



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la
empresa Tilo Contratista S.A.C. Tarapoto 2021-2022**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público**

AUTORES:

Oliveira Guevara, Luis Miguel (orcid.org/0000-0002-4561-9371)

ASESOR:

Dr. Armijo Garcia, Victor Hugo (orcid.org/0000-0002-2757-4368)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2023

Dedicatoria

A Dios por otorgarme la fortaleza necesaria para

Alcanzar mis objetivos, a mis familiares por Acompañarme en la travesía de mi superación personal

Por la dedicación y enseñanza en todo momento, a mi asesor Víctor Hugo Armijo García

Quienes me apoyaron gentilmente para la realización del presente trabajo, a mi papá por incentivar me y ayudarme personalmente a concluir esta ansiada meta en mi carrera.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por guiarme y darme la fortaleza e inteligencia para no dominarme y superar los inconvenientes a lo largo de toda mi profesión.

Para mi madre, padre y mi hermano que fueron el principal impulsor de mis sueños y me brindaron cada sugerencia y cada palabra que me orientaron en esta meta.

Índice de contenidos

Carátula.....	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenido.....	iv
Índice de tablas.....	vi
Índice de figuras	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I INTRODUCCIÓN.....	11
II MARCO TEÓRICO	15
III METODOLOGÍA.....	23
3.1 Tipo y diseño de la investigación.	23
3.2 Variables y operacionalización.	24
3.3 Población, muestra y muestreo.....	25
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datosTécnica.....	26
3.5 Procedimientos	26
3.6 Método de Análisis de Datos	27
3.7 Aspectos Éticos	27
IV RESULTADOS	28
4.1 Prueba de Confiabilidad de los instrumentos.....	28
4.2 Prueba de normalidad.....	29
4.3 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS O ESTADISTICA INFERENCIAL	30
4.4 Distribución de frecuencias	35
V DISCUSIÓN.	54
VI CONCLUSIONES	58
VII RECOMENDACIONES	60
REFERENCIAS	61
Anexo I Matriz de consistencia	64
Anexo II Matriz de Operacionalización de variables	65
Anexo III Instrumento de recolección de datos	66
Anexos IV Carta de presentación de validación	68
Anexo V Documento de autorización.....	75
Anexo VI Vista de variables	77
Anexo VII Vista de datos	78

Anexo VIII Prueba estadística	79
IX Anexo Análisis documental	79
X Anexo Visitas al encuestado	80

Índice de tablas

Tabla 1 Intervalos	28
Tabla 2 <i>Estadísticas de fiabilidad de las V1 Cuentas por cobrar</i>	28
Tabla 3 <i>Estadísticas de fiabilidad de rentabilidad financiera</i>	29
Tabla 4 <i>Pruebas de normalidad de la variable cuentas por cobrar y rentabilidad</i>	29
Tabla 5 Escala de correlación	30
Tabla 6 <i>Correlación cuentas por cobrar y rentabilidad</i>	31
Tabla 7 <i>Correlación cuentas por cobrar y rentabilidad económica</i>	32
Tabla 8 <i>Tabla Cuentas por cobrar y rentabilidad financiera</i>	33
Tabla 9 <i>Cuentas por cobrar y rentabilidad sobre las ventas</i>	35
Tabla 10 <i>Se conceden ventas al crédito</i>	35
Tabla 11 <i>El seguimiento al volumen de ventas es oportuno</i>	36
Tabla 12 <i>El número de veces de rotación de cuentas por cobrar se analiza</i>	37
Tabla 13 <i>El resultado de la eficiencia es obtener mejores indicadores</i>	38
Tabla 14 <i>Es prioridad la determinación del tiempo meta</i>	39
Tabla 15 <i>Prioriza el análisis del periodo de cobro</i>	40
Tabla 16 <i>El análisis ayuda obtener mejores resultados</i>	41
Tabla 17 <i>La efectividad se logra con la determinación de este indicador</i>	42
Tabla 18 <i>Es oportuna su determinación del indicador de los activos</i>	43
Tabla 19 <i>Efectúan seguimiento periódico a los activos</i>	44
Tabla 20 <i>Es prioridad un análisis económico</i>	45
Tabla 21 <i>Es oportuna su determinación del indicador del patrimonio</i>	46
Tabla 22 <i>Generan rendimiento los fondos aportados</i>	47
Tabla 23 <i>Tiene seguimiento periódico los aportes</i>	48
Tabla 24 <i>Prioriza el análisis de la rentabilidad del patrimonio</i>	49
Tabla 25 <i>La cartera de cuentas por cobrar influye en los ingresos.</i>	51
Tabla 26 <i>La relación de sus egresos va de acuerdo a sus actividades</i>	51
Tabla 27 <i>La relación de sus gastos va de acuerdo a los ingresos</i>	53

Índice de figuras

Gráfico 1 Volumen de ventas.....	36
Gráfico 2 Seguimiento del volumen de ventas al crédito	37
Gráfico 3 Número de veces de rotación.....	38
Gráfico 4 Eficiencia Financiera	39
Gráfico 5 Tiempo meta.....	40
Gráfico 6 Número de días	41
Gráfico 7 Eficiencia económica.....	42
Gráfico 8 Efectividad de rentabilidad	43
Gráfico 9 Objetivo económico	44
Gráfico 10 Seguimiento periódico de rentabilidad.....	45
Gráfico 11 Análisis económico de rentabilidad	46
Gráfico 12 Determinación del rendimiento del patrimonio.....	47
Gráfico 13 Fondo de los accionistas	48
Gráfico 14 Seguimiento periódico de aportes	49
Gráfico 15 Análisis financiero.....	50
Gráfico 16 Ingresos sobre las ventas.....	51
Gráfico 17 Egresos sobre las ventas	52
Gráfico 18 Gastos sobre las ventas	53

Resumen

El presente estudio denominado, Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C, Tarapoto-2021-2022 tuvo como objetivo general determinar cómo las cuentas por cobrar se relacionan con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. La metodología fue de tipo básica, diseño no experimental - transversal, la muestra fue de 20 trabajadores técnica fue la encuesta a través del cuestionario, así mismo concluyo que Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad, esto fue corroborado por la correlación de Pearson de ($R=0.921$).

Palabras clave:

Cuentas por cobrar, análisis económico, análisis financiero.

Abstract

The present study called, Accounts receivable and its relationship with the profitability of the company Tilo Contratistas S.A.C, Tarapoto-2021-2022 had the general objective of determining to what extent accounts receivable is related to the profitability of the company Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. The methodology was basic, non-experimental - cross-sectional design, the sample was 20 technical workers was the survey through the questionnaire, likewise I conclude that there is a significant relationship between accounts receivable and profitability, this was corroborated by the Pearson correlation of (R=0.921).

Keywords:

Accounts receivable, economic analysis, financial analysi

I INTRODUCCIÓN

Al enlazar la dirección de cuentas concedidas por la empresa se debe conocer que una adecuada utilización de esta estrategia influirá en el crecimiento económico, si dicha estrategia es vista como una herramienta desde un inicio de partida para el logro de sus propósitos, debe tener en cuenta que cada uno de estos indicadores son esenciales y deben ser aprovechados bajo un horizonte de corto o largo plazo, mecanismo que ayudará a tomar decisiones anticipadas ante cualquier caso fortuito.

En Colombia **(Córdoba & Moreno, 2017)** La adecuada aplicación de la gestión de cobranza que se aplicaron en empresas colombianas, influyeron en un 70% en el crecimiento económico, estrategia que fue planteada en su plan de trabajo del área de ventas en dichas organizaciones ayudaron a obtener el propósito esperado y que estas sean ajenas a lo que vive cualquier otra empresa en cualquier parte del mundo relacionadas con el retorno de las ventas al crédito, que por la inadecuada aplicación de la gestión de cobranza no logran conseguir el propósito de favorecer el activo con el cual la empresa pueda conseguir un capital de trabajo equilibrado.

En la misma posición **(Cardona, 2020) Colombia** manifiesta y hace hincapié que en la ciudad de Venezuela la inclusión financiera es muy importante después de haber atravesado casos fortuitos como el covid-19 se trata de que las empresas tengan uso de aquellos servicios financieros, con conocimiento en gestión del dinero, esta inclusión ha logrado que las empresas en el mundo obtengan rentabilidad y consecuentemente alcanzado el éxito en el mercado competitivo tan solo poniendo en práctica *estrategias de dirección aun* corto y largo plazo, **(Molina, 2018)** afirman que las organizaciones colombianas han obtenido resultados óptimos debido a que se puso en práctica una oportuna planificación de las *estrategias financieras* lo cual les ha facilitado tomar decisiones oportunas y adecuados ante eventos y casos fortuitos que afecten el rendimiento de los ingresos de la empresa y estos conlleven a obtener resultados negativos.

Las empresas peruanas dedicadas a cualquier actividad de comercio o prestación de servicio no están exceptuadas de presentar dificultades económicas o escases de la misma, El paulatino desarrollo económico en los

entes a concebido interés para conseguir la meta, gracias a este marco o a su entorno exploran optimas herramientas para poder hacer cara a la transformación económica, de ello nace los distintas variaciones en modalidad de cumplir de forma sustancial con el abono de las deudas e inclusive los créditos que dan las organizaciones a sus clientes, generalmente se laboreaba en un sistema donde se cumplía por la prestación una sola vez cuando este se conseguía la compra, en cambio la variación han conducido a que los organismos puedan dar camino al cliente a pagar una prestación de bien o producto en partes, lo que al instante de su ejecución se vuelve una cuenta por cobrar (**Flores & Naval, 2018**) además refiere que los pendientes de cobro es el fruto de la actividad comercial bajo un pago bajo ciertas condiciones o compromisos pactados por ambas partes como empresa y cliente.

Gutiérrez (2018) resalta que estas cuentas por cobrar son beneficios cuando se cumple con ciertas estrategias de recuperación que serán una fortaleza y ventaja para las empresas peruanas si sus clientes los cumplen a tiempo, ya que estas empresas los reciben o los reciben dentro de los plazos prescritos, pero se vuelven peligrosos si no se cumplen, afectando la liquidez y la rentabilidad y pasan a acumular tiempo. En este sentido, también cree que la rentabilidad se ve más afectada cuando se da a largo plazo, ya sea que los resultados de la empresa sean rentables o no una vez finalizado el proyecto. Por lo tanto, el pendiente de cobro tiene un resultado negativo en la rentabilidad. **Gonzales J & Vecino J, (2020)**refieren que cualquier inyección de recurso propio o ajeno que se haya obtenido en empresas peruanas sin la adecuada evaluación financiera ocasionara que se generen mayores costos y gastos de los movimientos económicas de la organización, repercutiendo que se obtengan niveles bajos de rentabilidad.

Para TILO CONTRATISTAS S.A.C, que es un negocio dedicado a ofrecer un servicio de telecomunicaciones desde el 01/02/2020, que a la fecha se encuentra brindando dicho servicio a la comunidad Tarapotina, en un acto de confianza el propietario nos hizo partícipe de su disconformidad con aquellos resultados que se obtuvieron en el periodo anterior, en esta conversación hacía hincapié que el como gerente tiene poco conocimiento de la administración y gestión de las ventas al crédito, como realizar ciertas actividades de establecer metas, implementar herramientas y capacitar al equipo para que estas ayuden

a realizar sus actividades con normalidad, estas falencias han originado que se tenga elevados créditos brindados a los principales clientes y que estos realicen sus pagos demorado, el volumen del crédito concedido a esta empresa tiene como consecuencia que no dispongan de efectivo cuando lo necesitan y, como resultado, necesitan crédito para cumplir con la paga y retribución a corto plazo. Por otra situación, referente a dichos préstamos se les agrega una tasa de interés correspondiente, afectando la rentabilidad de las organizaciones. Otra de las deficiencias se encuentra en los préstamos concedidos a los socios debido a que estos se conceden con un costo cero de interés, que dicha acción perjudica de manera indirecta a los inversores: dado que este dinero es un instrumento financiero, por ejemplo, los depósitos a largo plazo, no se acumularán ganancias. Por lo tanto, en una situación financiera estable y razonable, nos gustaría lograr una perspectiva diferente. Esto logra la estabilidad de la empresa y una distribución justa de los fondos, lo que ayuda a generar rendimientos superiores a partir de aplicaciones estratégicas.

Entonces la intención es resolver el problema, verlo como un problema común y obtener una solución planteándose como **problema general**: ¿Cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022?, y como **problema específicas**: ¿Cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad financiera de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022? ¿Cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad económica de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022? ¿Cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad sobre las ventas de la empresa Tilo contratistas S.A.C. 2021-2022?

Dadas las cuestiones planteadas en este trabajo de investigación, las preocupaciones de **Justificación social** de los investigadores y la importancia de la inversión empresarial como fuente de creación de empleo, se cree que la optimización de las aplicaciones de gestión de cobro podrá detectar errores de financiación. Defectos ayudará a las empresas a lograr crecimiento para ellas y sus empleados y mejorar sus finanzas.

La **Justificación práctica** es necesaria porque en la distinción de aquellos frutos obtenidos en los pendientes de cobro se aplican conocimientos contables básicos, que permitirán mejorar la posición económica y financiera deseada de cualquier empresa.

La **justificación teórica** es sólida y comprensible con la cual se pueda garantizar un crecimiento oportuno y rentabilidades favorables, se debe utilizar una gestión de cobranza eficaz para lograr un crecimiento sostenible incluso cuando existe un alto riesgo de incertidumbre financiera para lograr el objetivo. Se ha tomado una decisión. Se espera aplicar la teoría de estas definiciones.

La **metodología justifica** esta investigación ya que se crean nuevos mecanismos de recopilación y análisis de datos para comprender las variables como se relacionan una con otra, por aplicación adecuada o inadecuada de la gestión de cobranza.

Así mismo, el trabajo de investigación presenta como **objetivo general**: Determinar cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. Los **objetivos específicos** son: Determinar cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad financiera de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. Determinar cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad económica de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. Determinar cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad sobre las ventas de la empresa Tilo contratistas S.A.C. 2021-2022. Para la investigación desarrollada desde un punto de vista teórico que conduce a la solución de un problema, es probable que desarrolle una respuesta entre dos variables que intervienen.

Hipótesis general: Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022.

Hipótesis específica: Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022.

Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre las ventas de la empresa Tilo contratistas S.A.C. 2021-2022.

II MARCO TEÓRICO

Antecedentes nacionales: La investigación que tiene como título **Cuentas por cobrar y su incidencia con la liquidez** (Flores A. & Ríos D., 2021) proponen en su objetivo principal diagnosticar la dirección de las cuentas por cobrar y determinar su incidencia con la liquidez de la empresa Grifo Latino EIRL 2017- Tarapoto, con un tipo de investigación aplicada de nivel descriptivo correlacional con diseño no experimental de corte transversal, los resultados del estudio muestran que se está ejecutando un proceso de cobranza incorrecto, ya que los gerentes de cobranza rara vez verifican los historiales crediticios cuando los clientes solicitan préstamos y no se realizan evaluaciones de riesgo. Algunos de estos inconvenientes son: Los ejecutivos de ventas que realizan este trabajo no cuentan con un historial actualizada, por lo que desconocen de que actividades deben desarrollarse en función a las capacidades de cada colaborador. Por no estar establecidos como prioridad del negocio.

En el artículo científico sobre **Estrategias financieras aplicada en las empresas** de (Espinoza et al., 2020) realizado en Lima – Perú, cuyo objetivo del artículo es analizar las estrategias financieras aplicadas en fases de riesgo empresarial, Es una investigación con un enfoque cualitativo con diseño transversal retrospectivo debido el análisis teórico-descriptivo del problema planteado. El resultado nos muestra que toda entidad es vulnerable y puede caer en irregularidades que afectaran las estrategias de corto y largo plazo al ser aspectos claves que rigen a la categoría que quiere lograr en el mercado y aseguran la perdurabilidad financiera, se llega a concluir que toda estrategia debe tener un criterio más relevante para precisar que peligros se deben evitar desde la parte financiera definiendo que una adecuada aplicación de gestión de cobranza es de suma importancia y que las empresas deben considerar prioridad el tiempo de periodo de cobro y no se tenga que caer en una situación de riesgo.

Estudio realizado sobre las **estrategias financieras y cuentas por cobrar** en Lima - Perú, por (Morales A & Carhuancho I, 2020) el cual tuvo como objetivo proponer estrategias financieras para mejorar las cuentas por cobrar. El tipo de estudio fue proyectista, y el nivel fue comprensivo, y el método fue deductivo, bajo un enfoque mixto. Exhibiendo de manera ligera los resultados adquiridos. El estudio se expone y analizada en base a datos reales de los años 2017 y

2018, a partir de lo cual se compara y se tiene como resultado acrecentamiento de 142% de las cuentas por cobrar por una inadecuada aplicación de las estrategias financieras. Las conclusiones muestran que las estrategias financieras que se aplicaron en las cuentas por cobrar son deficientes, la empresa necesita seriamente reestructurar los procedimientos y políticas de cobro a sus clientes, es esencial implementar estrategias de cobro eficiente que ayuden a conseguir un flujo de caja fluido sin ningún problema de liquidez con el propósito de lograr resultados eficientes.

(Arreiza E. y Rangel J., 2019) en su artículo **estrategias de gestión por cuentas por cobrar como capital de trabajo**, investigación realizada en Lima – Perú, cuyo objetivo del artículo es analizar la estrategia de dirección de cuentas por cobrar como parte del fondo de maniobra. Es una investigación descriptiva y de tipo documental porque para el desarrollo de este artículo se apoyó en definiciones ya existentes referente al tema. Los resultados manifestaron que, una adecuada gestión de cobranza convertido como mecanismo esencial ayudará a garantizar el flujo de caja positivo con el cual las empresas puedan ejecutar con normalidad y sin preocupación de la falta de efectivo en sus operaciones regulares con el cual se considere que la empresa tiene un flujo de caja libre. Concluyendo que la finalidad del capital de trabajo en cualquier empresa comercial o de servicio es mantener una adecuada fluidez del efectivo y pueda cumplir con cualquier deuda o inversión que desee realizar.

Segura M., (2019) en su artículo sobre **operaciones vinculadas a la gestión de cobro y rentabilidad de las empresa**, el cual tuvo como objetivo analizar que operaciones se vinculan de la gestión cobro con la rentabilidad. Se utilizó un enfoque cuantitativo, con un diseño correlacional de corte transversal. El resultado en dicha entidad es que no consigue las metas fijadas correspondiente a las cuotas de ventas por cada vendedor de la empresa A. Hatrodt Perú S.A.C, los cuales del 2016 al 2018 ha sufrido incidencias desfavorables por no considerar en su gestión de cobranza el retorno inmediato de sus créditos concedidos o que el retorno de estas sean en el menor tiempo que al de sus pagos, se concluye que el no tener clara la fijación de metas ha conllevado que se obtenga una rentabilidad sobre las ventas desfavorable para el negocio. Asimismo, se determinó que Hatrodt acudió a fuentes externas de crédito para financiar los costos operativos, es por ello que un efecto negativo

en los resultados.

(Flores M & Naval C, 2017) presenta el artículo titulado “**Gestión de Cuentas por Cobrar y Rentabilidad de Empresas** del Sector Industrial Listadas en la Bolsa de Valores de Lima de 2010 a 2014” Identifica la relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial. Bolsa de Valores de Lima de 2010 a 2014. Este estudio tiene un diseño no experimental, de corte transversal. Análisis descriptivo y estudios de correlación, los datos fueron procesados con el programa estadístico Pearson. Los estudios de variables cruzadas muestran una correlación entre los resultados de los indicadores individuales relacionados con la gestión de la actividad y la rentabilidad de las empresas del sector industrial de la BVL de 2010 a 2014. Se determinó que existe un vínculo entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica de las empresas listadas en la BVL en el período 2010-2014. En 0,040, la tasa de rotación de cuentas por cobrar de Pearson (veces) tiene un índice de correlación de 0,149, y en 0,000, el tiempo promedio de cobro (días) de Pearson es -0,319, por lo que no existe una relación directa entre estas métricas. La hipótesis alternativa se acepta como importante.

En cuanto a los **antecedentes Internacionales**, se tiene al artículo científico realizado por (Malquín D & Pozo D, 2022) **Estrategias Financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)** realizado en Tulcán – Ecuador, cuyo objetivo del artículo es diseñar estrategias financieras que permitan minimizar el riesgo, Es una investigación con un enfoque cualitativo – cuantitativo de tipo bibliográfico de nivel empírico y científico. El resultado nos muestra que una parte del sector productivo no cuenta en su mayoría con un plan y las estrategias financieros son débiles con respecto al escenario económico al cual se enfrentan; se revelan atrasos comerciales al evidente elevada saldo de cuentas por cobrar, por lo que se muestra una rotación de cuentas por cobrar vulnerable y no pueden revertir porque el periodo promedio de cobro es mayor al periodo promedio de pago desaprovechando su crecimiento y desarrollo. Los miembros PYME pueden trabajar en función de su inversión, dependiendo de la situación de la empresa.

(Castilla et al., 2017) en su artículo **Cuentas por cobrar e inventarios** que presento como objetivo Analizar la estructura financiera de la empresa. Es una investigación descriptiva y de tipo documental porque para el desarrollo de este

artículo se apoyó en definiciones ya existentes referente al tema. Los resultados precisan y demuestran que la aplicación y uso adecuado de la gestión de cobro vincula directamente a su entorno, a su competencia y al cumplimiento de cada uno de estos objetivos, con el propósito que las empresas logren capacidades internas y externas relacionadas con las finanzas y estas sean susceptibles a ser mejoradas en un corto o largo plazo. Otra actividad que afecta la liquidez es el número de veces de cobro de la cartera que muestra disminución durante el período de estudio. Los proveedores se han visto afectados por la falta de liquidez en la compañía, lo que se refleja en incrementos interanuales.

(Gutiérrez K. & Ventura H., 2018) presenta el proyecto “**Gestión de créditos y cobranzas y la rentabilidad.**” Cuya intención es disentrir y establecer descubrimientos y metodologías que tengan enlace con el tema de estudio dirección de créditos y cobranzas y la rentabilidad. La investigación tiene diseño longitudinal, del tipo no experimental con fuentes de estados financieros. El resultado indica que existe variedad y cambio con respecto a la Rotación de Cuentas por cobrar comparando cada periodo y por ende repercute en el indicador del retorno de los créditos que las cifras halladas son más bajas o tienen menor significancia. Se concluye que, existe relación significativa entre el proceso de gestión de créditos y cobranzas y la rentabilidad.

(Paredes J, 2017) en su artículo sobre **planificación financiera**, que se realizó en Venezuela que propuso en su objetivo Analizar la planificación financiera ante la perspectiva organizacional, en la que se utilizó el método analítico-descriptivo con diseño no experimental, el autor en este artículo manifestó que la entidad no tiene una idea clara sobre gestión financiera, puesto que en ella se inicia todas las fases operativas. Se concluye que una adecuada planificación financiera se logra al conseguir una herramienta útil para lograr una óptima gestión de cobranza que ayudan a la empresa a generar estabilidad y confiabilidad, en el desarrollo de sus actividades ante cualquier dificultad que se avecine.

Después de lo mencionado se procederá a definir las **Variable 1: Cuentas por cobrar** según (Gonzales et al., 2017) explica que las cuentas por cobrar es la imagen o figura del activo realizable del contribuyente en un corto período de tiempo porque se identifican como activos. Pueden ser proporcionados a través de la venta de bienes y sus respectivos documentos

que dejan constancia de las acciones realizadas.

(**Mantilla & Huanca, 2020**) definen que las cuentas por cobrar es una actividad frecuente de los deudores derivada de la ejecución de productos o ventas realizadas a crédito. Los cobros se distinguen como ingresos futuros de los clientes, cuyas cuentas por cobrar son generalmente canceladas por un período de tiempo, días, semanas o meses. Se registra como un activo corriente en las cuentas.

Por otra parte, (**Castilla et al., 2016**) lo refieren a las cuentas por cobrar como activos financieros, activos empresariales que generan utilidades a corto o largo plazo; es decir, es una composición de activos circulantes, y también se pueden encontrar varias cuentas por cobrar, como aquellos pendientes por recibir.

Así mismo (**Huamán Heredia, 2022**) lo refiere a las cuentas por cobrar como activos y montos acreditados a la empresa de acuerdo con las normas contables; las ventas surgen y dependen del negocio principal de la empresa.

Tipos de cuentas por cobrar.

Para (**Morillo & Llamo 2020**) mencionan que es un derecho recaudado en beneficio de la empresa, que representa el valor de ingresos primarios de la institución. García (2016) lo define a las cuentas por cobrar como un instrumento financiero por cobrar (IFC) y se registran en contratos solicitados verbalmente o incluso contratos formales que definen las obligaciones de la contraparte. sentido.

Las cuentas por cobrar son muy importantes en un negocio porque son activos circulantes y se convierten en dinero para la empresa; según (**Villavicencio Zare et al., 2022**) las cuentas por cobrar representan una parte muy importante fondo de maniobra de todo negocio. así, se puede respetar el crédito establecido para el cliente. Por lo tanto, la primera variable se refleja en el capital de trabajo de la empresa, o liquidez, que obtiene el negocio para afrontar cualquier deuda con tercero. En gestión, se puede medir por la tasa de rotación, por lo que lo más importante es actualizar los volúmenes relevantes de informes de clientes, lo que garantiza una buena compilación.

Dimensión 1: Rotación de las cuentas por cobrar.

Es una razón financiera que muestra adecuada gestión o eficiencia de las actividades que le permiten conocer con exactitud cuan eficiente es su negocio para cobrar o recuperar las cuentas, es un ratio que nos permite medir la velocidad y el tiempo de recuperación de la cartera, también es un índice que se obtiene dividiendo el valor recuperable de la utilidad neta por el resultado promedio de las cuentas por cobrar, un historial alto significa obtener un préstamo más rápido y un estado o situación favorable, pero también puede ser una política de crédito demasiado restrictiva que ahuyenta a los clientes potenciales **(Avila et al., 2019)**

Según **(Farias et al., 2019)** Esto es muy importante porque mide el gobierno corporativo; También se evalúan varios cambios en las prácticas de contabilidad de pagos para ser reconocidos retrospectivamente para su uso posterior. Por otro lado, **(Flores Morales y Naval Carrasco, 2018)** mencionan que la rotación de cuentas es la encargada de medir la frecuencia de las ventas en el ciclo anual.

Dimensión 2: Periodo promedio de cobro.

(Avila et al., 2019) explica que este ratio muestra el retraso en el cobro de dichas ventas. Este nos muestra con cifras exactas en días que se demora una empresa para que estas se conviertan en efectivo, Por otro lado, lo definen como el período de cobro, como se puede encontrar mediante la siguiente fórmula, que suele ser el caso cuando el período estimado es único.

Según **(Hoz Suárez et al., 2008)** **Variable 2: Rentabilidad** es el desempeño que logra un negocio en un período de tiempo establecido mediante el uso correcto de los recursos, es decir. utilidad, beneficio o rendimiento de la inversión en el que se pueden encontrar rendimientos económicos y financieros.

Por otro lado,**(Daza, 2016)**menciona la rentabilidad es una medida con el cual se conoce si una empresa está en la mejor posición para cubrir sus costos, y se requiere para determinar si una empresa puede obtener una ganancia superior a sus costos, y la rentabilidad se expresa como un porcentaje.

En caso de Valencia,**(Villada et al., 2018)**menciona que la rentabilidad es un requisito previo para obtener ganancias, es uno de los pilares

que ayuda a determinar si una empresa puede cubrir sus costos y también se define como una representación porcentual que indica que las ganancias se están realizando.

Para el caso del autor (**Aguirre et al., 2020**) se refiere a la rentabilidad, que refleja la productividad de su inversión a lo largo del tiempo por cada unidad de recursos que invierte, en otras palabras, refleja qué tan eficiente es su denominador para obtener ganancias.

Según (**Gutiérrez J. & Tapia J., 2016**) La rentabilidad es el beneficio adquirido de una inversión a lo largo del tiempo, concepto que se aplica a todas aquellas sustentos económicos, los resultados de la rentabilidad se expresan en porcentaje, en relación a otras cantidades económicas obtenidas del total del capital invertido o de los propios fondos, ambos reflejan valores absolutos para esclarecer las razones del aumento o disminución de los valores económicos y financieros.

También se conoce como la ganancia obtenida en un período de tiempo, el resultado esperado de la inversión en capital de cada empresa, ya sea como rendimiento de la inversión en activos o como rendimiento de las contribuciones obtenidas por el maestro (**Morillo, 2001**) refiere y hace hincapié a lo que define (Gironella, 2005) quien dice que la rentabilidad es el análisis sobre activos, también conocida como rentabilidad económica o rentabilidad sobre activos; y el retorno sobre el patrimonio o retorno sobre el patrimonio, también conocido como retorno financiero, divide el retorno en dos números absolutos específicos.

Dimensión 1: La rentabilidad económica, conocido por las siglas ROA, comprende el rédito logrado por las inversiones de la empresa durante un período de tiempo y también se puede definir como el rendimiento de los activos o el rendimiento que generan por cada sol de activos invertidos en la empresa. De acuerdo con la distribución de probabilidad, la empresa se considera como el coeficiente del resultado esperado y la tasa de interés (**Freire Quintero et al., 2018**)

Rentabilidad económica: o conocido como el rendimiento financiero específico es el ingreso generado al invertir en un activo y la eficiencia de cada activo utilizado para lograr el rendimiento financiero esperado. En otras palabras, el ROA es la capacidad de los activos de un negocio para generar

ingresos por sí mismos. (De La Hoz Suárez et al., 2008)

El ROA se calcula de la siguiente forma:

$$\text{ROA} = \text{Utilidad neta} / \text{Activos}$$

Dimensión 2: Rentabilidad financiera para (Morillo, 2001) lo define como una medida de cuánto invierte una institución que busca generar rentabilidad, también conocida como retorno de la inversión, información necesaria para determinar si los inversores se sienten cómodos manteniendo sus inversiones. En activos líquidos o productos financieros con poco o ningún riesgo, la relación se expresa mediante la siguiente fórmula.

$$\text{ROE} = \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}$$

El motivo o razón principal de los indicadores financieros es saber cómo usar el capital de la compañía. Cuanto mayor el margen del negocio en función de los recursos que utiliza para financiar (Hoz Suárez et al., 2008)

Por otra parte, (Villada et al., 2018) la rentabilidad financiera como: ROE es una métrica ampliamente utilizada para comparar la rentabilidad de las empresas en la misma industria; sin embargo, las comparaciones de empresas en diferentes industrias pueden llevar a conclusiones porque el rendimiento del capital depende de muchas características. En pocas palabras, el ROE mide la capacidad de un sol de capital para ofrecer un rendimiento específico dentro de un rango específico para la Compañía.

Finalmente, (Daza, 2016) menciona que: El rendimiento financiero, o rendimiento sobre el capital, es el ingreso neto obtenido por el propietario por cada unidad de capital invertida en el negocio, y es el rendimiento sobre el capital de los socios o propietarios del negocio.

Como enfoque conceptual tenemos: Los activos se definen como recursos líquidos e ilíquidos. Estos recursos provienen de transacciones o eventos que son identificables y cuantificables en términos de dinero a través de sus operaciones como sus actividades del día a día (Contreras S & Díaz C, 2015)

Dimensión 3: Rentabilidad sobre las ventas es el margen o rendimiento que se genera a través de las ventas, este indicador se encarga de determinar qué cantidad de ventas se adjudica la totalidad de esta, que tiene como indicadores los ingresos, egresos y gastos que repercuten en un ciclo operativo.

III METODOLOGÍA

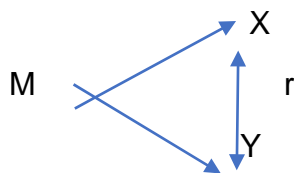
3.1 Tipo y diseño de la investigación.

Tipo de investigación

(Damián López, 2020) El tipo de investigación que se utilizará en este estudio es de modo básico, porque su contexto teórico de las variables cuentas por cobrar y rentabilidad se enfocaran en la comprobación de definiciones ya existentes para dar respuesta a cada una de sus hipótesis planteadas o casos específicos, además tendrá un enfoque cuantitativo porque para el recojo de información se utilizó un cuestionario con el cual se podrá medirse según sus escalas y unidades de análisis para dar el adecuado procesamiento estadístico (Mousalli Kayat, 2015)

Diseño de la investigación

(Raffino, 2020) El diseño es no experimental, debido a que se trata de conocer la causa de dicho problema con solo la observación del investigador y sin sufrir ninguna manipulación, en la que se tendrá que investigar en su contexto tal cual se da en su forma natural de cada una de las variables, es de corte transversal porque dicho estudio se dará el recojo de la información de la muestra una sola vez en un tiempo determinado y establecido (Rodríguez M. & Mendivelso F., 2018) También se entiende que dicho estudio es correlacional porque se establecerá la relación entre una y la otra variable en estudio (Velarde Mamani et al., 2020).



Dónde:

M = Muestra X

= Variable 1

Y = Variable 2

r = Relación entre las Variables de Estudio.

3.2 Variables y operacionalización.

Variable 1: Cuentas por cobrar

Definición conceptual

Castilla et al. (2016) Las cuentas por cobrar son bienes económicos que conforman parte del patrimonio y que pertenecen al activo circulante por considerarse realizable a un corto o largo plazo.

Definición operacional

Se logra conocer la efectividad de la gestión de cobranza bajo los horizontes de corto o largo plazo que demoraron en convertirse en disponible.

Dimensión 1: Rotación de cuentas por cobrar.

Dimensión 2: Periodo promedio de cobro.

Indicadores D1: Volumen de ventas, seguimiento del volumen de ventas al crédito, Número de veces de rotación, Eficiencia.

Indicadores D2: Tiempo meta, Número de días, Eficiencia.

Variable 2: Rentabilidad

Definición conceptual

De la Hoz et al. (2008) Es el rendimiento obtenido por las inversiones realizadas a través del tiempo, que tiene como propósito generar mejores réditos de cada inversión que conforma el patrimonio de la empresa.

Definición Operacional

Es conocer la razón de aquellas cifras absolutas de los índices obtenidos en las ratios financieras para que estos sean analizados en base a la información recogida del análisis documental.

Dimensión 1: Rentabilidad económica.

Dimensión 2: Rentabilidad Financiera.

Dimensión 3: Rentabilidad sobre las ventas.

Indicadores D1: Efectividad, Objetivo económico, Seguimiento periódico, Análisis económico.

Indicadores D2: Determinación del rendimiento, fondos de accionistas, Seguimiento periódico, Análisis financiero.

Indicadores D3: Ingresos, egresos, gastos.

3.3 Población, muestra y muestreo

3.3.1 Población

Será finita debido a que dicha información solo se recogerá de los 20 ejecutivos del área de ventas, administrativa y contable que realizan actividades en la empresa Tilo Contratistas S.A.C., también se considerará los estados financieros del año 2021-2022. Con esto se recuerda a los autores (García G, 2017) quienes nos mencionan que es muy importante en un estudio de investigación conocer el objeto de estudio, considerando lo que se quiere conocer o descubrir.

Criterios de inclusión:

Para la recopilación de información solo se tuvo en cuenta a los ejecutivos de ventas, el área administrativa y contable y todos los movimientos realizados en los meses de enero a diciembre del año 2021-2022 y su respectivo estado de situación financiera para realizar su debido análisis estadístico.

Criterios de exclusión:

No se consideró años anteriores debido a que la empresa no tuvo un significativo valor de cuentas por cobrar.

3.3.2 Muestra

La muestra por ser tan pequeña se dispuso que sea igual que la población que está conformada el total de la población (20 trabajadores); también se recogerá información del estado de situación financiera del ejercicio 2021-2022, debido a la proporción pequeño y accesible. Según García et al., (2014), una muestra es una pequeña parte del universo, elegido del total de la población por una cierta atracción del ámbito maestra.

3.3.3 Muestreo

El tipo de muestreo del presente estudio es no probabilístico por conveniencia, porque no depende de la probabilidad estadística o aplicación de alguna fórmula matemática para determinar dicha muestra si no de la elección o conveniencia del investigador según las características que se quiera investigar (Peña Hernández, 2021).

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica a utilizar es la encuesta en la que se necesita realizar preguntas formuladas acorde a las cuentas por cobrar y la rentabilidad es decir se aplicará este instrumento con la finalidad de determinar cómo se relacionan ambas variables, también se valió en la técnica de análisis documental, con la finalidad de determinar las razones financieras de cuentas por cobrar y rentabilidad.

Para lograr medir la variable de cuentas por cobrar se tuvo que aplicar el instrumento de recolección de datos, en esta oportunidad se utilizó el cuestionario que está conformado por 7 preguntas dividido en dos dimensiones lo cual la escala de valoración del instrumento fue la escala de Likert, como a) Siempre = 5, b) Casi siempre = 4, c) A veces = 3, d) Casi nunca = 2 y e) Nunca = 1.

El mismo procedimiento se realizó con la segunda variable que es rentabilidad, también en esta oportunidad se utilizó el cuestionario que está conformado por 11 preguntas dividido en tres dimensiones lo cual se valorara con la escala de valoración del instrumento fue la escala de Likert, como a) Siempre = 5, b) Casi siempre = 4, c) A veces = 3, d) Casi nunca = 2 y e) Nunca = 1.

La técnica de análisis documental se empleará para recopilar información sobre los estados financieros del ejercicio (2021-2022) por intermedio de fichas de datos lo cual nos ayudara a determinar con exactitud cuál es indicador financiero de cada una de las variables.

3.5 Procedimientos

El tratamiento o método de recolección de datos, comenzó con la autorización del representante legal de la empresa, quien facilito la aplicación de la herramienta de recojo de datos e información, técnica que tiene una pregunta por cada indicador, respuestas que serán necesarias para entender el problema que se encuentra la empresa Tilo Contratistas S.A.C.

Validación.

El nivel de validez lo realiza el juicio de algunos expertos, donde cada juez experto en la materia de investigación evalúa los instrumentos hacer aplicados en este caso se necesitó de tres profesionales quienes fueron los encargados de validar dichos instrumentos.

- a. Mg. William Vásquez Huamán
- b. Dr. Víctor Hugo Armijo García
- c. Mg. Hugo Emilio Gallegos Montalvo

3.6 Método de Análisis de Datos

Para realizar el procedimiento de validación de la información de las definiciones plasmadas en el marco teórico se tuvo que recurrir a las fuentes primarias y secundarias, con todo esa seguridad se procedió a recolectar información de la ficha de registro y posteriormente analizar cada uno de las preguntas e indicadores que se obtuvieron de la información sustancial de la empresa con el propósito de realizar un análisis descriptivo a través de la estadística descriptiva, de igual manera se aplicará una estadística inferencial que determinara la prueba de las hipótesis se utilizó al coeficiente de correlación denominado Rho de Spearman, el cual toma valores que se encuentran comprendidos entre -1 y 1 y si esta tiene una media de relación con la otra variable en estudio

3.7 Aspectos Éticos

En su totalidad de la investigación se ha seguido y respetado los lineamientos de la casa de estudios en cuanto a los principios éticos internacionales, dando como realce al principio de autonomía, respeto, responsabilidad y justicia, del mismo modo se realizó un análisis riguroso con toda la información obtenida con mucha riqueza de veracidad, acogándose con lo que la norma profesional requiere sin caer en incumplimiento de aquellas cuestiones éticas. (Sánchez V, 2021).

IV RESULTADOS

4.1 Prueba de Confiabilidad de los instrumentos

Confiabilidad de cuentas por cobrar y rentabilidad

Tabla 1 Intervalos

Interpretación del coeficiente alfa de Cronbach

Intervalos	Interpretación
0,53 a menos	Confiabilidad nula
0,54 a 0,59	Confiabilidad baja
0,60 a 0,65	Confiable
0,66 a 0,71	Muy confiable
0,72 a 0,99	Excelente confiabilidad
1,00	Confiabilidad perfecta

Fuente: Herrera, A (1998). *Notas sobre Psicometría*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia

Tabla 2 *Estadísticas de fiabilidad de las V1 Cuentas por cobrar*

Estadística de fiabilidad: V1 Cuentas por Cobrar.

<u>Estadísticas de fiabilidad</u>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,878	7

Los datos de la muestra de estudio relacionados a las cuentas por cobrar tienen excelente confiabilidad ya que el coeficiente alfa de Cronbach 0,878 se encuentra en el intervalo de 0,72 a 0,99 (ver tabla de interpretación alfa de Cronbach) pudiéndose aplicar a la muestra definitiva de investigación.

Confiabilidad de rentabilidad

Tabla 3 *Estadísticas de fiabilidad de rentabilidad financiera*

Estadística de fiabilidad: V2 Rentabilidad.

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,883	11

Los datos de la muestra de estudio relacionados a la rentabilidad tienen excelente confiabilidad ya que el coeficiente alfa de Cronbach 0,883 se encuentra en el intervalo de 0,72 a 0,99 (ver tabla de interpretación alfa de Cronbach) pudiéndose aplicar a la muestra definitiva de investigación.

4.2 Prueba de normalidad

Planteamiento de las hipótesis.

H0 : Los datos tienen una distribución normal.

H1 : Los datos no tienen una distribución normal.

Nivel de significancia.

Confianza 95% = 0,95

Significancia (alfa) 5% = 0,05

Tabla 4 *Pruebas de normalidad de la variable cuentas por cobrar y rentabilidad*

	<i>Pruebas de normalidad</i>			
	Shapiro-Wilk		gl	Sig.
	Estadístico	Estadístico		
V1 Cuentas por Cobrar	0,204	0,942	20	0,260
V2 Rentabilidad	0,084	0,977	20	0,896

Criterio de decisión.

Si $p < 0,05$ rechazamos la H_0 y aceptamos la H_1 .

Si $p \geq 0,05$ aceptamos H_0 y rechazamos la H_1 .

Para la variable cuentas por cobrar el nivel de significancia es 0.260 y para la variable rentabilidad 0,896, ambos valores son \geq al nivel de significancia de 0,05, en tal sentido se acepta H_0 y se rechaza H_1 , es decir, los datos tienen una distribución normal y se puede utilizar un estadístico paramétrico como Pearson para la contrastación de hipótesis.

4.3 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS O ESTADÍSTICA INFERENCIAL

Tabla 5 Escala de correlación

-1	Correlación negativa grande y perfecta
(-0,9 a -0,99)	Correlación negativa muy alta
(-0,7 a -0,89)	Correlación negativa alta
(-0,4 a -0,69)	Correlación negativa moderada
(-0,2 a -0,39)	Correlación negativa baja
(-0,01 a -0,19)	Correlación negativa muy baja
0	Nula
(0,0 a 0,19)	Correlación positiva muy baja
(0,2 a 0,39)	Correlación positiva baja
(0,4 a 0,69)	Correlación positiva moderada
(0,7 a 0,89)	Correlación positiva alta
(0,9 a 0,99)	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente (Martínez, 2002)

Hipótesis General

HG: Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022.

Formulación de H_0 y H_1 :

H_0 : No existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022.

H_0 : $\rho = 0$

H_1 : Si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la

rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022.

H1: $\rho \neq 0$

Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

Regla de decisión:

Si el p-valor $\geq 0,05$ se concluye H0

Si el p-valor $< 0,05$ se concluye H1

Tabla 6 *Correlación cuentas por cobrar y rentabilidad*

<i>Correlaciones</i>		V1 Cuentas por Cobrar	V2 Rentabilid ad
V1 Cuentas por Cobrar	Correlación de Pearson	1	0,921**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	20	20
V2 Rentabilidad	Correlación de Pearson	0,921**	1
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	20	20

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

Interpretación

Como el p-valor (0,000) es menor a la significancia (0,05) se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta H1 por lo tanto se concluye que, si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022, asimismo, debemos señalar que la correlación es positiva muy alta (0,921), aseveración que se hace para un 95% de nivel de confianza. de donde podemos afirmar que: A mayores cuentas por cobrar habrá mayor rentabilidad y a menores cuentas por cobrar habrá menor rentabilidad, en el sentido que se da las cuentas por cobrar por ventas realizadas.

Hipótesis Específica 1

HE1: Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022.

Formulación de H0 y H1:

H0: No existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022.

H0: $p=0$

H1: Si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022.

H1: $p\neq 0$

Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

Regla de decisión:

Si el p-valor $\geq 0,05$ se concluye H0

Si el p-valor $< 0,05$ se concluye H1

Tabla 7 *Correlación cuentas por cobrar y rentabilidad económica*

<i>Correlaciones</i>		V1 Cuentas por Cobrar	D3 Rentabilid ad económic a
V1 Cuentas por Cobrar	Correlación de Pearson	1	0,507*
	Sig. (bilateral)		0,023
	N	20	20
D3 Rentabilidad económica	Correlación de Pearson	0,507*	1
	Sig. (bilateral)	0,023	
	N	20	20

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

Interpretación

Como el p-valor (0,023) es menor a la significancia (0,05) se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta H1 por lo tanto se concluye que, si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica de la

empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022, asimismo, debemos señalar que la correlación es positiva moderada (0,507), aseveración que se hace para un 95% de nivel de confianza. de donde podemos afirmar que: A mayores cuentas por cobrar habrá mayor rentabilidad económica y a menores cuentas por cobrar habrá menor rentabilidad económica. Es decir a mayor número de ventas al crédito habrá mayor rentabilidad y a menor ventas al crédito habrá menor rentabilidad.

Hipótesis Específica 2

HE2: Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022.

Formulación de H0 y H1:

H0: No existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022.

H0: $p=0$

H1: Si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022.

H1: $p \neq 0$

Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

Regla de decisión:

Si el p-valor $\geq 0,05$ se concluye H0

Si el p-valor $< 0,05$ se concluye H1

Tabla 8 Tabla Cuentas por cobrar y rentabilidad financiera

Correlaciones

		V1 Cuentas por Cobrar	D4 Rentabilid ad financiera
V1 Cuentas por Cobrar	Correlación de Pearson	1	0,922**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	20	20
D4 Rentabilidad financiera	Correlación de Pearson	0,922**	1
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	20	20

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

Como el p-valor (0,000) es menor a la significancia (0,05) se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta H1 por lo tanto se concluye que, si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022, asimismo, debemos señalar que la correlación es una correlación positiva muy alta (0,922), aseveración que se hace para un 95% de nivel de confianza. de donde podemos afirmar que: A mayores cuentas por cobrar habrá mayor rentabilidad financiera y a menores cuentas por cobrar habrá menor rentabilidad financiera, es decir, a mayor margen de utilidad en cada venta al crédito habrá mayor rentabilidad y a menor margen de utilidad en cada venta al crédito habrá menor rentabilidad.

Hipótesis Específica 3

HE3: Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre las ventas de la empresa Tilo contratistas S.A.C 2021-2022.

Formulación de H0 y H1:

H0: No existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre las ventas de la empresa Tilo contratistas S.A.C 2021-2022.

H0: $p=0$

H1: Si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre las ventas de la empresa Tilo contratistas S.A.C 2021-2022.

H1: $p\neq 0$

Nivel de significancia: $\alpha = 0,05$

Regla de decisión:Si el p-valor $\geq 0,05$ se concluye H0Si el p-valor $< 0,05$ se concluye H1

Tabla 9 Cuentas por cobrar y rentabilidad sobre las ventas

<i>Correlaciones</i>		V1 Cuentas por Cobrar	D5 Rentabilid ad sobre las ventas
V1 Cuentas por Cobrar	Correlación de Pearson	1	0,898**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	20	20
D5 Rentabilidad sobre las ventas	Correlación de Pearson	0,898**	1
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	20	20

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

Como el p-valor (0,000) es menor a la significancia (0,05) se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta H1 por lo tanto se concluye que, si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre las ventas de la empresa Tilo contratistas S.A.C 2021-2022, asimismo, debemos señalar que la correlación es una correlación positiva alta (0,898), aseveración que se hace para un 95% de nivel de confianza. de donde podemos afirmar que: A mayores cuentas por cobrar habrá mayor rentabilidad sobre ventas y a menores cuentas por cobrar habrá menor rentabilidad sobre ventas.

4.4 Distribución de frecuencias

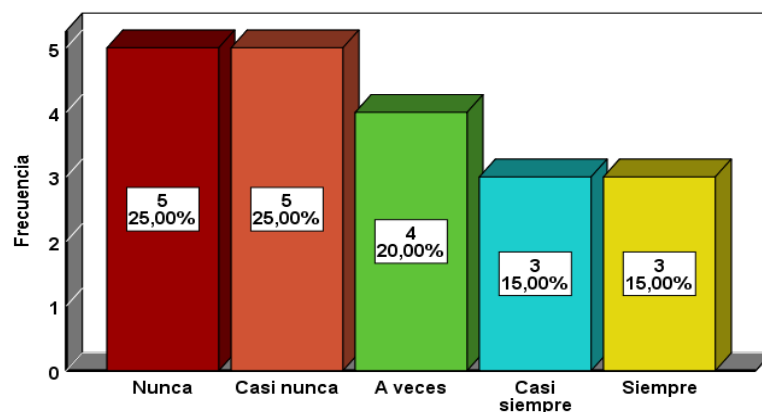
Ítem 1 ¿Conoce usted qué porcentaje del volumen de ventas se conceden al crédito según su plan de trabajo?

Tabla 10 *Se conceden ventas al crédito*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	e válido	acumulado
Válido	Nunca	5	25,0	25,0	25,0
	Casi nunca	5	25,0	25,0	50,0
	A veces	4	20,0	20,0	70,0
	Casi siempre	3	15,0	15,0	85,0
	Siempre	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 1 Volumen de ventas

P1 ¿Conoce usted qué porcentaje del volumen de ventas se conceden al crédito según su plan de trabajo?



P1 ¿Conoce usted qué porcentaje del volumen de ventas se conceden ...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 25,00% (5) contestaron nunca conocen el porcentaje del volumen de ventas que se conceden al crédito según plan de trabajo; el 25,00% (5) manifestaron casi nunca, el 20,00% (4) manifestaron a veces, el 15,00 (3) señalaron casi siempre y el otro 15,00% (3) dijeron siempre.

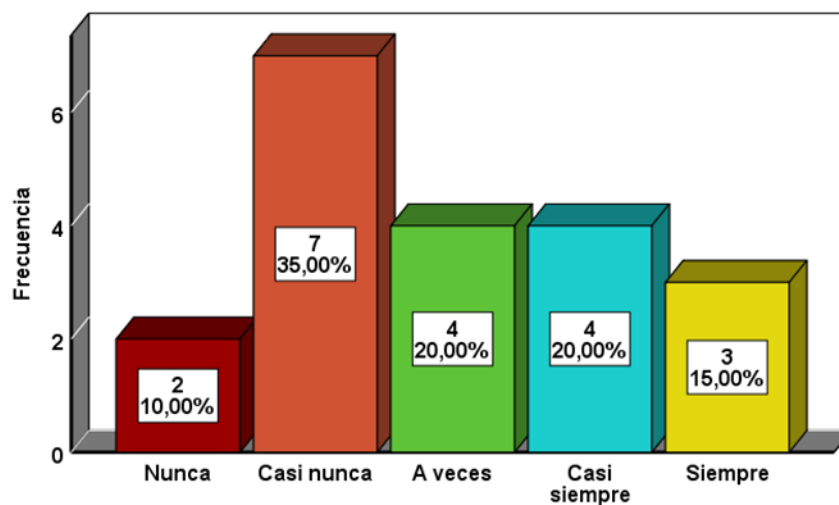
Ítem 2 ¿Usted como trabajador, realiza un adecuado seguimiento al volumen de ventas al crédito?

Tabla 11 *El seguimiento al volumen de ventas es oportuno*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje e acumulad o
Válid o	Nunca	2	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	7	35,0	35,0	45,0
	A veces	4	20,0	20,0	65,0
	Casi siempre	4	20,0	20,0	85,0
	Siempre	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 2 Seguimiento del volumen de ventas al crédito

P2 ¿Usted como trabajador, realiza un adecuado seguimiento al volumen de ventas al crédito?



P2 ¿Usted como trabajador, realiza un adecuado seguimiento al volum...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 10,00% (2) contestaron nunca se realiza un adecuado seguimiento al volumen de ventas al crédito, el 35,00% (7) manifestaron casi nunca, el 20,00% (4) manifestaron a veces, el otro 20,00% (4) señalaron casi siempre y el 15,00% (3) dijeron siempre.

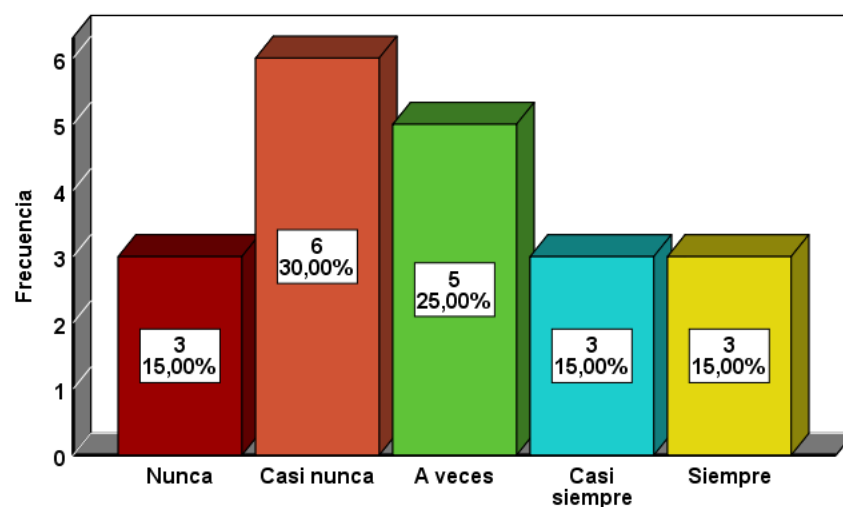
Ítem 3 ¿Se analiza mensualmente el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar obtenida?

Tabla 12 *El número de veces de rotación de cuentas por cobrar se analiza*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	15,0	15,0	15,0
	Casi nunca	6	30,0	30,0	45,0
	A veces	5	25,0	25,0	70,0
	Casi siempre	3	15,0	15,0	85,0
	Siempre	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 3 Número de veces de rotación

P3 ¿Se analiza mensualmente el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar obtenida?



P3 ¿Se analiza mensualmente el número de veces de rotación de las ...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 15,00%(3) contestaron nunca se analiza mensualmente el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar obtenida, el 30,00% (6) manifestaron casi nunca, el 25,00% (5) manifestaron a veces, el 15,00% (3) señalaron casi siempre y el otro 15,00%(3) dijeron siempre.

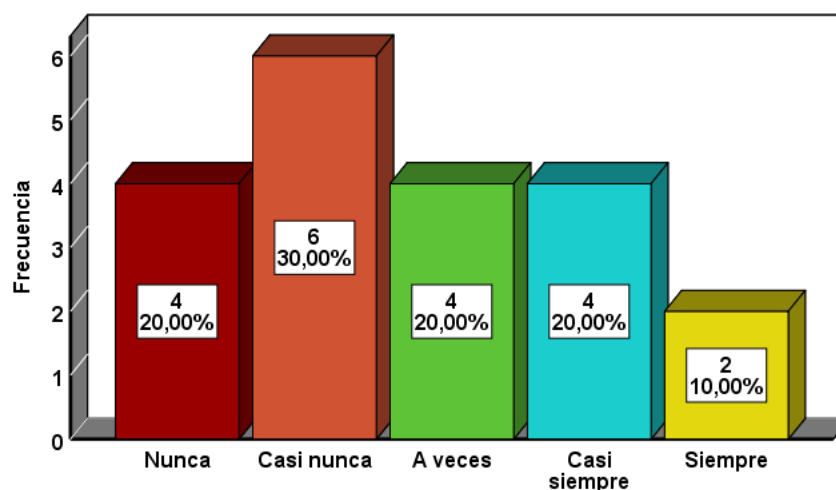
Ítem 4 ¿Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados de la rotación de cuentas por cobrar?

Tabla 13 *El resultado de la eficiencia es obtener mejores indicadores*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	6	30,0	30,0	50,0
	A veces	4	20,0	20,0	70,0
	Casi siempre	4	20,0	20,0	90,0
	Siempre	2	10,0	10,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 4 Eficiencia Financiera

P4 ¿Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados de la rotación de cuentas por cobrar?



P4 ¿Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 20,00%(4) contestaron nunca se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados de la rotación de cuentas por cobrar, el 30,00% (6) manifestaron casi nunca, el 20,00% (4) manifestaron a veces, el otro 20,00% (4) señalaron casi siempre y el 10,00%(2) dijeron siempre.

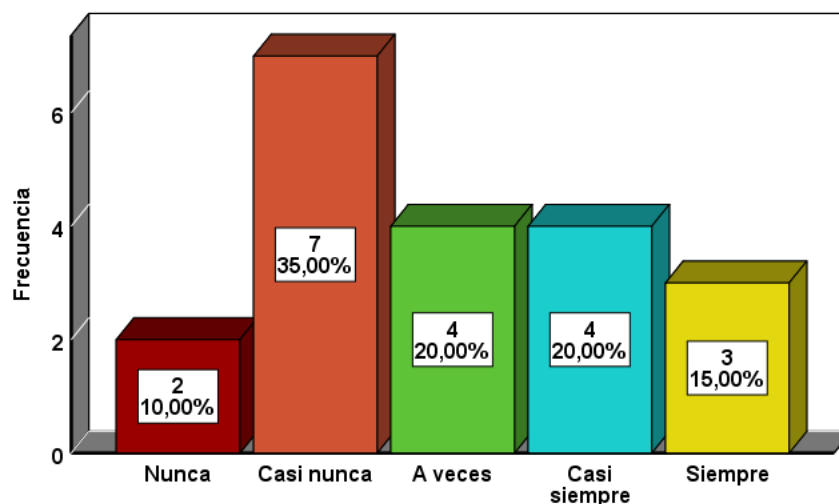
Ítem 5 ¿Considera usted que se prioriza la determinación del tiempo meta en el periodo promedio de cobro?

Tabla 14 *Es prioridad la determinación del tiempo meta*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	e válido	acumulado
Válido	Nunca	2	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	7	35,0	35,0	45,0
	A veces	4	20,0	20,0	65,0
	Casi siempre	4	20,0	20,0	85,0
	Siempre	3	15,0	15,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Gráfico 5 Tiempo meta

P5 ¿Considera usted que se prioriza la determinación del tiempo meta en el periodo promedio de cobro?



P5 ¿Considera usted que se prioriza la determinación del tiempo meta ...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 20,00%(4) contestaron nunca se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados de la rotación de cuentas por cobrar, el 30,00% (6) manifestaron casi nunca, el 20,00% (4) manifestaron a veces, el otro 20,00% (4) señalaron casi siempre y el 10,00%(2) dijeron siempre.

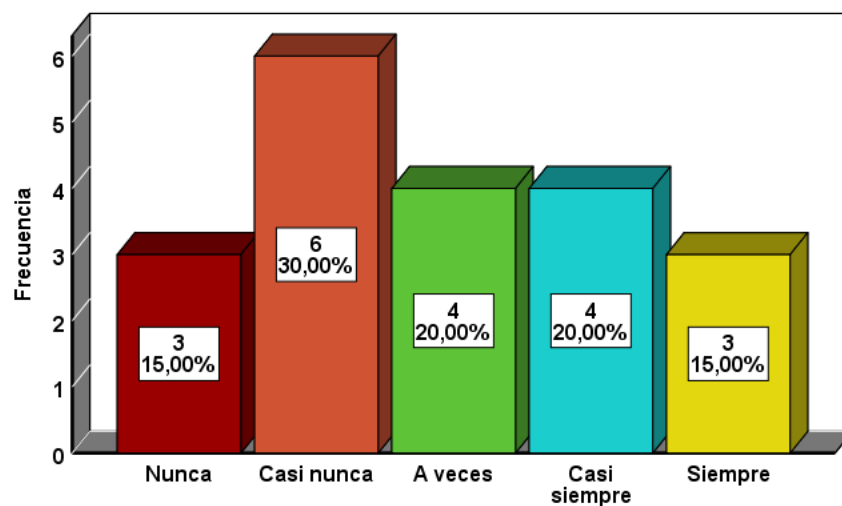
Ítem 6 ¿Se analiza mensualmente el número de días en el periodo de cobro obtenido?

Tabla 15 *Prioriza el análisis del periodo de cobro*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	15,0	15,0	15,0
	Casi nunca	6	30,0	30,0	45,0
	A veces	4	20,0	20,0	65,0
	Casi siempre	4	20,0	20,0	85,0
	Siempre	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 6 Número de días

P6 ¿Se analiza mensualmente el número de días en el periodo de cobro obtenido?



P6 ¿Se analiza mensualmente el número de días en el periodo de cobr...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 15,00%(3) contestaron nunca se analiza mensualmente el número de días en el periodo de cobro obtenido, el 30,00% (6) manifestaron casi nunca, el 20,00% (4) manifestaron a veces, el 20,00% (4) señalaron casi siempre y el otro 15,00%(3) dijeron siempre.

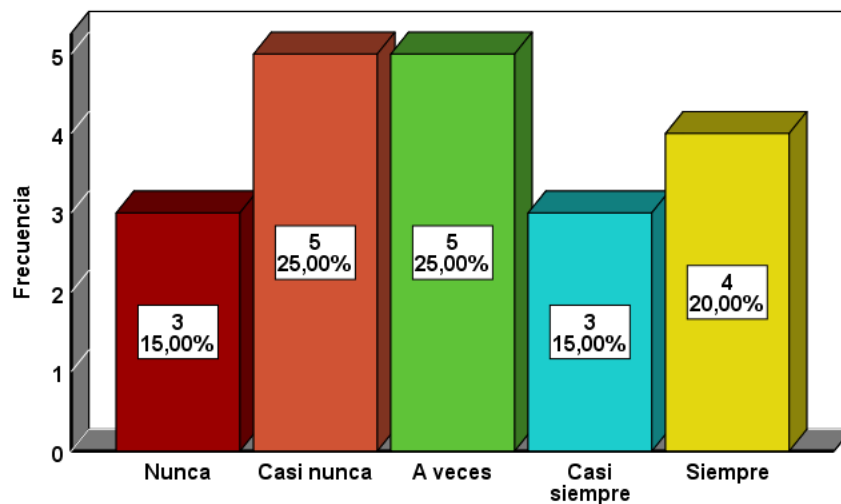
Ítem 7 ¿Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados en el periodo promedio de cobro?

Tabla 16 *El análisis ayuda obtener mejores resultados*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje e acumulad o
Válid o	Nunca	3	15,0	15,0	15,0
	Casi nunca	5	25,0	25,0	40,0
	A veces	5	25,0	25,0	65,0
	Casi siempre	3	15,0	15,0	80,0
	Siempre	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 7 Eficiencia económica

P7 ¿Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados en el periodo promedio de cobro?



P7 ¿Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados en el periodo promedio de cobro?

Interpretación

De los 20 encuestados: el 15,00% (3) contestaron nunca se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados en el periodo promedio de cobro; el 25,00% (5) manifestaron casi nunca, el 25,00% (5) manifestaron a veces, el 15,00 (3) señalaron casi siempre y el otro 20,00% (4) dijeron siempre.

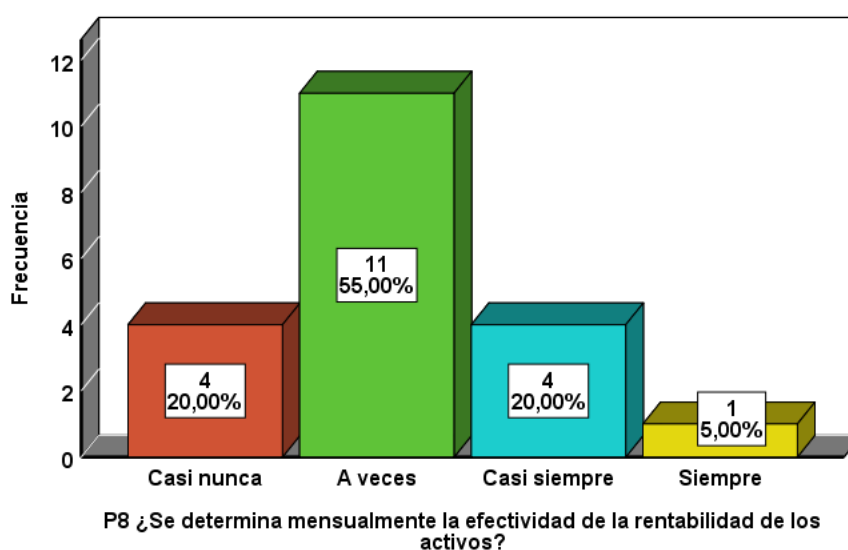
Ítem 8: ¿Se determina mensualmente la efectividad de la rentabilidad de los activos?

Tabla 17 La efectividad se logra con la determinación de este indicador

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje e acumulad o
Válid o	Casi nunca	4	20,0	20,0	20,0
	A veces	11	55,0	55,0	75,0
	Casi siempre	4	20,0	20,0	95,0
	Siempre	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 8 Efectividad de rentabilidad

P8 ¿Se determina mensualmente la efectividad de la rentabilidad de los activos?



Interpretación

De los 20 encuestados: el 20,00%(4) contestaron casi nunca se determina mensualmente la efectividad de la rentabilidad de los activos, el 55,00% (11) señalaron a veces, el otro 20,00%(4) dijeron casi siempre y el 5,00% (1) declararon siempre.

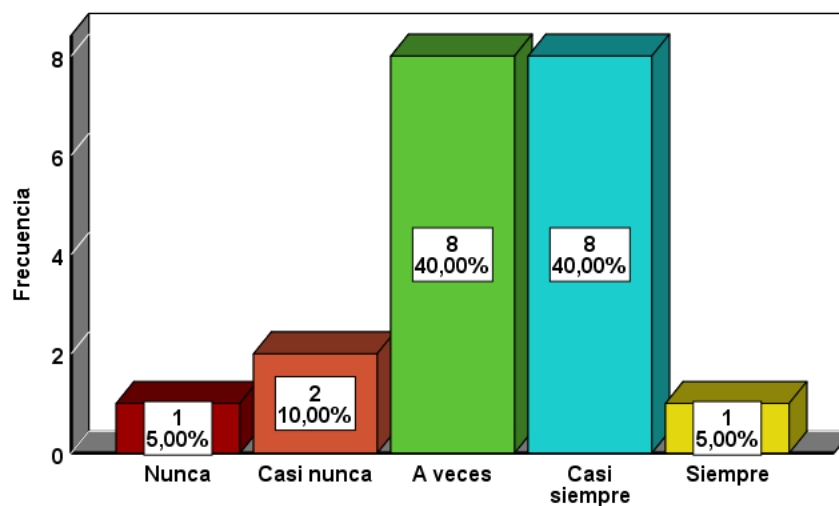
Ítem 9: Se determina el objetivo máximo a conseguir de la rentabilidad económica de los activos?

Tabla 18 *Es oportuna su determinación del indicador de los activos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	5,0	5,0	5,0
	Casi nunca	2	10,0	10,0	15,0
	A veces	8	40,0	40,0	55,0
	Casi siempre	8	40,0	40,0	95,0
	Siempre	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 9 Objetivo económico

P9 ¿Se determina el objetivo máximo a conseguir de la rentabilidad económica de los activos?



P9 ¿Se determina el objetivo máximo a conseguir de la rentabilidad ...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 5,00% (1) contestaron nunca se determina el objetivo máximo a conseguir de la rentabilidad económica de los activos; el 10,00% (2) manifestaron casi nunca, el 40,00% (8) manifestaron a veces, el 40,00 (8) señalaron casi siempre y el otro 5,00% (1) dijeron siempre.

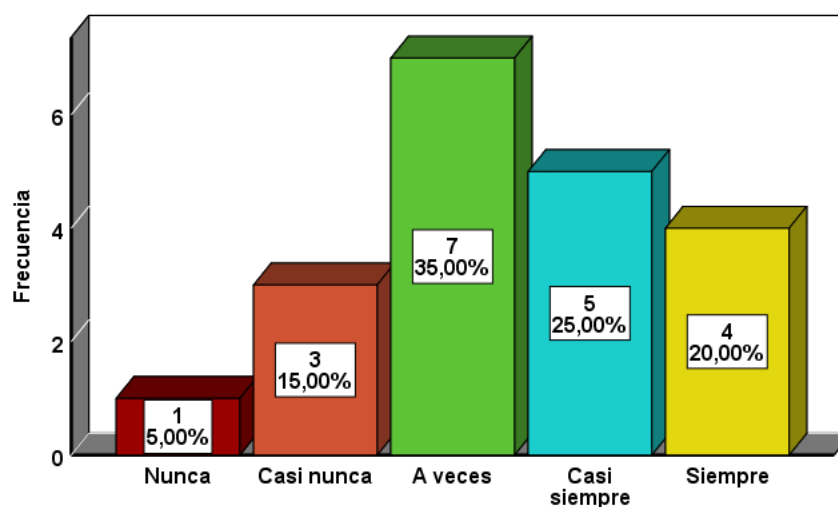
Ítem 10: ¿Se realiza un seguimiento periódico de la rentabilidad económica de los activos?

Tabla 19 *Efectúan seguimiento periódico a los activos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje e acumulado
Válido	Nunca	1	5,0	5,0	5,0
	Casi nunca	3	15,0	15,0	20,0
	A veces	7	35,0	35,0	55,0
	Casi siempre	5	25,0	25,0	80,0
	Siempre	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 10 Seguimiento periódico de rentabilidad

P10 ¿Se realiza un seguimiento periódico de la rentabilidad económica de los activos?



P10 ¿Se realiza un seguimiento periódico de la rentabilidad económica...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 5,00% (1) contestaron nunca se realiza un seguimiento periódico de la rentabilidad económica de los activos; el 15,00% (3) manifestaron casi nunca, el 35,00% (7) manifestaron a veces, el 25,00 (5) señalaron casi siempre y el otro 20,00% (4) dijeron siempre.

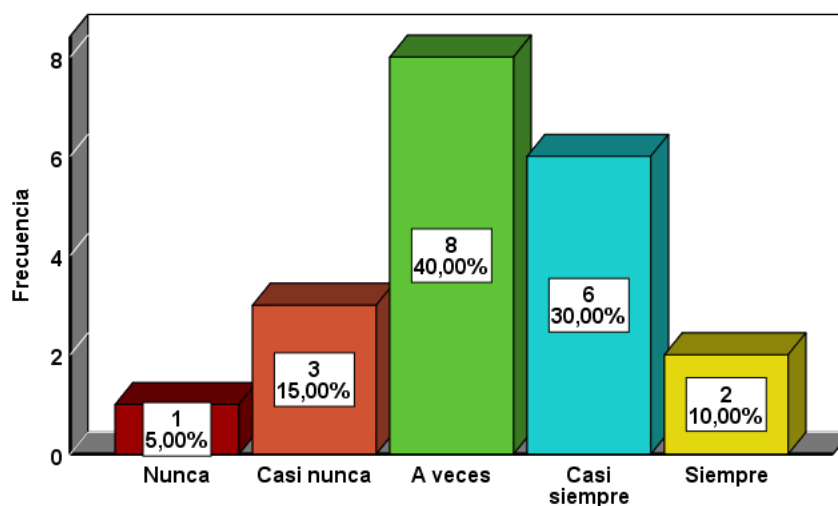
Ítem 11: ¿Se hace un análisis económico de la rentabilidad de los activos posterior a los resultados?

Tabla 20 *Es prioridad un análisis económico*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje e acumulad o
Válid o	Nunca	1	5,0	5,0	5,0
	Casi nunca	3	15,0	15,0	20,0
	A veces	8	40,0	40,0	60,0
	Casi siempre	6	30,0	30,0	90,0
	Siempre	2	10,0	10,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Gráfico 11 Análisis económico de rentabilidad

P11 ¿Se hace un análisis económico de la rentabilidad de los activos posterior a los resultados?



P11 ¿Se hace un análisis económico de la rentabilidad de los activos ...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 5,00% (1) contestaron nunca se hace un análisis económico de la rentabilidad de los activos posterior a los resultados; el 15,00% (3) manifestaron casi nunca, el 40,00% (8) manifestaron a veces, el 30,00 (6) señalaron casi siempre y el otro 10,00% (2) dijeron siempre.

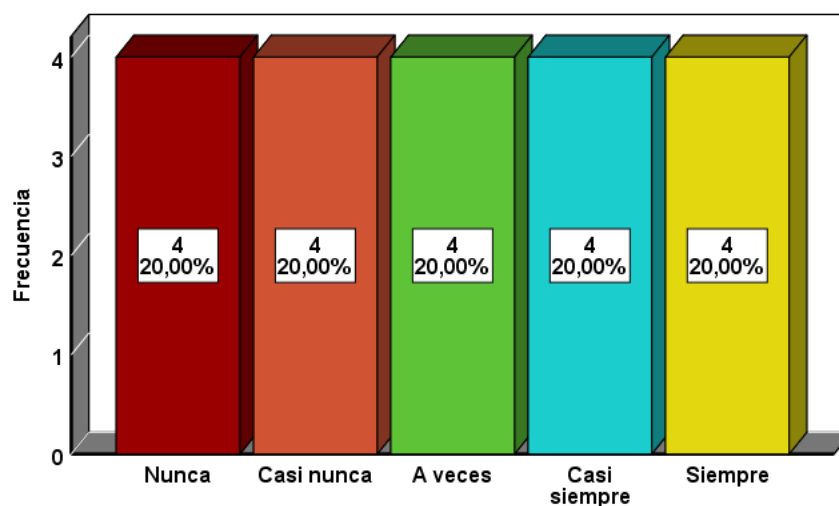
Ítem 12: ¿Se determina el rendimiento de la rentabilidad del patrimonio?

Tabla 21 *Es oportuna su determinación del indicador del patrimonio*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	4	20,0	20,0	40,0
	A veces	4	20,0	20,0	60,0
	Casi siempre	4	20,0	20,0	80,0
	Siempre	4	20,0	20,0	100,0
Total		20	100,0	100,0	

Gráfico 12 Determinación del rendimiento del patrimonio

P12 ¿Se determina el rendimiento de la rentabilidad del patrimonio?



P12 ¿Se determina el rendimiento de la rentabilidad del patrimonio?

Interpretación

De los 20 encuestados: el 20,00% (4) contestaron nunca se determina el rendimiento de la rentabilidad del patrimonio; el 20,00% (4) manifestaron casi nunca, el 20,00% (4) declararon a veces, el 20,00% (4) señalaron casi siempre y el otro 20,00% (4) dijeron siempre.

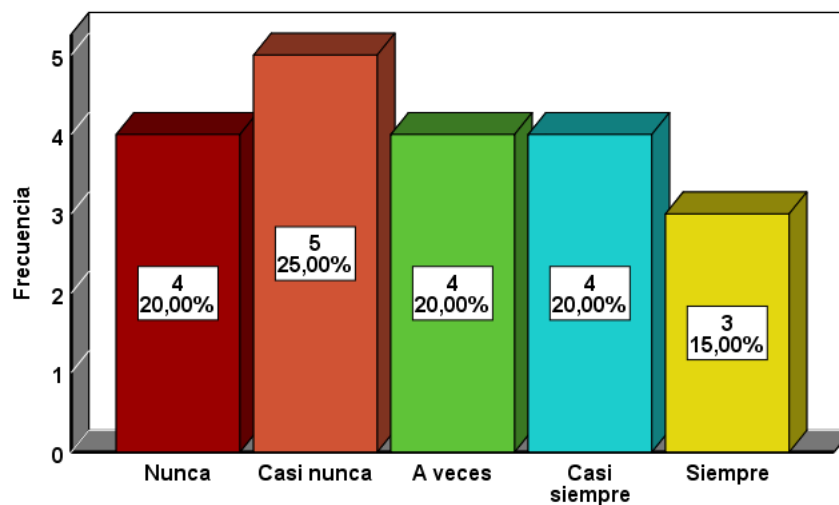
Ítem 13: ¿Considera usted en lo que respeta a los fondos de los accionistas generan rentabilidad?

Tabla 22 *Generan rendimiento los fondos aportados*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	5	25,0	25,0	45,0
	A veces	4	20,0	20,0	65,0
	Casi siempre	4	20,0	20,0	85,0
	Siempre	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 13 Fondo de los accionistas

P13 ¿Considera usted en lo que respecta a los fondos de los accionistas generan rentabilidad?



P13 ¿Considera usted en lo que respecta a los fondos de los accionista...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 20,00% (4) contestaron nunca se considera en lo que respecta a los fondos de los accionistas generan rentabilidad; el 25,00% (5) manifestaron casi nunca, el 20,00% (4) manifestaron a veces, el 20,00 (4) señalaron casi siempre y el otro 15,00% (3) dijeron siempre.

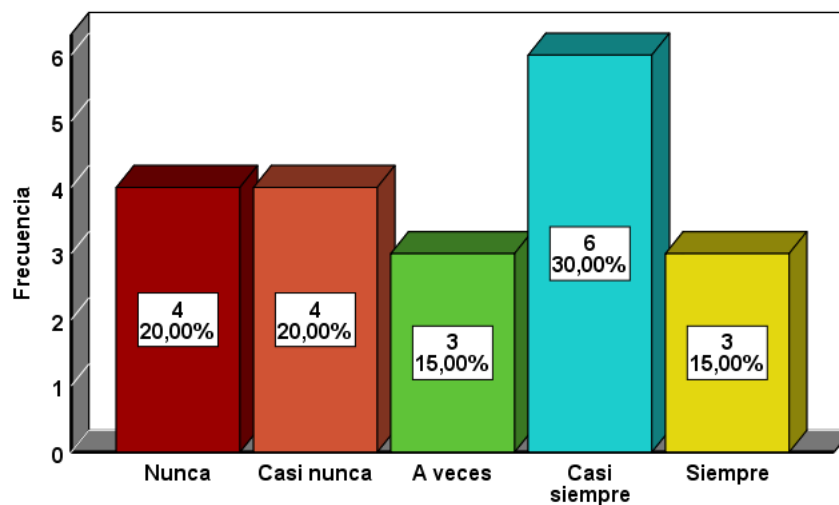
Ítem 14: ¿Se realiza un seguimiento periódico a los aportes hechos por los accionistas?

Tabla 23 Tiene seguimiento periódico los aportes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje e acumulad o
Válid o	Nunca	4	20,0	20,0	20,0
	Casi nunca	4	20,0	20,0	40,0
	A veces	3	15,0	15,0	55,0
	Casi siempre	6	30,0	30,0	85,0
	Siempre	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 14 Seguimiento periódico de aportes

P14 ¿Se realiza un seguimiento periódico a los aportes hechos por los accionistas?



P14 ¿Se realiza un seguimiento periódico a los aportes hechos por los ...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 20,00% (4) contestaron nunca se realiza un seguimiento periódico a los aportes hechos por los accionistas; el 20,00% (4) manifestaron casi nunca, el 15,00% (3) manifestaron a veces, el 30,00% (6) señalaron casi siempre y el otro 15,00% (3) dijeron siempre.

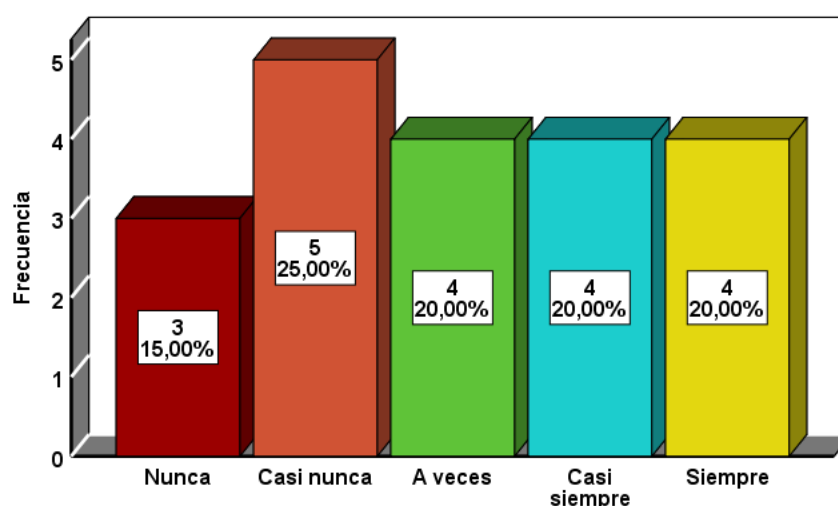
Ítem 15: ¿Se hace un análisis financiero de la rentabilidad del patrimonio posterior a los resultados?

Tabla 24 *Prioriza el análisis de la rentabilidad del patrimonio*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje e acumulad o
Válid o	Nunca	3	15,0	15,0	15,0
	Casi nunca	5	25,0	25,0	40,0
	A veces	4	20,0	20,0	60,0
	Casi siempre	4	20,0	20,0	80,0
	Siempre	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 15 Análisis financiero

P15 ¿Se hace un análisis financiero de la rentabilidad del patrimonio posterior a los resultados?



P15 ¿Se hace un análisis financiero de la rentabilidad del patrimonio ...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 15,00% (3) contestaron nunca se hace un análisis financiero de la rentabilidad del patrimonio posterior a los resultados; el 25,00% (5) manifestaron casi nunca, el 20,00% (4) manifestaron a veces, el 20,00 (4) señalaron casi siempre y el otro 20,00% (4) dijeron siempre.

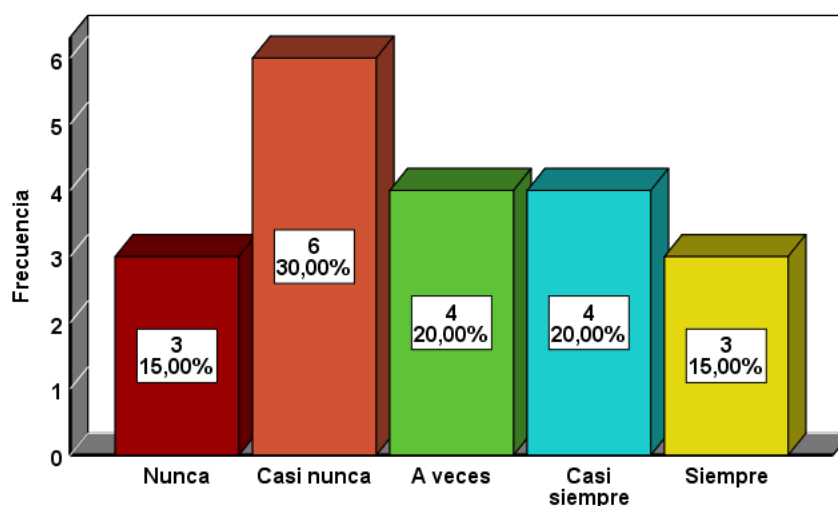
Ítem 16: ¿El aumento de los ingresos se debe a la alta cartera de cuentas por cobrar?

Tabla 25 La cartera de cuentas por cobrar influye en los ingresos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid o	Nunca	3	15,0	15,0	15,0
	Casi nunca	6	30,0	30,0	45,0
	A veces	4	20,0	20,0	65,0
	Casi siempre	4	20,0	20,0	85,0
	Siempre	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 16 Ingresos sobre las ventas

P16 ¿El aumento de los ingresos se debe a la alta cartera de cuentas por cobrar?



P16 ¿El aumento de los ingresos se debe a la alta cartera de cuentas p...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 15,00% (3) contestaron nunca el aumento de los ingresos se debe a la alta cartera de cuentas por cobrar; el 30,00% (6) manifestaron casi nunca, el 20,00% (4) manifestaron a veces, el 20,00 (4) señalaron casi siempre y el otro 15,00% (3) dijeron siempre.

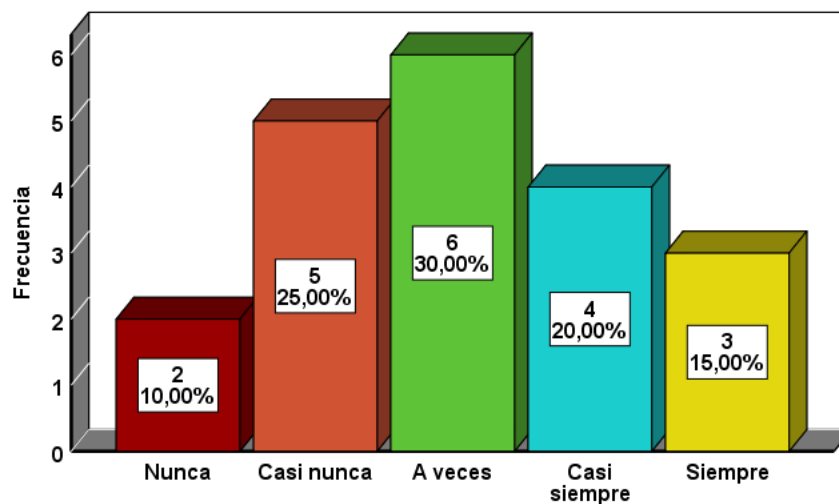
Ítem 17: ¿Considera usted que los egresos que realiza la empresa va de acuerdo a sus actividades?

Tabla 26 La relación de sus egresos va de acuerdo a sus actividades

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	5	25,0	25,0	35,0
	A veces	6	30,0	30,0	65,0
	Casi siempre	4	20,0	20,0	85,0
	Siempre	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 17 Egresos sobre las ventas

P17 ¿Considera usted que los egresos que realiza la empresa va de acuerdo a sus actividades?



P17 ¿Considera usted que los egresos que realiza la empresa va de ...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 10,00% (2) contestaron nunca se considera usted que los egresos que realiza la empresa va de acuerdo a sus actividades; el 25,00% (5) manifestaron casi nunca, el 30,00% (6) manifestaron a veces, el 20,00 (4) señalaron casi siempre y el otro 15,00% (3) dijeron siempre.

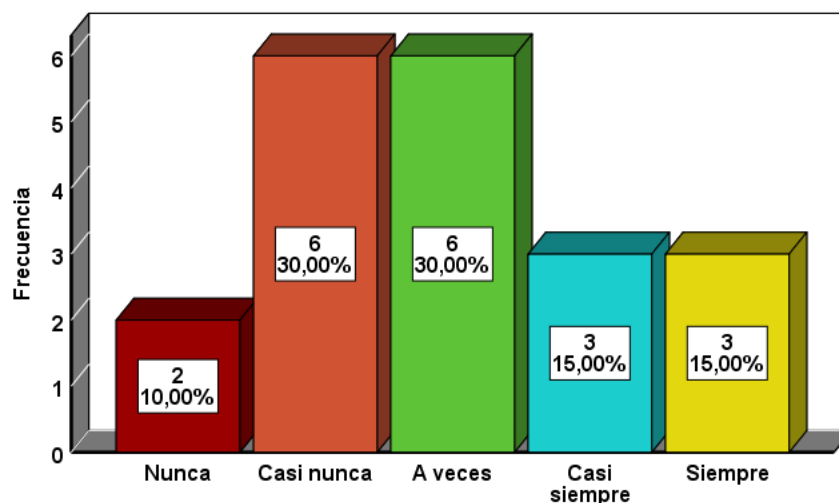
Ítem 18: ¿Considera usted que los gastos de la empresa van de acuerdo a los ingresos?

Tabla 27 La relación de sus gastos va de acuerdo a los ingresos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje e válido	Porcentaje e acumulado
Válido	Nunca	2	10,0	10,0	10,0
	Casi nunca	6	30,0	30,0	40,0
	A veces	6	30,0	30,0	70,0
	Casi siempre	3	15,0	15,0	85,0
	Siempre	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Gráfico 18 Gastos sobre las ventas

P18 ¿considera usted que los gastos de la empresa van de acuerdo a los ingresos?



P18 ¿considera usted que los gastos de la empresa van de acuerdo a l...

Interpretación

De los 20 encuestados: el 10,00% (2) contestaron nunca considera usted que los gastos de la empresa van de acuerdo a los ingresos; el 30,00% (6) manifestaron casi nunca, el 30,00% (6) manifestaron a veces, el 15,00 (3) señalaron casi siempre y el otro 15,00 (3) dijeron siempre.

V DISCUSIÓN.

Al tener los resultados analizados e interpretados, se procede a discutir con otros estudios de diversos autores, el propósito de la discusión es llegar a estar de acuerdo o negar dichas interpretaciones de cada una de las hipótesis planteadas en dicho estudio, teniendo como hipótesis general: Existe una relación significativa en las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022

Al desarrollarse la hipótesis general de dicho estudio se determina que si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad, y se afirma la hipótesis alterna desechando cualquier duda o posibilidad de que las variables no se relacionen, por lo que se puede dar fe que la inadecuada gestión de cuentas por cobrar de la empresa Tilo Contratistas S.A.C Tiene efectos notables en la rentabilidad, dando validez y apoyándose en el coeficiente de correlación de Pearson con un valor de ($R = 0.921$), siendo esta una relación positiva muy alta, apoyándonos en los resultados obtenidos en el análisis documental en la que nos muestra un incremento de las ventas y por ende una mayor rentabilidad. por otro lado, la significancia que fue de ($\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$), por lo cual en la hipótesis general, se acepta la hipótesis alterna, por lo que se hace hincapié a lo que dice Malquín y Pozo (2022) en sus resultados y es cierto que si un negocio no cuenta con un plan de trabajo y sus estrategias financieros son débiles con respecto al escenario económico al cual se enfrentan; se revelarán atrasos comerciales por la inadecuada rotación de cuentas por cobrar, son vulnerables y no pueden revertir porque el periodo promedio de cobro es mayor al periodo promedio de pago desaprovechando su crecimiento y desarrollo.

Flores A. & Ríos D.,(2021) Dan fe que el proceso de cobranza incorrecto acarreará bajo rendimiento económico y financiero de la empresa, a causa de la inadecuada verificación y evaluación del historial crediticio de los clientes, la empresa sufrirá efectos negativos al obtener atraso de las cuentas por cobrar reflejando un elevado volumen de cuentas por cobrar y por ende esto se reflejará al obtener mayor rentabilidad del negocio. Morales, A. y Carhuancho, I., (2020), exhiben de forma ligera que una inadecuada aplicación de las estrategias financieras se debe a que la empresa necesita seriamente reestructurar los procedimientos y políticas de cobro a sus clientes, es esencial implementar

estrategias de cobro eficiente que ayuden a conseguir un flujo de caja fluido sin ningún problema de liquidez con el propósito de lograr resultados eficientes. Por otra parte, Arreiza, E. Y Rangel, J., (2019), manifestaron que, una adecuada gestión de cobranza convertido como mecanismo esencial ayudará a garantizar el flujo de caja positivo con el cual las empresas puedan ejecutar con normalidad y sin preocupación de la falta de efectivo en sus operaciones regulares con el cual se considere que la empresa tiene un flujo de caja libre.

Por lo que se hace hincapié a lo que precisa Castilla et al., (2017), que una empresa es el reflejo fotográfico de la aplicación de su plan de trabajo, resultados que se muestran en la aplicación y uso adecuado de la gestión de cobro que lo vincula directamente a su entorno, a su competencia y al cumplimiento de cada uno de estos objetivos, con el propósito que las empresas logren capacidades internas y externas relacionadas con las finanzas y estas sean susceptibles a ser mejoradas en un corto o largo plazo. En la misma línea se tiene a los resultados corroborados por Gutiérrez, K. Y Ventura, H., (2018) quienes mencionan que, si el plan de trabajo no se aplica adecuadamente, esto conlleva a una variedad y cambio desfavorable respecto a la rotación de cuentas por cobrar y por ende repercute en el indicador del periodo promedio de cobro al obtener indicadores con índices más bajos o con menor significancia. Bajo esta misma discusión se refiere al trabajo de Paredes J. (2017) quien claramente concluye que una adecuada planificación financiera se logra al conseguir una herramienta útil para lograr una óptima gestión de cobranza que ayudan a la empresa a generar estabilidad y confiabilidad, en el desarrollo de sus actividades ante cualquier dificultad que se avecine con el cual se pueda lograr óptimos indicadores financieros.

Al desarrollarse la hipótesis específica 1 de dicho estudio se determina que si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. y se acepta la hipótesis alterna desechando cualquier otra afirmación, por lo que se puede dar fe que a mayor margen de utilidad en cada venta al crédito habrá mayor rentabilidad financiera, por lo que entiende que no se conceden créditos en función a su plan de trabajo y que gran parte de esta no realiza un adecuado seguimiento a las cuentas por cobrar de la empresa Tilo Contratistas S.A.C ocasionando efectos notables en la rentabilidad financiera, dando validez y

apoyándose en el coeficiente de Pearson con un valor de ($R = 0.922$), siendo esta una relación positiva muy alta, corroborando dicha información con los resultados obtenidos en el análisis documental, que la rentabilidad financiera se ha incrementado de un 0.06% a un 1.13% por otro lado, la significancia que fue de ($\text{Sig.} = 0.000 < 0.05$), por lo que para la hipótesis específica 1, se acepta la hipótesis alterna. Se está de acuerdo con lo que dice Espinoza et al, (2020) en sus resultados nos muestra que toda empresa es vulnerable y puede caer en irregularidades que afectaran las estrategias de corto y largo plazo al ser aspectos claves que rigen el posicionamiento en el mercado y aseguran la sostenibilidad financiera el cual tiene efectos en la rentabilidad de los aportes de los socios.

Al desarrollarse la hipótesis específica 2 de dicho estudio se determina que si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. y se acepta la hipótesis alterna desechando cualquier otra afirmación, por lo que se puede dar fe que la gran parte de su personal no analiza oportunamente el número de veces de rotación de las ventas concedidas al crédito para conocer su eficiencia y pueda tomar medidas eficiente y se convierta en disponible para la empresa Tilo Contratistas S.A.C con esta deficiencia se ha ocasionado efectos notables como que a mayor número de ventas al crédito habrá mayor rentabilidad económica, dando validez y apoyándose en el coeficiente de correlación de Pearson con un valor de ($R = 0.507$), siendo esta una relación positiva moderada, corroborando dicha información con los resultados obtenidos en el análisis documental, que la rentabilidad económica ha aumentado de un 0.02% a un 0.05% por otro lado, la significancia que fue de ($\text{Sig.} = 0.000 < 0.023$), por lo que para la hipótesis específica 2, se acepta la hipótesis alterna. Coincidiendo con el estudio de Flores y Naval (2017) quienes concluyen que existe un vínculo entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica de las empresas listadas en la BVL en el período 2010-2014.

Al desarrollarse la hipótesis específica 3 de dicho estudio se determina que si existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre las ventas de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. y se acepta

la hipótesis alterna desechando cualquier otra afirmación, por lo que se puede dar fe que la gran parte de su personal no analiza permanentemente el periodo promedio de cobro con el que se pueda lograr resultados eficientes de las ventas realizadas, esto conllevó a la empresa Tilo Contratistas S.A.C refleje efectos notables como a mayores cuentas por cobrar habrá mayor rentabilidad sobre ventas y un incremento del indicador de la rentabilidad sobre las ventas, dando validez y apoyándose en el coeficiente de correlación de Pearson con un valor de ($Rho = 0.898$), siendo esta una relación positiva alta, apoyándonos en los resultados obtenidos en el análisis documental en la que nos muestra que de un 0.09 de indicador paso a un 0.13 de rentabilidad sobre las ventas. por otro lado, la significancia que fue de ($Sig. = 0.000 < 0.05$), por lo que para la hipótesis específica 3, se acepta la hipótesis alterna. Se hace mención a Segura M, (2019) por razón que su conclusión es esencial y refleja claramente que el no tener clara la fijación de metas ha conllevado que se obtenga una rentabilidad sobre las ventas desfavorable para el negocio en lo que respecta al indicador bajo. Asimismo, se determinó que Hatrodt acudió a fuentes externas de crédito para financiar los costos operativos, es por ello que un efecto desfavorable en los resultados.

VI CONCLUSIONES

1. En conclusión, existe relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C, el coeficiente de correlación de significancia bilateral es de ($R= 0.921$), Por lo expuesto se afirma que a menor cumplimiento se logre de las actividades de cuentas por cobrar, mayor será el volumen de ventas tal cual se muestra en el análisis documental que el mes de noviembre y diciembre las ventas al crédito se han incrementado, a causa del personal que desconoce el volumen de ventas que se deben conceder al crédito según el plan de trabajo, a pesar de que siempre se hace participe al personal del plan de trabajo.

2. En conclusión, existe relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera, el coeficiente de correlación de significancia bilateral es de ($R= 0.922$), Por lo expuesto se afirma que es una correlación positiva muy alta, manifestando en dicho estudio que casi nunca o nunca se determina el rendimiento de la rentabilidad del patrimonio y que estas no siempre se prioriza a pesar de tener la iniciativa propia de algunos ejecutivos de ventas en realizar dicho seguimiento, dando validez a lo que se dice se apoya en los resultados encontrados en el análisis documental que la rentabilidad financiera ha variado de un 0.06% a un 1.13% de rendimiento esto se debe al mayor margen de utilidad en cada venta al crédito habrá mayor rentabilidad.

3. En conclusión, existe relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica, el coeficiente de correlación de significancia bilateral es de ($R = 0.507$), Por lo expuesto se afirma a mayor número de ventas al crédito habrá mayor rentabilidad económica, exhibiendo los resultados que no se determina oportunamente la efectividad de sus activos, a pesar que en su mayoría del personal conoce el objetivo económico a lograr según su plan de trabajo, corroborando lo dicho y sujetándose en el análisis documental se tiene que la rentabilidad económica ha aumentado de un 0.02% a un 0.05%.

4. En conclusión, existe relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre las ventas el coeficiente de correlación de significancia bilateral es de ($R = 0.898$), Por lo expuesto se afirma a mayores cuentas por cobrar habrá mayor rentabilidad sobre ventas, exponiendo dicho resultado con un aumento de las cuentas por cobrar, debido a la alta cartera pendiente de cobro a pesar de esto sus egresos siempre van acorde a sus actividades, con el propósito de conseguir un óptimo indicador sobre las ventas, propósito que no se ha cumplido por que en el análisis documental muestra que dicho indicador refleja que de un 0.09% paso a un 01.13% afectando los estados financieros.

VII RECOMENDACIONES

1. Con respecto al problema general, se sugiere seguir adecuadamente las políticas de crédito con un riguroso seguimiento al cliente para disminuir el volumen de cuentas por cobrar y lograr el retorno en el menor tiempo posible.

2. Se recomienda realizar un análisis exhaustivo y permanente del indicador de rotación de cuentas por cobrar y como está afecta el rendimiento de la rentabilidad financiera de Tilo Contratistas S.A.C.

3. Se recomienda poner énfasis y cumplir con los lineamientos de las políticas de crédito, que estos ayudarán obtener mejor indicador del periodo promedio de cobro y por ende mejor rendimiento de sus activos.

4. Se recomienda tener constante comunicación con el área de contabilidad y que este le proporcione información confiable y oportuna del indicador de rentabilidad sobre las ventas y se tenga claramente definido sus ganancias en referencia a las ventas.

REFERENCIAS

Aguirre, S. C., Barona, M. C., & Dávila, D. G. (2020). *La Rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones*.

Arreiza E. y Rangel J. (2019). *Gestión del Capital de trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial*.

Avila, N., Gil, R., & Duque, Á. (2019). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*.

Cardona, D. (2020). Revisión bibliográfica sobre inclusión financiera como estrategia de recuperación y de crecimiento fintech. *Semestre Económico*, 23(55), 183–203. <https://doi.org/10.22395/seec.v23n55a8>

Castilla et al. (2016). *Cuentas por cobrar e inventarios en la rentabilidad y flujo de caja libre en las empresas de cerámica de Cúcuta*.

Contreras S, N., & Díaz C, E. (2015). *Estructura financiera y Rentabilidad*.

Córdoba, Carlos. & Moreno, D. (2017). La importancia de una buena estrategia de fijación de precios como herramienta de penetración de mercados. *Tendencias*, 18(2), 58. <https://doi.org/10.22267/rtend.171802.73>

Damián López, V. Gerónimo. (2020). Emprendedores y Pymes en el Perú. *Economía & Negocios*, 2(1). <https://doi.org/10.33326/27086062.2020.1.903>

Daza, I. J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y Administración*, 61(2), 266–282. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.12.001>

Diaz Cuenca, P. A., & Ramón Martínez, J. J. (2021). Ciclo de conversión del efectivo y su incidencia en la liquidez de una empresa industrial. *Quipukamayoc*, 29(59). <https://doi.org/10.15381/quipu.v29i59.20141>

Espinoza, M. Adán., Nina Montesinos, D. E., & Dávila Dávila, G. (2020). *Estrategias financieras sostenibles aplicadas ante situaciones de riesgo empresarial: un análisis bibliográfico Sustainable financial strategies applied to business risk situations: a literature review*.

Farias, G., Sabando, B., & Campos, H. (2019). Las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez. *Revista Observatorio de La Economía Latinoamericana*.

Flores A., & Ríos D. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez*.

Flores Morales, M. K., & Naval Carrasco, Y. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, períodos 2010 al 2014. *Revista de Investigación Universitaria*, 6(1).

<https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039>

Flores Morales, M. K., Naval Carrasco, Y., Apaza Tarqui, E. E., & Álvarez Manrique, V. D. (2020). Gestión de actividad y rentabilidad en empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores durante el periodo 2010-2014. *Revista de Investigación Valor Contable*, 4(1). <https://doi.org/10.17162/rivc.v4i1.1240>

Freire Quintero, C., Karina, ;, Andrade, G., & Cevallos, G. H. (2018). *Incidencia de la Responsabilidad Social Empresarial en la rentabilidad económica de empresas ecuatorianas Incidence of Corporate Social Responsibility in the economic profitability of Ecuadorian companies* (Vol. 39).

García G, L. Ángel. (2017). Muestreo Probabilístico O No Probabilístico. *Universidad Del Istmo*.

Gironella, M. E. (2005). *El apalancamiento financiero: de cómo un aumento del endeudamiento puede mejorar la rentabilidad financiera de una empresa E M I L I O GIRONELLA MASGRAU*.

Gonzales, E., Sandria, S., & Zúñiga, A. (2017). *Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez*.

Gonzales J, & Vecino J. (2020). Las fuentes de rentabilidad de las empresas. In *Canals* (Vol. 6, Issue 1). Salas.

Gutiérrez J., & Tapia J. (2016). *Liquidez y Rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones*.

Gutiérrez K., & Ventura H. (2018). *Facultad de Negocios Gestión de créditos y Cobranzas y la Rentabilidad*.

Holguín, C., & Cantero, H. (2016). La rentabilidad económica, un factor para alcanzar la eficiencia empresarial / The Return on Investment, as enterprise efficiency criteria. *Revista Trimestral*, 22(4), octubre-diciembre.

Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & de La Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88–109. http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008&lng=es&nrm=iso&tlng=es

Huamán Heredia, A. D. (2022). Incidencia del control interno en la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Jaén Gas SAC- 2021. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1). <https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.264>

Malquín D, & Pozo D. (2022). *31 Financial Strategies In Times Of Crisis For Small And Medium-Size Companies In The City Of Tulcán*. <https://orcid.org/0000-0002-5301-9827>

Mantilla, J., & Huanca, B. (2020). Accounts receivable and Liquidity in a service company. *SCIÉND0*, 23(4), 259–263. <https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>

Molina, A. R. (2018). *Artículo Medición de Calidad de las Estrategias Financieras*.

Morales A, & Carhuancho I. (2020). Estrategias Financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Aquasport SAC. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(2), 21–40. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>

Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. In *Actualidad Contable FACES*. Año (Vol. 4, Issue 4).

Morillo Rodriguez, J. B., & Llamo Santa Cruz, D. I. (2020). Ciclo de conversión de efectivo: una herramienta esencial para la evaluación financiera de la empresa. *Revista de Investigación Valor Contable*, 6(1). <https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1258>

Mousalli Kayat, G. (2015). Métodos y Diseños de Investigación Cuantitativa. *Mérida, June*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.2633.9446>

Paredes Jelen. (2017). Planificación financiera ante la perspectiva organizacional en empresas cementeras del estado Zulia-Venezuela. *ECONÓMICAS CUC*, 38(1), 105–132. <https://doi.org/10.17981/econcuc.38.1.05>

Peña Hernández, L. M. (2021). Racismo implícito en grupo de estudiantes del Instituto Tecnológico de Santo Domingo. *Ciencia y Educación*, 5(3). <https://doi.org/10.22206/cyed.2021.v5i3.pp79-95>

Raffino, M. (2020). *Investigación no experimental*.

Rodríguez, L., & Muestra, R. (2021). *RENTABILIDAD ECONOMICA y CRISIS INDUSTRIAL*.

Rodríguez M., & Mendivelso F. (2018). Diseño de investigación de Corte Transversal. *Revista Médica Sanitas*, 21(3). <https://doi.org/10.26852/01234250.20>

Sánchez V, M. (2021). Ética, responsabilidad científica e investigación psicológica. In *Ética, responsabilidad científica e investigación psicológica*. <https://doi.org/10.35537/10915/65521>

Segura M. (2019). Operaciones vinculadas y rentabilidad de la empresa A. Hatrodt Perú S.A.C, 2016-2018. *INNOVA Research Journal*, 4(3), 74–84. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.2019.1022>

Umasi Olarte, B., & Choquepuma Olarte, V. (2020). Tendencia de las cuentas por cobrar y ratios de actividad en ana empresa privada de Lima, en los periodos 2011 - 2015. *Revista de Investigación Valor Contable*, 4(1). <https://doi.org/10.17162/rivc.v4i1.1241>

Velarde Mamani, C. W., Medina Gutiérrez, D., de La Cruz Vargas, A. D., & Apaza Tarqui, E. E. (2020). Calidad del servicio y la relación con la satisfacción de los clientes del centro de aplicación Productos Unión, del distrito de Lurigancho, durante el año 2016. *Revista de Investigación Valor Agregado*, 4(1). <https://doi.org/10.17162/riva.v4i1.1272>

Villada, F., López-Lezama, J. M., & Muñoz-Galeano, N. (2018). Analysis of the relationship between risk and investment in personal financial planning. *Formacion Universitaria*, 11(6), 41–52. <https://doi.org/10.4067/S0718-50062018000600041>

Villavicencio Zare, Y., Soto Abanto, S. E., & Calvanapón Alva, F. A. (2022). Accounts receivable management and its effect on liquidity in a Trujillo transportation company. *SCIÉENDO*, 25(1). <https://doi.org/10.17268/sciendo.2022.006>

ANEXOS

Anexo I Matriz de consistencia

Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la empresa Tilo contratistas S.A.C. 2021-2022.

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Técnica e Instrumentos
<p>Problema general: ¿Cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022?</p> <p>Problemas específicos: P1 ¿Cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad financiera de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022? P2 ¿Cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad económica de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022? P3 ¿Cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad sobre las ventas de la empresa Tilo contratistas S.A.C. 2021-2022?</p>	<p>Objetivo general: Determinar cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021.-2022</p> <p>Objetivos específicos: O1 Determinar cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad financiera de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. O2 Determinar cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad económica de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. O3 Determinar cómo se relaciona las cuentas por cobrar con la rentabilidad sobre las ventas de la empresa Tilo contratistas S.A.C. 2021-2022</p>	<p>Hipótesis general: Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022 Hipótesis específica: Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021-2022. Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre las ventas de la empresa Tilo contratistas S.A.C 2021-2022.</p>	<p>Técnica Encuesta Análisis documental</p> <p>Instrumento Cuestionario ficha de registro de datos</p>
Diseño de investigación	Población y muestra	Variables y dimensiones	
<p>Diseño: No Experimental, Transversal descriptivo, correlacional.</p>	<p>Población: Por tanto, la población está definida por los estados financieros de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. 2021 Muestra: Dado que la población es bastante puntual, se empleará una selección de muestra No Probabilística, por lo que se tomará como muestra a toda la población; es decir, se considerarán los estados financieros del año 2021-2022. Muestreo No probabilístico</p>	Variables	Dimensiones
		Cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por cobrar
			Periodo promedio De cobro
		Rentabilidad	ROA, ROE Rentabilidad sobre las ventas

Anexo II Matriz de Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Cuentas por Cobrar	Son bienes económicos que conforman parte del patrimonio y que pertenecen al activo circulante por considerarse realizable aun corto o largo plazo (Castilla et al., 2016)	Se logró conocer la efectividad de la gestión de cobranza bajo los horizontes de corto y largo plazo que demoraron en convertirse en disponible.	Rotación de cuentas por cobrar	Volumen de ventas Seguimiento del volumen de ventas al crédito Número de veces de rotación Eficiencia	Ordinal Escala Likert 1=Nunca 2=Casi Nunca 3=A veces 4=Casi siempre 5=Siempre
			Periodo promedio de cobro	Tiempo meta Número de días Eficiencia	
Rentabilidad	Es el rendimiento obtenido por las inversiones realizadas a través del tiempo, que tiene como propósito generar mejores réditos de cada inversión que conforma el patrimonio de la empresa (Hoz et al., 2008).	Es conocer la razón en cifras absolutas de los índices obtenidos en los ratios financieras y que sean analizadas en base a la información recogida con el análisis documental.	Rentabilidad económica	Efectividad Objetivo económico Seguimiento periódico Análisis económico	
			Rentabilidad financiera	Determinación del rendimiento Fondos de accionistas Seguimiento periódico Análisis financiero	
			Rentabilidad sobre las ventas	Ingresos Egresos Gastos	

Anexo III Instrumento de recolección de datos
CUESTIONARIO: Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C.,
Tarapoto 2021-2022

INSTRUCCIONES: Por favor, usuario interno expresar su percepción en cada una de las preguntas siguientes, se guardará absoluta reserva de su identidad y contribuirá a fortalecer la investigación para efectos académicos.

OPCIONES DE RESPUESTA:

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

CUESTIONARIO DE LA VARIABLE CUENTAS POR COBRAR

N.º	PREGUNTAS					
	Volumen de ventas	1	2	3	4	5
1.	¿Conoce usted qué porcentaje del volumen de ventas se conceden al crédito según su plan de trabajo?					
	Seguimiento del volumen de ventas al crédito	1	2	3	4	5
2.	¿Usted como trabajador, realiza un adecuado seguimiento al volumen de ventas al crédito?					
	Número de veces de rotación	1	2	3	4	5
3.	¿Se analiza mensualmente el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar obtenida?					
	Eficiencia	1	2	3	4	5
4.	¿Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados de la rotación de cuentas por cobrar?					
	Tiempo meta	1	2	3	4	5
5.	¿Considera usted que se prioriza la determinación del tiempo meta en el periodo promedio de cobro?					
	Número de días	1	2	3	4	5
6.	¿Se analiza mensualmente el número de días en el periodo de cobro obtenido?					
	Eficiencia	1	2	3	4	5
7.	¿Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados en el periodo promedio de cobro?					

CUESTIONARIO DE LA VARIABLE RENTABILIDAD

N	PREGUNTAS					
	Efectividad	1	2	3	4	5
1	¿Se determina mensualmente la efectividad de la rentabilidad de los activos?					
	Objetivo económico	1	2	3	4	5
2	¿Se determina el objetivo máximo a conseguir de la rentabilidad económica de los activos?					
	Seguimiento periódico	1	2	3	4	5
3	¿Se realiza un seguimiento periódico de la rentabilidad económica de los activos?					
	Análisis económico	1	2	3	4	5
4	¿Se hace un análisis económico de la rentabilidad de los activos posterior a los resultados?					
	Determinación del rendimiento	1	2	3	4	5
5	¿Se determina el rendimiento de la rentabilidad del patrimonio?					
	Fondos de accionistas	1	2	3	4	5
6	¿Considera usted en lo que respecta a los fondos de los accionistas generan rentabilidad?					
	Seguimiento periódico	1	2	3	4	5
7	¿Se realiza un seguimiento periódico a los aportes hechos por los accionistas?					
	Análisis financiero	1	2	3	4	5
8	¿Se hace un análisis financiero de la rentabilidad del patrimonio posterior a los resultados?					
	Ingresos	1	2	3	4	5
9	¿El aumento de los ingresos se debe a la alta cartera de cuentas por cobrar?					
	Egresos	1	2	3	4	5
10	¿Considera usted que los egresos que realiza la empresa va de acuerdo a sus actividades?					
	Gastos	1	2	3	4	5
11.	¿considera usted que los gastos de la empresa van de acuerdo a los ingresos?					

Gracias por completar el cuestionario.

Anexos IV Carta de presentación de validación

Señor Dr. Víctor Hugo Armijo García

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Es muy grato comunicarnos con usted para expresarle mi cordial saludo y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del taller de la elaboración de tesis de la UCV, en la sede de Ate Vitarte, periodo 2023-1, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador público.

El título del proyecto de investigación es: **“Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C., Tarapoto 2021-2022”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema finanzas y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



.....
Oliveira Guevara Luis Miguel
DNI: 42102766

Certificado de validez de contenido del instrumento
Para Cuentas por cobrar
MD = Muy en Desacuerdo. D = en Desacuerdo. A = de Acuerdo. MA = Muy de Acuerdo

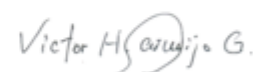
N°	DIMENSIONES / Ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	Volumen de ventas													
1	Conoce usted qué porcentaje del volumen de ventas se conceden al crédito según su plan de trabajo				X				X					X
	Seguimiento del volumen de ventas al crédito													
2	Usted como trabajador, realiza un adecuado seguimiento al volumen de ventas al crédito				X				X					X
	Número de veces de rotación													
3	Se analiza mensualmente el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar obtenida				X				X					X
	Eficiencia													
4	Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados de la rotación de cuentas por cobrar				X				X					X
	Tiempo meta													
5	Considera usted que se prioriza la determinación del tiempo meta en el periodo promedio de cobro				X				X					X
	Número de días													
6	Se analiza mensualmente el número de días en el periodo de cobro obtenido				X				X					X
	Eficiencia													
7	Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados en el periodo promedio de cobro.				X				X					X

Observaciones: No hay observaciones
Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**
Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Víctor Hugo Armijo García
DNI: 15725558
Especialidad del validador: Metodólogo Contador
N° de años de Experiencia profesional: 25
25 de Setiembre del 2022
¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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


Firma del Experto Informante
Especialidad

CARTA DE PRESENTACIÓN

Mg: Hugo Gallegos Montalvo

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Es muy grato comunicarnos con usted para expresarle mi cordial saludo y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del taller de la elaboración de tesis de la UCV, en la sede de Ate Vitarte, periodo 2023-1, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador público.


El título del proyecto de investigación es: **“Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C., Tarapoto 2021-2022”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema finanzas y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



.....
Oliveira Guevara Luis Miguel
DNI: 42102766

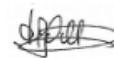
Certificado de validez de contenido del instrumento
Para Cuentas por cobrar
MD = Muy en Desacuerdo. D = en Desacuerdo. A = de Acuerdo. MA = Muy de Acuerdo

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	Volumen de ventas													
1	Conoce usted qué porcentaje del volumen de ventas se conceden al crédito según su plan de trabajo			X				X				X		
	Seguimiento del volumen de ventas al crédito													
2	Usted como trabajador, realiza un adecuado seguimiento al volumen de ventas al crédito			X				X				X		
	Número de veces de rotación													
3	Se analiza mensualmente el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar obtenida			X				X				X		
	Eficiencia													
4	Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados de la rotación de cuentas por cobrar			X				X				X		
	Tiempo meta													
5	Considera usted que se prioriza la determinación del tiempo meta en el periodo promedio de cobro			X				X				X		
	Número de días													
6	Se analiza mensualmente el número de días en el periodo de cobro obtenido			X				X				X		
	Eficiencia													
7	Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados en el periodo promedio de cobro.			X				X				X		

Observaciones: No hay observaciones
Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []
Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Hugo Gallegos Montalvo
DNI: 07817994
Especialidad del validador: Metodólogo Contador
N° de años de Experiencia profesional: 25
25 de Setiembre del 2022

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: 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. Hugo Gallego Montalvo
Contador Público Colegiado

CARTA DE PRESENTACIÓN

Mg. William Vásquez Huamán

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Es muy grato comunicarnos con usted para expresarle mi cordial saludo y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante del taller de la elaboración de tesis de la UCV, en la sede de Ate Vitarte, periodo 2023-1, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador público.

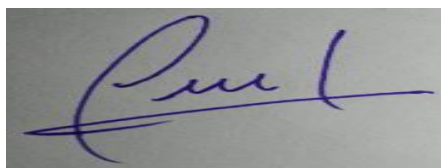
El título del proyecto de investigación es: **“Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C., Tarapoto 2021-2022”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema finanzas y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz instrumental
- El Instrumento
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



.....
Oliveira Guevara Luis Miguel
DNI: 42102766

Certificado de validez de contenido del instrumento
Para Cuentas por cobrar
MD = Muy en Desacuerdo. D = en Desacuerdo. A = de Acuerdo. MA = Muy de Acuerdo

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ²				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	Volumen de ventas													
1	Conoce usted qué porcentaje del volumen de ventas se conceden al crédito según su plan de trabajo				X				X					X
	Seguimiento del volumen de ventas al crédito													
2	Usted como trabajador, realiza un adecuado seguimiento al volumen de ventas al crédito				X				X					X
	Número de veces de rotación													
3	Se analiza mensualmente el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar obtenida				X				X					X
	Eficiencia													
4	Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados de la rotación de cuentas por cobrar				X				X					X
	Tiempo meta													
5	Considera usted que se prioriza la determinación del tiempo meta en el periodo promedio de cobro				X				X					X
	Número de días													
6	Se analiza mensualmente el número de días en el periodo de cobro obtenido				X				X					X
	Eficiencia													
7	Se analiza mensualmente la eficiencia para lograr mejores resultados en el periodo promedio de cobro.				X				X					X

Anexo V Documento de autorización

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

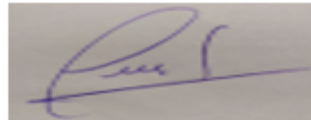
Lima., 08 de Agosto, de 2022

SOLICITO: Permiso para realizar Trabajo de Investigación en su prestigiosa empresa Tilo Contratistas S.A.C.

Yo, Luis Miguel Oliveira Guevara, identificada con DNI N° 42102766, con domicilio en Leoncio Prado C12 del distrito de Tarapoto, provincia de San Martín. Ante Ud. respetuosamente me presento y expongo: Que estando desarrollando el TALLER DE TITULACIÓN DE TESIS en la carrera profesional de Contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo Filial Callao, solicito a Ud. permiso para realizar trabajo de Investigación en su organización sobre "Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C. Tarapoto-2021-2022" para optar el Título Profesional de Contador.

POR LO EXPUESTO: Ruego a usted acceder a mi solicitud.

Lima, 08 de agosto 2022.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Luis Miguel Oliveira Guevara', is written over a light-colored rectangular background.

Tarapoto., 10 de Agosto, de 2022

Señores
Escuela de Contabilidad
Universidad César Vallejo – Campus Callao

A través del presente, Ibáñez López Alexander, identificado (a) con DNI N°41070040 representante de la empresa/institución Tilo Contratistas S.A.C. con el cargo de Gerente General, me dirijo a su representada a fin de dar a conocer que la siguiente persona:

a) Oliveira Guevara Luis Miguel

Están autorizadas para:

a) Recoger y emplear datos de nuestra organización a efecto de la realización de su proyecto y posterior tesis titulada Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la empresa Tilo Contratistas S.A.C, Tarapoto-2021-2022.

Sí No

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

Sí No

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

Atentamente,

Firma y Sello

Nombre y Apellidos

ATTE:

TILO CONTRATISTA SAC

TILO CONTRATISTA SAC

Alexander Lopez Lopez

IBÁÑEZ LOPEZ ALEXANDER EL EMPLEADOR

Anexo VI Vista de variables

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	P1	N Numérico	8	0	P1 ¿Conoce us...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	P2	N Numérico	8	0	P2 ¿Usted com...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	P3	N Numérico	8	0	P3 ¿Se analiza...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	P4	N Numérico	8	0	P4 ¿Se analiza...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	N Numérico	8	0	P5 ¿Considera ...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P6	N Numérico	8	0	P6 ¿Se analiza...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P7	N Numérico	8	0	P7 ¿Se analiza...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P8	N Numérico	8	0	P8 ¿Se determi...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P9	N Numérico	8	0	P9 ¿Se determi...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P10	N Numérico	8	0	P10 ¿Se realiz...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P11	N Numérico	8	0	P11 ¿Se hace ...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P12	N Numérico	8	0	P12 ¿Se deter...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P13	N Numérico	8	0	P13 ¿Consider...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P14	N Numérico	8	0	P14 ¿Se realiz...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	P15	N Numérico	8	0	P15 ¿Se hace ...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	P16	N Numérico	8	0	P16 ¿El aumen...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	P17	N Numérico	8	0	P17 ¿Consider...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	P18	N Numérico	8	0	P18 ¿considera...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	V1	N Numérico	8	0	V1 Cuentas por...	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada
20	V2	N Numérico	8	0	V2 Rentabilidad	{1, Nunca}...	Ninguno	8	Derecha	Escala	Entrada

Anexo VII Vista de datos

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	V1	V2	D3	D4	D5
1	1	2	2	1	3	1	3	2	4	2	1	1	2	1	2	2	1	2	13	20	9	6	5
2	1	1	1	4	1	2	1	3	2	1	3	1	1	1	1	1	3	1	11	18	9	4	5
3	2	1	1	1	2	1	1	2	5	2	2	2	1	1	1	1	2	3	9	22	11	5	6
4	1	3	1	1	1	4	1	3	4	3	4	1	1	1	1	2	1	2	12	23	14	4	5
5	2	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	2	2	2	2	2	2	1	14	26	13	8	5
6	2	2	2	2	2	2	2	2	3	4	5	3	2	4	2	4	3	2	14	34	14	11	9
7	2	2	2	2	2	2	2	3	4	5	3	2	3	2	2	2	2	3	14	31	15	9	7
8	2	2	2	2	2	2	2	2	4	3	4	2	2	2	2	3	2	2	14	28	13	8	7
9	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	22	33	12	12	9
10	3	4	3	3	3	2	5	3	3	3	3	3	3	4	3	1	3	3	23	32	12	13	7
11	3	3	3	3	3	3	3	3	4	5	3	5	2	3	3	3	4	2	21	37	15	13	9
12	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	21	33	12	12	9
13	4	2	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	26	44	16	16	12
14	1	4	4	2	4	3	2	4	3	2	2	4	4	4	4	4	2	4	20	37	11	16	10
15	4	4	2	4	2	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	2	4	2	24	38	14	16	8
16	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	28	45	17	16	12
17	5	5	3	1	5	5	3	4	1	5	4	5	5	5	5	5	5	3	27	47	14	20	13
18	1	5	5	5	5	1	5	3	2	4	3	5	1	5	5	5	3	5	27	41	12	16	13
19	5	2	5	2	2	5	5	3	4	3	2	1	5	2	5	2	5	5	26	37	12	13	12
20	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	35	51	16	20	15

Anexo VIII Prueba estadística

Resultado1 Oliveira.spv [Documento3] - IBM SPSS Statistics Visor

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

RELIABILITY
/VARIABLES=P1 P2 P3 P4 P5 P6 P7
/SCALE(*V1 Cuentas por Cobrar*) ALL
/MODEL=ALPHA.

Fiabilidad

[ConjuntoDatos0]

Escala: V1 Cuentas por Cobrar

Resumen de procesamiento de casos

Casos	Válido	N	
		N	%
	Válido ^a	20	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	20	100,0

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

IX Anexo Análisis documental

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL: 31 de diciembre de 2021 - EXPRESADO EN SOLES

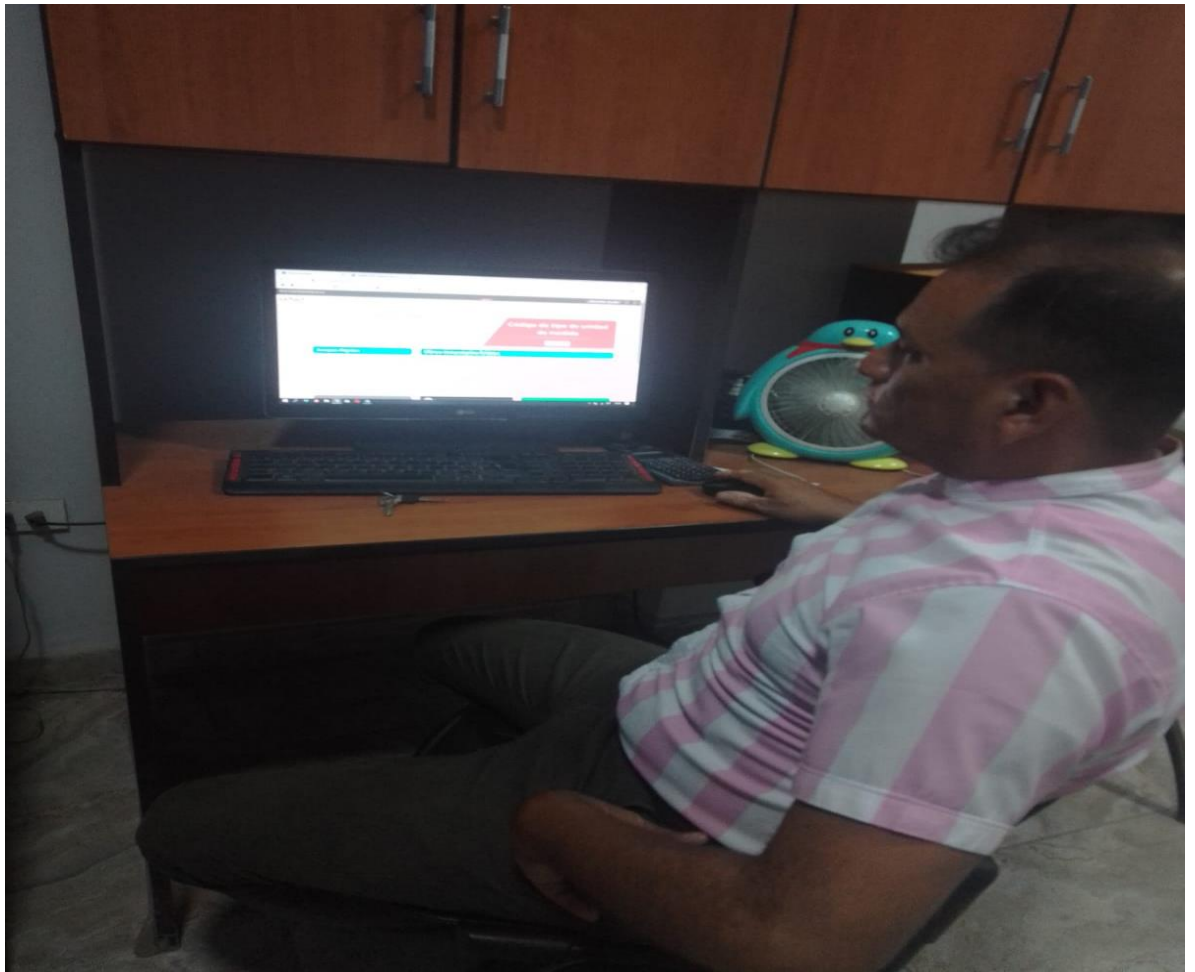
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	16,213.13	1 Remuneraciones y Part. Por pagar	12,815.48
Existencias	45,984.18	2 Impuesto a la renta por pagar	0.02
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	84,228.80	3 Tributos Aportaciones y Contr. Por pagar	1,647.00
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	3,167.43	4 Cuentas por Pagar Comerciales	0.00
Cuentas Cobrar Person, Accionistas Geren	9,450.00	5 Cuentas por Pagar a Accionistas	92,612.31
Otros Activos Comientes	8,969.00	6 Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	22,800.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	168,010.52	7 Cuentas Pagar Diversas - Relacionados	40,558.76
		TOTAL PASIVO CORRIENTE	170,433.57
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES	
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	0.00	8 Otros Pasivos Financieros	0.00
Cuentas por Cobrar Comerciales - Relac]	0.00	9 Cuentas por Pagar Comerciales	0.00
Anticipos	0.00	10 Otras Cuentas por Pagar	0.00
Propiedades Plantas y Equipos (neto)	84,396.15	11 Total PASIVO NO CORRIENTE	0.00
Activos por impuestos diferidos	0.00	12 TOTAL PASIVO	170,433.57
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	84,396.15	PATRIMONIO	
		13 Capital Emitido	100,000.00
TOTAL ACTIVO	252,406.67	14 Capital adicional	0.00
		15 Resultados Acumulados	-100,944.64
		16 Resultado del Ejercicio	82,917.74
		17 Otras Reservas de Patrimonio	0.00
		18 TOTAL PATRIMONIO	81,973.10
		19 TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	252,406.67

Meses del 2021	RCC			PPC		
	Ventas a credito	Promedio de CXC	Veces	Dias al mes	RCC	Días
Dic	S/ 8.568,12	S/ 7.791,00	1,10	30	S/ 1,10	27
Nov	S/ 9.640,61	S/ 9.104,36	1,06	30	S/ 1,06	28
Oct	S/ 9.502,09	S/ 9.571,35	0,99	30	S/ 0,99	30
Set	S/ 9.309,77	S/ 9.405,93	0,99	30	S/ 0,99	30
Agos	S/ 8.673,75	S/ 8.991,76	0,96	30	S/ 0,96	31
Jul	S/ 6.553,14	S/ 7.613,44	0,86	30	S/ 0,86	35
Jun	S/ 5.758,08	S/ 6.155,61	0,94	30	S/ 0,94	32
May	S/ 7.971,44	S/ 6.864,76	1,16	30	S/ 1,16	26
Abr	S/ 6.366,50	S/ 7.168,97	0,89	30	S/ 0,89	34
Mar	S/ 4.762,46	S/ 5.564,48	0,86	30	S/ 0,86	35
Feb	S/ 2.121,26	S/ 3.441,86	0,62	30	S/ 0,62	49
Ene	S/ 4.999,79	S/ 3.560,53	1,40	30	S/ 1,40	21

Meses del 2021	Rentabilidad del activo			Rentabilidad del patrimonio			Rentabilidad neta sobre ventas		
	Utilidad neta	Activos	Índice	Utilidad neta	Patrimonio	Índice	Utilidad neta	Ventas netas	Índice
Dic	S/ 8.435	S/ 177.922,96	0,05	S/ 8.435	S/ 7.490	1,13	S/ 8.435	S/ 66.428,00	0,13
Nov	S/ 9.491	S/ 187.413,74	0,05	S/ 9.491	S/ 16.981	0,56	S/ 9.491	S/ 74.743,00	0,12
Oct	S/ 9.354	S/ 196.768,15	0,05	S/ 9.354	S/ 26.335	0,36	S/ 9.354	S/ 73.669,00	0,11
Set	S/ 9.165	S/ 205.933,24	0,04	S/ 9.165	S/ 35.500	0,26	S/ 9.165	S/ 72.178,00	0,12
Agos	S/ 8.539	S/ 214.472,19	0,04	S/ 8.539	S/ 44.039	0,19	S/ 8.539	S/ 67.247,00	0,12
Jul	S/ 6.451	S/ 220.923,48	0,03	S/ 6.451	S/ 50.490	0,13	S/ 6.451	S/ 50.806,00	0,11
Jun	S/ 5.669	S/ 226.592,07	0,03	S/ 5.669	S/ 56.159	0,10	S/ 5.669	S/ 44.642,00	0,10
May	S/ 7.848	S/ 234.439,62	0,03	S/ 7.848	S/ 64.007	0,12	S/ 7.848	S/ 61.802,00	0,11
Abr	S/ 6.268	S/ 240.707,18	0,03	S/ 6.268	S/ 70.274	0,09	S/ 6.268	S/ 49.359,00	0,10
Mar	S/ 4.688	S/ 245.395,62	0,02	S/ 4.688	S/ 74.963	0,06	S/ 4.688	S/ 36.923,00	0,10
Feb	S/ 2.088	S/ 247.483,92	0,01	S/ 2.088	S/ 77.051	0,03	S/ 2.088	S/ 16.446,00	0,09
Ene	S/ 4.922	S/ 252.406,00	0,02	S/ 4.922	S/ 81.973	0,06	S/ 4.922	S/ 38.763,00	0,09

X Anexo Visitas al encuestado







UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ARMIJO GARCIA VICTOR HUGO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad de la empresa Tilo contratista S.A.C. Tarapoto 2021-2022", cuyo autor es OLIVEIRA GUEVARA LUIS MIGUEL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 23.00%, 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, 06 de Febrero del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ARMIJO GARCIA VICTOR HUGO DNI: 15725558 ORCID: 0000-0002-2757-4368	Firmado electrónicamente por: VARMIJOG el 06-02- 2023 18:50:08

Código documento Trilce: TRI - 0531567