál es su importancia?) - Rankia. <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>

Tacuri, J. et al. (2021). Análisis comparativo de liquidez y endeudamiento, en las empresas azucareras que cotizan en la BVL. *Espíritu Emprendedor TES*, 5(2), 55-75. <https://doi.org/10.33970/eetes.v5.n2.2021.256>

Vásquez, C. et al. (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. 195–214.

Quiroz, D. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la asociación educativa adventista Nor Oriental, 2020. <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183/169>

Zietlow, J. et al. (2018). *Financial Management for Nonprofit Organizations: Policies and Practices (3era ed.)*. [*Gestión financiera para organizaciones sin ánimo de lucro: Políticas y Prácticas (3era ed.)*]

Wiley.<https://www.wiley.com/enus/Financial+Management+for+Nonprofit+Organizations%3A+Policies+and+Practices%2C+3rd+Edition-p-9781119382560>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables

Variables de Estudio	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala de medición	
Variable independiente: Cuentas por Cobrar	Son fondos que se deben a una empresa por artículos o servicios prestados. Contienen la fecha de la venta, el nombre del comprador, el valor de compra y el plazo de vencimiento del pago. Los plazos de las cuentas por cobrar pueden variar a lo largo de días, semanas o incluso años. (Rosas & Ochante, 2022).	Esta variable se determinó mediante la evaluación de las políticas de crédito de la empresa y todo el proceso de cobro de las cuentas faltantes a través de la aplicación del instrumento de recolección de datos.	Políticas de crédito	Evaluación de crédito	(1-2)	Escala de Likert	
				Análisis de solvencia	(3-4)		
				Nivel de morosidad	(5-6)		
				Proceso de cobrar	Llamadas telefónicas		(7-8)
					Notificación por escrito		(9-10)
					Recurso legal		(11-12)
			Cobranza dudosa	Tratamiento tributario			
				Provisión de deudas incobrables			(13)
							(14)
				Castigo de deudas incobrables			(15)

Variable dependiente: Rentabilidad	Hidelvys y Leyva (2016). La rentabilidad es el nexo existente del rendimiento o el provecho de una organización y sus ventas, activos e inversiones de los miembros, para calcularla es imprescindible tener en cuenta una serie de índices y ratios y, una vez determinada, utilizar las claves que comentaremos para aumentar su rentabilidad.	Se establece midiendo la rentabilidad en relación con la rentabilidad económica y las rentas financieras de la empresa en el periodo estudiado mediante los resultados de la encuesta.	Rentabilidad Económica	Rentabilidad económica y margen.	(16-17)	Escala de Likert
			Rentas Financieras	Utilidad y metas a corto plazo.	(18-19)	
				Rotación de activos y ventas mediante rotación de activos.	(20-21)	
				Rentabilidad financiera, margen de utilidad y margen de ventas negativas.	(22-23)	
				Rotación de cuentas por cobrar.	(24-25)	
				Aumento de ventas y capacitación de personal de ventas.	(26-27)	

Nota. Elaboración propia

Anexo 2: Cuestionario

CUESTIONARIO

Objetivo

Determinar la rentabilidad para hacer asumir debidamente las obligaciones de la empresa Cofimar Corp. S.A.C.

Estimado(a) Participante:

Reciba un saludo cordial, mi nombre es Rocio Rosa Mamani Chuqui, estudiante de la escuela profesional de contabilidad en la Universidad César Vallejo, me permito dirigirme a su persona para complementar mi investigación llamada: **Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C. Lima**, por lo que su opinión es muy importante para profundizar en mi investigación y llegar a concluir satisfactoriamente.

Muchas gracias por anticipado su valiosa colaboración

A continuación, me permito formular las siguientes preguntas de acuerdo a las variables y dimensiones en estudio

Escala de medición

Siempre 5

Casi Siempre 4

Algunas veces 3

Casi Nunca 2

Nunca 1

Variable Independiente: Cuentas por Cobrar		Escala de Medición				
Dimensión Políticas de crédito		1	2	3	4	5
1	La empresa autoriza y otorga crédito solo a clientes calificados.					
2	La empresa analiza la capacidad económica del cliente para otorgar el crédito.					
3	Considera usted que, las políticas de crédito influyen en la mejora de la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C. Lima.					
4	Considera que un eficiente manejo de las políticas de crédito ayuda en la recuperación de las cuentas por cobrar.					

5	La empresa cuenta con políticas de crédito para evitar la falta de pago y las cuentas por cobrar.					
6	Las políticas de crédito minimizan el riesgo de las cuentas por cobrar en la empresa.					
Dimensión Proceso de Cobrar						
7	Los procesos de cobro de la empresa inciden en las rentas financieras y utilidad.					
8	Considera usted, que la empresa realiza llamadas telefónicas a los clientes como una segunda alternativa para recordarles la caducidad de la deuda pendiente.					
9	Las notificaciones por escrito, con respecto a la deuda son más eficaces que las llamadas telefónicas.					
10	La empresa notifica constantemente por escrito a sus clientes morosos.					
11	La empresa utiliza los medios legales para realizar el procedimiento de cuentas por cobrar.					
12	Es mejor llegar a un acuerdo entre la empresa y el cliente, antes que tomar medidas legales.					
Dimensión Cobranza dudosa						
13	La empresa realiza un adecuado tratamiento tributario de las cobranzas dudosas					
14	La empresa evalúa a sus clientes morosos a fin de proceder con la provisión de las deudas incobrables					
15	La empresa realiza el registro correcto del castigo de las deudas incobrables de acuerdo a las normas tributarias					
Variable Dependiente: Rentabilidad						
Dimensión Rentabilidad Económica						
16	El cálculo de la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa					
17	Considera importante el margen de utilidad para medir la rentabilidad económica.					
18	El margen de utilidad se encarga de medir el valor agregado de la empresa, dividiendo la utilidad entre sus ingresos totales.					

19	La utilidad del último ejercicio de la empresa contribuye en el logro de las metas a corto plazo					
20	La empresa tiene una eficiente rotación de activos.					
21	Considera que la empresa evalúa la eficiencia para generar ventas mediante la rentabilidad económica.					
Dimensión Renta Financiera						
22	Se analiza la rentabilidad financiera en base al margen de utilidad.					
23	Existen periodos en que la empresa no alcanza su margen de ventas.					
24	La empresa identifica la rotación de sus activos.					
25	La rotación de las cuentas por cobrar permite cumplir con sus obligaciones a corto plazo.					
26	El aumento de las ventas incrementa la utilidad neta.					
27	El personal de ventas debería ser capacitado para generar una mejor rentabilidad financiera.					

Anexo 3: Análisis documental

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

Instrucciones:

- a) Verificar en los documentos contables, administrativos y financieros la ocurrencia de cada uno de los ítems que a continuación se presentan.
- b) Determinar o registrar cada valor solicitado.
- c) Este es un instrumento de investigación y no constituye ningún elemento de control Administrativo y tributario.

Variable: Rentabilidad	Indicadores	Dato a registrar/ Valor a determinar
Económica	Rentabilidad económica y margen	
	Utilidad y metas a corto plazo.	
	Rotación de activos y ventas mediante rotación de activos	
Financiera	Rentabilidad financiera, margen de utilidad y margen de ventas negativas.	
	Rotación de cuentas por cobrar.	
	Aumento de ventas y capacitación de personal de ventas.	

Nota. Fuente: Elaboración propia

Anexo 4: Pruebas de Correlación en SPSS

*Resultado Encuesta Rocio.sav [ConjuntoDatos] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

18 - Cuentascobrar Visible: 34 de 34 variables

	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	p18	p19	p20	p21	p22	p23
1	Casi Nunca	Algunas V...	Algunas V...	Siempre	Algunas V...	Algunas V...	Algunas V...	Casi Siem...	Casi Siem...	Algunas V...	Casi Siem...	Algunas V...	Casi Siem...	Casi Siem...	Algunas V...
2	Algunas V...	Algunas V...	Algunas V...	Siempre	Algunas V...	Siempre	Algunas V...	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi Nunca	Siempre	Siempre	Algunas V...
3	Casi Nunca	Casi Nunca	Nunca	Casi Siem...	Algunas V...	Casi Nunca	Casi Nunca	Casi Siem...	Siempre	Casi Siem...	Casi Nunca	Casi Nunca	Casi Nunca	Algunas V...	Casi Siem...
4	Nunca	Casi Nunca	Casi Nunca	Casi Nunca	Algunas V...	Nunca	Casi Nunca	Casi Siem...	Casi Nunca	Casi Nunca	Algunas V...	Casi Siem...	Algunas V...	Casi Nunca	Casi Nunca
5	Algunas V...	Algunas V...	Nunca	Casi Siem...	Algunas V...	Casi Nunca	Casi Nunca	Algunas V...	Siempre	Siempre	Siempre	Casi Siem...	Algunas V...	Siempre	Algunas V...
6	Algunas V...	Algunas V...	Casi Siem...	Algunas V...	Casi Siem...	Casi Siem...	Algunas V...								
7	Casi Nunca	Casi Nunca	Nunca	Siempre	Algunas V...	Casi Nunca	Casi Nunca	Siempre	Casi Siem...	Siempre	Algunas V...	Casi Nunca	Casi Nunca	Algunas V...	Casi Siem...
8	Algunas V...	Algunas V...	Casi Nunca	Siempre	Casi Siem...	Casi Nunca	Nunca	Siempre	Algunas V...						
9	Casi Nunca	Nunca	Casi Nunca	Siempre	Algunas V...	Casi Nunca	Algunas V...	Casi Siem...	Siempre	Casi Siem...	Casi Siem...	Algunas V...	Casi Siem...	Algunas V...	Casi Siem...
10	Siempre	Nunca	Algunas V...	Siempre	Siempre	Casi Siem...	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi Siem...	Siempre	Siempre	Siempre	Casi Nunca
11	Siempre	Nunca	Siempre	Nunca											
12	Casi Siem...	Siempre	Siempre	Casi Siem...	Casi Siem...	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi Siem...	Siempre	Siempre	Casi Siem...	Siempre	Casi Siem...
13	Algunas V...	Algunas V...	Algunas V...	Siempre	Casi Siem...	Casi Siem...	Algunas V...	Casi Siem...							
14	Casi Nunca	Nunca	Algunas V...	Algunas V...	Casi Nunca	Casi Nunca	Casi Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Algunas V...	Siempre	Algunas V...
15	Casi Siem...	Nunca	Casi Nunca	Siempre	Casi Nunca	Siempre	Casi Nunca	Casi Siem...	Casi Siem...	Siempre	Casi Siem...	Algunas V...	Casi Siem...	Algunas V...	Casi Siem...
16	Algunas V...	Algunas V...	Algunas V...	Casi Siem...	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Casi Siem...	Siempre	Casi Siem...	Casi Siem...	Casi Siem...	Algunas V...
17															
18															
19															
20															
21															
22															
23															

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode: ON

*Resultados finales.spv [Documento1] - IBM SPSS Statistics Visor

Archivo Editar Ver Datos Transformar Insertar Formato Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

- Políticasdecredito
 - Gráfico Q-Q normal
 - Gráfico Q-Q normal
 - Diagrama de caja
- Procesodecobro
 - Gráfico Q-Q normal
 - Gráfico Q-Q normal
 - Diagrama de caja
- Cobranzadudosa
 - Gráfico Q-Q normal
 - Gráfico Q-Q normal
 - Diagrama de caja
- Registro
 - Correlaciones
 - Registro
 - Correlaciones

Correlaciones

Correlaciones

		Cuentas por cobrar	Rentabilidad
Cuentas por cobrar	Correlación de Pearson	1	,816**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,816**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	16	16

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

```

CORRELATIONS
/VARIABLES=Políticasdecredito Rentabilidad
/PRINT=TOTAL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
          
```

Correlaciones

Correlaciones

		Políticas de credito	Rentabilidad
Políticas de credito	Correlación de Pearson	1	,860**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	16	16
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,860**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	16	16

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode: ON | H: 5,98, W: 12,67 cm

Anexo 5: Confiabilidad y Validación del Instrumento

Experto 1

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LAS CUENTAS POR COBRAR.

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSION 1: POLITICAS DE CREDITO							
1	La empresa autoriza y otorga crédito solo a clientes calificados.	X		X		X		
2	La empresa analiza la capacidad económica del cliente para otorgar el crédito.	X		X		X		
3	Considera usted que, las políticas de crédito influyen en la mejora de la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C.	X		X		X		
4	Considera que un eficiente manejo de las políticas de crédito ayuda en la recuperación de las cuentas por cobrar.	X		X		X		
5	La empresa cuenta con políticas de crédito para evitar la falta de pago y las cuentas por cobrar.	X		X		X		
6	Las políticas de crédito minimizan el riesgo de las cuentas por cobrar en la empresa.	X		X		X		
	DIMENSION 2: PROCESO DE COBRAR							
7	Los procesos de cobro de la empresa inciden en las rentas financieras y utilidad.	X		X		X		
8	Considera usted si se realizan llamadas telefónicas a los clientes como una segunda alternativa para recordarles la caducidad de la deuda pendiente.	X		X		X		
9	Las notificaciones por escrito, con respecto a la deuda son más eficaces que las llamadas telefónicas.	X		X		X		
10	La empresa notifica constantemente por escrito a sus clientes morosos.	X		X		X		
11	La empresa utiliza los medios legales para realizar el procedimiento de cuentas por cobrar.	X		X		X		
12	Es mejor llegar a un acuerdo entre la empresa y el cliente, antes que tomar medidas legales.	X		X		X		

	DIMENSION 3: COBRANZA DUDOSA	Si	No	Si	No	Si	No	
13	La empresa realiza un adecuado tratamiento tributario de las cobranzas dudosas	X		X		X		
14	La empresa evalúa a sus clientes morosos a fin de proceder con la provisión de las deudas incobrables	X		X		X		
15	La empresa realiza el registro correcto del castigo de las deudas incobrables de acuerdo a las normas tributarias	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: _____

Aplicable [X]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Moyobamba 29 de Noviembre del 2022.

Apellidos y nombres del juez evaluador: POQUIOMA RODRIGUEZ ANGEL

DNI: 05295151

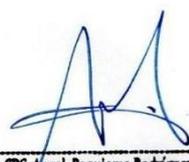
Especialidad del evaluador: Mg CPC Gestión Pública

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ **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. CPC. Angel Poquioma Rodriguez
MAT. N° 19 - 318

Firma

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:
LA RENTABILIDAD.**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		S i	No	S i	N o	S i	N o	
	DIMENSION 1: RENTABILIDAD ECONOMICA							
1	El cálculo de la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa	X		X		X		
2	Considera importante el margen de utilidad para medir la rentabilidad económica.	X		X		X		
3	El margen de utilidad se encarga de medir el valor agregado de la empresa, dividiendo la utilidad entre sus ingresos totales.	X		X		X		
4	La utilidad del último ejercicio de la empresa contribuye en el logro de las metas a corto plazo	X		X		X		
5	La empresa tiene una eficiente rotación de activos.	X		X		X		
6	Considera que la empresa evalúa la eficiencia para generar ventas mediante la rentabilidad económica.	X		X		X		
	DIMENSION 2: RENTAS FINANCIERAS	S i	No	S i	N o	S i	N o	
7	Se analiza la rentabilidad financiera en base al margen de utilidad.	X		X		X		
8	Existen periodos en que la empresa no alcanza su margen de ventas.	X		X		X		
9	La empresa identifica la rotación de sus activos.	X		X		X		
10	La rotación de las cuentas por cobrar permite cumplir con sus obligaciones a corto plazo.	X		X		X		
11	El aumento de las ventas incrementa la utilidad neta.	X		X		X		
12	El personal de ventas debería ser capacitado para generar una mejor rentabilidad financiera.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: _____

Aplicable [X]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

Moyobamba 29 de noviembre del 2022.

Apellidos y nombres del juez evaluador: POQUIOMA RODRIGUEZ ANGEL

DNI: 05295151

Especialidad del evaluador: Mg. CPC Gestión Pública

¹ **pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ **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. CPC. Angel Poquioma Rodriguez
MAT. N° 19 - 318

Experto 2

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LAS CUENTAS POR COBRAR.

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		S i	N o	S i	N o	S i	N o	
	DIMENSION 1: POLITICAS DE CREDITO							
1	La empresa autoriza y otorga crédito solo a clientes calificados.	x		x		x		
2	La empresa analiza la capacidad económica del cliente para otorgar el crédito.	x		x		x		
3	Considera usted que, las políticas de crédito influyen en la mejora de la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C.	x		x		X		
4	Considera que un eficiente manejo de las políticas de crédito ayuda en la recuperación de las cuentas por cobrar.	x		x		x		
5	La empresa cuenta con políticas de crédito para evitar la falta de pago y las cuentas por cobrar.	x			x		x	Precisar mejor el contenido
6	Las políticas de crédito minimizan el riesgo de las cuentas por cobrar en la empresa.	x			x	x		
	DIMENSION 2: PROCESO DE COBRAR							
7	Los procesos de cobro de la empresa inciden en las rentas financieras y utilidad.	x		x			x	Enunciar de forma más clara
8	Considera usted si se realizan llamadas telefónicas a los clientes como una segunda alternativa para recordarles la caducidad de la deuda pendiente.	x		x			x	Mejore redacción

9	Las notificaciones por escrito, con respecto a la deuda son más eficaces que las llamadas telefónicas.	x		x		x		
10	La empresa notifica constantemente por escrito a sus clientes morosos.	x		x		x		
11	La empresa utiliza los medios legales para realizar el procedimiento de cuentas por cobrar.	x		x		x		Solamente "procedimiento de cobranza"
12	Es mejor llegar a un acuerdo entre la empresa y el cliente, antes que tomar medidas legales.	x		x		x		
	DIMENSION 3: COBRANZA DUDOSA	S	N	S	N	S	N	
		i	o	i	o	i	o	
13	La empresa realiza un adecuado tratamiento tributario de las cobranzas dudosas	x		x		x		
14	La empresa evalúa a sus clientes morosos a fin de proceder con la provisión de las deudas incobrables		x	x		x		
15	La empresa realiza el registro correcto del castigo de las deudas incobrables de acuerdo a las normas tributarias	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): en cuestión de contenido y forma es suficiente el instrumento.

Opinión de aplicabilidad: procede su aplicación.

Aplicable [x] Aplicable después de corregir []

No aplicable []

15 de diciembre del 2022.

Apellidos y nombres del juez evaluador: GARCIA CUEVA DEYVIS YOJAN

DNI: 45609273

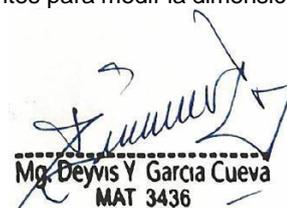
Especialidad del evaluador: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESA

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ **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. Deyvis Y. Garcia Cueva
MAT 3436

Firma

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE
MIDE: LA RENTABILIDAD.**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ^{a1}		Relevancia ^{a2}		Claridad ^{a3}		Sugerencias
		S i	No	S i	N o	S i	N o	
	DIMENSION 1: RENTABILIDAD ECONOMICA							
1	El cálculo de la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa	x		x		x		
2	Considera importante el margen de utilidad para medir la rentabilidad económica.	x		x			x	Terminas más simples
3	El margen de utilidad se encarga de medir el valor agregado de la empresa, dividiendo la utilidad entre sus ingresos totales.	x		x			x	Terminas más simples
4	La utilidad del último ejercicio de la empresa contribuye en el logro de las metas a corto plazo	x		x		x		
5	La empresa tiene una eficiente rotación de activos.	x		x		x		Precise que activos
6	Considera que la empresa evalúa la eficiencia para generar ventas mediante la rentabilidad económica.	x		x		x		
	DIMENSION 2: RENTAS FINANCIERAS							
		S i	No	S i	N o	S i	N o	
7	Se analiza la rentabilidad financiera en base al margen de utilidad.	x		x		x		
8	Existen periodos en que la empresa no alcanza su margen de ventas.	x		x		x		
9	La empresa identifica la rotación de sus activos.	x		x			x	Precise que activos
10	La rotación de las cuentas por cobrar permite cumplir con sus obligaciones a corto plazo.	x		x		x		
11	El aumento de las ventas incrementa la utilidad neta.	x		x		x		
12	El personal de ventas debería ser capacitado para generar una mejor rentabilidad financiera.	x		x		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): en cuestión de contenido y forma es suficiente el instrumento.

Opinión de aplicabilidad: Procede su aplicación.

Aplicable [x] Aplicable después de corregir []

No aplicable []

15 de diciembre del 2022.

Apellidos y nombres del juez evaluador: GARCIA CUEVA DEYVIS YOJAN **DNI:** 45609273

Especialidad del evaluador: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESA

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ **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. Deyvis Y Garcia Cueva
MAT 3436

Firma

Experto 3

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LAS CUENTAS POR COBRAR.

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		S i	N o	S i	No	S i	N o	
	DIMENSION 1: POLITICAS DE CREDITO							
1	La empresa autoriza y otorga crédito solo a clientes calificados.	X		X		X		
2	La empresa analiza la capacidad económica del cliente para otorgar el crédito.	X		X		X		
3	Considera usted que, las políticas de crédito influyen en la mejora de la rentabilidad de la empresa Cofimar Corp. S.A.C.	X		X		X		
4	Considera que un eficiente manejo de las políticas de crédito ayuda en la recuperación de las cuentas por cobrar.	X		X		X		
5	La empresa cuenta con políticas de crédito para evitar la falta de pago y las cuentas por cobrar.	X		X		X		
6	Las políticas de crédito minimizan el riesgo de las cuentas por cobrar en la empresa.	X		X		X		
	DIMENSION 2: PROCESO DE COBRAR							
7	Los procesos de cobro de la empresa inciden en las rentas financieras y utilidad.	X		X		X		

8	Considera usted si se realizan llamadas telefónicas a los clientes como una segunda alternativa para recordarles la caducidad de la deuda pendiente.	X		X		X		
9	Las notificaciones por escrito, con respecto a la deuda son más eficaces que las llamadas telefónicas.	X		X		X		
10	La empresa notifica constantemente por escrito a sus clientes morosos.	X		X		X		
11	La empresa utiliza los medios legales para realizar el procedimiento de cuentas por cobrar.	X		X		X		
12	Es mejor llegar a un acuerdo entre la empresa y el cliente, antes que tomar medidas legales.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 3: COBRANZA DUDOSA	S i	N o	S i	No	S i	N o	
13	La empresa realiza un adecuado tratamiento tributario de las cobranzas dudosas	X		X		X		
14	La empresa evalúa a sus clientes morosos a fin de proceder con la provisión de las deudas incobrables	X		X		X		
15	La empresa realiza el registro correcto del castigo de las deudas incobrables de acuerdo a las normas tributarias	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad: _____

Aplicable [X]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

19 de Diciembre del 2022.

Apellidos y nombres del juez evaluador: Dueñas Cahua Sócrates

DNI: 46293960

Especialidad del evaluador: Contabilidad

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ **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



Sócrates Dueñas Cahua
www.tribunaderecursocolgamaso

Firma

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE
MIDE: LA RENTABILIDAD.**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1: RENTABILIDAD ECONOMICA							
1	El cálculo de la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa	X		X		X		
2	Considera importante el margen de utilidad para medir la rentabilidad económica.	X		X		X		
3	El margen de utilidad se encarga de medir el valor agregado de la empresa, dividiendo la utilidad entre sus ingresos totales.	X		X		X		
4	La utilidad del último ejercicio de la empresa contribuye en el logro de las metas a corto plazo	X		X		X		
5	La empresa tiene una eficiente rotación de activos.	X		X		X		
6	Considera que la empresa evalúa la eficiencia para generar ventas mediante la rentabilidad económica.	X		X		X		
	DIMENSIÓN 2: RENTAS FINANCIERAS							
7	Se analiza la rentabilidad financiera en base al margen de utilidad.	X		X		X		
8	Existen periodos en que la empresa no alcanza su margen de ventas.	X		X		X		
9	La empresa identifica la rotación de sus activos.	X		X		X		
10	La rotación de las cuentas por cobrar permite cumplir con sus obligaciones a corto plazo.	X		X		X		
11	El aumento de las ventas incrementa la utilidad neta.	X		X		X		
12	El personal de ventas debería ser capacitado para generar una mejor rentabilidad financiera.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: _____

Aplicable [X]

Aplicable después de corregir []

No aplicable []

19 de Diciembre del 2022.

Apellidos y nombres del juez evaluador: **Dueñas Cahua Sócrates DNI 46293960**

Especialidad del evaluador: *Contabilidad*

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del

constructo

³ **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 6: Validez V AIKEN

EVIDENCIAS DE VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

VALIDEZ DE CONTENIDO

Fórmula:

$$V = \frac{S}{[n(c - 1)]}$$

Siendo:

S= la suma de si

SI= valor asignado por el juez i

n= número de jueces

c = número de valores de la escala de valoración (2 en este caso)



Item	Expertos					S	Total	
	E1	E2	E3	E4	E5		V	
1	1	1	1	0	1	4		0,8
2	1	1	0	1	1	4		0,8
3	1	0	1	1	1	4		0,8
4	1	1	1	1	1	5		1
5	1	1	1	0	1	4		0,8
6	1	1	0	1	1	4		0,8
7	1	1	1	0	1	4		0,8
8	1	1	1	1	1	5		1
9	1	1	1	1	1	5		1
10	1	1	1	1	0	4		0,8
11	1	1	1	1	1	5		1
12	1	1	1	1	1	5		1
13	0	1	1	1	1	4		0,8
14	1	1	1	1	1	5		1
15	1	0	1	1	1	4		0,8
16	0	1	1	1	1	4		0,8
17	1	1	1	1	0	4		0,8
18	1	0	1	1	1	4		0,8
19	1	0	1	1	1	4		0,8
20	1	1	0	1	1	4		0,8
21	1	1	1	1	1	5		1
22	1	1	1	1	1	5		1
23	1	1	0	1	1	4		0,8
24	1	1	1	1	1	5		1
25	1	1	1	0	1	4		0,8
26	1	1	1	1	1	5		1
27	1	1	1	1	1	5		1
28	1	1	1	1	0	4		0,8
29	0	1	1	1	1	4		0,8
30	1	1	1	1	1	5		1
31	1	1	1	0	1	4		0,8
Promedio						0.87741935		

$$V = \frac{S}{[n(c - 1)]} = \frac{4}{[5(2 - 1)]} = 0,88$$

P_{promedio} = 0.036
 P_{promedio} < 0.05,
 Valores asumidos para la validez

La Prueba Binomial determina la validez del instrumento de recolección de datos

Somos la universidad de los que quieren salir adelante.

		VARIABLE INDEPENDIENTE									1=SI; 0=NO	
		E1			E2			E3				
ÍTEM	1	2	3	1	2	3	1	2	3	SI	V	
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
5	1	1	1	1	0	0	1	1	1	7	0.78	
6	1	1	1	1	0	1	1	1	1	8	0.89	
7	1	1	1	1	1	0	1	1	1	8	0.89	
8	1	1	1	1	1	0	1	1	1	8	0.89	
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
13	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
14	1	1	1	0	1	1	1	1	1	8	0.89	
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
										PROMEDIO	0.96	

=S/(n*(c-1))
0.50

		VARIABLE DEPENDIENTE 1=SI ; 2=NO										
		E1			E2			E3				
ÍTEM	1	2	3	1	2	3	1	2	3	S	V	
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	8	0.89	
3	1	1	2	1	1	1	1	1	1	8	0.89	
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
9	1	1	2	1	1	1	1	1	1	8	0.89	
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	9	1.00	
										PROMEDIO	0.97	

Anexo 7: Consentimiento Informado



COFIMAR CORP. SAC

RUC: 20604081573

*Dirección: AV. de la Marina NRO. 775 ASC Artesanos Lima - Lima -
Pueblo Libre Magdalena.*

Oficina: 082-573344 – Entel 982703146 – Email: cofimargroup.peru@gmail.com

“Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional”

Puerto Maldonado, 22 de Octubre del 2022.

Señores:

*Escuela de Contabilidad
Universidad Cesar Vallejo- Campus Callao*

A través del presente yo, FILIBERTO CONTRERAS VARGAS, identificada con DNI N° 05071851 representante de la empresa COFIMAR CORP. SAC., con el cargo de Gerente General, me dirijo a su representada a fin de dar a conocer que la mencionada, ROCIO ROSA MAMANI CHUQUI está autorizada para lo siguiente:

- Recoger y emplear datos de nuestra empresa a fin de la realización de su proyecto de investigación y posterior tesis el cual titula “Cuentas por Cobrar y su Relación con la Rentabilidad de la Empresa Cofimar Corp. SAC., Lima”.
- Emplear el nombre de nuestra empresa dentro su referido trabajo.
- Y lo que se requiera para dicho fin.

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

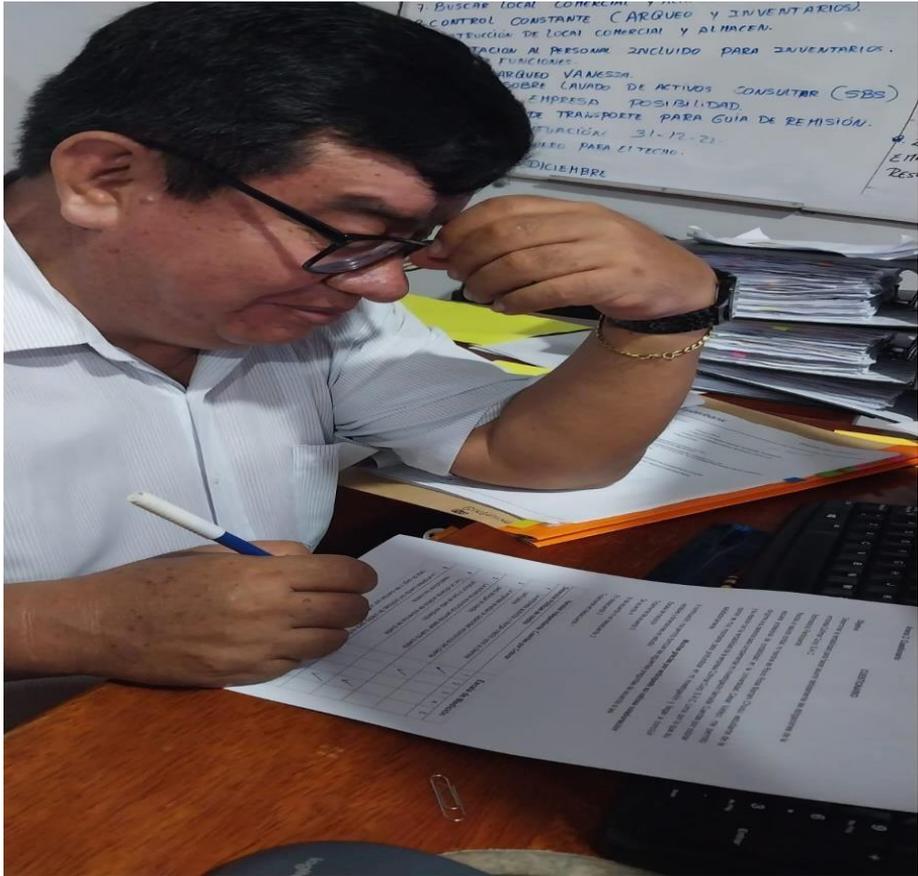
Atentamente,

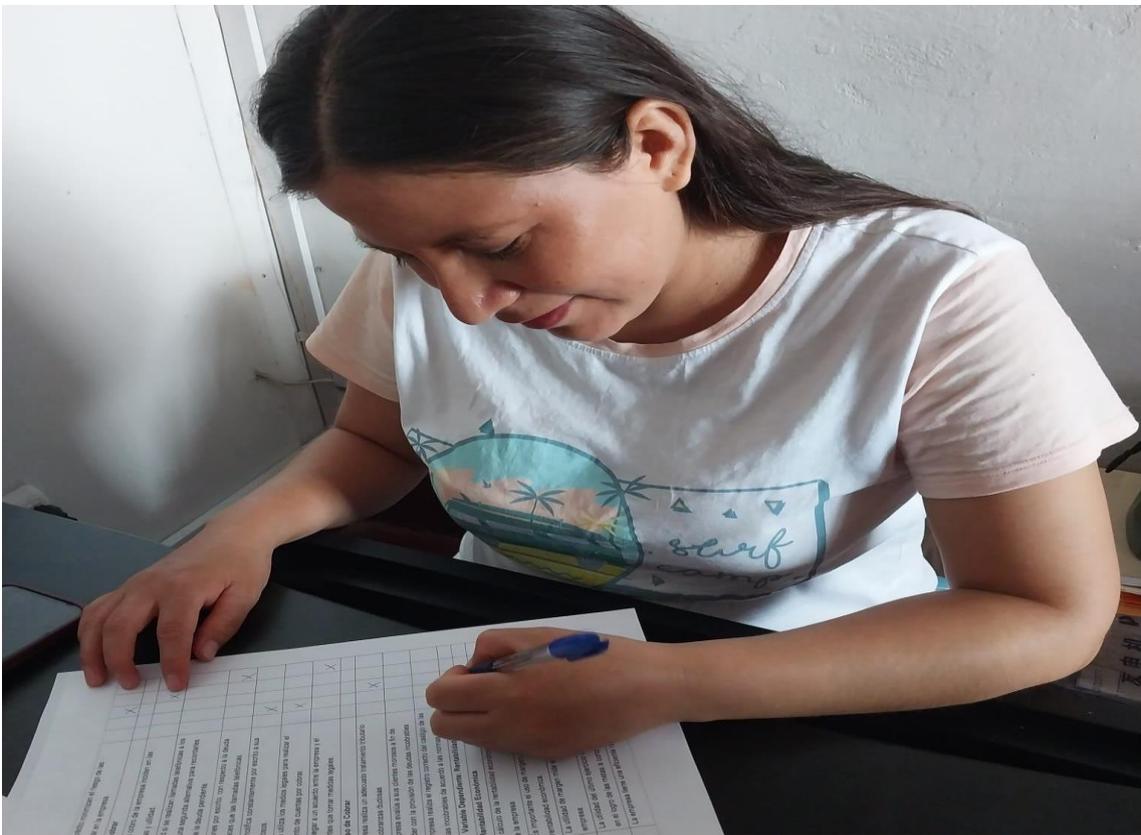

COFIMAR CORP. S.A.C.
FILIBERTO CONTRERAS VARGAS
GERENTE GENERAL

VARIABLE RENTABILIDAD												
VARIABLE RENTABILIDAD [16. ¿El cálculo de la rentabilidad económica mide la eficiencia de la empresa?]	VARIABLE RENTABILIDAD [17. ¿Considera importante el margen de utilidad para medir la rentabilidad económica. ?]	VARIABLE RENTABILIDAD [18. ¿El margen de utilidad se encarga de medir el valor agregado de la empresa, dividiendo la utilidad entre sus ingresos totales. ?]	VARIABLE RENTABILIDAD [19. ¿La utilidad del último ejercicio de la empresa contribuye en el logro de las metas a corto plazo?]	VARIABLE RENTABILIDAD [20. ¿La empresa tiene una eficiente rotación de activos. ?]	VARIABLE RENTABILIDAD [21. ¿Considera que la empresa evalúa la eficiencia para generar ventas mediante la rentabilidad económica. ?]	VARIABLE RENTABILIDAD [22. ¿Se analiza la rentabilidad financiera en base al margen de utilidad. ?]	VARIABLE RENTABILIDAD [23. ¿Existen periodos en que la empresa no alcanza su margen de ventas. ?]	VARIABLE RENTABILIDAD [24. ¿La empresa identifica la rotación de sus activos. ?]	VARIABLE RENTABILIDAD [25. ¿La rotación de las cuentas por cobrar permite cumplir con sus obligaciones a corto plazo. ?]	VARIABLE RENTABILIDAD [26. ¿El aumento de las ventas incrementa la utilidad neta. ?]	VARIABLE RENTABILIDAD [27. ¿El personal de ventas debería ser capacitado para generar una mejor rentabilidad financiera. ?]	SUMA
ITEM1	ITEM2	ITEM3	ITEM4	ITEM5	ITEM6	ITEM7	ITEM8	ITEM9	ITEM10	ITEM11	ITEM12	
4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	5	45
5	5	5	5	2	5	5	3	2	5	4	5	51
4	5	4	2	2	2	3	4	3	3	4	5	41
4	2	2	3	4	3	2	2	2	2	4	5	35
3	5	5	5	4	3	5	3	5	4	5	5	52
3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	39
5	4	5	3	2	2	3	4	3	3	5	5	44
5	5	5	5	5	5	5	3	5	3	5	5	56
4	5	4	4	3	4	3	4	3	2	3	5	44
5	5	5	4	5	5	5	2	5	4	5	5	55
5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	56
5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	55
4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	50
5	5	5	5	5	3	5	3	4	1	5	5	51
4	4	5	4	3	4	3	4	3	2	3	5	44
5	5	4	5	4	4	4	3	5	4	4	4	51
0.484	0.750	0.715	0.859	1.215	0.938	1.000	0.734	1.063	1.359	0.465	0.313	











UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, GARCIA CLAVO NILA, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CALLAO, asesor de Tesis titulada: "Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la Empresa Cofimar Corp. S.A.C., Lima", cuyo autor es MAMANI CHUQUI ROCIO ROSA, 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 Febrero del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
GARCIA CLAVO NILA DNI: 43815291 ORCID: 0000-0002-9043-3883	Firmado electrónicamente por: GCLAVON el 20-02- 2023 19:45:59

Código documento Trilce: TRI - 0534155