



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Cuentas por cobrar y rentabilidad en la Empresa ABC

Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023

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

**Contador Público**

**AUTORES:**

Flores Granda, Deyvis Omar ([orcid.org/0000-0001-9450-7432](https://orcid.org/0000-0001-9450-7432))

Sosa Reto, Karen Paola ([orcid.org/0000-0002-9025-122X](https://orcid.org/0000-0002-9025-122X))

**ASESOR:**

Dr. Garay Canales, Henry Bernardo ([orcid.org/0000-0003-2323-1103](https://orcid.org/0000-0003-2323-1103))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**PIURA - PERÚ**

**2024**



**Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, GARAY CANALES HENRY BERNARDO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, asesor de Tesis titulada: "Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023", cuyos autores son SOSA RETO KAREN PAOLA, FLORES GRANDA DEYVIS OMAR, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 15%, 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.

PIURA, 04 de Julio del 2024

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
GARAY CANALES HENRY BERNARDO <b>DNI:</b> 00373867 <b>ORCID:</b> 0000-0003-2323-1103	Firmado electrónicamente por: HGARAYCA el 04-07- 2024 08:30:47

Código documento Trilce: TRI - 0792466



**Declaratoria de Originalidad de los Autores**

Nosotros, FLORES GRANDA DEYVIS OMAR, SOSA RETO KAREN PAOLA estudiantes de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - PIURA, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos 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 asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Firma</b>
SOSA RETO KAREN PAOLA <b>DNI:</b> 74968768 <b>ORCID:</b> 0000-0002-9025-122X	Firmado electrónicamente por: KSOSARE el 11-07-2024 20:19:24
FLORES GRANDA DEYVIS OMAR <b>DNI:</b> 72468594 <b>ORCID:</b> 0000-0001-9450-7432	Firmado electrónicamente por: DFLORESGR el 19-07-2024 11:25:14

Código documento Trilce: INV - 1759008

### **Dedicatoria:**

A mis padres Melber Flores y Lidia Granda, que de manera incondicional me apoyaron durante todo el proceso de mi formación profesional y personal.

A mis hermanos, por brindarme el soporte necesario y la seguridad para mejorar mi desempeño académico. A mi mejor amigo, por brindarme los consejos necesarios para hacer frente a los desafíos de la vida.

En especial a mis abuelos Eligio y Santos que demostraron confianza plena en mis capacidades para lograr todos mis propósitos.

### ***Deyvis Flores***

A mis padres: Katty Reto y Pedro Sosa; por confiar en mí en el proceso a lo largo de la carrera profesional y a lo largo de mi vida. A mis hermanos y familia, por sus consejos y motivación.

A mis amigas por creer fielmente en mí, sin ellas, tampoco hubiera sido posible el largo recorrido profesional y personal.

Sobre todo, a mi abuela Lela y a mi abuela Mimi, las cuales creyeron en mí desde el día 1, y demostraron lo orgullosas que estaban.

### ***Karen Sosa***

**Agradecimiento:**

A nuestra casa de estudios por ofrecernos la oportunidad de multiplicar los conocimientos mediante las clases impartidas.

A la Empresa ABC Insumos EIRL, por permitirnos investigar y realizar la tesis, lo que nos permite graduarnos.

A los docentes que nos enseñaron arduamente en estos 10 ciclos, en especial al asesor de tesis, por guiarnos en el camino de la elaboración de este informe.

Y a nosotros, por perseverar, por avanzar y no caer en el proceso.

***Los autores***

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA .....	i
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR .....	ii
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE LOS AUTORES.....	iii
Dedicatoria: .....	iv
Agradecimiento: .....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS .....	viii
RESUMEN .....	ix
ABSTRACT .....	x
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. METODOLOGÍA .....	10
III. RESULTADOS .....	15
IV. DISCUSIÓN.....	20
V. CONCLUSIONES .....	25
VI. RECOMENDACIONES.....	26
REFERENCIAS.....	27
ANEXOS .....	35

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Validez del instrumento.....	13
<b>Tabla 2.</b> Prueba de Normalidad de Cuentas por cobrar.....	15
<b>Tabla 3.</b> Prueba de Normalidad de Rentabilidad .....	16
<b>Tabla 4.</b> Correlación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad .....	16
<b>Tabla 5.</b> Correlación entre la rotación de la cartera de cobranza y la rentabilidad....	17
<b>Tabla 6.</b> Correlación entre la cartera de cobranza a capital de trabajo y la rentabilidad .....	18
<b>Tabla 7.</b> Razón de cartera de cobranza a activo corriente.....	19

## ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Ilustración 1. Frontis de la empresa de investigación.....	67
Ilustración 2. Reunión de los tesistas con la empresa.....	67
Ilustración 3. Fotografía de los tesistas junto al contador.....	68
Ilustración 4. Fotografía de los tesistas junto al contador.....	68
Ilustración 5. Tesistas junto al contador de la empresa.....	69
Ilustración 6. Tesistas observando el proceso contable de la empresa .....	69
Ilustración 7. Tesistas junto a los archivos contables de la empresa .....	70
Ilustración 8. Documentos contables de la empresa .....	71
Ilustración 9. Almacén de la empresa .....	71

## RESUMEN

El actual informe tuvo como finalidad contribuir al desarrollo sostenible y crecimiento económico en función a determinar la relación de las cuentas por cobrar con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023. La metodología utilizada fue de tipo aplicada con enfoque cuantitativo y diseño no experimental, correlacional y transversal, cuya población fueron los estados financieros de la empresa de estudio en los años indicados con un muestreo no probabilístico por conveniencia, por lo que se tomó como muestra; los reportes anuales de las cuentas de cobro y los estados de situación financiera y de resultados. La técnica empleada fue el análisis documental con el instrumento de ficha de análisis documental, que, al ser aplicada, los datos se procesaron en el software SPSS v. 27, obteniendo como resultado una significancia de  $0.037 < 0.05$ , por ende, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la correlación entre ambas variables. En conclusión, se sintetizó que existe vinculación entre las variables, evidenciándose en la documentación de la variable 1, donde la razón y rotación de cuentas de cobranza han ido variando en estos últimos años, trayendo como consecuencia el bajo rendimiento financiero, económico y neto de la organización.

**Palabras clave:** Cuentas por cobrar, rentabilidad, ganancia, estado financiero, sector privado, capital de trabajo, activo corriente.

## **ABSTRACT**

The current report aimed to contribute to sustainable development and economic growth in terms of determining the relationship between accounts receivable and profitability in the company ABC Insumos EIRL- Piura years 2019- 2023. The methodology used was of an applied type with quantitative approach and non-experimental, correlational and cross-sectional design, whose population was the financial statements of the company under study in the indicated years with a non-probabilistic sampling for convenience, so it was taken as a sample; the annual reports of the accounts receivable and the statements of financial position and results. The technique used was the documentary analysis with the documentary analysis sheet instrument, which, when applied, the data were processed in the SPSS v. 27 software, obtaining as a result a significance of  $0.037 < 0.05$ , therefore, the null hypothesis was rejected and the correlation between both variables was accepted. In conclusion, it was synthesized that there is a link between the variables, evidenced in the documentation of variable 1, where the ratio and turnover of accounts receivable have been varying in recent years, resulting in the low financial, economic and net performance of the organization.

**Keywords:** Accounts receivable, profitability, financial statement, private sector, working capital, current assets.

## **I. INTRODUCCIÓN**

A medida que pasó el tiempo, el mundo empresarial atravesó nuevos retos y desafíos que conllevó a que se tomen medidas para mitigar los efectos negativos que trajeron consigo. Los índices de rentabilidad dependieron de muchos factores que enmarcaron el progreso de las actividades comerciales, las cuales estuvieron sujetas a ciertas políticas de cobranza que cada organización planteó de acuerdo a sus necesidades de liquidez inmediata. Esto constituyó un origen que evidenció falencias dentro del control de la cartera de los clientes al establecer acuerdos de crédito comercial por encima de los indicadores permitidos, originando el incremento del riesgo de pérdida de ingresos y una notable reducción en los beneficios del periodo fiscal.

A nivel global, uno de los problemas más similares fue la ausencia de una indagación financiera de la cartera de cobranza, puesto que se realizaron transacciones a crédito a los clientes con un endeudamiento muy alto, los cuales no cumplieron con sus obligaciones y trajeron como consecuencia que el flujo de dinero de la organización se vea afectado. Además, como este tipo de cuentas formaron parte del flujo de efectivo, muchas veces aumentaron el riesgo de presentar crisis en el departamento de transacciones comerciales (Tapia et al., 2019).

Las Mypes y grandes empresas en Ecuador, en el año 2019, emplearon el comercio de bienes a crédito como una herramienta que permitió adquirir los ingresos necesarios para subsistir dentro del sector al que se dedican. A raíz de ello, surgieron deficiencias vinculadas al establecimiento de políticas de cobro que generaron brechas importantes al verificar la disponibilidad de liquidez en periodos netamente razonables (Suarez, 2019).

Las empresas nacionales no fueron ajenas a dicha realidad; frente a un mundo económico globalizado, fue necesario integrar estrategias que permitieron fortalecer los controles de las cuentas vinculadas al movimiento corriente de los activos, siendo las cuentas por cobrar una de las más influyentes que repercutieron en los indicadores de rentabilidad (Oro, 2021).

Según León et al. (2022), citando a Casamayou, en el Perú, las empresas utilizaron como fuente de ingreso las ventas de productos y servicios al crédito, lo que generó un correcto manejo para mayores ingresos o caso opuesto, por esta razón se debió abordar investigaciones del tema para elevar la rentabilidad de las entidades y reflejarse en los estados financieros.

Frente a un escenario que evidenció la necesidad de realizar un análisis detallado de las cuentas de cobro; se expuso la dificultad por la que atravesó la empresa comercial ABC Insumos EIRL, siendo el factor principal la incorrecta administración de las políticas de cobranza que trajo consigo una reducción de los niveles de flujo de dinero disponible para hacer frente a las inversiones a largo plazo y obligaciones rutinarias y a su vez afectando a la rentabilidad; entonces, el propósito fue dar solución al problema planteado de forma sostenible para contribuir al trabajo decente y aumento económico, respondiendo a la interrogante general: ¿Cómo se relacionan las cuentas por cobrar con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023? y a las interrogantes específicas: (1) ¿De qué manera la rotación de cartera de cobranza se relaciona con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023?, (2) ¿ De qué manera la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo se relaciona con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023?, (3) ¿ De qué manera la razón de cartera de cobranza a activo corriente se relaciona con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023?

El estudio fue conveniente debido a la importancia de relacionar la cartera de cobranza y la rentabilidad en las organizaciones del sector comercial a nivel nacional por medio del planteamiento de alternativas de mejora.

De la misma manera, se justificó socialmente para que futuros investigadores y emprendedores detecten errores en los resultados económicos, sobre todo la empresa en investigación y permitirle identificar puntos críticos en su gestión de cobranza de ventas al crédito.

Asimismo, la investigación aportó de forma práctica al fortalecimiento de las estrategias de gestión en las organizaciones del sector privado, generando propuestas que contribuyeron hacia una mejora oportuna frente a un mercado altamente competitivo.

Teóricamente contribuyó a la comunidad científica con conocimiento reflejado en el estudio de las variables de estudio, de tal manera que, demostró la necesidad de investigar más acerca de este tema de carácter empresarial para enriquecer el intelecto de las futuras generaciones.

Finalmente, con respecto a la utilidad metodológica, se estableció el uso de un instrumento basado en la propuesta de Peña (2022) el cual, propuso el análisis de información como un proceso que constó de tres etapas que permitieron disociar elementos sustanciales mediante el uso de la ficha de análisis como instrumento.

Por lo ello, el estudio planteó como objetivo principal: Determinar la relación de las cuentas por cobrar con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023, y como objetivos específicos: (1) Establecer la relación de la rotación de cartera de cobranza con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023, (2) Establecer la relación de la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023, (3) Establecer la relación entre la razón de cartera de cobranza a activo corriente con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023.

El presente informe se sustentó en antecedentes internacionales, dentro de ellos a Toušek et al. (2023) en su estudio, tuvieron como finalidad determinar las consecuencias del capital de trabajo y sus componentes (inventarios, cuentas de cobro y pago, y efectivo) sobre la rentabilidad de las empresas cíclicas y no cíclicas, además propusieron como hipótesis; que las empresas tienden a emplear las mismas estrategias de capital de trabajo durante el periodo. Construyeron modelos para analizar el objetivo con una muestra de 293 empresas con sus respectivos estados financieros del año 2010 al 2018. Los resultados fueron que hay un efecto positivo en las cuentas por cobrar sobre los activos totales en las industrias cíclicas. En cuanto a

la hipótesis, se confirma que las empresas aplican estrategias similares basadas en aumentar los inventarios y dinero disminuyendo las cuentas a cobrar y cuentas por abonar.

Najib et al. (2020) en el estudio, plantearon como objeto el analizar el impacto de la política de cobranza sobre el rendimiento de las entidades del sector farmacia en India utilizando a 82 empresas con una técnica de regresión de panel con una información del 2008 al 2017. Como resultado se obtuvo que hay un vínculo negativo entre el rendimiento de los activos y el tiempo de cobro del efectivo con un 1% significativo, es decir al incrementar el número de días del periodo de cobro, la rentabilidad disminuye. Además, concluyeron que la mayoría de estas empresas son rentables y tardan 100 días en cobrar a sus clientes.

De igual manera, Benítez et al. (2023) en su artículo, plantearon como propósito fundamental determinar el nivel de importancia que poseen las cuentas vencidas y de crédito en la industria del plástico. El estudio fue aplicado bajo un enfoque cuantitativo, tomando como muestra poblacional 29 individuos. La técnica aplicada fue la encuesta y la observación directa, obteniendo como resultados que durante el periodo 2017 y 2018 se elevó el porcentaje de cuentas de cobranza con tendencia a ser mayor en el 2021. Concluyeron que el proceso para ejecutar las cobranzas debe ser actualizado y ajustado a los intereses financieros de la industria.

Flores et al. (2019) en su artículo, tuvieron como propósito reconocer los elementos que inciden en las decisiones acerca del capital corriente en el rendimiento de las PYMES del sector de confecciones en Ecuador en los años 2014-2018, como hipótesis señalar la relación positiva entre la rotación de las cuentas a cobrar y el rendimiento operativo de la organización. El método fue exploratorio con un análisis cuantitativo descriptivo utilizando la técnica de análisis de datos de panel balanceado, aplicado a 18 empresas textiles de la ciudad de Cuenca. Como conclusión, las rotaciones de las cuentas a cobrar en este tipo de organizaciones se evidenciaron en un valor de entre 9 y 494 días, lo cual influyó en efectuar las obligaciones menores a un año y en la liquidez.

AL- Eitan et al. (2023) en su estudio, tuvieron como finalidad examinar las consecuencias del crédito comercial sobre la rentabilidad de las PYME de las empresas manufactureras jordanas. Se utilizó un modelo de regresión lineal variado con una muestra de 38 empresas de la Bolsa de Valores de Ammán. Dando como síntesis que hay relación poco entendible entre la rentabilidad y las cuentas de cobro debido a la falta de establecimiento de políticas, además recalcan la relevancia de las decisiones de crédito en la rentabilidad y cómo deben supervisarse constantemente.

En tal sentido, Sihono y Limakrisna (2023) realizaron su estudio, estableciendo como propósito principal indagar sobre la relación dependiente del indicador de liquidez circulante sobre la rotación de créditos en la rentabilidad de las organizaciones que integran la bolsa de Indonesia. Dicho estudio se desarrolló bajo un procedimiento descriptivo y explicativo, de tipo causal. Empleando la técnica de análisis de regresión múltiple a los estados financieros como unidad de análisis, que llevó a los autores a concluir que el coeficiente de movimiento de las cuentas de crédito tiene un impacto dominante en la rentabilidad en comparación con el indicador de liquidez.

Binsaddig (2023) en su trabajo de investigación, propuso como objetivo identificar la conexión entre la rotación de inventarios y cuentas de cobro con la rentabilidad en organizaciones de la Bolsa de Valores de Bahrein del 2012 al 2021. Implementó un diseño cuantitativo con una población compuesta por las organizaciones de la bolsa de valores y una muestra de informes financieros anuales. Asimismo, la técnica que utilizó fue el análisis de panel de regresión, que al aplicarse el coeficiente de Pearson dio como resultado una relación significativa con un p valor de (0.000), concluyendo que, al establecerse la eficacia de las cuentas de cobro, se convierten rápidamente en dinero y las empresas fueron rentables.

En ese sentido, a nivel nacional, Carahuanco y Quispe (2019), en su tesis acotaron como objetivo, reconocer la incidencia entre las variables del título en las organizaciones de servicios de Lima, complementando la hipótesis de una relación positiva entre la rotación de las cuentas de cobranza en la rentabilidad de estas organizaciones. El tipo fue no experimental correlacional, aplicando la encuesta como

recurso mediante el uso del cuestionario, el cual contó con la participación de 20 trabajadores. Sintetizando que hay un vínculo directo entre los términos de estudio con un coeficiente de 62.3% y un valor de p de 0.003, es decir, al cobrar las cuentas existe mayor rentabilidad.

Bajo ese contexto, Panllo (2022) desarrolló su estudio que tuvo como finalidad establecer la forma en cómo interviene la manipulación de las cuentas de cobro en los indicadores rentables de la entidad Doka Perú S.A.C. Fue de carácter descriptivo con diseño correlacional no experimental, aplicando la técnica de la encuesta mediante un cuestionario desarrollado por 30 trabajadores del área contable, administrativa y financiera. Los resultados obtenidos reflejan un índice de relación de 0.806, siendo considerada muy buena. Concluyendo que la empresa no aplica procesos para efectuar las cobranzas a los clientes y no posee colaboradores capacitados para desempeñarse en el área.

Agregando el aporte de Patazca (2021), en su investigación, planteó como propósito general el evaluar las normativas de cobro a clientes con la rentabilidad de la entidad Ginsac Import SAC por medio de un enfoque cuantitativo aplicado descriptivo con una puesta de la información de finanzas y administración de la empresa. Se aplicó la técnica de la observación mediante la investigación documental de los estados de situación financiera y resultados. Como resultado se obtuvo que las cobranzas dudosas reflejan menor rentabilidad al cierre del periodo de la empresa, concluyendo que se deben implementar estrategias y procedimientos que brinden facilidades en la gestión de cobranzas y créditos.

Del mismo modo, Mogollón (2021) en su artículo, planteó como propósito identificar los efectos que genera el proceso de administración de las cuentas de crédito en la dirección de finanzas de la organización Petroperú S.A, teniendo en cuenta la eficiencia de los colaboradores que ejecutan el control interno. El diseño fue no práctico, mediante una visión cuantitativa reflejado en el uso de la ficha de análisis de información para los estados financieros, como instrumento que forma parte de la técnica del análisis documental. Los resultados demostraron que existe relación

evidente entre las variables de análisis, concluyendo que el impacto generado por la administración de cuentas de cobranza es notable frente a los resultados financieros.

Finalmente, Correa y Mendoza (2021) en su tesis plantearon como objetivo establecer cómo repercuten las cuentas de cobro en los beneficios obtenidos en cada periodo económico de la empresa Negocios e Inversiones Valcora EIRL. El análisis fue descriptivo, cuantitativo y con diseño no experimental. La técnica empleada es la entrevista y el análisis documental de los archivos de ventas a crédito y otros documentos sustentatorios. Los resultados indicaron que en los periodos descritos se genera una variación del 13.64% de las facturas por cobrar en relación al número total de comprobantes emitidos, reforzando la hipótesis de que el desconocimiento de las políticas de cobranza es una de las principales razones que genera deficiencias en la gestión administrativa.

Una correcta administración de la cuenta por cobrar de acuerdo a Ochoa et al. (2022) consistió en perfeccionar la vigilancia interna de la cuenta por cobrar. Un debido control pudo acelerar eficazmente la recuperación de las cuentas por cobrar, reducir las pérdidas por deudas incobrables y mejorar los beneficios económicos de las empresas. Del mismo modo, Muñoz y Mendoza (2023) citando a Latorre, afirmaron que dicha cuenta comprende los créditos que se otorgan a los clientes como estrategia de fidelización para generar mayor presencia en el mercado o sector de bienes y servicios en el que se encuentre.

Agregando a lo anterior, Infantes y Cigüeñas (2022) afirmaron que la razón de cartera de cobranza fue un método de indagación financiera que permitió obtener información sobre el periodo que una organización emplea para convertir dicha cuenta en efectivo en menos de un año y analizaron cómo repercuten las políticas de crédito planteadas por la organización.

En ese mismo contexto, Benítez (2020) argumentó que el indicador de cuentas de cobro a capital de trabajo dio a conocer el grado de dependencia que posee el fondo de rotación en las cuentas de cobro para cubrir las inversiones ejecutadas por la organización dentro un periodo contable.

Asimismo, Pérez et al. (2023) definió la razón de cuentas de cobro a activo corriente como aquel indicador que representa a nivel cuantificable la inversión que corresponde las cuentas de cobro en relación al total de activo corriente y evaluar los niveles de gestión realizados por la organización para generar mayor eficiencia de la partida contable.

Por otro lado, para la variable rentabilidad AL y Chavali (2023) citando a diversos autores, consideraron que fue el factor que impulsa el crecimiento y expansión del sector privado. Además, era fundamental para la supervivencia y aumento de los negocios para cumplir sus metas, medido por los activos, el capital, ingresos de operación y ganancias. También, Barbero y Zoffó (2023), comentaron que se pudo conceptualizar como ingreso dividido por costo relacionada a la rentabilidad observada y máxima, la cual define la ineficiencia y eficiencia respectivamente de la empresa.

Siendo así que para Borda y Rincón (2023) se divide en rendimiento sobre lo que tiene (ROA) conformada por sus ganancias netas y sus activos; y en rendimiento sobre el patrimonio (ROE) conformado también por las ganancias netas, el cual es básico en la creación de empresas.

Panigrahi y Vachhani (2023) indicaron que el ROE es cuanto genera netamente una empresa por cada aporte invertido en un emprendimiento, lo cual es fundamental más que el ROA, tal es el caso de los bancos que refuerzan su capital con préstamos con una mayor tasa de interés. Entonces, estuvo compuesto de la eficiencia operativa, eficiencia de activos y apalancamiento.

Asimismo, el mismo autor mencionó el ROA como el retorno de ganancia sobre los activos invertidos demostrando la capacidad de su negocio al utilizar este elemento, depende del uso y su eficiencia operativa, pero no asegura el éxito de un alto beneficio, pues muchas empresas pueden tener bajo nivel, pero alto retorno de sus inversiones y activos. En pocas palabras fue un instrumento útil para demostrar la interacción entre la rentabilidad y actividad operativa por medio del volumen de ventas o ganancias.

Barrera et al. (2020) conceptualizaron al margen de beneficio neto como un índice financiero productivo que divide el valor del beneficio neto con el total de ventas netas dando como resultado que por cada unidad monetaria del denominador hay “x” cantidad de unidades monetarias del numerador para las empresas.

De ese modo, en la hipótesis general se afirmó que: Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar con la rentabilidad de la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019-2023 , y como hipótesis específicas: (1) Existe una relación significativa entre la rotación de la cartera de cobranza con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023; (2) Existe una relación significativa entre la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023; y (3) Existe una relación significativa entre la razón de cartera de cobranza a activo corriente con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023.

## II. METODOLOGÍA

El tipo de estudio se contempló como aplicado con un diseño cuantitativo, debido al estudio de teorías y conocimientos, reuniendo conceptos del problema diagnosticado facilitando soluciones. Abarcó el término cuantitativo porque la finalidad reguló la connotación entre variables y sus consecuencias con análisis de sus características (Mehrad y Tahiri, 2019).

En este caso el enfoque se consideró el no experimental gracias a la no manipulación de las variables por parte de los investigadores, pero se observó los elementos en su entorno natural para ser analizados (Acuña et al. 2020).

Además, se abarcó de manera transversal al implicar los datos en un tiempo determinado, sin importar cuánto se demore, es decir analizó las variables en un solo momento (Calderón y Alzamora, 2019).

Asimismo, correlacional al ser una investigación que facilitó la explicación de la relación entre las variables y hasta qué punto lo están. Es decir, resaltó el tipo de interacción que existe y permitió hacer predicciones objetivas (Seeram, 2019).

Por otro lado, las cuentas por cobrar, según Cisneros y López (2021) citando a Moreno (2018), conceptualizaron a la variable como aquella deuda que se encontró pendiente de recaudar y que se generó mediante un compromiso con el cliente al momento de que éste adquirió un bien o un servicio. La variable 1 se midió mediante el análisis de sus dimensiones correspondientes reflejadas en las diferentes subcuentas contables, las cuales comprendieron; rotación de cartera de cobranza, razón de cartera de cobranza a capital de trabajo y razón de cartera de cobranza a activo corriente.

Sus indicadores reflejaron la siguiente fórmula para encontrar la razón correspondiente. Para la dimensión de rotación de cartera de cobranza se incluyó las ventas a crédito:  $\text{Ventas a crédito} / \text{Promedio cuentas por cobrar } (SI+SF/2)$ , para la dimensión razón de cartera de cobranza a capital de trabajo se incluyó la razón de cartera de cobranza:  $\text{Cuentas por cobrar} / \text{Capital de trabajo}$ , y para la dimensión razón

de cartera de cobranza a activo corriente, se incluyó la rotación del activo corriente: Cuentas por cobrar/Activo corriente.

La variable de rentabilidad se basó en una condición económica que abarcó recursos humanos y financieros para obtener utilidad en un tiempo determinado. Es decir, permitió tener conocimiento a la empresa su posición frente a ella misma y a la competencia (Alva y Rufino, 2019). Se midió la variable 2 con sus dimensiones por medio de las ratios correspondientes de rendimiento financiero, rendimiento económico y margen de beneficio neto. Estos indicadores reflejaron la siguiente fórmula para encontrar la razón correspondiente. Para la dimensión rendimiento financiero, se abarcó los fondos propios: Utilidad Neta/Patrimonio, para la dimensión rendimiento económico se tomó en cuenta los activos netos: Utilidad Neta/Activos, y para la dimensión de margen de beneficio neto se consideró el margen de Utilidad neta: Utilidad neta/ Ventas.

La escala de medición consistió en asignar un valor de carácter numérico a las variables que forman parte del estudio, de modo que, se ofreció información sobre las distintas clasificaciones que se pueden ejecutar dependiendo de las dimensiones que tenga una (Espinoza, 2019). Por lo tanto, se utilizó la escala de razón para medir las variables en cuestión debido a que poseen algunas propiedades de la escala nominal, ordinal y de intervalo, tomando como punto de partida el 0 absoluto.

La población, se definió como un conjunto de personas o elementos sobre los cuales las investigaciones se basan para realizar generalizaciones, abarcando descripciones o componentes (Rahman et al., 2022). Entonces, la población objetivo estuvo compuesta por los estados financieros de la empresa ABC Insumos EIRL que reflejaron los movimientos comerciales de sus distintas sedes.

En cuanto, a sus criterios de inclusión se determinó: la información de las cuentas de cobro de clientes del año 2019 al 2023, el estado de resultados de los últimos 5 años, el estado de situación financiera de los últimos 5 años y las cuentas por cobrar comerciales (cuenta 12). Asimismo, se abarcó los siguientes criterios de exclusión: la información financiera y contable de años anteriores, el estado de cambio

en el patrimonio neto, estado de flujo de efectivo, otro tipo de reportes y las otras cuentas por cobrar que no sean la cuenta 12.

Además, calcular la muestra permitió conocer la cantidad mínima requerida de participantes o datos que se tomaron en cuenta para el desarrollo de la investigación y probar la veracidad de las hipótesis planteadas por el investigador (Quispe et al., 2020). Entonces, se detalló que la muestra estuvo compuesta por los reportes anuales de las cuentas de cobro y los estados de situación financiera y de resultados de la empresa comercial durante los periodos 2019 a 2023.

El muestreo, se clasificó en dos grupos (probabilístico y no probabilístico), los cuales utilizaron distintos métodos con el propósito de que toda la población identificada tenga la misma probabilidad de ser elegida para el análisis respectivo (Hernández y Carpio, 2019). Por ende, se utilizó el muestreo no probabilístico por conveniencia para ambos tipos de muestra previamente identificados, de tal manera que, se pudieron tomar datos relevantes en cada periodo de estudio. Se contempló como unidad de análisis a la empresa comercial ABC Insumos EIRL.

Se utilizó como técnica el análisis documental o estudio de documentación, que consistió en la revisión del investigador de los elementos escritos, los cuales incluyeron personales como informes, políticas, cartas, libros y archivos (Busseto et al., 2020).

La ficha de análisis documental se definió como un mecanismo para medir los elementos de forma ordenada para sustentar el estudio (Vásquez et al., 2021). Por ello, se utilizó este instrumento conformado por las variables de investigación.

El instrumento se aplicó en un archivo Excel con la información de la unidad de análisis con sus dimensiones, indicadores, definiciones instrumentales y la escala de razón. En ese sentido, se consideró a 3 profesionales expertos en el tema quienes validaron el instrumento creado. (ver anexo 03)

**Tabla 1.***Validez del instrumento*

Variables	Dimensiones	Indicadores	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Puntaje
			Dr. Román Vilchez	Dra. Guisella Ocaña	Dra. Nilda Panta	Total
<b>Cuentas por cobrar</b>	Rotación de cartera de cobranza	Ventas a crédito	4	4	4	4
		Promedio de cuentas por cobrar	4	4	4	
	Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo	Cuentas por cobrar	4	4	4	4
		Capital de trabajo	4	4	4	
Razón de cartera de cobranza a activo corriente	Cuentas por cobrar	4	4	4	4	
	Activo corriente	4	4	4		
<b>Rentabilidad</b>	Rendimiento financiero	Utilidad neta	4	4	4	4
		Patrimonio	4	4	4	
	Rendimiento económico	Utilidad neta	4	4	4	4
		Activos	4	4	4	
Margen de beneficio neto	Utilidad neta	4	4	4	4	
	Ventas	4	4	4		

Nota: *Elaboración propia de los autores.*

Siendo sus opiniones en relación al instrumento de manera conjunta que los indicadores de cada dimensión de las variables de investigación **dispusieron un alto nivel en claridad, coherencia y relevancia**, lo que significó que la aplicación del instrumento procedió de manera óptima.

Dentro de los procedimientos, el estudio abarcó como primera fase la elaboración de la ficha de análisis documental para reunir la información de la muestra, con la debida autorización de la empresa (Ver anexo 4). Luego, se trasladó los datos al Excel para ser procesados por el programa SPSS obteniendo los datos para los análisis descriptivos e inferenciales con las debidas interpretaciones.

Asimismo, en el nivel deductivo se integró la idea de la teoría hacia la experiencia por medio de ejemplos e hipótesis, por ello el procesamiento y análisis de la información se aplicó para validar hipótesis en relación a las variables (Palmett, 2020).

Se utilizó el software SPSS v.27 para obtener la estadística descriptiva con una escala significativa gracias a los datos numéricos presentados. Igualmente, para el análisis inferencial con la prueba normalidad aplicado el coeficiente de correlación.

Finalmente, la ética en la investigación se enfocó en la importancia de la aplicación de correctos estilos de citación y referencias dejando atrás el plagio de trabajos y buscó la verdad sin falsificar datos o manipularlos. Además, se aplicó valores como la justicia, tolerancia y responsabilidad (Inguillay et al., 2019).

La Universidad César Vallejo identificó principios éticos, los cuales se aplicaron a la investigación: la autonomía; se consideró la libre participación de la empresa ofreciendo los estados financieros conociendo el propósito de estudio y el objetivo de participación. Asimismo, la beneficencia; los resultados se alcanzaron a la institución al terminar la investigación, sin perjudicarla y ayudarla a mejorar en cuanto a cuentas por cobrar. Y la confidencialidad; los datos no se utilizaron para otro fin fuera de la investigación.

### III. RESULTADOS

Con el fin del procesamiento de datos, habiendo recolectado los datos, se usó el programa estadístico SPSS ver. 27 y se efectuó la prueba de normalidad usando Shapiro Wilk, porque la muestra no fue mayor de 50 elementos. Posteriormente se usó la prueba de Rho Spearman para encontrar la relación dado que una de las variables estudiadas no presenta una distribución normal, en función a ello se obtuvieron los siguientes resultados:

#### Análisis Inferencial

##### Prueba de normalidad

**H<sub>0</sub>:** Los datos de la muestra de las variables cuentas por cobrar y rentabilidad siguen una distribución normal.

**H<sub>i</sub>:** Los datos de la muestra de las variables cuentas por cobrar y rentabilidad No siguen una distribución normal.

##### Regla de decisión:

Si p valor obtenido es menor o igual que 0.05 se rechaza la hipótesis nula.

Si p valor obtenido es mayor que 0.05 NO SE RECHAZA la hipótesis nula.

#### Tabla 2.

##### *Prueba de Normalidad de Cuentas por cobrar*

Variable 1	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Cuentas por cobrar	,899	5	,403

\*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

*Nota.* Análisis documental elaborado en la empresa ABC Insumos EIRL, Piura.

Interpretación:

Se demostró un P – valor obtenido o sig. (0.403) mayor que (0.05), entonces existió argumento para aceptar la hipótesis nula, indicando que los datos SI siguen una distribución normal.

**Tabla 3.**

*Prueba de Normalidad de Rentabilidad*

Variable 2	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gf	Sig.
Rentabilidad	,734	5	,021

\*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

*Nota.* Análisis documental elaborado en la empresa ABC Insumos EIRL, Piura.

Interpretación:

Se evidenció un P – valor obtenido o sig. (0.021) menor que (0.05), por ello, existió evidencia para aceptar la hipótesis alternativa, indicando que los datos NO siguen una distribución normal.

**Objetivo general**

Determinar la relación de las cuentas por cobrar con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023.

**Tabla 4.**

*Correlación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad*

<b>Correlaciones</b>			
		Cuentas por cobrar	Rentabilidad
Rho de Spearman	Cuentas por cobrar	Coficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	5
	Rentabilidad	Coficiente de correlación	-,900*
		Sig. (bilateral)	,037
		N	5

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

*Nota.* Análisis documental elaborado en la empresa ABC Insumos EIRL, Piura.

#### Interpretación:

Se calculó un nivel de significancia de 0.037, siendo menor que 0.05 ( $0.037 < 0.05$ ), entonces se aceptó la hipótesis alterna: Si existe una relación significativa entre cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023. Además, se calculó el coeficiente de Rho de Spearman (-0.900) indicando según la tabla de correlación, entre la variable 1 y la variable 2 evidenció una relación negativa muy alta. Es decir, a mayor a cuentas por cobrar, menor es la rentabilidad.

#### Objetivo específico 01

Establecer la relación de la rotación de la cartera de cobranza con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023.

#### Tabla 5.

##### *Correlación entre la rotación de la cartera de cobranza y la rentabilidad*

<b>Correlaciones</b>			
		Rotación de cartera de cobranza	Rentabilidad
Rho de Spearman	Rotación de cartera de cobranza	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,037
		N	5
Rho de Spearman	Rentabilidad	Coefficiente de correlación	-,900*
		Sig. (bilateral)	,037
		N	5

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

*Nota.* Análisis documental elaborado en la empresa ABC Insumos EIRL, Piura.

#### Interpretación:

Se calculó un P valor de 0.037, siendo menor que 0.05 ( $0.037 < 0.05$ ), entonces se aceptó la hipótesis alterna: Si existe una relación significativa entre la rotación de la cartera de cobranza con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023. Por otro lado, el coeficiente de Rho de Spearman arrojó un (-0.900), que,

según la tabla de correlación, el vínculo entre la dimensión 1 de la variable 1 y la variable 2 otorgó como resultado una relación negativa muy alta.

### Objetivo específico 02

Establecer la relación de la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023.

**Tabla 6.**

*Correlación entre la cartera de cobranza a capital de trabajo y la rentabilidad*

<b>Correlaciones</b>				
			Rotación de cartera de cobranza a capital de trabajo	Rentabilidad
Rho de Spearman	Rotación de cartera de cobranza a capital de trabajo	Coeficiente de correlación	1,000	-,300
		Sig. (bilateral)	.	,624
		N	5	5
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	-,300	1,000
		Sig. (bilateral)	,624	.
		N	5	5

*Nota.* Análisis documental elaborado en la empresa ABC Insumos EIRL, Piura.

#### Interpretación:

Se obtuvo un nivel de significancia de 0.624, siendo mayor que 0.05 ( $0.624 > 0.05$ ), entonces se aceptó la hipótesis nula: No existe una relación significativa entre la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023. Esto se logró debido a que el capital de trabajo contempló otros factores tales como las cuentas por pagar reflejadas en los pasivos corrientes. En términos teóricos, el capital de trabajo permitió a la empresa hacer frente a sus obligaciones a corto plazo para desarrollar sus actividades operativas no afectando a la rentabilidad.

### Objetivo específico 03

Establecer la relación entre la razón de cartera de cobranza a activo corriente con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023.

**Tabla 7.**

*Correlación entre la razón de cartera de cobranza a activo corriente y la rentabilidad*

		<b>Correlaciones</b>	
		Razón de cartera de cobranza a activo corriente	Rentabilidad
Rho de Spearman	Razón de cartera de cobranza a activo corriente	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.000
		N	5
Rho de Spearman	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	-1,000**
		Sig. (bilateral)	.000
		N	5

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

*Nota.* Análisis documental elaborado en la empresa ABC Insumos EIRL, Piura.

#### Interpretación:

Se demostró el cálculo del nivel de significancia de 0.000, menor que 0.05 ( $0.000 < 0.05$ ), entonces se aceptó la hipótesis alternativa: Si existe una relación significativa entre la razón de cartera de cobranza a activo corriente con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023. Por otra parte, se calculó un coeficiente de Rho de Spearman de -1,000 que, según la tabla de correlación, el vínculo entre la dimensión 3 de cuentas por cobrar y la variable 2 demostró una relación negativa perfecta.

#### **IV. DISCUSIÓN**

Posteriormente a la interpretación de los resultados alcanzados por medio de la información financiera de la organización de investigación ABC Insumos EIRL, durante los periodos mencionados, se muestra el fin de contrastar estos datos con los trabajos previos en concordancia con los objetivos planteados. Cabe acentuar que no hubo limitaciones al recopilar la información, debido a la cooperación del contador de la empresa, lo que permitió la aplicación efectiva del instrumento de investigación.

En relación al objetivo principal de determinar la relación entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL durante los 5 años desde el 2019, los resultados manifiestan que hay una significancia estadística de 0.037 respaldando la conexión entre ambas variables con el coeficiente de Rho Spearman; negativo muy alto. Reflejando la ineficiencia de las políticas de cartera de cobranza a través de los años, lo que incide negativamente en la rentabilidad, pues en el año 2023 se obtuvo una pérdida considerable en términos netos. Además, se intuye la falta de control en la investigación para otorgar el crédito a clientes que ya cuentan con un endeudamiento alto, trayendo como sugerencia la necesidad de no solo estudiar a profundidad los resultados numéricos, sino también la gestión del recurso humano y las estrategias a aplicar.

Todo ello coincide con lo dicho por Carahuanco y Quispe (2019), quienes hallaron el Rho de Spearman igual que 0.623, con una p valor de 0.03, concluyendo que las cuentas de cobranza repercuten en la menor rentabilidad de las entidades debido al mal manejo del periodo promedio de cobranza. Asimismo, coinciden con el estudio de AL- Eitan et al. (2023), los cuales indican una relación negativa entre la variable y la rentabilidad con una prueba de Hausman menor que 0.8, demostrando que la gestión de cuentas de cobro afecta a la utilidad de la empresa, además que no hay una vinculación clara debido a una inexistencia de directivas para los créditos otorgados, por lo que se debe tomar decisiones de supervisión en la finanzas y rentabilidad.

Por otro lado, el estudio de Binsaddig (2023) plasma un coeficiente de Pearson igual que 0.73, y un p valor del 0.00, pero la relación es directa difiriendo con nuestros

resultados, es decir las empresas investigadas tienen fuertes índices de rentabilidad gracias a la habilidad de cobrar las deudas a los clientes con rapidez. Esto debido a que cuentan con un respaldo interno reflejado en sus fuentes de financiamiento y las utilidades retenidas.

Estos resultados se sustentan con la teoría de AL y Chavali (2023), que mencionan a la rentabilidad como un elemento de crecimiento para las empresas privadas, por lo que se debe cumplir con sus fines propuestos medido por el índice de ganancias, lo que incluye los créditos a cobrar a los clientes. Además, la teoría de Ochoa et al. (2022), afirma que se debe controlar la recuperación de las cuentas por cobrar para que no se conviertan en pérdidas notables para las entidades.

Acercas del objetivo específico 01, los resultados evidenciaron un coeficiente negativo de -0.9 y una significancia de 0.037, aceptando la relación entre la rotación de cartera de cobro con el rendimiento en la empresa, argumentándose en las variaciones por medio de días que van desde los 64 a los 105, lo cual indica que no está dentro de sus políticas, y a mayor rotación, menor es la rentabilidad. En informes, como el de Najib et al. (2020) encontró también que hay una conexión negativa entre los días del periodo de cobranza y la rentabilidad en las organizaciones de la Bolsa de Valores de Bombay con una significancia del 1%, por lo que propone un estudio de crédito a los clientes potenciales y evitar deudas que luego no se podrán cobrar.

En ese sentido, Benítez et al. (2023) coinciden en su estudio cuantitativo con resultados descriptivos que se otorgan servicios o productos a clientes sin considerar sus realidades financieras trayendo como resultado el aumento del porcentaje de cuentas de cobro, siendo mayores en el 2017-2018 con un 52.85% más, esto resultó gracias a la aplicación de una encuesta. Además, Panllo (2022), afirma que entre ambas variables hay una correlación de Spearman de 0,806, por lo que, el control de las cuentas de cobranza si repercuten positivamente en la rentabilidad de la empresa ubicada en Lurín, sin embargo, las ventas a un tiempo determinado junto a la inexistencia de un plan de contingencia la afectan rentablemente.

En pocas palabras, la razón de cuentas de cobrar, según Infante y Cigüeñas (2022), es un apoyo financiero que arroja el tiempo empleado en convertir la cuenta en dinero disponible para la empresa, pero esto va a depender de las alternativas de cobro que se apliquen por cada cliente y la evaluación continua. Se intuye, que estas investigaciones respaldan la relación de este término con la rentabilidad en todos sus aspectos, sin importar el instrumento utilizado.

Por otra parte, los resultados del objetivo específico 02 refleja un grado de significancia de 0.6, interpretándolo como la inexistencia de correlación entre la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo y la rentabilidad. El sustento radica en que el capital de trabajo de cada periodo de análisis, permite a la organización hacer frente a sus pasivos a corto plazo para desarrollar sus actividades operativas, a pesar de una gestión deficiente de las cuentas por cobrar que reduce la posibilidad de percibir ingresos en el corto plazo para cubrir los gastos necesarios y generar rentabilidad al final de cada periodo. No obstante, durante el año 2023, se obtuvieron resultados negativos debido a la carencia de capacidad de pago en el corto plazo como resultado de la falta de ingresos percibidos a través de sus operaciones de ventas a crédito, generando una disminución de la rentabilidad por los bajos niveles de operatividad que se efectuaron en dicho periodo.

De manera similar, Toušek et al. (2023) sostiene que la inversión en cuentas por cobrar como parte del capital de trabajo, reflejaron a través de los modelos de región lineal una reducción de -19,3% y -19,8% en el año 2012 y 2017 de las industrias no cíclicas, pero no fue causal suficiente para determinar los niveles rentables de las organizaciones, debido a que los índices de participación de inventario y efectivo disponible lograron incrementarse en dichos periodos para respaldar la inversión en capital de trabajo. En ese mismo contexto, los indicadores de cartera de créditos de las industrias cíclicas se vieron afectadas en una proporción por encima del 30% del balance total, debido a que ambos sectores presentaron un alto grado de similitud en sus estrategias de gestión de capital de trabajo para reducir sus cuentas pendientes de cobro sin afectar la rentabilidad de cada periodo.

En paralelo, Flores et al. (2019) afianza los resultados alegando que las rotaciones de las cuentas a cobrar como parte del capital corriente en este tipo de organizaciones, evidencian un valor entre 9 y 494 días, lo cual influye negativamente en la rentabilidad y la liquidez. El sustento se refleja en los hallazgos obtenidos mediante la prueba de Hausman con base en los modelos econométricos para su aplicación en el análisis de datos de panel, obteniendo un rechazo de la relación entre las variables explicativas y los comportamientos individuales de cada factor involucrado dentro del capital corriente, con un coeficiente mayor a 0.05. Del mismo modo, el modelo de regresión de datos con efectos aleatorios evidencia una relación inversa y significativa en función a la rotación de cuentas de cobranza.

Asimismo, Mogollón (2021) discrepa en su artículo, alegando que la relación entre las cuentas de crédito como parte de las inversiones de capital de trabajo efectuadas por la dirección de finanzas de la empresa Petroperú S.A. reflejan un vínculo notable con los resultados financieros. El sustento radica en sus hallazgos, reflejando en los periodos 2012 al 2016 un incremento de las cuentas por cobrar promedio, de los cuales el 15% correspondió a las deudas vencidas mayores a los plazos establecidos con los clientes. Asimismo, el total de las cuentas de cobro representa el 17.14% del total de los activos corrientes del periodo 2012 con tendencia a incrementarse en los años posteriores, afectando directamente los indicadores rentables de la organización.

Bajo ese enfoque, la teoría de Panigrahi y Vachhani (2023) sostiene que la rentabilidad sobre los activos es un reflejo de la capacidad operativa que poseen las organizaciones, pero no asegura el éxito en un alto beneficio, de modo que el nivel de cuentas por cobrar como parte de las inversiones en capital de trabajo puede estar en un nivel bajo, sin embargo, el retorno de sus inversiones en activos será constante.

El sustento de oposición se refuerza en la concepción de Benítez (2020) al argumentar que las cuentas de cobro a capital de trabajo poseen un grado de dependencia en el fondo de rotación de la cartera de créditos para cubrir las inversiones a corto plazo.

Simultáneamente, el objetivo específico 03 revela un rango de significancia de 0.00, lo que generó una relación absoluta frente a la relación de la razón de cartera de cobranza a activo corriente y la rentabilidad de la organización comercial. En consecuencia, el factor de correlación evaluado a través del coeficiente Rho de Spearman fue de -1,000 manifestando un vínculo negativo perfecto. En tal sentido, las variaciones que atraviesa la inversión de cuentas por cobrar como activo corriente son un factor determinante para medir los niveles de rentabilidad, quedando evidenciado en el periodo 2019 y 2020 que una disminución de 0.33 a 0.21, siendo influyente en la obtención de los beneficios obtenidos como resultado de las operaciones comerciales, de tal manera que, al margen de la reducción del activo corriente, se percibe un aumento notable de 0.6 entre 0.26 a 0.32 en cada periodo respectivo.

De manera similar Sihono y Limakrisna (2023) refuerzan argumentando que los resultados obtenidos mediante el análisis de regresión lineal múltiple aplicado en su estudio reflejaron un coeficiente de 0,341 con un nivel de significancia de 0,002, evidenciando una relación moderada de los activos corrientes sobre la cartera de créditos frente a la obtención de rentabilidad de las empresas que cotizan en la bolsa de Indonesia.

En ese contexto, Patazca (2021) afirma la premisa, aseverando que las cobranzas dudosas reflejan menor rentabilidad al cierre del periodo de la empresa que forma parte de su estudio. En el año 2015 obtuvo un indicador de 1.03, que se interpreta como la cantidad de veces que convirtió sus activos en capacidad para hacer frente a sus ventas y generar rentabilidad, siendo un indicio que refleja la reducción progresiva que se afianza en el 2018, donde la rotación de sus activos cayó considerablemente a 0.35 veces de conversión en el año.

El contraste teórico de Pérez et al. (2023) define la razón de cuentas de cobro a activo como un factor que representa cuantitativamente las inversiones que se efectúan sobre las ventas a crédito, y que dependen del total de activos corrientes para determinar el alcance de gestión ejecutado por la organización para aumentar la eficiencia.

## V. CONCLUSIONES

Acerca del objetivo general cuyo propósito fue determinar la relación entre las cuentas por cobrar con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019 al 2023, se sintetizó que existe vinculación entre ambas variables gracias a la significancia de 0.037 con una correlación negativa de -0.900, conllevando a aceptar la hipótesis alternativa. Todo esto se evidenció en la documentación de la variable 1, donde la razón y rotación de cuentas de cobranza han ido variando en estos últimos años, trayendo como consecuencia el bajo rendimiento financiero, económico y neto de la organización.

Con respecto al primer objetivo específico se estableció que la rotación de cuentas por cobrar tuvo incidencia con la rentabilidad en la organización de estudio en los años 2019-2023, debido a un p- valor (0.037), menor que (0.05), concluyendo que su política financiera de cobranza no está dando resultados debido a que el rendimiento llegó a un -9% en relación a las ventas. Por ello, investigaciones previas sugirieron modificar políticas y considerar estrategias en relación a factores internos y externos.

Dentro de ese marco, el segundo objetivo específico dispuso la no existencia de relación en la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo con la rentabilidad, al haber obtenido un grado de significancia (0.624), siendo mayor que (0.05), infiriendo que a pesar de los altos niveles de cuentas por cobrar como parte de las inversiones en capital de trabajo reflejados en la información financiera de los periodos de análisis, la rentabilidad no se vio afectada en el corto plazo, debido a que influyeron factores adicionales como los altos niveles de inventarios para desarrollar las actividades comerciales, obteniendo efectivo disponible para cubrir las inversiones corrientes.

Finalmente, el tercer objetivo específico contrastó la hipótesis inicial mediante la aceptación de la existencia de relación entre la razón de cartera de cobranza a activo corriente con la rentabilidad, luego de percibir un nivel alfa (0.000). En síntesis, se afirmó que una escasez de gestión de la cartera de cobranza afectará inversamente los indicadores de rentabilidad en función a sus activos.

## **VI. RECOMENDACIONES**

A nivel general se recomienda al área de finanzas y gerencia de la empresa de estudio; el mejoramiento de su política de cobranza teniendo en consideración, la evaluación de estas cuentas, además como indica Chiriani et al. (2020), se debe pedir como condición la documentación básica para brindar y aprobar los créditos, y no arriesgarse más a perder en término rentables. Por otro parte, de la mano con la rentabilidad se sugiere la capacitación obligatoria a sus trabajadores en el área de ventas y finanzas sobre el manual de funciones para darle seguimiento a las ventas pendientes de cobrar y generar más ingresos.

De la misma manera, para que la rotación de cuentas por cobrar disminuya, se propone la indagación exacta de los clientes morosos y la comunicación con ellos, para conocer el por qué no están cumpliendo con sus obligaciones, y así crear alternativas de solución para recuperar el dinero, a su vez, se debe tomar en cuenta la evaluación de los gastos que afecten la rentabilidad de la empresa. En este ámbito de ideas, metodológicamente, futuros estudiantes de la carrera, deben abordar estudios con otro enfoque que no solo permita relacionar estas variables, sino explicarlas y evaluar el comportamiento de estas.

Al gerente de la empresa, se le recomienda que integre en sus políticas de evaluación de créditos comerciales en el uso de herramientas digitales proporcionadas por el estado peruano. En el marco de la Ley N° 30201 - PCM (2014) aprobada por la presidencia de consejo de ministros [PCM], que proporciona la creación del Registro de Deudores Judiciales Morosos a disposición de las organizaciones que requieran información sobre el historial de deudas judiciales de su cartera de clientes.

Al mismo tiempo, se sugiere al representante legal que refuerce los procesos de cobranza a través de la aplicación del outsourcing con la empresa Sentinel Perú S.A. En ese contexto Téllez (2019), lo define como una plataforma diseñada para ofrecer el servicio de control y seguimiento de créditos a personas naturales y jurídicas, así como monitorear la cartera de cobranza para recibir alertas cuando los plazos de créditos otorgados se encuentren próximos a vencer.

## REFERENCIAS

- AL, M., and Chavali, K. (2023). The relationship between investment intensity and profitability measures from the perspective of foreign investors [ La relación entre intensidad de inversión y medidas de rentabilidad desde la perspectiva de los inversores extranjeros]. *Humanities and Social Sciences Communications*, 10(1), 1-11. <https://doi.org/10.1057/s41599-023-01571-8>
- Al-Eitan, G., Khanji, I., and Saraireh, S. (2023). Trade Credit Management and Profitability of Jordanian Manufacturing Firms [Gestión de créditos comerciales y rentabilidad de las empresas manufactureras jordanas]. *Risks*, 11(1), 16. <https://doi.org/10.3390/risks11010016>
- Alva, U., y Rufino, E. (2019). *Morosidad en las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Servicios Mineros San Francisco SAC 2018*. [ Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional UCV. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/39819>
- Acuña, L., Arellano, C., Arispe, C., Guerrero, M., Lozada, O., y Yangali, J. (2020). *La investigación científica: una aproximación para los estudios de posgrado*. Ecuador: Universidad Internacional del Ecuador. Repositorio institucional UIDE. <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/4310/1/LA%20INVESTIGACI%C3%93N%20CIENT%20C3%8DFICA.pdf>
- Barbero, J., and Zofío, J. L. (2023). The measurement of profit, profitability, cost and revenue efficiency through data envelopment analysis: A comparison of models using BenchmarkingEconomicEfficiency. JI [La medición de la eficiencia de ganancias, rentabilidad, costos e ingresos a través del análisis envolvente de datos: una comparación de modelos utilizando BenchmarkingEconomicEfficiency.ji]. *Socio-Economic Planning Sciences*, 89 (2023) 101656, 2-18. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2023.101656>

- Barrera, J., Parada, S., y Serrano, L. (2020). Análisis empírico de correlación entre el indicador de estructura de capital y el indicador de margen de utilidad neta en PYMEs. *Revista De Métodos Cuantitativos Para La Economía Y La Empresa*, 29, 99–115. <https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.3520>
- Benítez J., Bonin Campos V., y Gómez, S. (2023). Impact of direct credits in a plastic company [Impacto de los créditos directos en una empresa de plástico]. *Prohominum*, 5(1), 144–157. <https://doi.org/10.47606/ACVEN/PH0176>
- Benítez-Mejía, L. (2020). *Cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa Espacios y Diseños Berriot S.A. provincia de Santa Elena, año 2018*. [ Tesis de pregrado, Universidad Estatal Península de Santa Elena]. Repositorio UPSE. <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5278>
- Borda, A., y Rincón, E. (2023). Análisis descriptivo y comparativo de la rentabilidad de las Cooperativas de Trabajo Asociado en Colombia. *Apuntes de Ciencia & Sociedad*, 11(1), 1-11. <https://doi.org/10.18259/acs.2023002>
- Binsaddig, R. (2023). Inventory turnover, accounts receivable turnover, and manufacturing profitability: an empirical study. [rotación de inventario, rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad de fabricación: un estudio empírico]. *International Journal of Economics and Finance Studies*, 15(1), 464–479. [https://www.researchgate.net/publication/369885230\\_INVENTORY\\_TURNOVER\\_ACCOUNTS\\_RECEIVABLE\\_TURNOVER\\_AND\\_MANUFACTURING\\_PROFITABILITY\\_AN\\_EMPIRICAL\\_STUDY](https://www.researchgate.net/publication/369885230_INVENTORY_TURNOVER_ACCOUNTS_RECEIVABLE_TURNOVER_AND_MANUFACTURING_PROFITABILITY_AN_EMPIRICAL_STUDY)
- Busetto, L., Wick, W. and Gumbinger, C. How to use and assess qualitative research methods [Cómo utilizar y evaluar métodos de investigación cualitativa]. *Neurol. Res. Pract.* 2, 14 (2020). <https://doi.org/10.1186/s42466-020-00059-z>
- Calderón, J., y Alzamora, L. (2019). Diseños de investigación para tesis de posgrado. *Revista peruana de psicología y trabajo social*, 7(2), 71-76.

<https://www.semanticscholar.org/paper/DISE%C3%91OS-DE-INVESTIGACI%C3%93N-PARA-TESIS-DE-POSGRADO-Salda%C3%B1a-Godos/b25bcaebf4abff06a31a2a7839e336bff01950f7>

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, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional UCV. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/56973>

Chiriani, J., Alegre, M., y Chung, C. (2020). Gestión de las políticas de crédito y cobranza de las MIPYMES para su sustentabilidad financiera, Asunción, 2017. *Revista Científica de la UCSA*, 7(1), 23-30. Epub April 00, 2020. <https://doi.org/10.18004/ucsa/2409-8752/2020.007.01.023-030>

Cisneros, L., y López, R. (2021). *Cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa Textil E&V S.A.C, San Juan de Lurigancho, Periodos: 2017 al 2020*. [ Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio institucional UCV <https://hdl.handle.net/20.500.12692/78825>

Correa, P., y Mendoza, W. (2021). *Gestión de las cuentas por cobrar de la empresa Negocios e Inversiones Valcora EIRL, período 2018-2019*. [ Tesis optar el título de Contador Público, Universidad Nacional de Piura]. Repositorio institucional UNP. <https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/3204364>

Espinoza-Freire, E. (2019). Las variables y su operacionalización en la investigación educativa. Segunda parte. *Conrado*, 15(69), 171–180. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1990-86442019000400171](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000400171)

Flores, G., Campoverde, J., Coronel, T., Jiménez, J., y Galarza, C. (2019). Efecto de la gestión del capital circulante en la rentabilidad de las PyMEs en el sector de

confecciones: Cuenca, Ecuador. *GCG: revista de globalización, competitividad y gobernabilidad*, 13(3), 48-65.

<http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/42345>

Hernández, C., y Carpio, N. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Alerta*, 2(1), 76–79. <http://portal.amelica.org/ameli/journal/419/4191907012/>

Infantes, K., y Cigüeñas, R. (2022). *Gestión de cobranzas para mejorar el nivel de liquidez en la empresa Distribuidora Negocios Iza S.R.L. Chiclayo*. [ Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio Institucional USS. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/9733>

Inguillay, L., Tercero, S., y López, J. (2020). Ética en la investigación científica. *Revista Imaginario Social*, 3(1). <https://doi.org/10.31876/is.v3i1.10>

León, E., Pérez, C., y Calipuy, E. (2022). *Cuentas por cobrar y su relación en la rentabilidad y liquidez de la COOPAC San José Cartavio (Ascope), 2015–2020*. [ Tesis de pregrado, Universidad Peruana Union]. Repositorio de tesis. <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/6023>

Ley N° 30201. Ley que crea el registro de deudores judiciales morosos. (28 de mayo de 2014). Diario Oficial El Peruano. Lima, Perú: Congreso de la Republica. <https://elperuano.pe/NormasElperuano/2014/05/28/1088754-2.html>

Mehrad, A., and Tahiri, M. (2019). Comparison between qualitative and quantitative research approaches: Social sciences. [Comparación entre enfoques de investigación cualitativos y cuantitativos: ciencias sociales]. *International Journal For Research In Educational Studies*, Iran, 5(7), 1-7. <https://gnpublication.org/index.php/es/article/view/998>

- Mogollón-Gómez, J. (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP S.A: Periodo 2014-2016. *Puriq*, 3(1), 151–164. <https://doi.org/10.37073/puriq.3.1.121>
- Muñoz, G., y Mendoza, M. (2023). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Fundación Centro de Apoyo y Solidaridad “Alianza”, cantón Portoviejo, año 2020. *593 digital Publisher CEIT*, 8(2), 172–181. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8995436.pdf>
- Najib, F, Mosab, T. and Mohammad, Y. (2020). The relationship between credit policy and firms' profitability: empirical evidence from Indian pharmaceutical sector [La relación entre política crediticia y rentabilidad de las empresas: evidencia empírica del sector farmacéutico indio]. *Investment Management and Financial Innovations*, 17(2), 146-156. [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.17\(2\).2020.12](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.17(2).2020.12)
- Ochoa, C., Solano, J., Verdugo, D., and Leyva, J. (2022). Ranking Of A Set Of Accounts Receivable Strategies In A Mexican Regional Company Based On A Multicriteria Approach [Clasificación de un conjunto de estrategias de cuentas por cobrar en una empresa regional mexicana con base en un enfoque multicriterio]. *Pesquisa Operacional*, 42. <https://doi.org/10.1590/0101-7438.2022.042.00246977>
- Oro-Bonilla, N. (2021). *Gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad en colaboradores de la Empresa Gescel SAC, 2021*. [ Tesis de pregrado, Universidad Peruana de las Américas] Repositorio Ulasamericas <https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/3337922>
- Palmett-Urzola, A.(2020). Métodos inductivo, deductivo y teoría de la pedagogía crítica. *Revista Crítica Transdisciplinar*, 3(1), 36-42. <https://petroglifosrevistacritica.org.ve/wp-content/uploads/2020/08/D-03-01-05.pdf>

- Panigrahi, A., and Vachhani, K. (2021). Financial analysis by return on equity (ROE) and return on asset (ROA)-A comparative study of HUL and ITC [Análisis financiero por rendimiento del capital (ROE) y rendimiento del activo (ROA): un estudio comparativo de HUL e ITC]. *J Manag Res Anal*, 8(3), 131-138. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3940100](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3940100)
- Panllo-Soto, M. (2022). *Control de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Doka Perú S.A.C. del distrito de Lurín – 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma del Perú]. Repositorio Autónoma. <https://hdl.handle.net/20.500.13067/1750>
- Patazca-Matallana, C. (2021). *Evaluación de las políticas de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Ginsac Import SAC – 2018*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio USAT. <http://hdl.handle.net/20.500.12423/3467>
- Peña-Vera, T. (2022). Etapas del análisis de la información documental. *Revista Interamericana de Bibliotecología*, 45(3). [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0120-09762022000300004](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-09762022000300004)
- Pérez, C., Ascona, H., Vega, P., y Bernedo, D. (2023). Capital de trabajo y rentabilidad del sector minero como efecto de pandemia por covid-19. *ECA Sinergia*, 14(1), 97–109. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/dcart?info=link&codigo=8823265&orden=0>
- Quispe, A., Pinto, D., Huamán, M., Bueno, G., y Valle, A. (2020). Metodologías cuantitativas: Cálculo del tamaño de muestra con STATA y R. *Revista Del Cuerpo Médico Del HNAAA*, 13(1), 78–83. <https://doi.org/10.35434/rcmhnaaa.2020.131.627>

- Rahman, M. M., Tabash, M. I., Salamzadeh, A., Abduli, S., and Rahaman, M. S. (2022). Sampling techniques (probability) for quantitative social science researchers: a conceptual guidelines with examples [Técnicas de muestreo (probabilidad) para investigadores de ciencias sociales cuantitativas: lineamientos conceptuales con ejemplos]. *Seeu Review*, 17(1), 42-51. [https://www.researchgate.net/publication/361694902\\_Sampling\\_Techniques\\_Probability\\_for\\_Quantitative\\_Social\\_Science\\_Researchers\\_A\\_Conceptual\\_Guidelines\\_with\\_Examples](https://www.researchgate.net/publication/361694902_Sampling_Techniques_Probability_for_Quantitative_Social_Science_Researchers_A_Conceptual_Guidelines_with_Examples)
- Seeram, E. (2019). An overview of correlational research [Una visión general de la investigación correlacional]. *Radiologic technology*, 91(2), 176-179. <http://www.radiologictechnology.org/content/91/2/176.extract>
- Sihono, D., and Limakrisna, N. (2023). LQ45 Company Profitability on the IDX for the 2021 Period Through the Effect of the Current Ratio and Receivable Turnover [Rentabilidad de la empresa LQ45 en el IDX para el período 2021 a través del efecto del índice actual y la facturación de cuentas por cobrar]. *International Journal of Professional Business Review: Int. J. Prof. Bus. Rev.*, 8(7), 114. <https://doi.org/10.26668/businessreview/2023.v8i7.2931>
- Suarez-Borbor, M. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa La Casa del Computador, cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2018. *Upse.edu.ec*. <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5155>
- Tapia, E., Reina, B., y Duque, Á. (2019). Análisis financiero de las cuentas por cobrar y su afectación en la liquidez. *Revista Eudmet*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/01/cuentas-cobrar-liquidez.html>
- Téllez, E. (2019). *Sentinel Perú* S.A. Udep.edu.pe; Universidad de Piura. <https://pirhua.udep.edu.pe/items/f806ee12-f821-40e4-952d-e41c7e454b99>
- Toušek, Z., Hinke, J., Gregor, B., and Prokop, M. (2023). Importance of Working Capital Management and Its Components for Firm Profitability [Importancia de la gestión

del capital de trabajo y sus componentes para la rentabilidad de la empresa].  
*Prague Economic Papers*, 32(4), 367-388. <https://doi.org/10.18267/j.pep.835>

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), 0-0. <https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>

## ANEXOS

### Anexo 1: Tabla de operacionalización de variables

**Título de investigación:** “Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019-2023”

Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	Cisneros y López (2021) citando a Moreno (2018) definen a las cuentas por cobrar como aquella deuda que se encuentra pendiente de recaudar y que se genera mediante un compromiso con el cliente al momento de que este adquiera un bien o un servicio.	La variable será medida mediante el análisis de sus dimensiones correspondientes reflejadas en las diferentes sub cuentas contables.	Rotación de cartera de cobranza	<b>Ventas a crédito:</b> Ventas a crédito/ Promedio cuentas por cobrar $(SI+SF/2)$	
			Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo	<b>Razón de cuentas por cobrar:</b> Cuentas por cobrar/Capital de trabajo	
			Razón de cartera de cobranza a activo corriente	<b>Rotación del activo corriente:</b> Cuentas por cobrar/Activo corriente	
<b>RENTABILIDAD</b>	Alva y Rufino (2019) la definen como una condición económica que abarca recursos humanos y financieros para obtener utilidad en un tiempo determinado. Es decir, permite tener conocimiento a la empresa su posición frente a ella misma y a la competencia.	Se medirá la variable con sus dimensiones por medio de las ratios correspondientes y el debido análisis de la información.	Rendimiento financiero	<b>Fondos propios:</b> $(Utilidad\ Neta/Patrimonio) \times 100$	<b>Razón</b>
			Rendimiento económico	<b>Activos netos:</b> $(Utilidad\ Neta/Activos) \times 100$	
			Margen de beneficio neto	<b>Margen de utilidad neta:</b> $(Utilidad\ neta/Ventas) \times 100$	

Nota: *Elaboración propia.*

## Tabla de consistencia

Título de investigación: “Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	METODOLOGÍA										
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cómo se relacionan las cuentas por cobrar con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <p>1) ¿De qué manera la rotación de cartera de cobranza se relaciona con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023?</p> <p>(2) ¿De qué manera la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo se relaciona con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023?</p> <p>(3) ¿De qué manera la razón de cartera de cobranza a activo corriente se relaciona con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023?</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar la relación de las cuentas por cobrar con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>(1) Establecer la relación de la rotación de la cartera de cobranza con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023</p> <p>(2) Establecer la relación de la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023</p> <p>(3) Establecer la relación entre la razón de cartera de cobranza a activo corriente con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023.</p>	<p><b>General:</b> Existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar con la rentabilidad de la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019-2023.</p> <p><b>Específicas:</b></p> <p>(1) Existe una relación significativa entre la rotación de la cartera de cobranza con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023</p> <p>(2) Existe una relación significativa entre la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023</p> <p>(3) Existe una relación significativa entre la razón de cartera de cobranza a activo corriente con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Variables</th> <th>Dimensiones</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3"><b>Variable 1:</b> Cuentas por cobrar</td> <td>Rotación de cartera de cobranza</td> </tr> <tr> <td>Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo</td> </tr> <tr> <td>Razón de cobranza a activo corriente</td> </tr> <tr> <td rowspan="3"><b>Variable 2:</b> Rentabilidad</td> <td>Rendimiento financiero</td> </tr> <tr> <td>Rendimiento económico</td> </tr> <tr> <td>Margen de beneficio neto</td> </tr> </tbody> </table>	Variables	Dimensiones	<b>Variable 1:</b> Cuentas por cobrar	Rotación de cartera de cobranza	Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo	Razón de cobranza a activo corriente	<b>Variable 2:</b> Rentabilidad	Rendimiento financiero	Rendimiento económico	Margen de beneficio neto	<p><b>Tipo de investigación:</b></p> <p>Aplicada-Cuantitativa</p> <p><b>Diseño:</b></p> <p>No experimental Transversal Correlacional</p> <pre> graph TD     M --&gt; O1     M --&gt; O2     O1 -- r --&gt; O2     </pre> <p>Dónde:  M: Muestra  O<sub>1</sub>: variable 1. Cuentas por cobrar  O<sub>2</sub>: variable 2. Rentabilidad  r: Coeficiente de correlación</p> <p><b>Técnica:</b></p> <p>Análisis documental</p> <p><b>Instrumento:</b></p> <p>Ficha de análisis documental</p> <p><b>Muestra:</b></p> <p>Reportes de las cuentas de cobro y los estados de situación financiera y de resultados durante los periodos 2019 a 2023.</p>
Variables	Dimensiones													
<b>Variable 1:</b> Cuentas por cobrar	Rotación de cartera de cobranza													
	Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo													
	Razón de cobranza a activo corriente													
<b>Variable 2:</b> Rentabilidad	Rendimiento financiero													
	Rendimiento económico													
	Margen de beneficio neto													

Nota: *Elaboración propia de los autores.*

## Anexo 02: Ficha de análisis documental

### FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

#### DATOS GENERALES

**Título de investigación:** "Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023"

**Autores:**  
 - Flores Granda, Deyvis Omar  
 - Sosa Reto, Karen Paola

**Fecha:**

Variable	Dimensión	Indicadores	Documentos	Fórmula	2019		2020		2021	
Variable 1: Cuentas por cobrar	Rotación de cartera de cobranza	Ventas a crédito	Estado de situación financiera, Estado de resultados y Reporte de cuentas por cobrar	360 / ((Ventas a crédito/Cuentas por cobrar (SI+SF/2))	Días					
					360/ 101,978.38= 64		360/172,671.05= 43		360/243,889.39= 46	
	Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo	Razón de cuentas por cobrar	Estado de situación financiera	Cuentas por cobrar/Capital de trabajo	S/.	%	S/.	%	S/.	%
					131,810.96 / (402,050.51 – 365,485.48) = <b>0.360</b>	360%	213,531.14 / (1,032,785.93 – 413,555.48) = <b>0.34</b>	34%	274,247.64 / (849,800.69 – 359,030.19) = <b>0.56</b>	56%
	Razón de cartera de cobranza a activo corriente	Rotación del activo corriente	Estado de situación financiera	Cuentas por cobrar/Activo corriente	S/.	%	S/.	%	S/.	%
					131,810.96 / 402,050.51 = <b>0.33</b>	33%	213,531.14 / 1,032,785.93 = <b>0.21</b>	21%	274,247.64 / 849,800.69 = <b>0.32</b>	32%
Variable 2: Rentabilidad	Rendimiento financiero	Fondos propios	Estado de situación financiera y Estado de resultados	(Utilidad Neta/Patrimonio) x 100	S/.	%	S/.	%	S/.	%
				34,561.04/ 49,659.69= <b>0.696</b>	69.6%	161,671.33 / 207,875.02= <b>0.778</b>	77.8%	83,831.94 / 291,707.27= <b>0.287</b>	28.7%	
	Rendimiento económico	Activos netos del año	Estado de situación financiera y Estado de resultados	(Utilidad Neta/Activos) x 100	S/.	%	S/.	%	S/.	%
					34,561.04/ 444,047.77= <b>0.08</b>	8%	161,671.33 / 1,127,185.13 = <b>0.14</b>	14%	83,831.94 / 1,044,213.28 = <b>0.08</b>	8%
			Estado de resultados		S/.	%	S/.	%	S/.	%

	<b>Margen de beneficio neto</b>	Margen de utilidad neta		(Utilidad neta/Ventas) x100	34,561.04/ 1,639,875.83= <b>0.021</b>	2.1%	161,671.33 / 4,126,379.63 <b>=-0.039</b>	3.9%	83,831.94 / 5,460,925.95= <b>0.015</b>	1.5%
--	---------------------------------	-------------------------	--	-----------------------------	---	------	--	------	--	------

Variable	Dimensión	Indicadores	Documentos	Fórmula	2022		2023	
Variable 1: Cuentas por cobrar	<b>Rotación de cartera de cobranza</b>	Ventas a crédito	Estado de situación financiera, Estado de resultados y Reporte de cuentas por cobrar	$360 / ((\text{Ventas a crédito} / \text{Cuentas por cobrar} (SI+SF/2)))$	Días			
					360/305,658.12= <b>70</b>		360/256,054.34= <b>105</b>	
	<b>Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo</b>	Razón de cuentas por cobrar	Estado de situación financiera	Cuentas por cobrar/Capital de trabajo	S/.	%	S/.	%
				337,068.60 / (1,020,828.87- 538,012.23) = <b>0.70</b>	70%	175,040.08 / (586,612.94 - 304,247.32) = <b>0.62</b>	62%	
	<b>Razón de cartera de cobranza a activo corriente</b>	Rotación del activo corriente	Estado de situación financiera	Cuentas por cobrar/Activo corriente	S/.	%	S/.	%
				337,068.60 / 1,020,828.87= <b>0.33</b>	33%	175,040.08 / 586,612.94 <b>=-0.30</b>	30%	
Variable 2: Rentabilidad	<b>Rendimiento financiero</b>	Fondos propios	Estado de situación financiera y Estado de resultados	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}) \times 100$	S/.	%	S/.	%
					4,449.57 / 296,156.84 <b>=0.015</b>	1.5%	-221,430.47 / 74,726.37 =- <b>2.96</b>	-296%
	<b>Rendimiento económico</b>	Activos netos del año	Estado de situación financiera y Estado de resultados	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Activos}) \times 100$	S/.	%	S/.	%
				4,449.57 / 1,168,671.18= <b>0.004</b>	0.4%	-221,430.47 / 695,039.93= <b>-0.32</b>	-32%	
	<b>Margen de beneficio neto</b>	Margen de utilidad neta	Estado de resultados	$(\text{Utilidad neta} / \text{Ventas}) \times 100$	S/.	%	S/.	%
				4,449.57 / 4,489,430.79 <b>=0.001</b>	0.1%	-221,430.47 / 2,497,004.61 = - <b>0.09</b>	-9%	

Nota: *Elaboración propia de los autores.*

### Anexo 03: Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado “Ficha de análisis documental” que forma parte de la investigación “Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023”

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

#### 1.- Datos generales del juez

<b>Nombre del juez:</b>	ROMÁN VILCHEZ INGA	
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( )	Doctor ( X )
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( )	Social ( X )
	Educativa ( )	Organizacional ( )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	<b>Contabilidad</b>	
<b>Institución donde labora:</b>	UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA	
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( )	
	Más de 5 años ( X )	
<b>Experiencia en investigación psicométrica:</b>		

#### 2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

#### 3.- Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis documental
Autor (es):	Flores Granda, Deyvis Omar y Sosa Reto, Karen Paola
Procedencia	Piura
Administración:	Grupal
Tiempo de aplicación:	25 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Empresa ABC Insumos EIRL
Significación:	Determinar la relación de las cuentas por cobrar con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023

#### 4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental “Cuentas por cobrar”

Escala / ÁREA	Dimensiones	Definición
<p><b>Cuentas por cobrar</b> Cisneros y López (2021) citando a Moreno (2018), esta variable se conceptualiza como aquella deuda que se encuentra pendiente de recaudar y que se genera mediante un compromiso con el cliente al momento de que éste adquiera un bien o un servicio.</p>	<p>Rotación de cartera de cobranza</p>	<p>Infantes y Cigüeñas (2022) afirman que la razón de cartera de cobranza es un método de indagación financiera que nos permite obtener información sobre el periodo que una organización emplea para convertir dicha cuenta en efectivo en menos de un año y analizar como repercuten las políticas de crédito planteadas por la organización.</p>
	<p>Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo</p>	<p>Benítez (2020) argumenta que la razón de cuentas por cobrar a capital de trabajo da a conocer el grado de dependencia que posee el fondo de rotación en las cuentas de cobro para cubrir las inversiones ejecutadas por la organización dentro un periodo contable.</p>
	<p>Razón de cartera de cobranza a activo corriente</p>	<p>Pérez et al. (2023) define la razón de cuentas por cobrar a activo corriente como aquel indicador que representa a nivel cuantificable la inversión que corresponde las cuentas de cobro en relación al total de activo corriente y evaluar los niveles de gestión realizados por la organización para generar mayor eficiencia de la partida contable.</p>

Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental “Rentabilidad”

Escala / ÁREA	Dimensiones	Definición
<p><b>Rentabilidad</b></p> <p>Alva y Rufino (2019) la definen como una condición económica que abarca recursos humanos y financieros para obtener utilidad en un tiempo determinado. Es decir, permite tener conocimiento a la empresa su posición frente a ella misma y a la competencia.</p>	Rendimiento financiero	Panigrahi y Vachhani (2023) indican que el ROE es cuanto genera netamente una empresa por cada aporte invertido en un emprendimiento, lo cual es fundamental más que el ROA, tal es el caso de los bancos que refuerzan su capital con préstamos con una mayor tasa de interés. Entonces, está compuesto de la eficiencia operativa, eficiencia de activos y apalancamiento.
	Rendimiento económico	Los mismos autores definen al ROA como el retorno de ganancia sobre los activos invertidos demostrando la capacidad de su negocio al utilizar este elemento, depende del uso y su eficiencia operativa, pero no asegura el éxito de un alto beneficio, pues muchas empresas pueden tener bajo nivel, pero alto retorno de sus inversiones y activos.
	Margen de beneficio neto	Barrera, et al. (2020) conceptualizan al margen de beneficio neto como un índice financiero productivo que divide el valor del beneficio neto con el total de ventas netas dando como resultado que por cada unidad monetaria del denominador hay x cantidad de unidades monetarias del numerador para las empresas.

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento la ficha de análisis documental para medir el cumplimiento de metas de inversiones, elaborado por Flores Granda Deyvis Omar y Sosa Reto Karen Paola. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (No cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (Bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (Moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (Alto nivel)	El ítem está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis documental “Cuentas por cobrar”

- **Objetivos de la dimensión 1:** Medir el nivel de la rotación de cartera de cobranza.

DIMENSIÓN	INDICADORES	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rotación de cartera de cobranza	Ventas anuales a crédito	4	4	4	
	Cuentas por cobrar	4	4	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel de la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo.

DIMENSIÓN	INDICADORES	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo	Cuentas por cobrar	4	4	4	
	Capital de trabajo	4	4	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel de la razón de cartera de cobranza a activo corriente.

DIMENSIÓN	INDICADORES	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Razón de cartera de cobranza a activo corriente	Cuentas por cobrar	4	4	4	
	Activo corriente	4	4	4	

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis documental “Rentabilidad”

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel del rendimiento financiero.

DIMENSIÓN	INDICADOR	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rendimiento financiero	Utilidad Neta	4	4	4	
	Patrimonio	4	4	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel del rendimiento económico.

DIMENSIÓN	INDICADOR	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rendimiento económico	Utilidad Neta	4	4	4	
	Activos	4	4	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel del margen de beneficio neto.

DIMENSIÓN	INDICADOR	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Margen de beneficio neto	Utilidad neta	4	4	4	
	Ventas	4	4	4	



Dr. Román Vilchez Inga  
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
 MAT. 410 RUC. 1002666472

Firma y sello del validador

**DNI: 02666472**

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2 hasta 20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado “Ficha de análisis documental” que forma parte de la investigación “Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023”

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

### 1.- Datos generales del juez

<b>Nombre del juez:</b>	Dra. Guisella de los Milagros Ocaña Palacios
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( )                  Doctor ( X )
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( )                  Social ( ) Educativa ( X )                  Organizacional ( X )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	<b>Contabilidad -Administración /Docente</b>
<b>Institución donde labora:</b>	<b>Fondo Social Proyecto Integral Bayovar / Universidad César Vallejo / Universidad Tecnológica del Perú</b>
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( ) Más de 5 años ( X )
<b>Experiencia en investigación psicométrica:</b>	

### 2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

### 3.- Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis documental
Autor (es):	Flores Granda, Deyvis Omar y Sosa Reto, Karen Paola
Procedencia	Piura
Administración:	Grupal
Tiempo de aplicación:	25 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Empresa ABC Insumos EIRL

Significación: Determinar la relación de las cuentas por cobrar con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023

#### 4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental “Cuentas por cobrar”

Escala / ÁREA	Dimensiones	Definición
<p><b>Cuentas por cobrar</b> Cisneros y López (2021) citando a Moreno (2018), esta variable se conceptualiza como aquella deuda que se encuentra pendiente de recaudar y que se genera mediante un compromiso con el cliente al momento de que éste adquiera un bien o un servicio.</p>	<p>Rotación de cartera de cobranza</p>	<p>Infantes y Cigüeñas (2022) afirman que la razón de cartera de cobranza es un método de indagación financiera que nos permite obtener información sobre el periodo que una organización emplea para convertir dicha cuenta en efectivo en menos de un año y analizar como repercuten las políticas de crédito planteadas por la organización.</p>
	<p>Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo</p>	<p>Benítez (2020) argumenta que la razón de cuentas por cobrar a capital de trabajo da a conocer el grado de dependencia que posee el fondo de rotación en las cuentas de cobro para cubrir las inversiones ejecutadas por la organización dentro un periodo contable.</p>
	<p>Razón de cartera de cobranza a activo corriente</p>	<p>Pérez et al. (2023) define la razón de cuentas por cobrar a activo corriente como aquel indicador que representa a nivel cuantificable la inversión que corresponde las cuentas de cobro en relación al total de activo corriente y evaluar los niveles de gestión realizados por la organización para generar mayor eficiencia de la partida contable.</p>

Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental “Rentabilidad”

Escala / ÁREA	Dimensiones	Definición
<p><b>Rentabilidad</b></p> <p>Alva y Rufino (2019) la definen como una condición económica que abarca recursos humanos y financieros para obtener utilidad en un tiempo determinado. Es decir, permite tener conocimiento a la empresa su posición frente a ella misma y a la competencia.</p>	<p>Rendimiento financiero</p>	<p>Panigrahi y Vachhani (2023) indican que el ROE es cuanto genera netamente una empresa por cada aporte invertido en un emprendimiento, lo cual es fundamental más que el ROA, tal es el caso de los bancos que refuerzan su capital con préstamos con una mayor tasa de interés. Entonces, está compuesto de la eficiencia operativa, eficiencia de activos y apalancamiento.</p>
	<p>Rendimiento económico</p>	<p>Los mismos autores definen al ROA como el retorno de ganancia sobre los activos invertidos demostrando la capacidad de su negocio al utilizar este elemento, depende del uso y su eficiencia operativa, pero no asegura el éxito de un alto beneficio, pues muchas empresas pueden tener bajo nivel, pero alto retorno de sus inversiones y activos.</p>
	<p>Margen de beneficio neto</p>	<p>Barrera, et al. (2020) conceptualizan al margen de beneficio neto como un índice financiero productivo que divide el valor del beneficio neto con el total de ventas netas dando como resultado que por cada unidad monetaria del denominador hay x cantidad de unidades monetarias del numerador para las empresas.</p>

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento la ficha de análisis documental para medir el cumplimiento de metas de inversiones, elaborado por Flores Granda Deyvis Omar y Sosa Reto Karen Paola. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (No cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (Bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (Moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (Alto nivel)	El ítem está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis documental “Cuentas por cobrar”

- **Objetivos de la dimensión 1:** Medir el nivel de la rotación de cartera de cobranza.

DIMENSIÓN	INDICADORES	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rotación de cartera de cobranza	Ventas a crédito	4	4	4	
	Promedio Cuentas por cobrar (SI+SF/2 )	4	4	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel de la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo.

DIMENSIÓN	INDICADORES	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo	Cuentas por cobrar	4	4	4	
	Capital de trabajo	4	4	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel de la razón de cartera de cobranza a activo corriente.

DIMENSIÓN	INDICADORES	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Razón de cartera de cobranza a activo corriente	Cuentas por cobrar	4	4	4	
	Activo corriente	4	4	4	

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis documental “Rentabilidad”

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel del rendimiento financiero.

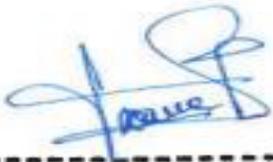
DIMENSIÓN	INDICADOR	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rendimiento financiero	Utilidad Neta	4	4	4	
	Patrimonio	4	4	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel del rendimiento económico.

DIMENSIÓN	INDICADOR	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rendimiento económico	Utilidad Neta	4	4	4	
	Activos	4	4	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel del margen de beneficio neto.

DIMENSIÓN	INDICADOR	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Margen de beneficio neto	Utilidad neta	4	4	4	
	Ventas	4	4	4	



CPC . GUISELLA OCAÑA PALACIOS  
CONTADORA

Firma y sello del validador

**DNI 02856965**

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

### Anexo 03: Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento de medición denominado “Ficha de análisis documental” que forma parte de la investigación “Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023”

La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente. Agradezco su valiosa colaboración.

#### 1.- Datos generales del juez

<b>Nombre del juez:</b>	NILDA PANTA FLORES
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( )                  Doctor ( X )
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( )                  Social ( ) Educativa ( X )                  Organizacional ( )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	<b>Contabilidad</b>
<b>Institución donde labora:</b>	Universidad César Vallejo
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( ) Más de 5 años ( X )
<b>Experiencia en investigación psicométrica:</b>	

#### 2.- Propósitos de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

#### 3.- Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis documental
Autor (es):	Flores Granda, Deyvis Omar y Sosa Reto, Karen Paola
Procedencia	Piura
Administración:	Grupal
Tiempo de aplicación:	25 minutos aproximadamente
Ámbito de aplicación:	Empresa ABC Insumos EIRL
Significación:	Determinar la relación de las cuentas por cobrar con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023

#### 4.- Soporte teórico

Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental “Cuentas por cobrar”

Escala / ÁREA	Dimensiones	Definición
<p><b>Cuentas por cobrar</b> Cisneros y López (2021) citando a Moreno (2018), esta variable se conceptualiza como aquella deuda que se encuentra pendiente de recaudar y que se genera mediante un compromiso con el cliente al momento de que éste adquiera un bien o un servicio.</p>	<p>Rotación de cartera de cobranza</p>	<p>Infantes y Cigüeñas (2022) afirman que la razón de cartera de cobranza es un método de indagación financiera que nos permite obtener información sobre el periodo que una organización emplea para convertir dicha cuenta en efectivo en menos de un año y analizar como repercuten las políticas de crédito planteadas por la organización.</p>
	<p>Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo</p>	<p>Benítez (2020) argumenta que la razón de cuentas por cobrar a capital de trabajo da a conocer el grado de dependencia que posee el fondo de rotación en las cuentas de cobro para cubrir las inversiones ejecutadas por la organización dentro un periodo contable.</p>
	<p>Razón de cartera de cobranza a activo corriente</p>	<p>Pérez et al. (2023) define la razón de cuentas por cobrar a activo corriente como aquel indicador que representa a nivel cuantificable la inversión que corresponde las cuentas de cobro en relación al total de activo corriente y evaluar los niveles de gestión realizados por la organización para generar mayor eficiencia de la partida contable.</p>

Áreas del instrumento denominado: Ficha de análisis documental “Rentabilidad”

Escala / ÁREA	Dimensiones	Definición
<p><b>Rentabilidad</b></p> <p>Alva y Rufino (2019) la definen como una condición económica que abarca recursos humanos y financieros para obtener utilidad en un tiempo determinado. Es decir, permite tener conocimiento a la empresa su posición frente a ella misma y a la competencia.</p>	Rendimiento financiero	Panigrahi y Vachhani (2023) indican que el ROE es cuanto genera netamente una empresa por cada aporte invertido en un emprendimiento, lo cual es fundamental más que el ROA, tal es el caso de los bancos que refuerzan su capital con préstamos con una mayor tasa de interés. Entonces, está compuesto de la eficiencia operativa, eficiencia de activos y apalancamiento.
	Rendimiento económico	Los mismos autores definen al ROA como el retorno de ganancia sobre los activos invertidos demostrando la capacidad de su negocio al utilizar este elemento, depende del uso y su eficiencia operativa, pero no asegura el éxito de un alto beneficio, pues muchas empresas pueden tener bajo nivel, pero alto retorno de sus inversiones y activos.
	Margen de beneficio neto	Barrera, et al. (2020) conceptualizan al margen de beneficio neto como un índice financiero productivo que divide el valor del beneficio neto con el total de ventas netas dando como resultado que por cada unidad monetaria del denominador hay x cantidad de unidades monetarias del numerador para las empresas.

5.- Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento la ficha de análisis documental para medir el cumplimiento de metas de inversiones, elaborado por Flores Granda Deyvis Omar y Sosa Reto Karen Paola. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. Totalmente en desacuerdo (No cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (Bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (Moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (Alto nivel)	El ítem está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

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

1. No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis documental “Cuentas por cobrar”

- **Objetivos de la dimensión 1:** Medir el nivel de la rotación de cartera de cobranza.

DIMENSIÓN	INDICADORES	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rotación de cartera de cobranza	Ventas anuales a crédito	4	4	4	
	Promedio Cuentas por cobrar (SI+SF/2 )	4	3	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel de la razón de cartera de cobranza a capital de trabajo.

DIMENSIÓN	INDICADORES	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Razón de cartera de cobranza a capital de trabajo	Cuentas por cobrar	4	4	4	
	Capital de trabajo	4	4	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel de la razón de cartera de cobranza a activo corriente.

DIMENSIÓN	INDICADORES	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Razón de cartera de cobranza a activo corriente	Cuentas por cobrar	4	4	4	
	Activo corriente	4	4	4	

**Dimensiones del instrumento:** Ficha de análisis documental “Rentabilidad”

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel del rendimiento financiero.

DIMENSIÓN	INDICADOR	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rendimiento financiero	Utilidad Neta	4	4	4	
	Patrimonio	4	4	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel del rendimiento económico.

DIMENSIÓN	INDICADOR	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Rendimiento económico	Utilidad Neta	4	4	4	
	Activos	4	4	4	

- **Objetivos de la dimensión:** Medir el nivel del margen de beneficio neto.

DIMENSIÓN	INDICADOR	CLARIDAD	COHERENCIA	RELEVANCIA	OBSERVACIONES/ RECOMENDACIONES
Margen de beneficio neto	Utilidad neta	4	4	4	
	Ventas	4	4	4	




---

Dra. CPCC Nilda Panta Flores

**Firma y sello del validador**

**DNI: 02781455**

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2 hasta 20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

## Anexo 04: Consentimiento informado UCV

### **Consentimiento Informado (\*)**

Título de la investigación: Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019- 2023

Investigador (a) (es): Flores Granda, Deyvis Omar y Sosa Reto, Karen Paola.

#### **Propósito del estudio**

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019-2023", cuyo objetivo es determinar la relación de las cuentas por cobrar con la rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura años 2019- 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes pregrado de la carrera profesional de Contabilidad o programa Escuela de Contabilidad, de la Universidad César Vallejo del campus Piura, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución ABC Insumos EIRL.

Describir el impacto del problema de la investigación.

Frente a la necesidad de realizar un análisis detallado de las cuentas de cobro; se expone la dificultad por la que atraviesa la empresa comercial ABC Insumos EIRL, siendo el factor principal la incorrecta administración de las políticas de cobranza que trae consigo una reducción de los niveles de flujo de dinero disponible para hacer frente a las inversiones a largo plazo y obligaciones rutinarias y a su vez afectando a la rentabilidad.

#### **Procedimiento**

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente (enumerar los procedimientos del estudio):

1. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada "Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019-2023",
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 25 minutos y se realizará en el ambiente de contabilidad de la institución ABC Insumos EIRL. Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

\* Obligatorio a partir de los 18 años

**Participación voluntaria (principio de autonomía):**

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

**Riesgo (principio de No maleficencia):**

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

**Beneficios (principio de beneficencia):**

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

**Confidencialidad (principio de justicia):**

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

**Problemas o preguntas:**

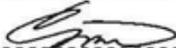
Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con los Investigadores Flores Granda Deyvis Omar email: [dfloresgr@ucvvirtual.edu.pe](mailto:dfloresgr@ucvvirtual.edu.pe) y Sosa Reto Karen Paola email: [ksosare@ucvvirtual.edu.pe](mailto:ksosare@ucvvirtual.edu.pe) y Docente asesor Garay Canales Henry Bernardo email: [hgarayca@ucvvirtual.edu.pe](mailto:hgarayca@ucvvirtual.edu.pe)

**Consentimiento**

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos: Raúl E. Castro Moran.

ABC INSUMOS E.I.R.L.  
RAÚL E. CASTRO MORAN  
D.N.I.: 09668037  
GERENTE GENERAL



Fecha y hora: 17 de noviembre del 2023, 5:30 pm.

*Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas a través de un formulario Google.*

## Anexo 05: Reporte de similitud en software Turnitin

TURNITIN\_Semana 14\_Grupo 6\_Flores Granda, Deyvis  
Omar\_Sosa Reto, Karen Paola.docx

### INFORME DE ORIGINALIDAD



### FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	5%
2	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	3%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
4	repositorio.unac.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	docplayer.es Fuente de Internet	1%
6	idoc.pub Fuente de Internet	<1%
7	Submitted to unsaac Trabajo del estudiante	<1%
8	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1%
9	www.urbe.edu Fuente de Internet	

## Anexo 06: Autorizaciones para el desarrollo del proyecto de investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO



*"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"*

*Recibido: 13-10-23  
Hora: 10:05 am*

Piura, 04 de octubre de 2023

**CARTA N° 549 - 2023-IICV-VA-P07/CCP**

**SEÑOR:**

**RAUL EMILIO CASTRO MORAN**

**TITULAR-GERENTE DE ABC INSUMOS E.I.R.L.**

De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a usted para expresarle mi cordial saludo y a la vez presentarle al Sr. **DEYVIS OMAR FLORES GRANDA**, identificado con código universitario N° 7002318791, y a la Srta. **KAREN PAOLA SOSA RETO**, identificada con código universitario N° 7002278608, estudiantes del IX ciclo del Programa de Estudios de Contabilidad – Piura adscrito a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo, quienes desean realizar el informe de investigación denominado **"CUENTAS POR COBRAR Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA ABC INSUMOS EIRL - PIURA, AÑOS 2019-2023"**, por lo que necesitan que su representado les pueda brindar el apoyo correspondiente para realizar el mencionado trabajo y optar por el grado de bachiller en Contabilidad y el título de Contador Público por nuestra casa de estudios.

En ese sentido, los estudiantes en mención requerirán les brinde la autorización para:

1. Usar la denominación legal, nombre comercial o razón social de su representada en el proyecto e informe de tesis que elaborará y será publicado en repositorio institucional de nuestra casa de estudios;
2. Acceder formalmente a los estados financieros, documentos contables, entre otros, debidamente refrendados por su persona o quién estime conveniente para validar su informe e instrumentos de investigación; y,
3. Aplicar los instrumentos de investigación (encuestas, entrevistas o análisis documental) al interior de su empresa, institución o al personal a cargo, previo consentimiento informado de o los mismos.

Concedores de su compromiso con el desarrollo educativo de nuestra comunidad académica, agradeceré brindar las facilidades del caso a los estudiantes **DEYVIS OMAR FLORES GRANDA** y **KAREN PAOLA SOSA RETO**, a fin de que puedan lograr el objetivo de su proyecto de investigación.

Sin otro particular, quedo de usted.

Atentamente,



**MBA. Fiorella Francesca Floreano Arevalo**  
**Coordinadora PE de Contabilidad – Piura**  
**Universidad César Vallejo**

## Carta de autorización



¡Pesa clave para el éxito de tu negocio...!

"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

Piura, 12 de octubre de 2023

Señores  
Escuela de Contabilidad  
Universidad César Vallejo – Campus Piura

A través del presente, Raúl Emilio Castro Moran, identificado (a) con DNI N°09668037, representante de la empresa/institución ABC Insumos EIRL con el cargo de TITULAR-GERENTE GENERAL, me dirijo a su representada a fin de dar a conocer que las siguientes personas:

- a) Deyvis Omar Flores Granda
- b) Karen Paola Sosa Reto

Están autorizadas para:

- a) Recoger y emplear datos de nuestra organización a efecto de la realización de su proyecto y posterior tesis titulada "CUENTAS POR COBRAR Y RENTABILIDAD EN LA EMPRESA ABC INSUMOS EIRL - PIURA, AÑOS 2019-2023"

Si  No

- b) Publicar el nombre de nuestra organización en la investigación.

Si  No

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

Atentamente,

ABC INSUMOS E.I.R.L.  
RAÚL E. CASTRO MORAN  
D.N.I.: 09668037  
GERENTE GENERAL

Firma y Sello

Nombre y Apellidos: Raúl Emilio Castro Moran

Cargo: TITULAR- GERENTE GENERAL

**ANEXO 3 DIRECTIVA DE INVESTIGACIÓN N° 001-2022-VI-UCV**  
**AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN**  
**LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES**

**Datos Generales**

Nombre de la Organización:	RUC: 20603103581
ABC Insumos EIRL	
Nombre del Titular o Representante legal	
Nombres y Apellidos Raúl Emilio Castro Moran	DNI: 09668037

**Consentimiento:**

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (\*), autorizo [ X ], no autorizo [ ] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

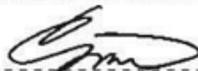
Nombre del Trabajo de Investigación	
"Cuentas por cobrar y rentabilidad en la empresa ABC Insumos EIRL- Piura, años 2019-2023"	
Nombre del Programa Académico: Pregrado- Programa de Contabilidad- Campus Piura	
Autor: Nombres y Apellidos Flores Granda Deyvis Omar Sosa Reto Karen Paola	DNI: 72468594 74968768

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha:

**Firma:**

ABC INSUMOS E.I.R.L.  
RAÚL E. CASTRO MORAN  
D.N.I.: 09668037  
GERENTE GENERAL



(\*) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 7º, literal "f" **Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución.** Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en los informes o tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, pero sí será necesario describir sus características.

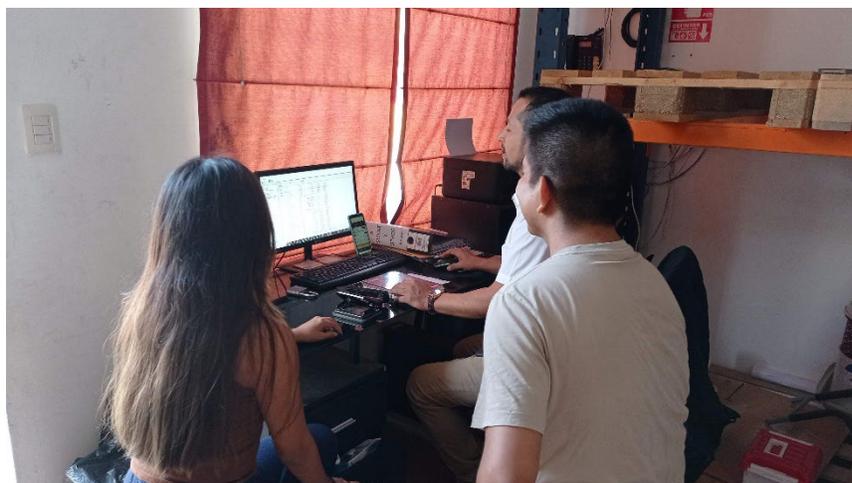
## **Anexo 07: Evidencias de la recolección de la información**

*Ilustración 1. Frontis de la empresa de investigación*



*Nota.* Fotografía del frontis de la empresa ABC Insumos EIRL.

*Ilustración 2. Reunión de los tesistas con la empresa*



*Nota.* Tesistas en reunión con el contador de la empresa ABC Insumos EIRL.

Ilustración 3. *Fotografía de los tesistas junto al contador*



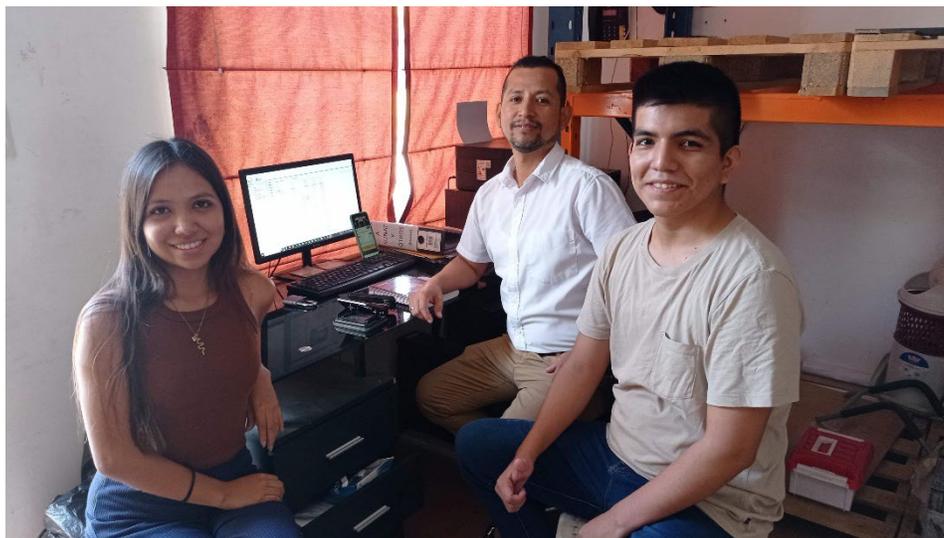
*Nota.* Tesista Deyvis Omar Flores Granda junto con el contador de la empresa ABC Insumos EIRL.

Ilustración 4. *Fotografía de los tesistas junto al contador*



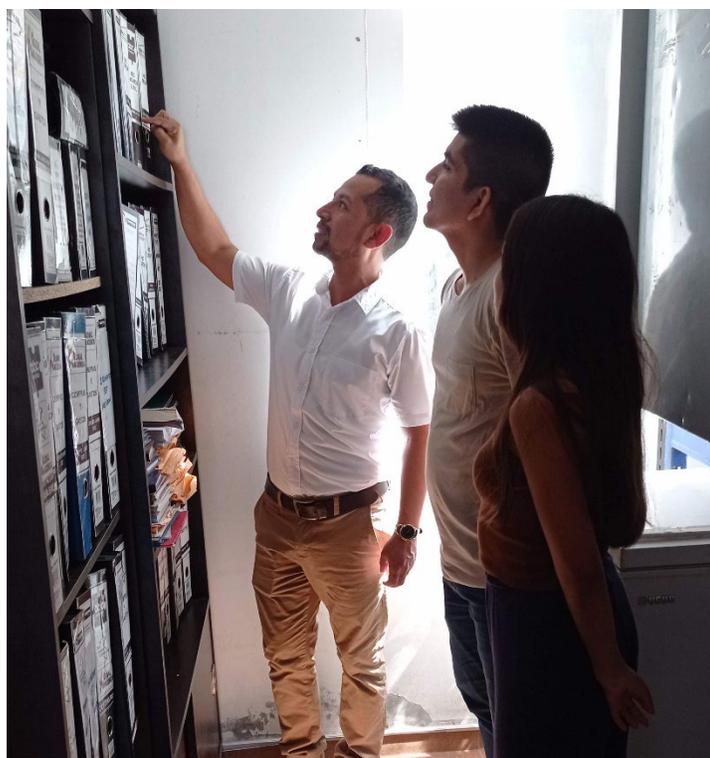
*Nota.* Tesista Karen Paola Sosa Reto junto con el contador de la empresa ABC Insumos EIRL.

Ilustración 5. *Tesistas junto al contador de la empresa*



*Nota.* Tesistas con el contador de la empresa ABC Insumos EIRL.

Ilustración 6. *Tesistas observando el proceso contable de la empresa*



*Nota.* Tesistas observando el proceso contable de la empresa ABC Insumos EIRL.

Ilustración 7. *Tesistas junto a los archivos contables de la empresa*



*Nota.* Tesistas junto a los archivos contables de la empresa ABC Insumos EIRL.

Ilustración 8. *Documentos contables de la empresa*



*Nota.* Fotografía de los documentos contables de la empresa ABC Insumos EIRL.

Ilustración 9. *Almacén de la empresa*



*Nota.* Fotografía del almacén de la empresa ABC Insumos EIRL.