



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Las Cuentas por cobrar y la rentabilidad en la Empresa Integrit SAC, del
Distrito de Magdalena del Mar en el año 2023**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Alania Arias, Sergio (orcid.org/0009-0005-9957-3363)

ASESOR:

Dr. Urrutia Flores, Manuel (orcid.org/0000-0003-3732-4490)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2024

Dedicatoria

A mi padre en el cielo y a mi madre, mi motor y motivo

Agradecimiento

A mi profesor Dr. Manuel Urrutia Flores, por su dedicación y sus enseñanzas compartidas.



Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, URRUTIA FLORES MANUEL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA INTEGRIT SAC, DEL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR EN EL AÑO 2023.", cuyo autor es ALANIA ARIAS SERGIO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 12.00%, 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, 07 de Marzo del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
URRUTIA FLORES MANUEL DNI: 09592775 ORCID: 0000-0003-3732-4490	Firmado electrónicamente por: MURRUTIAF el 12- 05-2024 07:33:21

Código documento Trilce: TRI - 0739612



Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, ALANIA ARIAS SERGIO estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA INTEGRIT SAC, DEL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR EN EL AÑO 2023.", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Nombres y Apellidos	Firma
ALANIA ARIAS SERGIO : 43795580 ORCID: 0009-0005-9957-3363	Firmado electrónicamente por: SEALANIAAR el 21-05- 2024 12:28:04

Código documento Trilce: INV - 1585669

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Declaratoria de Autenticidad del Asesor.....	iv
Declaratoria de Originalidad del Autor.....	v
Índice de contenidos	vi
Índice de tablas	viii
Índice de figuras	ix
Resumen.....	x
Abstract.....	xi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	15
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	15
3.1.1. Tipo de investigación.....	15
3.1.2. Diseño de investigación	15
3.2. Variables y Operacionalización.....	16
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis.....	18
3.3.1. Población.....	18
3.3.2. Muestra	18
3.3.3. Criterios de selección	18
3.3.4. Unidad de análisis	18
3.4. Técnicas de recolección de datos.....	18
3.4.1. Técnica.....	18
3.4.2. Instrumentos.....	19
3.5. Procedimiento	20
3.6. Método de análisis de datos	21
3.7. Aspectos éticos.....	21
IV. RESULTADOS.....	22
4.1. Análisis descriptivo	22
4.2. Análisis inferencial	31
V. DISCUSIÓN	37
VI. CONCLUSIONES	41

VII. RECOMENDACIONES	42
REFERENCIAS	43
ANEXOS	48

Índice de tablas

Tabla 1. Validez del instrumento por Juicio de Expertos	20
Tabla 2. Confiabilidad del Instrumento	20
Tabla 3. Prueba de normalidad según Shapiro-Wilk	31
Tabla 4. Coeficiente de correlación de Pearson.....	32
Tabla 5. Relación entre cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, año 2023.....	32
Tabla 6. Relación entre cuentas por cobrar y margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, año 2023.....	33
Tabla 7. Relación entre cuentas por cobrar y margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC, año 2023.	34
Tabla 8. Relación entre cuentas por cobrar y rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, año 2023.....	35
Tabla 9. Relación entre cuentas por cobrar y rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC, año 2023.	36

Índice de figuras

Figura 1. Evaluación de las cuentas por cobrar de la empresa INTEGRIT SAC, 2023.....	23
Figura 2. Evaluación de la distribución de evaluación de créditos por niveles de la empresa INTEGR.IT SAC, 2023.....	24
Figura 3. Evaluación de la distribución de cobrabilidad por niveles de la empresa INTEGRIT SAC, 2023.	25
Figura 4. Evaluación de la rentabilidad de la empresa INTEGRIT SAC, 2023.....	26
Figura 5. Evaluación de la distribución del Margen Bruto por niveles en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.....	27
Figura 6. Evaluación de la distribución del margen operativo por niveles en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.....	28
Figura 7. Evaluación de la distribución del Rendimiento del activo por niveles en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.....	29
Figura 8. Evaluación de la distribución del Rendimiento sobre recursos propios por niveles en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.	30

Resumen

El propósito de la indagación consistió en identificar cómo las cuentas por cobrar se asocian con la rentabilidad de la compañía INTEGRIT SAC, en el periodo 2023. Dicho estudio se caracterizó por ser de naturaleza aplicada, optando por seguir un paradigma cuantitativo y con una estructura no experimental correlacional. Además, se empleó un cuestionario a 35 trabajadores elegidos a través de un muestreo ceñido en no probabilístico por conveniencia. De igual forma, se empleó el test de Pearson para identificar el vínculo de las variables en indagación, estableciendo un valor correlacional de 0.762 ($p < 0.05$) por lo cual, se confirma una vinculación significativa y directa entre ellas. En cuanto a las dimensiones correlacionadas, el margen bruto (coef. Pearson=0.666; $p < 0.05$), el margen operativo (coef. Pearson=0.736; $p < 0.05$), el rendimiento sobre el activo (Rho=0.652; $p < 0.05$), y el rendimiento sobre los recursos propios (coef. Pearson=0.701; $p < 0.05$) se correlacionaron significativamente a la variable Cuentas por Cobrar. Se concluye que, la eficiencia de los métodos concernientes a las deudas de pago determina la rentabilidad de la compañía.

Palabras Clave: cuentas por cobrar, rentabilidad, pago, margen bruto, rendimiento sobre el activo.

Abstract

The purpose of the investigation was to identify how accounts receivable are associated with the profitability of the company INTEGRIT SAC, in the period 2023. This study was characterized by being of an applicative nature, choosing to follow a quantitative paradigm and with a structure not correlational experimental. In addition, a questionnaire was used with 35 workers chosen through a narrow non-probabilistic sampling for convenience. Likewise, the Pearson test was used to identify the link between the variables under investigation, establishing a correlational value of 0.762 ($p < 0.05$), therefore confirming a significant and direct link between them. Regarding the correlated dimensions, the gross margin (Pearson=0.666; $p < 0.05$), the operating margin (Pearson=0.736; $p < 0.05$), the return on assets (Pearson=0.652; $p < 0.05$), and the return on equity (Pearson=0.701; $p < 0.05$) were significantly correlated to the Accounts Receivable variable. It is concluded that the efficiency of the methods concerning payment debts determines the profitability of the company.

Keywords: accounts receivable, profitability, payment, gross margin, return on assets.

I. INTRODUCCIÓN

Si se habla de las cuentas por cobrar, estas constituyen los importes pendientes de cancelación a una entidad que comercializa sus productos o servicios a crédito, sin recibir el efectivo de manera inmediata. Sin embargo, esta estrategia busca impulsar las ventas con la meta de maximizar su valor mediante la eficiente gestión de las deudas pendientes, buscando alcanzar niveles óptimos de rentabilidad. Es importante destacar que las deficiencias en los procedimientos de estas cuentas pueden generar problemas en las operaciones diarias de la organización, ya que pueden llevar al impago de proveedores y una disminución en la rentabilidad debido a deudas incobrables que deben ser canceladas (Gitahi et al., 2020).

En el contexto internacional, Guarderas y Concha (2023) identificaron en Ecuador que una empresa distribuidora de equipos y accesorios de información tecnológica presentaban un manejo ineficiente de estas cuentas por cobrar, reflejado en una serie de incertidumbres derivadas de la concesión de préstamos como incobrabilidad y riesgo de morosidad, lo cual afectaba la rentabilidad del negocio al retener la obtención de ingresos en períodos determinados y no alcanzar el rendimiento económico proyectado. En la misma línea, Rahayu et al. (2020) reconocieron que una empresa del rubro hotelero en Indonesia, mantenía un elevado número de cuentas por cobrar en estado de vencimiento y aún no cobradas también, las cuales impactaron negativamente en la rentabilidad de la empresa producto del cobro ineficiente de las cuentas pendientes.

En el contexto nacional, Abad et al. (2023) describieron la problemática de una compañía dedicada a la comercialización de artículos ferreteros en San Martín, la cual mostró el exceso de cuentas por cobrar ocasionada por infracción de cancelación de la clientela, lo cual originó la recurrencia a préstamos bancarios que permitan dar continuidad a sus operaciones y la falta de un rendimiento económico favorable para la empresa. De la misma manera, Latorre et al. (2021) determinaron en Lambayeque que en una empresa de servicios el plazo de cobro solía incrementarse, ya que la entrega de servicio al cliente se retrasaba o se presentaban problemas logísticos; además, la facturación de la mercancía presentaba errores administrativos en el trámite de cobro; asimismo, la empresa

gestionaba inadecuadamente los contratos de los clientes, dado que las condiciones de cobro eran poco claras respecto de los tiempos, en consecuencia, dichas situaciones afectaban la rentabilidad de la empresa, ocasionando que las facturas se convirtieran en deudas incobrables.

En el escenario local, Ortiz et al. (2020) reconocieron en Lima que una compañía de servicios presentaba retrasos en las cuentas por cobrar, dado que no existían políticas de cobro pertinentes para brindar clientes un período para el abono, además de la falta de responsabilidad de los empleados con la empresa, conllevando a poner en riesgo la rentabilidad de la misma.

En tal sentido, tendrá lugar el presente estudio en la compañía Integrit S.A.C., situada en la región de Lima, enfocada en ofrecer soporte tecnológico a diversas empresas que se orienten por la transformación digital de su negocio. Es así que, la empresa en mención ofrece diferentes servicios bajo los criterios de agilidad, velocidad y escalabilidad; no obstante, al concretarse un servicio, no siempre disponía del pago de manera inmediata, sino que recurría a cuentas por cobrar para recibir el pago en un periodo determinado, sin embargo, en el último periodo se pudo observar un aumento de cuentas incobrables, lo cual amenazaba la rentabilidad de la compañía.

De esta manera, se estableció como pregunta general de la investigación: ¿Qué relación existe entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023?; Así como también, se puntualizaron los siguientes problemas específicos: ¿Qué relación existe entre las cuentas por cobrar y el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023?; ¿Qué relación existe entre las cuentas por cobrar y el margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023?; ¿Qué relación existe entre las cuentas por cobrar y el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023?; ¿Qué relación existe entre las cuentas por cobrar y el rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023?

La justificación de este trabajo reside en su contribución al conocimiento sobre el vínculo entre las deudas pendientes y la rentabilidad en el caso de la institución elegida perteneciente al sector tecnológico. Este aporte se considera

como un precedente valioso para investigaciones futuras. Desde la concepción metodológica, el estudio se respalda en instrumentos debidamente validados y clasificados como confiables, lo que los hace aplicables en investigaciones subsiguientes. En términos prácticos, los hallazgos encontrados ampliarán la comprensión actual de la empresa en relación de cómo gestionan sus cuentas por cobrar y en qué estado se encuentra su rentabilidad. Esto permitió a la vez establecer recomendaciones pertinentes conforme a las necesidades y deficiencias identificadas.

De esta manera, la investigación planteó como objetivo principal: Determinar la relación que existe entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023. Asimismo, como objetivos específicos: Determinar la relación entre las cuentas por cobrar y el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023. Determinar la relación entre las cuentas por cobrar y el margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023. Determinar la relación entre las cuentas por cobrar y el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023. Determinar la relación entre las cuentas por cobrar y el rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

De tal manera, se generó la siguiente hipótesis general: Las cuentas por cobrar se relacionan de manera directa con la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023. Como hipótesis específicas se consideraron: Las cuentas por cobrar se relacionan directamente con el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023. Las cuentas por cobrar se relacionan directamente con el margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023. Las cuentas por cobrar se relacionan directamente con el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023. Las cuentas por cobrar se relacionan directamente con el rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

II. MARCO TEÓRICO

Desde una perspectiva internacional Ibrahim et al. (2022) examinaron el efecto que tenían las deudas pendientes en la rentabilidad de un negocio del rubro servicios en Somalia. Para lo cual, adoptaron un paradigma cuantitativo y siguieron una estructura no experimental y de tipo correlacional. Asimismo, emplearon preguntas como herramienta de recopilación de información, que fue ejecutado por un total de 44 profesionales del departamento de contabilidad y finanzas. De acuerdo con los efectos, los colaboradores se mostraron en desacuerdo frente a la afirmación de que un porcentaje de los ingresos son incobrables, siendo una deuda incobrable, dado que la empresa comprueba la solvencia de sus clientes previo a la concesión del servicio para evitar retrasos en el pago o que se convierta en un crédito incobrable. Asimismo, se identificó una correlación efectiva en las variables de análisis (Rho de Pearson=0.940; $p < 0.05$). Concluyendo que la compañía posee políticas y herramientas de control de las deudas pendientes eficaces, las cuales aseguran eficientemente la recuperación de cuentas y, por ende, contribuir a aumentar su rentabilidad al evitar pérdidas por insolvencia.

Pratama et al. (2021) en su indagación ejecutada en las sociedades distribuidoras de alimentos y bebidas en Indonesia, evaluaron la eficiencia de la rotación de las deudas pendientes y su incidencia en las ganancias de las mismas. El enfoque metodológico desarrollado en la investigación fue cuantitativo, el cual siguió una estructura no experimental, correlacional; además, se manejó la revisión documentaria como técnica de recuperación de datos, la cual fue proporcionada por medio de una exploración de 11 compañías. La evaluación evidenció la inexistencia de un efecto importante entre las variables evaluadas, ya que la significancia obtenida fue de 0.971, superando el criterio base de 0.05. Concluyendo así que, la rotación de las deudas pendientes no ejerce influencia alguna en la rentabilidad de los activos de las compañías analizadas.

Gitahi et al. (2020) investigaron la asociación que presentaban las deudas pendientes y las ganancias de compañías manufactureras en Kenia, aplicando una metodología no experimental, transversal, en base a un estudio cuantitativo - correlacional, dirigido a 147 colaboradores de contabilidad y finanzas de diversas

empresas, los cuales respondieron un cuestionario. De acuerdo a ello, los hallazgos mostraron un valor del coeficiente de Pearson de 0.929 ($p < 0.01$) entre la política de concesión de créditos, así como también, un valor correlacional de 0.359 entre el periodo de cobro y el interés financiero. Concluyeron en que preexiste una semejanza significativa en los resultados financieros y las cuentas por cobrar.

Espinoza (2020) efectuó una indagación en Ecuador donde analizó en una organización la gestión de cobro y la rentabilidad la cual estaba especializada en la venta de materiales directos para edificación. Ante ello utilizó una indagación cuantitativa de carácter no experimental, donde la información que se abordó fue de corte transversal. Además, se utilizó la revisión documentaria, la se enfocó en los estados financieros de la empresa, y el cuestionario, el cual evaluó a 180 colaboradores, como técnicas de recopilación de data. Los hallazgos descubrieron que el 58% de los trabajadores identificaron un problema en las cobranzas, el 64% manifestó la inexistencia de políticas formales de crédito y cobranzas y casi nunca se establece un tiempo máximo para que el cliente pague sus facturas (39%), así como también, casi nunca lleva a cabo una evaluación crediticia previo a una venta a crédito a un cliente (42%). Además, la empresa suele endeudarse para cumplir con sus obligaciones inmediatas y sus beneficios netos tienen un nivel bajo. De esta manera, se concluyó que el dinero en cuentas por cobrar y de stock no genera beneficios netos a la empresa.

Por otra parte, desde el ámbito nacional, Condori (2023) se enfocó en una compañía de producción de eventos en Lima, en la cual buscó determinar cuál era el vínculo entre las deudas pendientes y la ganancia de la misma. Asimismo, se adoptó una orientación cuantitativa, siendo caracterizado como no experimental y orientado hacia la identificación de correlaciones; asimismo, para el análisis respectivo se aplicó un cuestionario a un total de 91 colaboradores. Según los hallazgos, se estableció un importante vínculo entre las variables analizadas, con valor $p < 0.05$ y un coeficiente de Beta ($C\beta$) de 0.715; además, se observó que las cobrar y las dimensiones de rentabilidad se correspondieron significativamente al obtener un valor $p < 0.05$ y $C\beta$ de 0.777, 0.559, 0.626 y 0.841, respectivamente. De esta manera, concluye que un manejo eficiente de las deudas pendientes hace posible que la rentabilidad de la compañía aumente.

En Tarapoto, Luna y Saldaña (2022) evaluaron como las deudas pendientes, que mantenía una empresa especializada en el sector ferretero, se asociaron a las ganancias de la misma. Este análisis se desarrolló utilizando una dirección cuantitativa centrado en el no experimental y de tipo correlacional; por medio de un cuestionario aplicado a un total de 80 organizaciones. Los principales resultados evidenciaron una correlación directa y significativa (Coeficiente de Pearson=0.630; $p<0.05$) en las variables; asimismo, las deudas pendientes se relacionaron significativamente con el rendimiento financiero ($Rho= 0.559$; $p<0.05$) y la financiera ($Rho= 0.787$; $p<0.05$). Concluyeron que la eficiente gestión de las deudas pendientes favorece el incremento del rendimiento económico de la compañía.

Guevara (2020) analizó cómo las deudas pendientes inciden en las ganancias de una compañía especializada en la reparación de motocicletas en Cajamarca, el cual adoptó un enfoque descriptivo-correlacional, empleando planteamiento cuantitativo de carácter no experimental. La recopilación de data se realizó mediante una ficha de análisis documental, teniendo un alcance de corte transversal. Revelando una rotación anual de cuentas por cobrar del 33.4%, y se observó un incremento en el tiempo de cobranza de 24 a 37 días. Además, la utilidad neta experimentó un aumento significativo del 33.6%. En consecuencia, por cada unidad monetaria empleada en los bienes de la compañía generó un rendimiento de 0.22 unidades monetarias. El autor concluye que, las deudas pendientes de pago contribuyen positivamente a la rentabilidad económica de la entidad.

Carahuanco y Quispe (2019) indagaron sobre el vínculo entre los montos pendientes de pago y la ganancia en negocios de Lima que operan estaciones de servicio. Para ello, enfocaron dicho estudio en un paradigma cuantitativo y siguiendo una estructura no experimental, donde la información abordada es de corte transversal. Asimismo, tuvo un alcance correlacional y se dirigió a una muestra de 20 colaboradores, quienes completaron un cuestionario. Los hallazgos descubrieron una fuerza de correlación moderada entre las variables de análisis (Coeficiente de Pearson = 0.623), con una efectividad inferior a 0.05, indicando una asociación directa y relevante entre las mismas. En consecuencia, se determinó

que una gestión eficiente de los montos pendientes de pago se traduce en un aumento de las ganancias del negocio.

Por otro lado, para conceptualizar *cuentas por cobrar* se consideró lo enfatizado por Vásquez et al. (2021) quienes mencionan que corresponden a las obligaciones crediticias de un cliente con la finalidad de adquirir artículos o servicios, ya sea en plazos cortos o extendidos. Constituyen una inversión realizada por la compañía en clientes que mantienen créditos comerciales, y la gestión eficaz de estos créditos influye en su recuperación para evitar incumplimientos.

En este contexto, es un papel fundamental en el estado financiero de una compañía al reflejar la cantidad esperada por los artículos o servicios correspondiente a crédito. Tales cálculos se consideran activos, ya que la empresa tiene el derecho de recibir el pago en el futuro. Es relevante tener en cuenta que tales importes muestran los deberes de cancelación pendientes de la clientela que tienen con la empresa (Umasi y Choquepuma, 2020).

En lo que respecta a la dimensión 1 *créditos* se concibe como un tipo de apoyo que permite a una persona u organización obtener una determinada cantidad de efectivo para utilizar a un breve, mediano o a un largo periodo, y que debe ser devuelto dentro de un período específico según las circunstancias establecidas en el contrato. Este ciclo incluye el intercambio de activos de una unidad institucional (el especialista en préstamos o arrendador) a otra unidad (el prestatario o la persona deudora). De esta manera, los créditos pueden ser concedidos por bancos, entidades financieras u otros establecimientos monetarios, y pueden ser utilizados para distintos fines, como adquisición de trabajo y productos, participación en un negocio, pago de obligaciones, entre otros. A cambio del anticipo, el especialista en préstamos cobra intereses y otros cargos que se suman a la suma total a pagar (Okoth et al., 2021).

En cuanto a los indicadores considerados en la dimensión créditos, se tuvo en primer lugar, al nivel de operaciones económicas, el cual es el grado de tareas monetarias que alude a la disposición de ejercicios útiles y empresariales que se completan en una economía en un período determinado. Este nivel se estima a través del valor de la creación total de mano de obra y productos en un país, lo que se conoce como Producción Nacional Total (Producto Interno Bruto) (Pratap et al., 2021).

En segundo lugar, se encuentra el indicador cantidad de días de promesas de pagos, el cual se utiliza para describir el período de tiempo establecidos entre un ofertante y un cliente para el pago de una factura pendiente. En otras palabras, representa el plazo en el que el comprador debe saldar su deuda con el vendedor, comenzando desde la fecha que se realiza la factura o se concreta el negocio. Este plazo se establece en función de las políticas comerciales de la empresa vendedora y puede ser variable según el tipo de cliente, el producto o servicio ofrecido, y otros factores (Indarti y Reswanda, 2021).

En tercer lugar, se describe el indicador monto en la entrega de recursos, el cual se detalla como la cantidad de efectivo o bienes que se proporcionan a una persona o entidad como parte de un préstamo, una inversión o una ayuda financiera se conoce como el monto entregado de recursos. Este monto puede ser entregado en efectivo, cheques, transferencias bancarias u otros medios de pago y su valor dependerá del acuerdo establecido entre las partes involucradas (Rusdiyanto et al., 2019).

En cuarto lugar, se encuentra el último indicador importe de la cobranza o de la deuda, definido como la cantidad total que una compañía recibe al cobrar las cuentas pendientes de pago. En otras palabras, es la suma de todos los pagos realizados por los demandantes a la empresa por los artículos que se les han vendido a crédito. Este importe puede ser recibido en efectivo, cheques, transferencias bancarias u otros medios de pago, y se registra como un ingreso en el estado financiero de la empresa (Pizzán et al., 2022).

De acuerdo con la dimensión 2 *cobrabilidad*, se describe como aquella habilidad que presenta una sociedad o individuo sobre recuperar el dinero que ha prestado o que se le debe. En otras palabras, se refiere a la probabilidad de que una deuda sea pagada en su totalidad y a tiempo. Una alta cobrabilidad indica que es probable que una deuda sea pagada, mientras que una baja cobrabilidad indica que hay un mayor riesgo de impago.

En la misma línea, la capacidad de cobrar depende de varios elementos, como la aptitud financiera de los clientes, su historial de pagos y las políticas de crédito de la compañía, entre otros. Una alta capacidad de cobro indica que la compañía administra eficientemente sus cuentas por cobrar y puede recuperar su dinero en un tiempo razonable, lo cual contribuye a su estabilidad financiera. Por el contrario, una baja cobrabilidad puede indicar problemas de liquidez y riesgos financieros para la empresa (Gonzales y Sanabria, 2020).

En base a ello, se tuvo como indicador de la dimensión cobrabilidad a la capacidad de recuperación, la cual es definida como la aptitud de una organización o individuo para superar situaciones difíciles o crisis y regresar a su estado original o incluso mejorar su situación, sobre todo cuando la empresa considera que no es rentable continuar trabajando con el cliente que presenta un periodo prolongado de mora y probablemente no pague su deuda (Villar, 2021).

De igual manera, se destaca el indicador de probabilidad de pago o la estimación de cuentas incobrables, dado que resultan ser vitales en la administración de los adeudos aplazados de liquidación, ya que proporciona la oportunidad de evaluar el riesgo de no recibir el pago y tomar medidas apropiadas para mitigarlo. Por ejemplo, si un cliente tiene un historial de pagos negativo y baja solvencia financiera, la probabilidad de pago puede ser baja y la empresa puede decidir limitar su crédito o tomar medidas para asegurar el pago, como solicitar garantías adicionales o establecer plazos más cortos para el pago (Sandoval, 2021).

Además, se consideró al indicador pago a tiempo o capacidad de pago, ya que hace referencia a la acción de efectuar la cancelación de un compromiso financiero dentro del plazo acordado entre el acreedor y el deudor. Es decir, es el cumplimiento del deber de abonar en la fecha concreta en el contrato o acuerdo de venta. El pago a tiempo es importante para mantener una buena relación comercial entre las partes involucradas y evitar conflictos o cargos adicionales por pagos tardíos (Robles et al., 2021).

Así como también, al último indicador riesgo de no pago, dado que representa la posibilidad de que un deudor no cumpla con su responsabilidad de pagar una deuda pendiente a una empresa dentro del plazo acordado. Este riesgo se basa en diversos factores, como la solvencia financiera del deudor, el seguimiento del pago, el monto de la deuda, entre otros. La consideración del riesgo de impago es crucial en la administración de montos pendientes de cobro de una compañía, dado que puede impactar en su rentabilidad y en su habilidad para mantener sus actividades (Pizzán et al., 2022).

Por otro lado, para la conceptualización de la variable 2 *rentabilidad* se tuvo la definición de Yan et al. (2021) alude a las habilidades de las compañías para generar beneficios internos y reducir las incertidumbres en todo entorno. Los altos directivos deben estar listos para tomar decisiones apropiadas sobre la economía, fundamentadas en la exploración de los resultados financieros y el seguimiento de las directrices de los beneficios, tales como: margen operacional, bruto, neto y la rentabilidad de patrimonio.

El beneficio alude a la disposición de una compañía o emprendimiento para originar ventajas correspondientes al capital aportado. Es decir, es el retorno obtenido por cada unidad de emprendimiento realizada. Se estima mediante indicadores monetarios como el beneficio de la especulación (retorno del dinero invertido), los ingresos generales, el retorno sobre el valor (ROE), entre otros. Una organización o inversión se considera beneficiosa cuando produce beneficios suficientes para cubrir los gastos y obtener un beneficio neto atractivo para los patrocinadores (Aguirre et al., 2020).

De esta manera, se tuvo como primera dimensión al *margen bruto*, referente a la capacidad de una empresa para proporcionar ganancias al reducir costos en comparación con los ingresos provenientes de adquirir bienes y servicios. En consecuencia, refleja la rentabilidad del precio de venta. Este indicador desempeña un papel crucial en la valoración del rendimiento financiero de una compañía y en la selección de estrategias para mejorar su rentabilidad (Peña et al., 2021). En tal sentido, la disminución de costos sobre los ingresos es un marcador monetario que mide la efectividad de una organización para hacer frente a sus gastos y costos correspondientes a sus ingresos. Es decir, el nivel de reducción de costos se ha logrado comparable al salario total de las organizaciones (Shi et al., 2021).

De acuerdo a ello, se consideró como indicador a la reducción de costes sobre los ingresos, ya que es un indicador financiero que posibilita estimar la eficiencia de una organización en la administración de sus costes y gastos en relación con sus ingresos. Es decir, es el porcentaje de reducción de costes que se ha logrado en relación con los ingresos totales de la empresa (Pardo, 2021).

Así como también, se tuvo como indicador a la rentabilidad del precio de venta, dado que dimensiona la eficacia y rentabilidad de una compañía en relación con el precio al que vende sus productos o servicios. En otros términos, es la ganancia porcentual obtenida por cada unidad vendida, una vez que se han restado las erogaciones asociadas con su producción y venta (Jiménez y Narváez, 2021).

De acuerdo a la segunda dimensión, se tomó en cuenta el margen operativo y mediante el cálculo respectivo se evidencia el ingreso neto de la compañía después de restar los coste y pagos operativos y administrativos, en otras palabras, expresa la proporción de gastos administrativos en relación con cada dólar de beneficio obtenido (Peña et al., 2021). Es decir, el margen operativo es un marcador monetario que permite estimar la productividad de una organización comparable a su salario laboral. Este aspecto es fundamental para evaluar la competencia y habilidad de una para producir beneficios derivados de sus ejercicios de trabajo.

Desde esa perspectiva, se tuvo como primer indicador a los gastos administrativos, los cuales se originan en la gestión de una organización, sin embargo, no están directamente vinculados con la fabricación, producción o venta de un producto. Estos costos abarcan el personal, los suministros y los servicios recibidos, así como los costos directivos, contabilidad y personal externo relacionado con la consultoría (Guijarro, 2021).

Como segundo indicador se consideró al beneficio obtenido que representa el resultado final que una empresa obtiene luego de sustraer las erogaciones de sus ingresos. Es decir, se refiere al beneficio neto resultante de sustraer los costos de fabricación, los gastos sobre ventas y administrativos, así como los intereses y los impuestos de los ingresos totales (Guijarro, 2021).

Respecto a la dimensión 3 *rendimiento del activo* (ROA) es alusivo a la capacidad de una compañía para producir ganancias para sus inversionistas mediante el uso eficiente de sus activos. Esta métrica financiera es de gran importancia para ajustar el presupuesto y control y la operatividad de una compañía (Peña et al., 2021). En tal sentido, el retorno de los recursos es un puntero monetario que acciona la disposición de una compañía para crear utilidad de los recursos que reclama. Es decir, es el nivel de beneficio adquirido por cada unidad de recurso aportado (Aguirre et al., 2020).

Es así que, se tuvo como primer indicador a la capacidad de acumular beneficios, la cual hace referencia a la capacidad de generar ganancias de manera constante y acumulativa a largo plazo, incluso después de deducir todos los gastos y costos, es un índice financiero que exhibe la habilidad de una compañía para acumular beneficios. Esta capacidad está estrechamente vinculada con la rentabilidad y la eficiencia del manejo económico de la compañía, y en su disponibilidad de adaptación a las dinámicas del mercado y conservar un mérito competitivo. En resumen, la capacidad de acumular beneficios es un indicador clave ya que estima la salud financiera, así como la viabilidad de una organización a largo plazo (Sumarlin y Fauzi, 2021).

Como segundo indicador se tuvo al uso de activos, el cual alude a la capacidad de la organización para hacer uso de sus recursos de manera productiva y beneficiosa para generar ingresos y beneficios. Los recursos pueden ser recursos sustanciales (como hardware, estructuras, inventarios) y recursos esquivos (como licencias, marcas, derechos de autor), y su uso competente es fundamental para la productividad y eficacia de una organización (Sumarlin y Fauzi, 2021).

De acuerdo a la dimensión 4 *rendimiento sobre recursos propios (ROE)* alude al valor que obtienen los inversores según el capital aportado. En definitiva, es una evaluación de cómo la organización está compensando a sus patrocinadores financieros por su apoyo a la organización. Este marcador es vital para medir la productividad de los negocios de los ejecutivos y el retorno que obtienen por cada peso aportado. En consecuencia, es fundamental para los inversores y para la dinámica monetaria de la organización (Peña et al., 2021).

Este retorno es un indicador financiero que analiza la productividad de una entidad en comparación con la inversión realizada con sus propios recursos. Es una medida del porcentaje de beneficio por una superior unidad de capital propio invertido en la compañía. Para calcularlo, se divide el beneficio neto entre el capital propio y se expresa como un porcentaje. El beneficio neto se logra después de deducir todos los gastos y costos, contemplando tanto intereses como impuestos. El capital propio incluye el capital social, las reservas y las utilidades retenidas (Aguirre et al., 2020)

De esta manera, se consideró como primer indicador al capital invertido, el cual hace referencia a la suma total de dinero que se ha invertido en la empresa para financiar sus operaciones y actividades. Este capital puede provenir de diversas fuentes, como los accionistas, los préstamos bancarios, los bonos emitidos, entre otros. El capital invertido es un indicador fundamental para examinar la solidez económica de una compañía y su potencial para respaldar sus operaciones a largo plazo (Ardana et al., 2023).

Como segundo indicador se tuvo a la retribución de utilidades, la cual contempla la distribución de los beneficios obtenidos por una empresa entre sus accionistas o propietarios. La llegada de beneficios puede ser en forma de

ganancias, que son pagos en efectivo a los inversores, o mediante recompras de acciones, lo que reduce significativamente la cantidad de ofertas y aumenta el valor de las ofertas excedentes. La elección de cómo se transmiten los beneficios depende del enfoque monetario y los objetivos de la organización, así como de las suposiciones de los inversores (Ardana et al., 2023).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Conforme al propósito de la indagación se aplicada, por lo mismo aborda un requisito intelectual vinculado al estudio de problemas sociales, enfatizando la importancia de mantener la consistencia teórica y práctica (Arispe et al., 2020).

En cuanto al alcance es correlacional, lo cual se ajusta en comparar el vínculo entre las variables del estudio (Sucasaire, 2022). En este contexto abordó de manera específica la vinculación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en sus dimensiones establecidas: el margen operativo, bruto, activo y el rendimiento sobre recursos propios.

En cuanto al enfoque, seguirá un enfoque cuantitativo, considerando que se utilizaron indagación numéricos y estadísticas para examinar la semejanza en las variables de interés (cuentas por cobrar y diferentes indicadores de rentabilidad) con los datos recopilados por medio de instrumentos con el único objeto de evidenciar la hipótesis formulada en la indagación (Arias et al., 2022).

3.1.2. Diseño de investigación

Tal exploración es considerada de diseño no experimental porque no implica la manipulación directa de variables independientes y no busca establecer relaciones de causa y efecto a través de la introducción de intervenciones o tratamientos controlados (Hernández, et al., 2018). En lugar de ello, se enfoca en la observación y análisis de relaciones existentes de las cuentas por cobrar y diversos indicadores de rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC durante el año 2023.

Asimismo, corresponde a un corte transversal, donde la data es recopilada en un único periodo o durante un periodo breve, ofreciendo una visión instantánea de una población o situación en un momento específico, el cual no implica seguimiento continuo y origina una interpretación de la vinculación en las variables en ese punto particular, sin considerar cambios a lo largo del tiempo (Arispe et al., 2020). Asociándose en el contexto de este estudio, ya que se enfocó en recopilar datos y analizar la vinculación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa INTEGRIT SAC en un momento específico del tiempo, que es el año 2023.

3.2. Variables y Operacionalización

3.2.1. Variables

Variable I: Cuentas por cobrar

Variable II: Rentabilidad

3.2.2. Operacionalización de variables

Variable I: Cuentas por cobrar.

Definición conceptual: Reflejan los compromisos financieros asumidos por un consumidor para conseguir un artículo o servicio, ya sea a corto o por un prologado periodo. Constituyen un desembolso que la empresa efectúa en sus clientes con financiamientos comerciales, y cómo la forma en que se gestiona esta deuda incide sobre su capacidad de recuperación y así evitar impagos (Vásquez et al., 2021).

Definición operacional: se calculará con ayuda de la aplicación de un cuestionario compuesto por dos dimensiones y sus correspondientes indicadores. Estos indicadores son evaluados en una escala que abarca la escala del Likert (5)

Dimensiones e indicadores:

a. Créditos

- Nivel de operaciones económicas.
- Cantidad de días de promesa de pago.
- Monto de la entrega de recursos.
- Importe de cobranzas.

b. Cobrabilidad

- Capacidad de recuperación.
- Probabilidad de pago.
- Pago a tiempo.
- Riesgo de no pago.

Escala de medición.

La escala Likert ordinal será utilizada, ya que es una medida que abarca valores medibles.

Variable II: Rentabilidad.

Definición conceptual: Hace referencia a la habilidad de las empresas para obtener ganancias propias al reducir las incertidumbres en cualquier entorno. El equipo de dirección necesita habilidades adecuadas para tomar decisiones financieras respaldadas por el análisis de los resultados económicos y el desempeño de los índices de rentabilidad, que incluyen: a) margen bruto, b) margen operacional, c) margen neto y d) rendimiento de patrimonio. (Yan et al., 2021)

Definición operacional: Se medirá vía cuestionario, el cual está compuesto por cuatro dimensiones, enfatizadas cada cual con sus indicadores correspondientes.

Dimensiones e indicadores:

a. Margen bruto

- Reducción de costes sobre los ingresos.
- Rentabilidad del precio de venta

b. Margen operativo

- Gastos administrativos
- Beneficio obtenido

c. Rendimiento del activo

- Capacidad de acumular beneficios
- Uso de activos

d. Rendimiento sobre recursos propios

- Monto de capital invertido
- Retribución de utilidades

Escala de medición.

La escala Likert ordinal será utilizada, ya que es una medida que abarca valores que van desde la discrepancia absoluta (1) hasta una plena conformidad (5).

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

3.3.1. Población

Tiene que ver con la totalidad de personas o componentes que se procura analizar en una investigación. Este compuesto puede incluir diversos elementos, como personas, animales, expedientes, muestras de laboratorio, entre otros (Sánchez y Murillo, 2021). En este caso estuvo conformado por 30 participantes, representando la totalidad del personal dentro de la compañía INTEGRIT SAC en el distrito de Magdalena, 2023.

3.3.2. Muestra

Consiste en la sub totalidad, no obstante, al ser este pequeño, se tomó en cuenta a la población total de la empresa, es decir, a 30 colaboradores (Sucasaire, 2022). Por lo tanto, la muestra se conformó del total de subordinados de la empresa INTEGRIT SAC.

3.3.3. Criterios de selección

Se utilizó el método no probabilístico ceñido en la perspectiva por conveniencia, pues la elección muestral depende de la accesibilidad y de la conveniencia del investigador (Hernández, 2021). En tal sentido, resultó pertinente para la investigación tener en cuenta el conjunto de la población como valor numérico muestral debido a su tamaño reducido.

3.3.4. Unidad de análisis

Se representó mediante un colaborador de la empresa INTEGRIT SAC.

3.4. Técnicas de recolección de datos

3.4.1. Técnica

Se tomó en consideración la encuesta, perteneciendo ésta en una herramienta de indagación considerablemente utilizada conforme a su disposición

para conseguir y examinar los datos de forma rápida y eficiente (Sánchez y Murillo, 2021).

3.4.2. Instrumentos

En esta fase se seleccionó un cuestionario conformado por diversos ítems en referencia a las variables indagadas, debidamente ordenadas y planteadas de manera clara para el participante (Useche et al., 2019).

En tal sentido, con el fin de conocer la percepción de los colaboradores respecto a las variables en la Empresa INTEGRIT SAC, Magdalena del Mar, 2023. El mencionado cuestionario fue organizado teniendo en cuenta las definiciones conceptuales y teorías vinculadas con las variables indagadas; comprendiendo un total de 16 ítems.

Además, para calcular la captación de dichas variables anteriormente indicadas, se ejecutó el cuestionario utilizando una escala de Likert la misma que tenía una valoración que iba del 1 al 5 desde totalmente de acuerdo hasta completamente de acuerdo.

Validación

Hace énfasis a la disposición que un instrumento cuantifica de manera precisa la variable que intenta evaluar, deseando determinar si los ítems que conforman el instrumento representan de la mejor manera las características que se quieren medir. De acuerdo a ello, la validez es verificada por medio de juicio de especialistas, quienes juzgan aspectos como la importancia, consistencia y claridad (Arispe et al., 2020).

En tal sentido, la validación se realizó a través de 3 expertos en contabilidad, donde la calificación y valoración de los especialistas resultaron adecuadas.

Tabla 1*Validez del instrumento por Juicio de Expertos*

Apellidos y nombres del experto	Apreciación
Dr. Jhoansson Víctor Manuel Quilla Valerio	Aplicable
Dra. Emma Gladis Tufiño Blas	Aplicable
Dra. Pamela Arteta Sandoval	Aplicable

Confiabilidad

La confiabilidad de una encuesta hace alusión a la firmeza y estabilidad de los resultados derivados a través de la metodología aplicada. Se considera que una medida es confiable si al ser aplicada varias veces al mismo objeto de medición, produce resultados similares (Useche et al., 2019). De acuerdo a ello, se estableció un grado de confiabilidad de 0.72 lo cual indicó que era un instrumento muy confiable para ser aplicado.

Tabla 2*Confiabilidad del Instrumento*

Variables	Alfa de Cronbach	Magnitud	N de elementos
Cuentas por cobrar	0.725	Muy Confiable	8
Rentabilidad	0.692	Muy Confiable	8
Total	0.72	Muy Confiable	16

Nota. Tabla realizada a partir de la información proporcionada por Useche et al., 2019, donde se manifiesta que para que existe confiabilidad alta el valor hallado debe estar entre 0,61 a 0,80.

3.5. Procedimiento

Inicialmente se diseñó un cuestionario aplicado para todo el personal de la empresa INTEGRIT SAC., previa autorización del gerente de administración y finanzas, luego de ello se almacenó, procesó y analizó toda la información recolectada mediante un software especializado. Posteriormente, los resultados derivados fueron comparados con investigaciones previas lo cual permitió desarrollar la discusión respectiva, así como la derivación de las conclusiones; además, de las posteriores recomendaciones oportunas.

3.6. Métodos de análisis de dato

En el caso del análisis de información, este siguió un procedimiento estadístico que implica la agrupación y correlación adecuada de los resultados en su totalidad (Arispe et al., 2020). Para esto, fue esencial utilizar el software medible SPSS 26, el cual permitió calcular las tasas para cada aspecto o nivel específico en un amplio rango. Y mediante el examen inferencial de los efectos alcanzados, se pudo confirmar las hipótesis propuestas.

3.7. Aspectos éticos

Tal estudio se alineó con el cumplimiento y la consideración de los estándares éticos concretos en la Ley de Protección de Datos Personales - Ley 29733. Además, se contó con autorización y aprobación del gerente administrativo y financiero de INTEGRIT SAC, lo cual permitió realizar el estudio en dicha empresa, con el propósito de compilar los datos e información necesaria para esta indagación sin originar ninguna afección alguna y asumiendo todo compromiso por cualquier perjuicio o acción que pudiera haber afectado a la empresa en su conjunto. Para garantizar la rigurosidad científica, se emplearon los estándares más frecuentes de confiabilidad y relevancia. Además, se garantizó el reconocimiento de la autoría mediante la inclusión y señalización de las fuentes bibliográficas asociadas a cada concepto, teoría u otros componentes esenciales de la investigación.

IV. RESULTADOS

Teniendo en consideración la finalidad de lograr los resultados, se empleó la información recopilada de las fichas de cuestionarios relacionadas con las variables cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa INTERGRIT SAC. La selección y organización de estos datos constituyeron una fase esencial en la consecución de los objetivos planteados. Posteriormente, se procedió con un detallado análisis descriptivo e inferencial, profundizando en las múltiples facetas de las variables en cuestión. Este análisis no solo permitió una comprensión más profunda de la naturaleza de las cuentas por cobrar y su interacción con la rentabilidad, sino que también sirvió como instrumento clave para evaluar el alcance de los objetivos delineados al inicio del estudio.

4.1. Análisis descriptivo

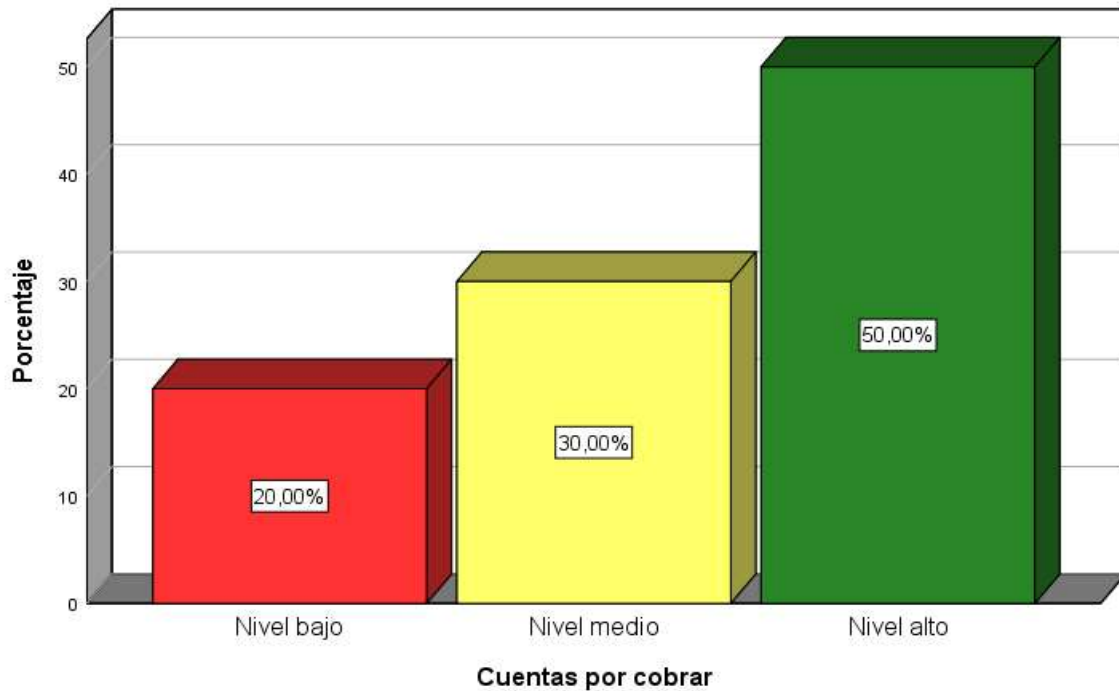
De esta manera, se presenta inicialmente el análisis descriptivo de la data de las variables. La visualización con ayuda de los gráficos de barras ofrece una perspectiva clara y accesible, permitiendo una interpretación más intuitiva de los patrones y variaciones en estas variables. Al explorar estos resultados descriptivos, se busca discernir tendencias clave y puntos de inflexión que puedan arrojar luz sobre la dinámica de las cuentas por cobrar y la rentabilidad

Variable 1: Cuentas por cobrar

La gestión efectiva de las cuentas por cobrar es vital para las compañías, ya que asegura un flujo constante de efectivo, maximizando la rentabilidad y manteniendo relaciones sólidas con los clientes. Además, influye en la resolución de inversión y financiamiento, refleja la solidez económica y sirve como indicador clave en el análisis financiero. La siguiente gráfica presenta la evaluación de los hallazgos derivados de 35 subordinados de la empresa INTEGRIT SAC., los mismos que han valorado el empuje de la gestión de las cuentas por cobrar en el año 2023.

Figura 1

Evaluación de las cuentas por cobrar de la empresa INTEGRIT SAC, 2023.



Nota. Datos recolectados por medio de la aplicación del instrumento (cuestionario).

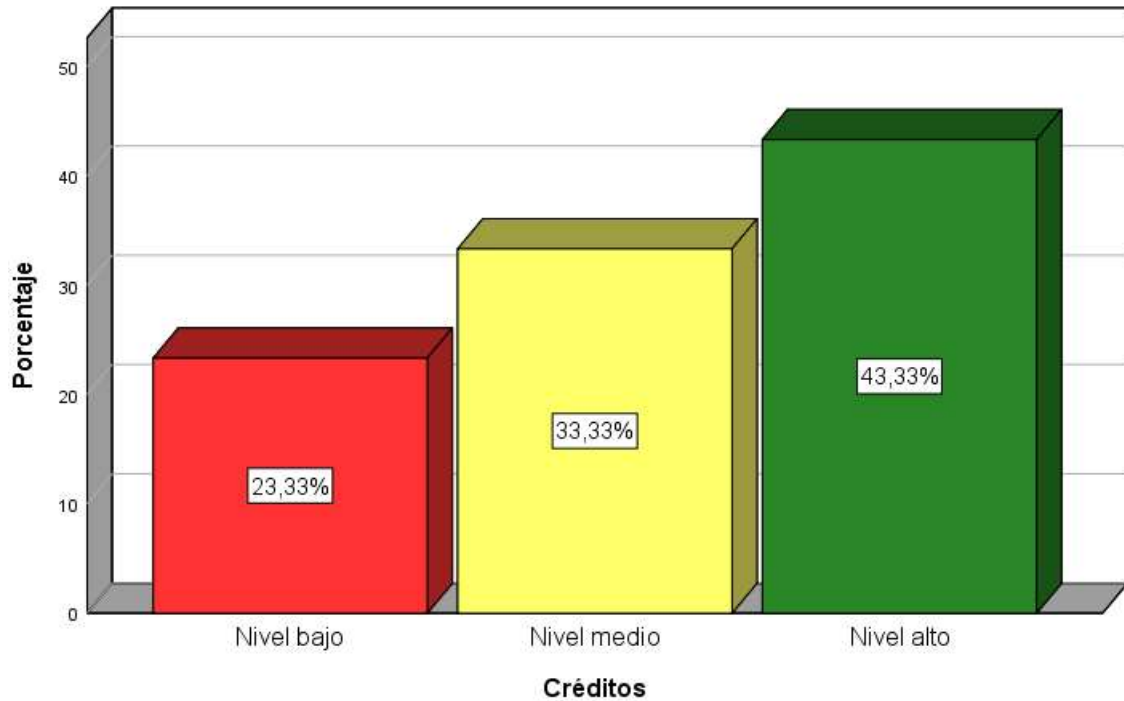
En la Figura 1 se exhibe la enfatización de respuestas respecto a la evaluación de las cuentas por cobrar, evidenciándose que el 50% de los participantes considera que las cuentas por cobrar están en un "Nivel Alto", indicando una percepción positiva hacia la gestión de estas cuentas. Además, el 30% de los participantes las clasifica como de "Nivel Medio", mientras que el 20% restante las evalúa como de "Nivel Bajo". De tal manera, los resultados proponen que la gran parte de los subordinados observen una gestión satisfactoria en términos de cuentas por cobrar.

Con la finalidad de realizar una evaluación más exhaustiva de la variable en cuestión, se ha desglosado en dos dimensiones, siendo el análisis de las mismas, el siguiente:

Dimensión 1: Créditos

Figura 2

Evaluación de la distribución de evaluación de créditos por niveles de la empresa INTEGRIT SAC, 2023.



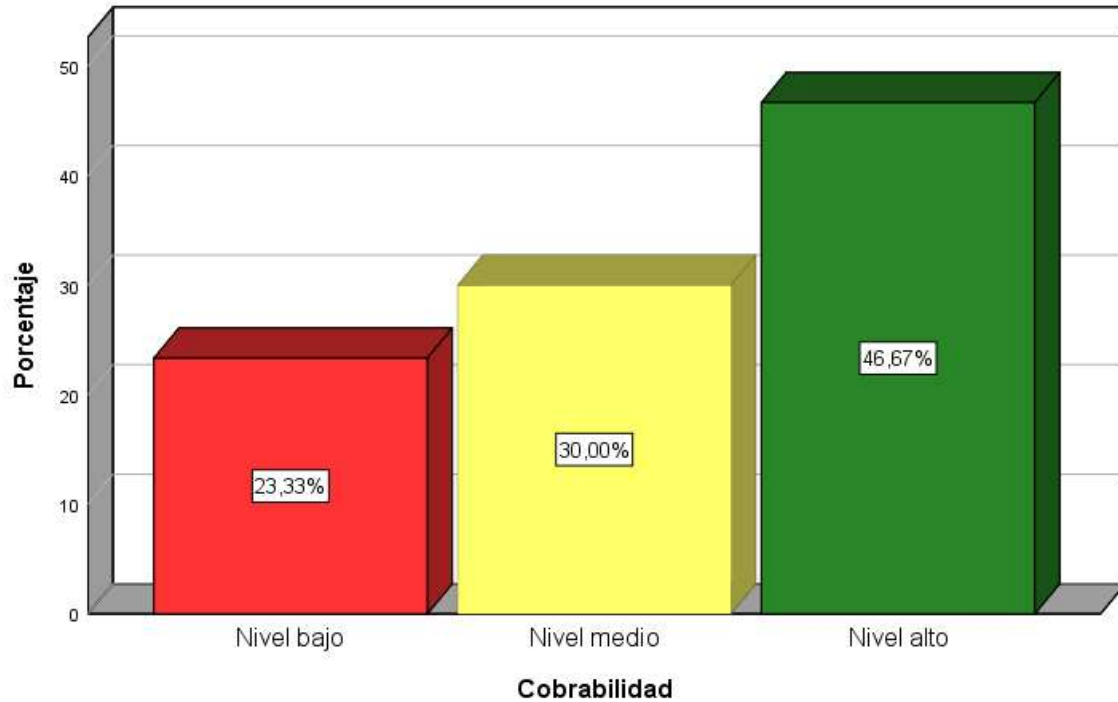
Nota. Datos recolectados por medio de la aplicación del instrumento (cuestionario).

En la Figura 2 se exhibe la evaluación de la gestión de créditos, reflejando la distribución por niveles realizada por los participantes. Donde se destaca que el 43.3% calificó la gestión como "Nivel Alto", evidenciando una percepción positiva. Por otro lado, el 33.3% la clasificó como "Nivel Medio" y el 23.3% como "Nivel Bajo", sugiriendo una tendencia mayoritariamente favorable en la percepción de la gestión de créditos.

Dimensión 2: Cobrabilidad

Figura 3

Evaluación de la distribución de cobrabilidad por niveles de la empresa INTEGRIT SAC, 2023.



Nota. Datos recolectados por medio de la aplicación del instrumento (cuestionario).

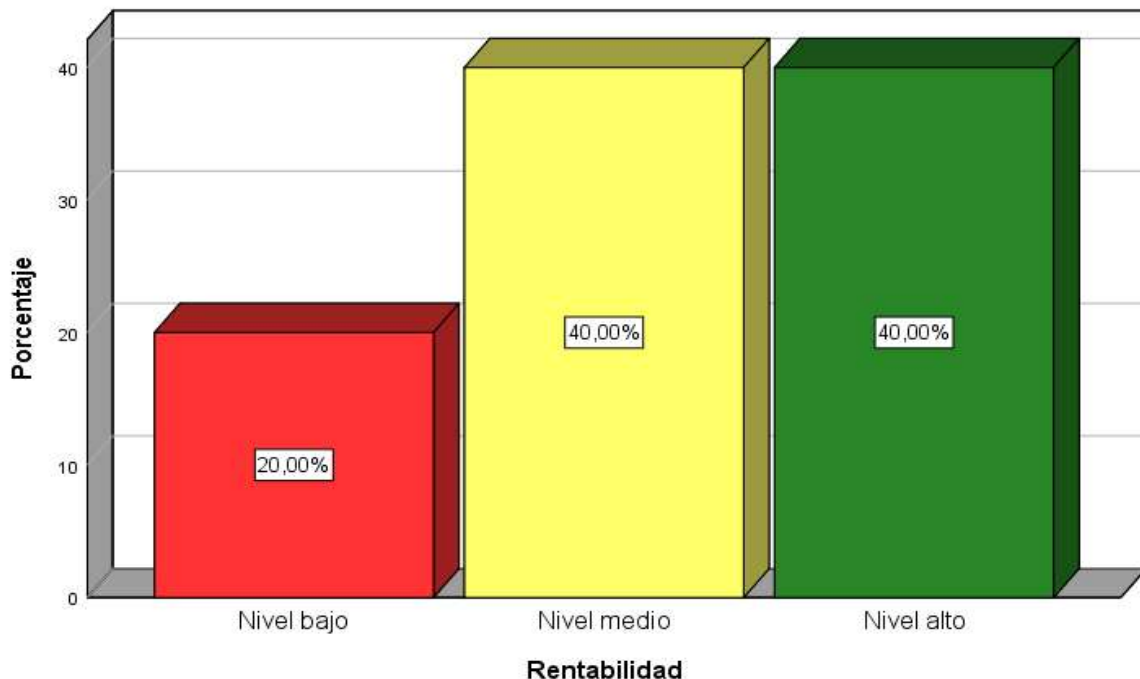
En la Figura 3 se exhibe la evaluación de la cobrabilidad, destacando la distribución por niveles realizada por los participantes. Revelándose, que el 46.7% calificó la cobrabilidad como "Nivel Alto", evidenciando una percepción mayoritariamente positiva. Asimismo, el 30% la clasificó como "Nivel Medio", mientras que el 23.3% la consideró "Nivel Bajo", subrayando una tendencia general positiva en la percepción de la cobrabilidad.

Variable 2: Rentabilidad

Dentro del complejo entorno empresarial, la rentabilidad emerge como un factor crucial que se conecta de manera indirecta pero significativa con diversos indicadores clave que delimitan la salud financiera y el desempeño general de la empresa. Estos indicadores abarcan un espectro integral, incluyendo no solo la rentabilidad en sí, sino también aspectos esenciales como el margen bruto, que revela la eficiencia en la producción; el margen operativo, que proporciona una visión detallada de los costos operativos; el rendimiento del activo, que mide la operatividad en la manipulación de los recursos; y el rendimiento sobre recursos propios, que refleja la disposición de creación de ventajas en relación con la inversión de los accionistas. De esta manera, la eficiencia en costos, operaciones y gestión de activos impulsa el rendimiento global y la estabilidad financiera de una empresa a medida que cada componente se fortalece y retroalimenta. En esa dirección, la siguiente gráfica muestra los hallazgos de la evaluación de 35 colaboradores de la empresa INTEGRIT SAC., quienes han valorado el estado de la rentabilidad a lo largo del año 2023.

Figura 4

Evaluación de la rentabilidad de la empresa INTEGRIT SAC, 2023.



Nota. Datos recolectados por medio de la aplicación del instrumento (cuestionario).

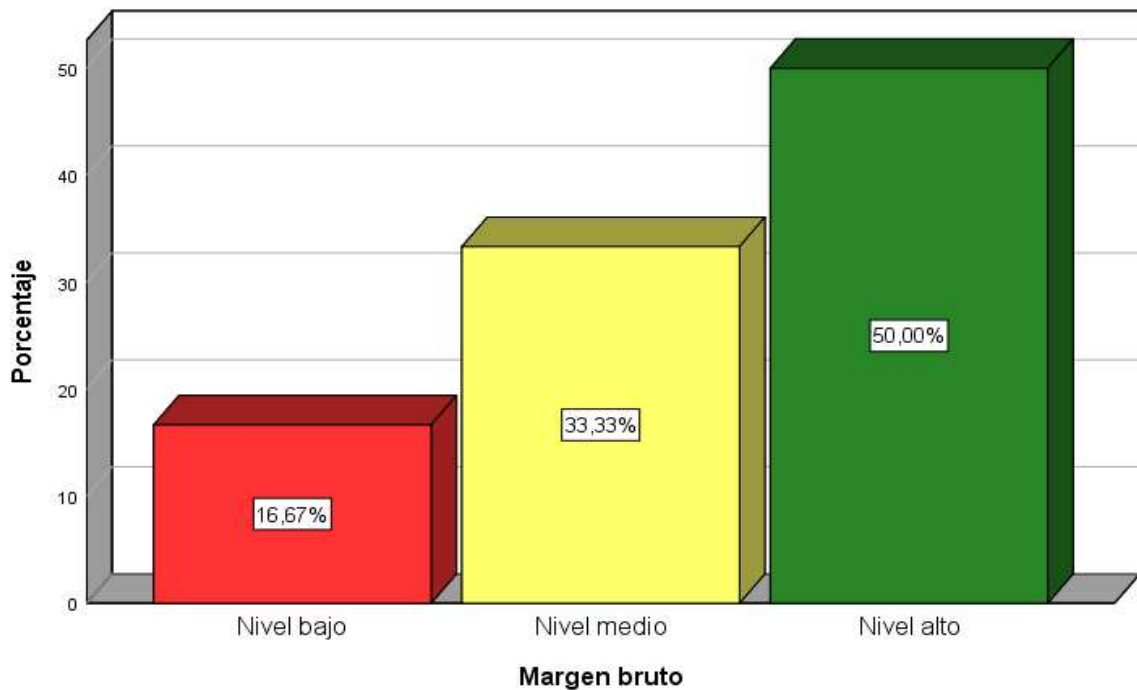
En la Figura 4 se exhibe la evaluación de la rentabilidad, donde los participantes categorizaron la eficacia en tres niveles: Bajo, Medio y Alto. Es así, que observamos que el 40.0% considera la rentabilidad como "Nivel Alto", indicando una percepción positiva hacia la eficacia financiera. Asimismo, el 40.0% la clasifica como "Nivel Medio", mientras que el 20.0% la sitúa en "Nivel Bajo". Estos resultados sugieren una tendencia general positiva en la percepción de la rentabilidad, evidenciada por el 80.0% de respuestas ubicadas en los niveles medio y alto.

Con la finalidad de realizar una evaluación más exhaustiva de la variable en cuestión, se ha desglosado en cuatro dimensiones. Estas dimensiones se han establecido para obtener conclusiones más precisas del diagnóstico de la rentabilidad de la compañía INTEGRIT SAC, 2023.

Dimensión 1: Margen bruto

Figura 5

Evaluación de la distribución del Margen Bruto por niveles en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.



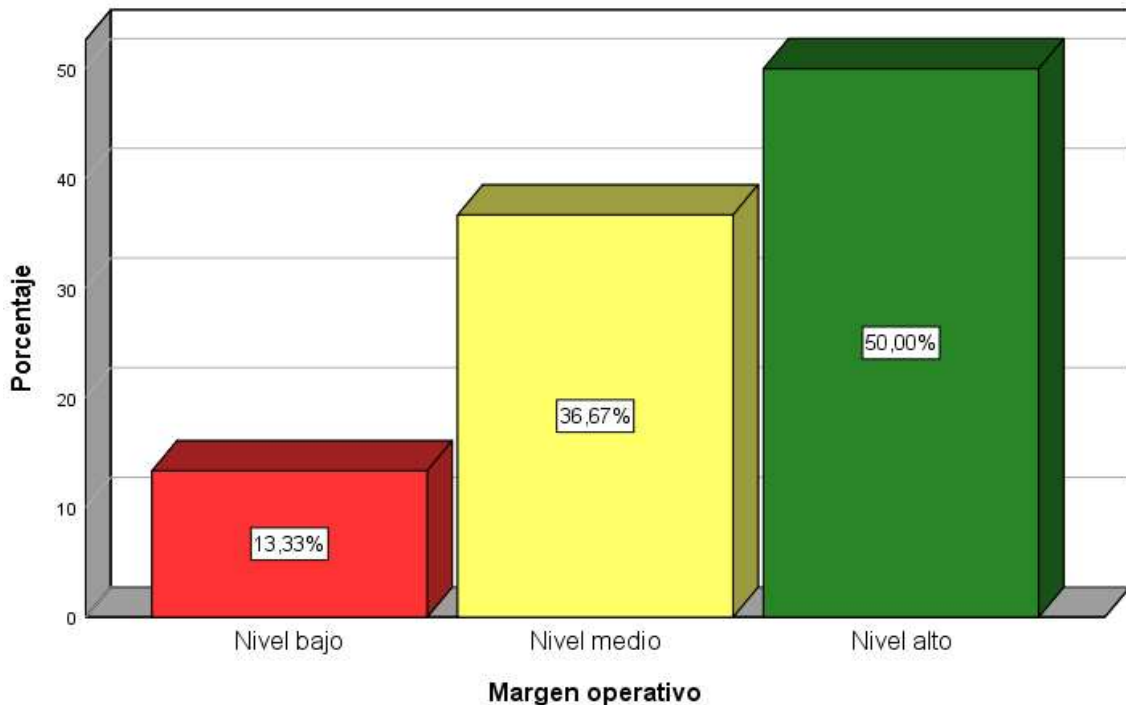
Nota. Datos recolectados por medio de la aplicación del instrumento (cuestionario).

La Figura 5 presenta la evaluación del Margen Bruto, donde se observa que el 50.0% considera el Margen Bruto como "Nivel Alto", reflejando una percepción positiva hacia la eficacia en la generación de ingresos y gestión de costos. Un 33.3% lo clasifica como "Nivel Medio", mientras que el 16.7% lo sitúa en "Nivel Bajo". Reflejando una tendencia general positiva, con el 83.3% de respuestas ubicadas en los niveles medio y alto.

Dimensión 2: Margen operativo

Figura 6

Evaluación de la distribución del margen operativo por niveles en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.



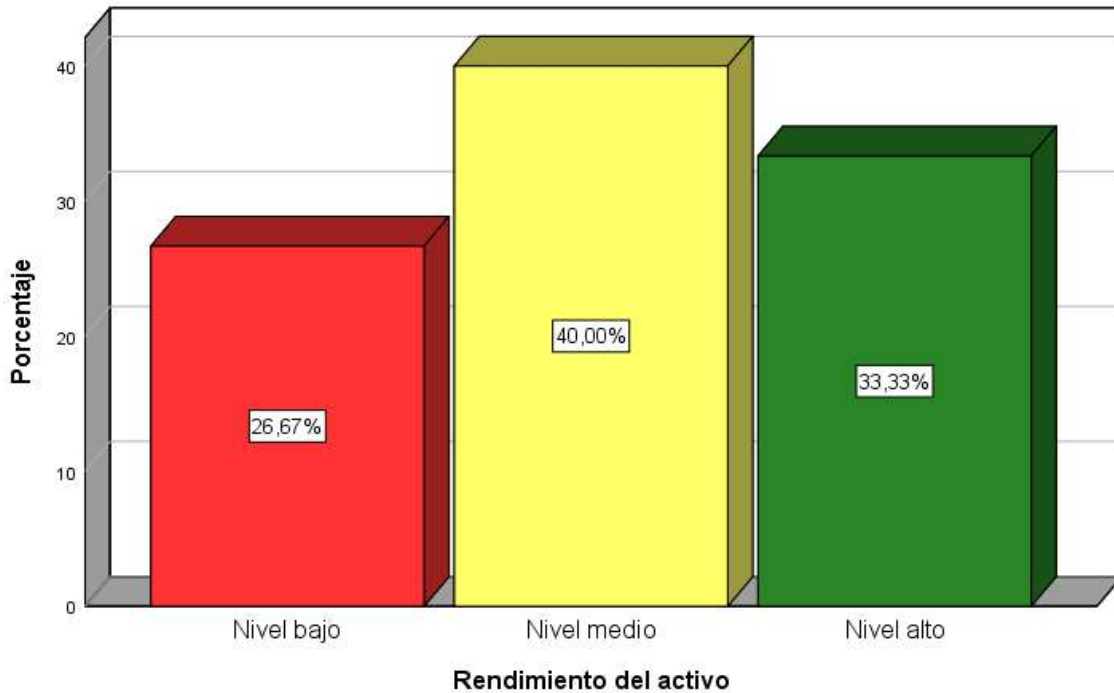
Nota. Datos recolectados por medio de la aplicación del instrumento (cuestionario).

En la Figura 6, muestra los efectos arrojados del "Margen Operativo" en tres niveles diferentes. Revelando que el 13.3% de las observaciones se sitúan en el "Nivel Bajo", el 36.7% en el "Nivel Medio" y el 50.0% en el "Nivel Alto". Estos porcentajes reflejan la proporción de casos en cada categoría con respecto al total de 30 observaciones. Destacando así, que la mitad de las observaciones se clasifican en el "Nivel Alto", indicando una tendencia hacia un margen operativo positivo en la muestra analizada.

Dimensión 3: Rendimiento del activo

Figura 7

Evaluación de la distribución del Rendimiento del activo por niveles en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.



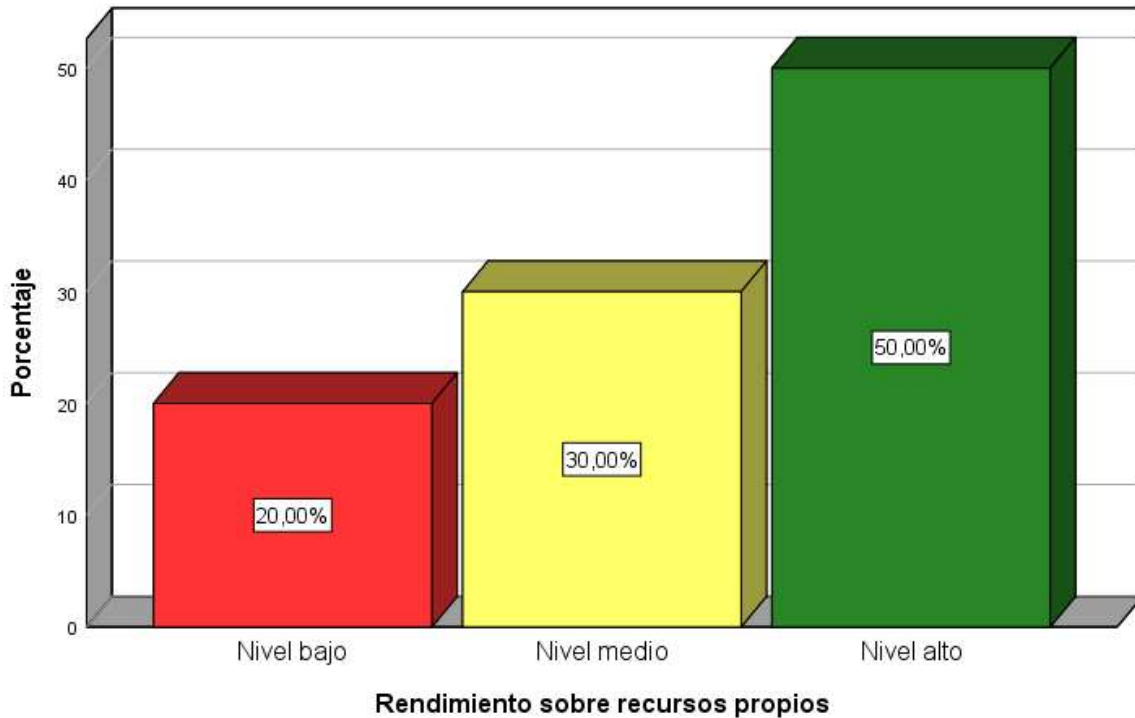
Nota. Datos recolectados por medio de la aplicación del instrumento (cuestionario).

El efecto que aparece en la Figura 7 de "Rendimiento del Activo" revelan la proporción de observaciones en cada nivel, expresada en porcentajes con respecto al total de observaciones. Evidenciando, que el 26.7% de las observaciones se clasifican en el "Nivel Bajo", el 40.0% en el "Nivel Medio", y el 33.3% en el "Nivel Alto". Estos porcentajes reflejan la distribución relativa de casos en cada categoría de rendimiento del activo, mostrando una representación significativa en los niveles medio y alto, con un 73.3% de las respuestas ubicadas en estos dos niveles.

Dimensión 4: Rendimiento sobre recursos propios

Figura 8

Evaluación de la distribución del Rendimiento sobre recursos propios por niveles en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.



Nota. Datos recolectados por medio de la aplicación del instrumento (cuestionario).

El efecto que se expone en la Figura 8 de la evaluación del "Rendimiento sobre Recursos Propios" muestran la distribución porcentual de observaciones en cada nivel, Mostrando que un 20.0% de las observaciones se encuentran en el "Nivel Bajo", el 30.0% en el "Nivel Medio", y el 50.0% en el "Nivel Alto". Estos porcentajes destacan que la mitad de las observaciones se sitúan en el "Nivel Alto", lo cual sugiere una tendencia positiva en cuanto al rendimiento de los recursos propios en la empresa analizada.

4.2. Análisis inferencial

Consecutivamente, se enfatiza el estudio de normalidad en la información de las variables estudiadas.

Tabla 3

Prueba de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Cuentas por cobrar	0,931	30	0,052
Rentabilidad	0,956	30	0,242

Nota. Los resultados de la prueba estadística utilizada se obtuvieron a partir del programa estadístico SPSS en relación a la información registrada en las fichas de cuestionario.

Concretando el caso de la tabla 3 se evidencia el test de normalidad de Shapiro-Wilk, el mismo que es recomendado para conjuntos de muestra con menos de 50 elementos, resultando adecuado para este estudio específico. En este entendimiento, se indica que tanto las variables cuentas por cobrar y rentabilidad presentaron un grado de significancia superior al 5%, indicando una distribución normal, llevando a la elección de aplicar el Coeficiente de Pearson, ya que la información analizada sigue una distribución paramétrica, tal y como se describe en la tabla.

Tabla 4

Coeficiente de correlación de Pearson

Rango de correlación	Interpretación
$0.00 \leq xyz < 0.10$	Correlación nula
$0.10 \leq xyz < 0.30$	Correlación débil
$0.30 \leq xyz < 0.50$	Correlación moderada
$0.50 \leq xyz < 1.00$	Correlación fuerte

Nota. Elaboración realizada por la información proporcionada por Hernández et al., (2018)

En relación al propósito principal, la información de la Tabla 4 exhibe las exploraciones obtenidas de la ejecución del test de Pearson.

Tabla 5

Relación entre cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, año 2023

		Cuentas por cobrar	
Test de Pearson	Rentabilidad	R	0,816
		p	0,000
		N	30

Nota. Obtenido a partir del programa estadístico SPSS en relación a la información registrada en las fichas de cuestionario.

H₁: Las cuentas por cobrar se relacionan de manera significativa con la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

H₀: Las cuentas por cobrar no se relacionan de manera significativa con la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

El coeficiente resultante de esta correspondencia fue de 0.816, y su nivel de significancia fue inferior al 5%, lo que implica que se rechace la hipótesis nula y se respalde la hipótesis de indagación; evidenciado que, la fuerza de vinculación entre las variables es alta y se logra dar de forma directa. Este hallazgo apunta hacia la conclusión de que implementar mejoras significativas en la gestión de cuentas por cobrar está intrínsecamente vinculado a niveles positivos de rentabilidad en la compañía. La conexión observada entre la eficiencia en el manejo de cuentas por cobrar y el rendimiento financiero positivo sugiere una relación estratégica crucial. La posibilidad de optimizar y perfeccionar los procesos vinculados con las cuentas por cobrar se presenta como una oportunidad estratégica para potenciar la salud financiera de la compañía y, por ende, potenciar su atribución competitiva en el mercado. Estos resultados no solo brindan una valiosa perspectiva sobre la interdependencia entre estas variables, sino que también plantean la posibilidad de implementar medidas específicas que fomenten prácticas más eficientes en la

dirección de cuentas por cobrar, contribuyendo así al crecimiento sostenible y la prosperidad financiera de la organización.

La información detallada en la Tabla 5 ha sido esencial para explorar minuciosamente la conexión entre el margen bruto, una faceta fundamental de la variable rentabilidad, y las cuentas por cobrar, mediante la ejecución del test de Pearson.

Tabla 6

Relación entre cuentas por cobrar y margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, año 2023

		Cuentas por cobrar	
Test de Pearson	Margen bruto	R	0,709
		p	0,000
		N	30

Nota. Obtenido a partir del programa estadístico SPSS en relación a la información registrada en las fichas de cuestionario.

HE₁: Las cuentas por cobrar se relacionan directamente con el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

H₀: Las cuentas por cobrar no se relacionan directamente con el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

Los resultados obtenidos durante este análisis arrojaron luz sobre la vinculación existente entre las variables. De manera destacada, se constató que tanto el margen bruto como las cuentas por cobrar exhibieron niveles de significancia inferiores al 5%, lo que transporta a la negación de la hipótesis nula y respalda firmemente la hipótesis alterna previamente formulada. Se destaca el hallazgo de un coeficiente de correlación sustancial, alcanzando el valor de 0.709. Este resultado revela una asociación alta y continua en las variables en estudio, subrayando el interés de la eficiente gestión de cuentas por cobrar para el fortalecimiento del margen bruto, así también, para la mejora general de la rentabilidad en la compañía. Estos hallazgos ofrecen un aporte significativo a la comprensión de la dinámica financiera, proporcionando indagación preciosa para la efectucción de las decisiones estratégicas en la dirección de activos y pasivos.

De manera complementaria, los resultados concernientes a la asociación estadística entre el margen operativo, una dimensión clave de la variable Rentabilidad, y las cuentas por cobrar se presentan detalladamente en la Tabla 6. En esta sección del análisis, se manejó el coeficiente de Pearson para examinar con precisión la vinculación de las dos variables cruciales en el contexto de INTERGRIT SAC.

Tabla 7

Relación entre cuentas por cobrar y margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC, año 2023.

		Cuentas por cobrar	
Test de Pearson	Margen operativo	R	0,814
		p	0,000
		N	30

Nota. Obtenido a partir del programa estadístico SPSS en relación a la información registrada en las fichas de cuestionario.

HE₂: Las cuentas por cobrar se relacionan directamente con el margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

H₀: Las cuentas por cobrar no se relacionan directamente con el margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

Destaca significativamente un valor de correlación sustancial, alcanzando 0.814, lo que confirma una correspondencia directa y alta entre el margen operativo y las cuentas por cobrar. Este descubrimiento refuerza la imagen de que la dirección eficaz de las cuentas por cobrar posee un efecto positivo y considerable en la eficiencia operativa de la compañía. Además, la significancia obtenida resultó menor que el nivel 5%, indicando que la relación es significativa desde la perspectiva estadística. Al rechazar la hipótesis nula, se certifica la hipótesis de indagación propuesta, subrayando aún más el interés estratégico de optimizar la gestión de cuentas por cobrar para mejorar la eficiencia operativa y, por ende, el margen operativo de la compañía.

En continuidad con el estudio detallado, la Tabla 7 presenta los hallazgos estadísticos derivados del test de Pearson, centrado esta vez en examinar la asociación entre el rendimiento del activo, una dimensión clave de la variable

Rentabilidad, y las cuentas por cobrar en el argumento empresarial de INTERGRIT SAC.

Tabla 8

Relación entre cuentas por cobrar y rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, año 2023.

		Cuentas por cobrar	
Test de Pearson	Rendimiento del activo	R	0,692
		p	0,000
		N	30

Nota. Obtenido a partir del programa estadístico SPSS en relación a la información registrada en las fichas de cuestionario.

HE₃: Las cuentas por cobrar se relacionan directamente con el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

H₀: Las cuentas por cobrar no se relacionan directamente con el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

La magnitud del coeficiente estimado, alcanzando 0.692, señala una vinculación directa y considerable entre estos factores fundamentales. Este resultado no solo respalda la idea de que la gestión eficiente de cuentas por cobrar puede impactar positivamente en el rendimiento del activo, sino que también subraya la relevancia estratégica de optimizar esta área en busca de mejoras continuas. Adicionalmente, la significancia muestra un resultado inferior al 5%, específicamente en 0.000. Este nivel de significancia conlleva a descartar la hipótesis nula, consolidando así el respaldo a la hipótesis de estudio. Estos resultados indican de manera concluyente que coexiste una semejanza significativa en el rendimiento del activo y las cuentas por cobrar.

Siguiendo el procedimiento estadístico, la Tabla 8 exhibió los resultados estadísticos derivados del riguroso test de Pearson. Este análisis se enfocó en explorar la conexión intrínseca entre el rendimiento sobre los recursos propios, una dimensión fundamental de la variable Rentabilidad, y las cuentas por cobrar en el ámbito empresarial específico de INTERGRIT SAC.

Tabla 9

Relación entre cuentas por cobrar y rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC, año 2023.

		Cuentas por cobrar	
Test de Pearson	Rendimiento sobre recursos propios	R	0,777
		p	0,000
		N	30

Nota. Obtenido a partir del programa estadístico SPSS en relación a la información registrada en las fichas de cuestionario.

HE₄: Las cuentas por cobrar se relacionan directamente con el rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

H₀: Las cuentas por cobrar no se relacionan directamente con el rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC, en el año 2023.

El coeficiente correlativo obtenido durante este examen arrojó un valor significativo de 0.777, indicando de manera inequívoca una relación directa y altamente relevante entre estos dos factores esenciales para la salud financiera de la organización. Además, el resultado de la significancia fue menor a 5%, específicamente 0.000. lo cual demuestra la validez de esta relación y, ante ello, se descarta la hipótesis nula y se respalda la hipótesis de indagación planteada. Estos resultados no solo contribuyen a esclarecer la interconexión financiera en juego, sino que también proporcionan una base robusta para la formulación de estrategias empresariales destinadas a mejorar tanto el rendimiento sobre recursos propios como la validez en la gestión de cuentas por cobrar. En última instancia, esta información orientada por datos refuerza la comprensión integral de la dinámica financiera en INTERGRIT SAC, guiando hacia posibles áreas de mejora y optimización

V. DISCUSIÓN

Según los datos recopilados, se logró cumplir con el objetivo general al descubrir una conexión importante y clara entre las deudas pendientes de pago y la ganancia financiera en la compañía INTEGRIT SAC durante el año 2023. Esto se respalda con el descubrimiento del coeficiente de correlación de Pearson, el cual alcanzó un valor de 0.816 ($p < 0.05$). Por consiguiente, se define que mejoras en las cuentas por cobrar están vinculadas con un incremento en los niveles positivos de rentabilidad en la empresa. El resultado encontrado guarda vinculación con lo identificado en la indagación de Ibrahim et al. (2022) en el cual, las cuentas por cobrar se relacionaron significativamente y de forma directa con la rentabilidad de una compañía de servicios en Somalia, fundamentado por el valor de correlación de Pearson de 0.940 ($p < 0.05$). De esta manera, la investigación recalca la importancia de emplear políticas adecuadas de cuentas por cobrar que garanticen el cobro eficiente de las cuentas ya que, en base a ello, la rentabilidad de la empresa incrementa al evitar pérdidas por insolvencia. De igual forma, Gitahi et al. (2020) localizó una vinculación positiva y directa, apoyada por un valor correlacional de Pearson de 0.929 ($p < 0.05$), por lo cual, afirmaron que la efectiva gestión de cuentas por cobrar permite el aumento de la rentabilidad en las compañías manufactureras en Kenia.

En la misma línea, Carahuanco y Quispe (2019) respaldaron el vínculo directo y significativo entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad al obtener un valor de vinculación de Pearson de 0.623 ($p < 0.05$), determinando que la gestión eficiente de las cuenta por cobrar se traduce en un incremento de la rentabilidad de las empresas limeñas de estaciones de servicio. No obstante, el hallazgo de Pratama et al. (2021) difiere de lo descubierto en la exploración, dado que el resultado estadístico no reflejó una relación significativa al obtener un valor p de 0.971, lo cual supera notablemente al criterio base de 0.05, determinando así que, la rotación de cuentas por cobrar no se asemejan significativamente con la rentabilidad de las sociedades distribuidoras de alimentos en Indonesia. En base a ello, el fundamento teórico afirma que las cuentas por cobrar poseen relevancia en el estado financiero de una compañía, dado que refleja la cantidad esperada por los bienes o servicios brindados a crédito, lo cual repercute en la rentabilidad de la

compañía. En tal sentido, estas cuentas son consideradas activos porque la compañía recibirá el pago a corto o a un periodo largo, es decir, representan las obligaciones de cancelación de parte de los consumidores hacia la compañía, y para ello, se debe gestionar eficazmente los procedimientos de cobro para evitar incumplimientos (Umasi & Choquepuma, 2020).

Por lo consiguiente, el inicial propósito específico, se determinó que concurre una vinculación significativa y directa en las cuentas por cobrar y el margen bruto en la compañía INTEGRIT SAC, dado que se obtuvo un valor correlacional a través del coeficiente de Pearson de 0.709 ($p < 0.05$). Por consiguiente, se confirma que, para conseguir efectos verdaderos en el margen bruto de la compañía, es esencial una apropiada gestión de cuentas por cobrar. Dicho resultado es similar a lo identificado por Condori (2023) al comprobar que las cuentas por cobrar se vincula positivamente con el margen bruto de una compañía de producción de eventos en Lima, fundamentado por un coeficiente Beta de 0.777, postulando así que, las adecuadas políticas de las cuentas por cobrar propician el aumento del margen bruto. Dado este contexto, el respaldo teórico señala que el margen bruto, entendido como la certificación de la empresa para brindar ganancias al disminuir costos en comparación con los ingresos, refleja la rentabilidad del precio de venta. Por lo tanto, la disminución de costos sobre los ingresos permite medir la efectividad de la organización para responder favorablemente frente a sus gastos y costos. Siendo así que, cuando la empresa dispone de adecuadas políticas para gestionar las cuentas por cobrar, ello permite un aumento del margen bruto ya que los costos se reducen.

De acuerdo al segundo propósito propuesto, se decreta que coexiste una asociación directa y positiva en las cuentas por cobrar y el margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC, obteniendo un valor correlacional de 0.814 (Coeficiente de Pearson) y significancia inferior a 0.05. De esta manera, se corrobora que los procesos realizados para controlar los pagos de clientes se relacionan con el aumento del margen operativo. El resultado obtenido guarda similitud con lo hallado en la investigación de Condori (2023) al establecer que las cuentas por cobrar se vinculan a modo directa con el margen operativo de una compañía de producción de eventos en Lima, respaldado por un coeficiente Beta de 0.777, determinando

así que, las mejoras en la gestión de cuentas por cobrar propician el incremento del margen operativo. Frente a ello, el marco teórico consultado afirma que el margen operativo, referente al ingreso neto luego de la disminución de los gastos administrativos, permite estimar la productividad que posee la empresa para la evaluación de su competencia para producir beneficios provenientes del ejercicio de trabajo (Peña et al., 2021). De esta manera, cuando los clientes cumplen con sus obligaciones crediticias en el tiempo y cantidad correctos, la empresa tiene lo requerido para solventar los gastos administrativos y ya no será necesario que esta solicite algún financiamiento para responder a ello, sino que puede hacerlo porque los costos operativos son accesibles de cubrir.

En función del tercer objetivo planteado, se determinó que preexiste una vinculación positiva y efectiva entre las cuentas por cobrar y el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC al hallar un valor del coeficiente de Pearson de 0.692 ($p < 0.05$). En base a ello, se reconoce que, ante la gestión óptima de las cuentas por cobrar, los beneficios del activo aumentan. Lo identificado en la presente investigación es semejante a lo determinado por Luna y Saldaña (2022) siendo así que por el coeficiente de Pearson establecieron una vinculación directa y considerable en las cuentas por cobrar y el rendimiento del activo al obtener un valor correlacional de 0.630 ($p < 0.05$). Por lo cual, reconocieron que las cuentas por cobrar favorecen el incremento del rendimiento del activo de las compañías del sector ferretero en Tarapoto. De la misma manera, Condori (2023) identificó que las cuentas por cobrar se vinculan significativamente y de forma continua con el rendimiento del activo, obteniendo un coeficiente Beta de 0.626. Es así como las investigaciones previas respaldan el apropiado manejo de las cuentas por cobrar dado que propicia el aumento del rendimiento del activo.

Desde esta perspectiva, Aguirre et al. (2020) sustenta teóricamente que el rendimiento del activo (ROA), en referencia a la disposición que posee la compañía para originar adquisición en beneficio de los inversionistas a través del uso adecuado de los activos, contribuye a calcular la salud financiera y de la eficiencia de la sociedad, ya que, el retorno de los recursos permite crear beneficios de los recursos que posee. En tal sentido, la capacidad de generar ganancias de manera constante y acumulativa a largo plazo es importante para el sostenimiento de la

empresa (Sumarlin & Fauzi, 2021), por lo que, los ingresos de las cuentas por cobrar son relevantes para conservar una estimación adecuada de la rentabilidad de la empresa a lo largo del tiempo, dado que se conoce la procedencia del dinero en el tiempo y cantidad acordados, siendo las políticas y procedimientos de las cuentas por cobrar, un aspecto clave en la rentabilidad de la compañía, siendo así que se evalúa el riesgo previo a otorgar un crédito para evitar que se convierta en una futura cuenta incobrable, además de otras acciones que permitan un seguimiento oportuno de los créditos brindados.

Asimismo, el cuarto propósito específico, se identificó que concurre una vinculación reveladora y directa en las cuentas por cobrar y el rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC en el año 2023, fundamentado por el valor obtenido a través del coeficiente de correlación de Pearson de 0.777 ($p < 0.05$). En consecuencia, se determina que, al manejar eficientemente las cuentas por cobrar, se obtienen mayores beneficios en el capital de la compañía. El resultado planteado en el cuarto objetivo guarda similitud con lo hallado en la investigación de Luna y Saldaña (2022) la misma, donde se estableció esencialmente en que las cuentas por cobrar y el rendimiento sobre recursos oportunos presentan una vinculación directa y significativa mediante un coeficiente de Pearson de 0.559 ($p < 0.05$), infiriendo así que, ante el adecuado procedimiento de las cuentas por cobrar, los beneficios en el capital de las compañías del sector ferretero en Tarapoto, tienden a aumentar. En la misma línea, el resultado de Condori (2023) permite confirmar la semejanza de las cuentas por cobrar y el rendimiento sobre recursos propios al obtener un coeficiente Beta de 0.841 ($p < 0.05$). En tal sentido, estos resultados resaltan la importancia que presentan las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la organización, dado que permiten el incremento del rendimiento sobre recursos propios. Al respecto, el respaldo teórico afirma que el rendimiento sobre patrimonio neto (ROE) hace énfasis al coste que reciben los inversores según el capital aportado y permite conocer de qué manera la empresa compensa a sus patrocinadores financieros por apoyar a la organización (Peña et al., 2021). Bajo esta perspectiva, el capital invertido es utilizado según las necesidades de la compañía para ofrecer adecuados servicios, que, al darse a financiación, se debe mantener parámetros claros de pagos para que los inversores obtengan el retorno en el tiempo esperado.

VI. CONCLUSIONES

Se determina que las cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC en el año 2023, presentan una vinculación significativa y directa, sustentada por el coeficiente de correlación de Pearson de 0.816 ($p < 0.05$). Por consiguiente, se infiere que las mejoras en las cuentas por cobrar se asocian con niveles positivos de rentabilidad en la compañía.

Se establece en correspondencia al primer propósito específico que las cuentas por cobrar y el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC durante el año 2023, sostienen una vinculación significativa y directa, respaldada por el coeficiente de correlación de Pearson de 0.709 ($p < 0.05$). En tal sentido, se confirma que, para conseguir efectos auténticos en el margen bruto de la empresa, es básico una atención adecuada a las cuentas por cobrar.

Se confirma en cuanto al segundo objetivo específico que las cuentas por cobrar y el margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC el año 2023, evidencian una asociación a nivel significativo y directo, sustentada por el coeficiente de correlación de Pearson de 0.814 ($p < 0.05$). En consecuencia, se corrobora que los procedimientos llevados a cabo para el control de los pagos de clientes se relacionan con el aumento del margen operativo.

Se determina en función del tercer objetivo planteado que las cuentas por cobrar y el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC durante el año 2023, presentan una relación significativa y directa, obtenida a través de la vinculación de Coeficiente de Pearson de 0.692 ($p < 0.05$). En base a ello, se reconoce que, ante la gestión óptima de las cuentas por cobrar, los beneficios del activo aumentarán.

Se establece de acuerdo al cuarto objetivo específico que las cuentas por cobrar y el rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC en el año 2023, evidencian una vinculación significativa y directa, fundamentado por el valor obtenido mediante la semejanza de Coeficiente de Pearson de 0.777 ($p < 0.05$). De esta manera, se confirma que, al manejar eficientemente las cuentas por cobrar, se obtienen mayores beneficios en el capital de la compañía.

VII. RECOMENDACIONES

En favor de contribuir a las mejoras de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa INTEGRIT SAC, se sugiere al gerente general realizar una evaluación de las políticas establecidas para otorgar créditos, de modo que se constate que los procedimientos acordados conllevan a una buena capacidad de recuperación y así prever adecuados niveles de rentabilidad de la empresa.

Se sugiere al responsable del departamento de contabilidad de la empresa INTEGRIT SAC, proporcionar oportunamente el informe sobre el estado de resultados y el récord de las cuentas por cobrar con las situaciones más comunes frente a las cuentas incobrables, a los responsables que tienen competencia sobre ello para establecer estrategias en conjunto.

Se insta a los futuros investigadores de las ciencias empresariales a nivel metodológico, emplear el estado de resultados como técnica de análisis documental para conocer directamente los indicadores de margen operativo que presentan las empresas, de tal manera que se obtengan datos reales y actuales que permitan tener un contexto claro acerca de la empresa y la rentabilidad que posee.

Se sugiere a los futuros académicos de contabilidad, investigar las falencias más frecuentes en las políticas de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de las compañías.

Se recomienda a los empresarios del rubro tecnológico, tomar en cuenta criterios viables al proporcionar créditos y evaluar oportunamente el riesgo de no recibir el pago. Además, se sugiere proporcionar incentivos a los clientes que cumplen con el pago de acuerdo a los acuerdos establecidos, todo ello en favor de velar por la inversión realizada con los recursos propios.

REFERENCIAS

- Abad, J., Vásquez, N. y Villafuerte, A. (2023). Cuentas por cobrar y su incidencia en el rendimiento sobre la inversión en la empresa en una MYPE peruana. *SCIÉNDO*, 26(2), 199-203. <https://doi.org/https://doi.org/10.17268/sciendo.2023.029>
- Aguirre, C., Barona, C., y Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Valor Contable*, 7(1), 50-64. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396/1751
- Ardana, Y., Syamsiyah, N. y Faiz, A. (2023). Panel Data Model in Analyzing Factors Affecting Market Value Added (MVA) in Companies Listed on the LQ45 Index. *Journal Nominal Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 12(1), 48-58. <https://doi.org/10.21831/nominal.v12i1.53262>
- Arias, J., Holgado, J., Tafur, T. y Vásquez, M. (2022). *Metodología de la investigación: El método ARIAS para desarrollar un proyecto de tesis*. Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú. <https://doi.org/https://doi.org/10.35622/inudi.b.016>
- Arispe, C., Yangali, J., Guerrero, M., Lozada, O., Acuña, L. y Arellano, C. (2020). *La investigación científica*. Universidad Internacional del Ecuador. <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/4310/1/LA%20INVESTIGACION%20CIENTIFICA.pdf>
- Carahuano, M. y Quispe, B. (2019). *Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad en las empresas de estaciones de servicios de Lima, año 2019*. [Tesis de pregrado], Repositorio de la Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/56973>
- Condori, J. (2023). *Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en empresas de actividades de producciones Lima Metropolitana, período 2022*. [Tesis de posgrado], Repositorio de la Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/111263>
- Espinoza, A. (2020). *Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de Mipymes comercializadoras de materiales de construcción en Cuenca, caso Iscea CIA. LTDA*. [Tesis de posgrado], Universidad Politécnica Salesiana. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/19795/1/UPS-CT008955.pdf>
- Galindo, H. (2020). *Estadística para no estadísticos: una guía básica sobre la metodología cuantitativa de trabajos académicos*. España: Ciencia.
- Gitahi, M., Naibei, K. y Livingstone, K. (2020). Management of Accounts Receivable and Financial Performance of Manufacturing Firms Listed in Nairobi Stock

- Exchange, Kenya. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 10(12), 513-523. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29322/IJSRP.10.12.2020.p10858>
- Gonzales, E., y Sanabria, S. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Revista De Investigación Valor Contable*, 3(1), 59-74. <https://doi.org/https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1232>
- Guarderas, M. y Concha, J. (2023). Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa SERIMTEC S.A., de la ciudad de Guayaquil, año 2022. *Polo del Conocimiento*, 8(8), 49-77. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/pc.v8i8.5835>
- Guevara, E. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar comerciales-terceros y su efecto en la rentabilidad de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018*. [Tesis de pregrado], Repositorio de la Universidad Señor de Sipán. <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7383>
- Guijarro, M. (2021). *La productividad empresarial como factor determinante del desempeño financiero en las empresas importadoras del sector automotor pertenecientes a la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE)*. Universidad Técnica de Ambato. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/33963/1/T5184ig.pdf>
- Hernández, O. (2021). Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen. *Revista Cubana de Medicina General Integral*, 37(3), e1442. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-21252021000300002&lng=es&tylng=es.
- Hernandez, J., Espinoza, J., & Rodriguez, J. (2018). Sobre el uso adecuado del coeficiente de correlación de Pearson: definición, propiedades y suposiciones. *Scielo*, 37(5), 1 - 9. Obtenido de https://www.revistaavft.com/images/revistas/2018/avft_5_2018/25sobre_uso_adecuado_coeficiente.pdf
- Ibrahim, A., Bashir, A., Hassan, A. y Ismail, M. (2022). The effect of accounts receivable management on a water supply company's profitability mogadishu-Somalia. *The Seybold Report Journal*, 17(08), 820-832. <https://doi.org/https://doi.org/10.5281/zenodo.6985072>
- Indarti, I. y Reswanda, R. (2021). Accounts receivable management at Pt Sarana Meral Indah in Surabaya. *Jurnal Terapan Manajemen dan Bisnis*, 7(2), 115-125. <https://journal.stkipsingkawang.ac.id/index.php/JTMB/article/view/2702>
- Jiménez, M. y Narváez, C. (2021). Control y gestión de costos para la toma de decisiones. *CIENCIAMATRIA*, 7(2), 36-68. <https://doi.org/DOI.10.35381/cm.v7i2.503>

- Latorre, M., Rosas, C., Urbina, M. y Vidaurre, W. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. *UCV Hacer*, 10(2), 53–58. <https://doi.org/https://doi.org/10.18050/RevUCVHACER.v10n2a4>
- Luna, L., y Saldaña, I. (2022). *Gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad en las empresas ferreteras del distrito de Tarapoto, 2021*. [Tesis de pregrado], Repositorio de la Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/116111>
- Mendoza, C. (2019). *Metodología a la investigación científica*. México: Mc Graw Hill.
- Ministerio de Economía y Finanzas [MEF]. (2023). *Clasificador económico de gastos para el año fiscal 2023*. Ministerio de Economía y Finanzas. https://www.mef.gob.pe/contenidos/presu_publico/anexos/2023/Anexo_2_Clasificador_Economico_Gastos_2023.pdf
- Okoth, G., Agusioma, N. y Wafula, F. (2021). Effect of Accounts Receivable Management on Financial Performance of Chartered Public Universities in Kenya. *International Journal of Current Aspects in Finance, Banking and Accounting*, 3(1), 73-83. <https://doi.org/https://doi.org/10.35942/ijcfa.v3i1.182>
- Ortiz, I., Nolazco, F. y Carhuacho, I. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espíritu Emprendedor*, 4(1), 13-27. <http://espirituemprendedores.com/index.php/revista/article/view/189>
- Pardo, R. (2021). *Propuesta para la disminución de los costos y gastos generados en el proceso operativo y de distribución de la compañía Big Pass Edenred S.A.* UNIMINUTO Corporación Universitaria Minuto de Dios. https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/12763/5/TE.GF_PardoLizarazoRuthCristina_2021.pdf
- Peña, S., Cárdenas, Y. y Gutiérrez, N. (2021). Examen Financiero en los niveles de liquidez y rentabilidad. Caso Empresa Cao del Sur Cia. Ltda. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(6), 353-362. <https://doi.org/https://doi.org/10.33386/593dp.2021.6.738>
- Pizzán, N., García, E., Rosales, C. y Pizzán, S. (2022). Procesos de cobranza y morosidad en una empresa de servicios de marketing. *Revista Internacional de Estudios Interdisciplinarios*, 3(1), 462-477. <https://doi.org/https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.237>
- Pratama, I., Mahayana, I. y Jaya, I. (2021). The Effect of Cash Turnover and Accounts Receivable Turnover on Profitability of Food and Beverage Companies on the IDX. *Journal of Applied Sciences in Accounting, Finance, and Tax*, 4(2), 137-142. <https://ojs2.pnb.ac.id/index.php/JASAFINT/article/view/45/9>

- Pratap, R., Singh, R. y Mishra, P. (2021). Does managing customer accounts receivable impact customer relationships, and sales performance? An empirical investigation. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 60. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102460>
- Rahayu, K., Ardina, C. y Sumartana, M. (2020). Analysis of Uncollectible Receivables and Their Impact on Profitability at The Legian Bali. *Journal of Applied Sciences in Accounting, Finance, and Tax*, 3(2), 152-157. <https://ojs.pnb.ac.id/index.php/JASAFINT/article/view/2144>
- Robles, M., Andrade, J. y Rivera, M. (2021). Análisis de la administración de las políticas de crédito y Cobranzas en las mipymes familiares. *Brazilian Journal of Business*, 3(5), 3697–3708. <https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BJB/article/view/39491>
- Rusdiyanto, R., Agustia, D., Soetedjo, S., Septiarini, D., Susetyorini, S., Elan, U., Syafii, M., Ulum, B., Suparman, P., Rahayu, D. y Kusumaningrum, D. (2019). Effects of Sales, Receivables Turnover, and Cash Flow on Liquidity. *Preprints*, 1(1), 1-8. <https://doi.org/https://doi.org/10.20944/preprints201911.0175.v1>
- Sánchez, A. y Murillo, A. (2021). Methodological approaches in historical research: quantitative, qualitative and comparative. *Historial editorial*, 35. <https://www.scielo.org.mx/pdf/dh/v9n2/2594-2956-dh-9-02-147.pdf>
- Sandoval, D. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y su relación con la morosidad de la Caja Piura del distrito de Rioja, año 2018*. [Tesis de pregrado], Universidad Nacional de San Martín - Tarapoto. <https://tesis.unsm.edu.pe/bitstream/11458/4070/1/CONTABILIDAD%20-%20Danny%20Sandoval%20Saavedra.pdf>
- Shi, F., Huang, B., Wu, C. y Jin, L. (2021). How Is Gross Profit Margin Overestimated in China? *Journal of Mathematics*, 1-13. <https://doi.org/https://doi.org/10.1155/2021/3924062>
- Sucasaire, J. (2022). *Orientaciones para la selección y el cálculo del tamaño de la muestra en investigación*. Jorge Sucasaire Pilco. https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/3096/1/Orientaciones_para_seleccion_y_calculo_del_tama%C3%B1o_de_muestra_de_investigacion.pdf
- Sumarlin, A. y Fauzi, M. (2021). Pengaruh Return on Asset (ROA), Return on Equity (ROE), Dan Price Earning Rasio Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Sektor Farmasi BUMN dan BUMS Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2019 – 2020. *Nobel Management Review*, 2(3), 509–522. <https://doi.org/https://doi.org/10.37476/nmar.v2i3.2424>

- Umasi, B. y Choquepuma, V. (2020). Tendencia de las cuentas por cobrar y ratios de actividad en una empresa privada de Lima, en los periodos 2011-2015. *Revista De Investigación Valor Contable*, 4(1), 69 - 79. <https://doi.org/https://doi.org/10.17162/rivc.v4i1.1241>
- Useche, M., Artigas, W., Queipo, B. y Perozo, E. (2019). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos cuali-cuantitativos*. Universidad de La Guajira. <https://repositoryinst.uniguajira.edu.co/bitstream/handle/uniguajira/467/88.%20Tecnicas%20e%20instrumentos%20recoleccion%20de%20datos.pdf?sequence=1>
- Vásquez, C., Terry, O., Huaman, M. y Cerna, C. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Visión de Futuro*, 25(2), 194-208. <https://doi.org/http://dx.doi.org/https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>
- Villar, M. (2021). *Control de cuentas por cobrar en la empresa Proagro S.A.C. Guadalupe*. [Tesis de pregrado], Universidad Señor de Sipán. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/9073/Villar%20Aliaga%20Mar%C3%ADa%20Elena.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Yan, B., Chen, Z., Yan, C., Zhang, Z. y Kang, H. (2021). Evolutionary multiplayer game analysis of accounts receivable financing based on supply chain financing. *International Journal of Production Research*, 2(1), 1-10. <https://doi.org/https://doi.org/10.1080/00207543.2021.1976432>

Anexos

Anexo 1: Matriz de consistencia

Las cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, distrito de Magdalena del Mar, 2023

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Técnicas e instrumentos										
<p>Problema general</p> <p>¿Qué relación existe entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>¿Qué relación existe entre los créditos y la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023?</p> <p>¿Qué relación existe entre la cobrabilidad y la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023?</p> <p>¿Qué relación existe entre las cuentas por cobrar y el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, 2023?</p> <p>¿Qué relación existe entre las cuentas por cobrar y el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, 2023?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar qué relación existe entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Determinar qué relación existe entre los créditos y la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.</p> <p>Determinar qué relación existe entre la cobrabilidad y la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.</p> <p>Determinar qué relación existe entre las cuentas por cobrar y el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.</p> <p>Determinar qué relación existe entre las cuentas por cobrar y el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>Las cuentas por cobrar se relacionan directamente con la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>Los créditos se relacionan directamente con la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.</p> <p>La cobrabilidad se relaciona directamente con la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.</p> <p>Las cuentas por cobrar se relacionan directamente con el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.</p> <p>Las cuentas por cobrar se relacionan directamente con el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.</p>	<p>Técnica</p> <p>Encuesta</p> <p>Instrumento</p> <p>Cuestionario</p>										
<p style="text-align: center;">Diseño de investigación</p> <p>Tipo: Aplicada Nivel: Correlacional – Transversal Diseño: No experimental Enfoque: Cuantitativo</p>	<p style="text-align: center;">Población y muestra</p> <p>Población: 30 trabajadores de la empresa INTEGRIT SAC de las áreas de operaciones y logística, contabilidad y finanzas, ventas y soporte.</p> <p>Muestra: 30 trabajadores de la empresa INTEGRIT SAC de las áreas de operaciones y logística, contabilidad y finanzas, ventas y soporte. Relacionados con el proceso.</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Variables</th> <th style="width: 50%;">Dimensiones</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2" style="text-align: center;">Cuentas por cobrar</td> <td>Créditos</td> </tr> <tr> <td>Cobrabilidad</td> </tr> <tr> <td rowspan="4" style="text-align: center;">Rentabilidad</td> <td>Margen bruto</td> </tr> <tr> <td>Margen operativo</td> </tr> <tr> <td>Rendimiento del activo</td> </tr> <tr> <td>Rendimiento sobre recursos propios</td> </tr> </tbody> </table>	Variables	Dimensiones	Cuentas por cobrar	Créditos	Cobrabilidad	Rentabilidad	Margen bruto	Margen operativo	Rendimiento del activo	Rendimiento sobre recursos propios	
Variables	Dimensiones												
Cuentas por cobrar	Créditos												
	Cobrabilidad												
Rentabilidad	Margen bruto												
	Margen operativo												
	Rendimiento del activo												
	Rendimiento sobre recursos propios												

Anexo 2: Tabla de operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escalas de medición
Cuentas por cobrar	Las cuentas por cobrar son los compromisos de crédito por parte de un cliente para adquirir bienes o servicios, pudiendo ser pagas a corto o largos días. Es una inversión que la empresa hace en clientes que tienen créditos comerciales, y la manera en que se puede gestionar este crédito afecta a su cobrabilidad para evitar el impago (Vásquez et al., 2021).	La variable será medida a través de dos dimensiones: créditos y cobrabilidad, mediante un cuestionario.	Créditos	Nivel de operaciones económicas	Ordinal Escala de Likert
				Cantidad de días de promesa de pago	
				Monto en la entrega de recursos	
				Importe de cobranzas	
			Cobrabilidad	Capacidad de recuperación	
				Probabilidad de pago	
				Pago a tiempo	
Riesgo de no pago					
Rentabilidad	Capacidad de las empresas para obtener ganancias propias al reducir las incertidumbres en cualquier entorno. El equipo directivo debe estar preparado para tomar decisiones financieras adecuadas, basándose en el análisis de los resultados financieros y el rendimiento de los indicadores de rentabilidad: a) margen bruto, b) margen operacional, c) margen neto y d) rendimiento de patrimonio (Yan et al., 2021).	La variable será medida a través de cuatro dimensiones: margen bruto, margen operativo, rendimiento del activo y rendimiento sobre recursos propios, mediante un cuestionario.	Margen bruto	Reducción de costes sobre los ingresos	Ordinal Escala de Likert
				Rentabilidad del precio de venta	
			Margen operativo	Gastos administrativos	
				Beneficio obtenido	
			Rendimiento del activo	Capacidad de acumular beneficios	
				Uso de activos	
			Rendimiento sobre recursos propios	Monto de capital invertido	
				Retribución de utilidades	

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

Instrucciones: Estimado colaborador (a), se muestran a continuación un conjunto de preguntas que deberá responder tomando en cuenta las alternativas propuestas de acuerdo a su percepción. Es preciso señalar que la información que proporcione será exclusivamente para fines académicos. Gracias por su participación.

Alternativas:

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

N°	Afirmaciones	1	2	3	4	5
1	Un mayor nivel de operaciones económicas a créditos con una buena capacidad de recuperación, mejora el margen bruto y por ende mayores beneficios en la empresa.					
2	Lograr que los clientes paguen sus créditos en una menor cantidad de promesas de pagos ayuda a tener una buena rentabilidad.					
3	Tener un buen control de los montos en la entrega en los recursos ayuda a mantener una buena rentabilidad					
4	Lograr tener un alto nivel del importe de cobranza a los clientes ayuda a una buena rentabilidad.					
5	Contar con una buena capacidad de recuperación de las cuentas por cobrar ayuda a tener un buen margen bruto.					
6	Un buen nivel de probabilidad de pago de los clientes ayuda a tener una buena rentabilidad.					
7	Lograr reducir los pagos a tiempo ayuda a tener un mejor margen operativo.					
8	Contar con un alto nivel de riesgo de no pago afecta a la rentabilidad de la empresa.					
9	Lograr reducir los costos sobre los ingresos tendrá un impacto positivo en las operaciones económicas.					
10	Tener una buena rentabilidad de precio de venta se verá reflejado en la reducción de las cuentas por cobrar.					
11	Al lograr reducir los gastos administrativos se verá reflejado en la reducción de las cuentas por cobrar.					
12	Tener una buena gestión de cuentas por cobrar se verá reflejado en un beneficio obtenido por la empresa.					
13	Una buena capacidad de acumulación de beneficios se verá reflejado en la rentabilidad de la empresa.					
14	Usar de manera correcta los activos de la empresa se verá reflejado en la capacidad de recuperación.					
15	Tener un buen flujo del capital invertido ayudará a obtener una mejor rentabilidad.					
16	La retribución de las utilidades se verá reflejado con una buena gestión de cuentas por cobrar.					

Anexo 4: Evaluación por juicio de expertos

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUEZ 1

Estimado Juez: CPC Jhoansson Victor Manuel Quilia Valerio

Lea con detenimiento los ítems y califique en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

Variable/categoría: Cuentas por cobrar

Primera dimensión / subcategoría: Créditos

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida los créditos inciden en la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Nivel de operaciones económicas	Un mayor nivel de operaciones económicas al crédito con una buena capacidad de recuperación, mejora el margen bruto y por ende mayores beneficios en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	-
Cantidad de días de promesa de pago	Una menor cantidad de días de promesas de pagos es igual a una alta probabilidad de pago lo que genera una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	
Monto en la entrega de recursos	Tener un buen control de los montos en la entrega de recursos ayuda a realizar los pagos a tiempo y así mantener una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	-
Importe de cobranzas	Un mayor importe de cobranzas reduce el riesgo de no pago lo que ayuda a tener un mejor margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	

Segunda dimensión / subcategoría: Cobrabilidad

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida la cobranza incide en la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capacidad de recuperación	Contar con una buena capacidad de recuperación de las cuentas por cobrar ayuda a tener un buen margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC.	5	4	5	-
Probabilidad de pago	Un buen nivel de probabilidad de pago de los clientes ayuda a tener una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	4	5	5	-
Pago a tiempo	Lograr reducir los pagos a tiempo ayuda a tener un mejor margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	-
Riesgo de no pago	Contar con un alto nivel de riesgo de no pago afecta a la rentabilidad de la empresa en la empresa INTEGRIT SAC.	5	4	5	

Variable/categoría: Rentabilidad

Primera dimensión / subcategoría: Margen bruto

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, 2023

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Reducción de costes sobre los ingresos	Lograr reducir los costos sobre los ingresos ayudara a tener una buena capacidad de recuperación y así tener una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	-
Rentabilidad del precio de venta	Tener una buena rentabilidad de precio de venta se verá reflejado en la reducción de las cuentas por cobrar y así tener un mejor margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	-

Segunda dimensión / subcategoría: Margen operativo

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC, 2023

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Gastos administrativos	Lograr reducir los gastos administrativos se verá reflejado en la reducción de las cuentas por cobrar lo que se verá reflejado en un mejor rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	-
Beneficio obtenido	Tener una buena gestión de cuentas por cobrar se verá reflejado en un beneficio obtenido por la empresa en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	-

Tercera dimensión / subcategoría: Rendimiento del activo

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capacidad de acumular beneficios	Una buena capacidad de acumulación de beneficios se verá reflejado en la rentabilidad de la empresa en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	-
Uso de activos	Usar de manera correcta los activos de la empresa se verá reflejado en la capacidad de recuperación en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	-

Cuarta dimensión / subcategoría: Rendimiento sobre recursos propios

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.

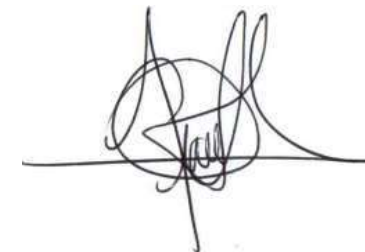
Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Monto de capital invertido	Tener un buen flujo del capital invertido ayudará a obtener una mejor rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	-
Retribución de utilidades	La retribución de las utilidades se verá reflejado con una buena gestión de cuentas por cobrar en la empresa INTEGRIT SAC.	5	5	4	-

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable [] Apellidos y nombres del juez validador.: CPC
JHOANSSON VICTOR MANUEL QUILIA VALERIO DNI: 45151436

Especialidad del validador: MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA – Especialista en Metodología de la Investigación

29 de SETIEMBRE del 2023



Firma del experto informante

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUEZ 2

Estimado Juez: Dra. CPC Emma Gladis Tufiño Blas

Lea con detenimiento los ítems y califique en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

Variable/categoría: Cuentas por cobrar
Primera dimensión / subcategoría: Créditos

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida los créditos inciden en la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Nivel de operaciones económicas	Un mayor nivel de operaciones económicas al crédito con una buena capacidad de recuperación, mejora el margen bruto y por ende mayores beneficios en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-
Cantidad de días de promesa de pago	Una menor cantidad de días de promesas de pagos es igual a una alta probabilidad de pago lo que genera una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.				
Monto en la entrega de recursos	Tener un buen control de los montos en la entrega de recursos ayuda a realizar los pagos a tiempo y así mantener una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-
Importe de cobranzas	Un mayor importe de cobranzas reduce el riesgo de no pago lo que ayuda a tener un mejor margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC.				

Segunda dimensión / subcategoría: Cobrabilidad

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida la cobrabilidad incide en la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capacidad de recuperación	Contar con una buena capacidad de recuperación de las cuentas por cobrar ayuda a tener un buen margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-
Probabilidad de pago	Un buen nivel de probabilidad de pago de los clientes ayuda a tener una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-
Pago a tiempo	Lograr reducir los pagos a tiempo ayuda a tener un mejor margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-
Riesgo de no pago	Contar con un alto nivel de riesgo de no pago afecta a la rentabilidad de la empresa en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-

Variable/categoría: Rentabilidad
Primera dimensión / subcategoría: Margen bruto

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, 2023

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Reducción de costes sobre los ingresos	Lograr reducir los costos sobre los ingresos ayudara a tener una buena capacidad de recuperación y así tener una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-
Rentabilidad del precio de venta	Tener una buena rentabilidad de precio de venta se verá reflejado en la reducción de las cuentas por cobrar y así tener un mejor margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-

Segunda dimensión / subcategoría: Margen operativo

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC, 2023

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Gastos administrativos	Lograr reducir los gastos administrativos se verá reflejado en la reducción de las cuentas por cobrar lo que se verá reflejado en un mejor rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-
Beneficio obtenido	Tener una buena gestión de cuentas por cobrar se verá reflejado en un beneficio obtenido por la empresa en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-

Tercera dimensión / subcategoría: Rendimiento del activo

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, 2023

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capacidad de acumular beneficios	Una buena capacidad de acumulación de beneficios se verá reflejado en la rentabilidad de la empresa en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-
Uso de activos	Usar de manera correcta los activos de la empresa se verá reflejado en la capacidad de recuperación en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-

Cuarta dimensión / subcategoría: Rendimiento sobre recursos propios

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Monto de capital invertido	Tener un buen flujo del capital invertido ayudará a obtener una mejor rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-
Retribución de utilidades	La retribución de las utilidades se verá reflejado con una buena gestión de cuentas por cobrar en la empresa INTEGRIT SAC.	3	3	3	-

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

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

aplicable [] Apellidos y nombres del juez evaluador: Dra. CPC Emma Gladis Tufiño Blas

Especialidad del evaluador: Contador público, maestría en Contabilidad y Doctorado en Administración, con especialización en Tributación, auditoría e investigación

13 de setiembre de 2023

13 de setiembre de 2023



Dra. CPC Emma Gladis Tufiño Blas
DNI 10563196

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUEZ 3

Estimado Juez: Mg. CPC Pamela Arteta Sandoval

Lea con detenimiento los ítems y califique en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

Variable/categoría: Cuentas por cobrar
Primera dimensión / subcategoría: Créditos

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida los créditos inciden en la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Nivel de operaciones económicas	Un mayor nivel de operaciones económicas al crédito con una buena capacidad de recuperación, mejora el margen bruto y por ende mayores beneficios en la empresa INTEGRIT SAC.	3	4	4	-
Cantidad de días de promesa de pago	Una menor cantidad de días de promesas de pagos es igual a una alta probabilidad de pago lo que genera una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.				
Monto en la entrega de recursos	Tener un buen control de los montos en la entrega de recursos ayuda a realizar los pagos a tiempo y así mantener una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-
Importe de cobranzas	Un mayor importe de cobranzas reduce el riesgo de no pago lo que ayuda a tener un mejor margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC.				

Segunda dimensión / subcategoría: Cobrabilidad

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida la cobrabilidad incide en la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capacidad de recuperación	Contar con una buena capacidad de recuperación de las cuentas por cobrar ayuda a tener un buen margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	3	-
Probabilidad de pago	Un buen nivel de probabilidad de pago de los clientes ayuda a tener una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-
Pago a tiempo	Lograr reducir los pagos a tiempo ayuda a tener un mejor margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-
Riesgo de no pago	Contar con un alto nivel de riesgo de no pago afecta a la rentabilidad de la empresa en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-



Variable/categoría: Rentabilidad

Primera dimensión / subcategoría: Margen bruto

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el margen bruto en la empresa INTEGRIT SAC, 2023

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Reducción de costes sobre los ingresos	Lograr reducir los costos sobre los ingresos ayudara a tener una buena capacidad de recuperación y así tener una buena rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-
Rentabilidad del precio de venta	Tener una buena rentabilidad de precio de venta se verá reflejado en la reducción de las cuentas por cobrar y así tener un mejor margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-

Segunda dimensión / subcategoría: Margen operativo

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el margen operativo en la empresa INTEGRIT SAC, 2023

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Gastos administrativos	Lograr reducir los gastos administrativos se verá reflejado en la reducción de las cuentas por cobrar lo que se verá reflejado en un mejor rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-
Beneficio obtenido	Tener una buena gestión de cuentas por cobrar se verá reflejado en un beneficio obtenido por la empresa en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-

Tercera dimensión / subcategoría: Rendimiento del activo

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el rendimiento del activo en la empresa INTEGRIT SAC, 2023

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capacidad de acumular beneficios	Una buena capacidad de acumulación de beneficios se verá reflejado en la rentabilidad de la empresa en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-
Uso de activos	Usar de manera correcta los activos de la empresa se verá reflejado en la capacidad de recuperación en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-

Cuarta dimensión / subcategoría: Rendimiento sobre recursos propios

Objetivos de la dimensión: Determinar en qué medida las cuentas por cobrar inciden en el rendimiento sobre recursos propios en la empresa INTEGRIT SAC, 2023.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Monto de capital invertido	Tener un buen flujo del capital invertido ayudará a obtener una mejor rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-
Retribución de utilidades	La retribución de las utilidades se verá reflejado con una buena gestión de cuentas por cobrar en la empresa INTEGRIT SAC.	4	4	4	-

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Existe Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable
 Apellidos y nombres del juez evaluador: Mg. CPC Pamela Arteta Sandoval

Especialidad del evaluador: TRIBUTARIO

01 de octubre de 2023



PAMELA ARTETA SANDOVAL
 Contador Público Colegiado
 Matriculada N° 4653
 AREQUIPA

Firma del evaluador
 DNI 40726238

Anexo 5: Solicitud de autorización

“AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO”

Magdalena del Mar, 08 de setiembre del 2023

Carta N° 001-2023

Señor

Jorge José Franco Sánchez

Cargo: Gerente Administración y Finanzas

Integrit SAC

ASUNTO: SOLICITO PERMISO PARA RELIZAR MI INVESTIGACIÓN DE TESIS: LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA INTEGRIT SAC, DEL DISTRITO DE MAGDALENA DEL MAR EN EL AÑO 2023.

De mi consideración:

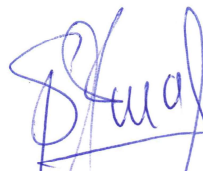
Yo, Sergio Alania Arias, identificado con 43795580 con domicilio en Mz. N Lote 04 Las Praderas de Pariachi Tercera Etapa del distrito de Ate Vitarte, Lima, me es grato dirigirme a usted para saludarlo cordialmente y detallar:

Que, en mi calidad de Bachiller y encontrándome realizando el programa de titulación en modalidad taller de elaboración de tesis – Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo, quisiera contar con su autorización y permiso para desarrollar mi investigación en su prestigiosa empresa INTEGRIT SAC.

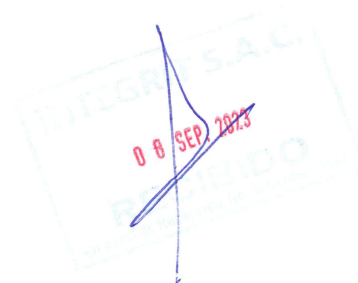
Por lo expuesto, ruego a usted acceder a mi solicitud para realizar mi investigación de tesis en su representada.

Sin mas que agregar, quedo de Usted a la espera de su pronta respuesta, no dudo que la presente tenga la aceptación esperada.

Atentamente;



Sergio Alania Arias
N° DNI: 43795580



Anexo 6: Autorización de tesis



Tomás Ramsey 930 Of. 1101
Edificio Soho Plus
Magdalena del Mar Lima 17 - Perú
Telf. (511) 440 1281
www.integrit.com.pe
📱 /Integrit peru

“AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO”

Lima, 10 de octubre del 2023

AUTORIZO: PERMISO PARA IMPLEMENTAR ESTUDIO EN LA EMPRESA INTEGRIT SAC


Presente.-

Yo, Jorge José Franco Sánchez, identificado con numero de DNI N° 25741997, Gerente de Administracion y Finanzas de INTEGRIT SAC, en el presente documento otorgo autorización al Sr. Sergio Alania Arias, identificado con DNI N° 43795580 para que realice su proyecto de investigación denominada: **Las cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa INTEGRIT SAC, del distrito de Magdalena del Mar, en el año 2023**, para lo cual deberá realizar la coordinación con los jefes de cada área para que le puedan brindar la información que solicite.

Al finalizar la investigación solicitamos nos haga llegar el informe de la presente investigación y guardar la confidencialidad de la información de la empresa.

Hago propia la oportunidad para expresar las muestras de mi especial consideración.

Atentamente,



JOSE FRANCO SANCHEZ
GERENTE ADMINISTRACIÓN
Y FINANZAS
INTEGRIT S.A.C.