



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Cuentas por cobrar comerciales y rentabilidad de ventas netas
en una empresa comercial registrada en la Bolsa de Valores,
2017-2021**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

Quispe Huachaca, Celia Teresa (orcid.org/0000-0001-9527-3738)

ASESOR:

Dr. Espinoza Cruz, Manuel Alberto (orcid.org/0000-0001-8694-8844)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CALLAO — PERÚ

2022

Dedico esta tesis a mis queridos padres Jorge y Juana quienes con su amor y paciencia me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más.

A mis hermanos por su apoyo incondicional durante este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias.

Quispe Huachaca, Celia Teresa

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien me protege y llena mi vida con su bendición.

A mi asesor, Dr. Manuel Alberto Cruz, dada con la enseñanza con su valioso conocimiento y colaborador durante todo este proceso permitió el desarrollo de este trabajo.

Quispe Huachaca, Celia Teresa

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	1
Agradecimiento	2
Índice de contenidos	3
Índice de tablas	4
Resumen	5
Abstract.....	6
I. INTRODUCCIÓN	7
II. MARCO TEÓRICO	10
III. METODOLOGÍA.....	17
3.1. Tipo y diseño de investigación	17
3.2. Variables y operacionalización	17
3.3. Población, muestra y muestreo	18
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	20
3.5. Procedimientos	20
3.6. Método de análisis de datos.....	20
3.7. Aspectos éticos.....	21
IV. RESULTADOS	22
VI. CONCLUSIONES	33
VII. RECOMENDACIONES.....	34
VIII.REFERENCIAS	35
ANEXOS.....	41

Índice de tablas

Tabla 1 Análisis de los datos de las variables cuentas por cobrar comerciales netas y rentabilidad de las ventas netas en una empresa comercial registrada en la Bolsa de Valores, 2017-2021	22
Tabla 2 Análisis descriptivo: Medida de tendencia central y medidas de dispersión (En miles de S/)	23
Tabla 3 Prueba de normalidad con Shapiro-Wilk para las variables	24
Tabla 4 Pruebas de correlación	25
Tabla 5 Correlación entre las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas.....	26
Tabla 6 Correlación entre las cuentas por cobrar comerciales brutas y la rentabilidad de las ventas netas	27
Tabla 7 Correlación entre la estimación para la desvalorización de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las ventas netas	28

Resumen

Esta investigación tuvo como objetivo determinar la relación las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, periodo 2017-2021. El tipo de investigación fue aplicada, no experimental y correlacional, la población fueron todos los estados financieros de la entidad, la muestra fueron los estados financieros que han sido publicados en los años 2017-2021, el muestreo fue no probabilístico. La técnica fue el análisis documental, el instrumento la ficha de investigación. Encontrándose que, la desvalorización de las cuentas por cobrar comerciales se relaciona de manera directa y significativamente con el nivel de rentabilidad de las ventas netas, debido a que se halló un p – valor de 0.001, un coeficiente de 0.994, las cuentas por cobrar comerciales brutas no se relacionan significativamente con la rentabilidad de las ventas netas debido a que el p – valor hallado fue mayor a 0.050, además, se evidenció que las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas, no se relacionan significativamente ($p > 0.050$), concluyendo que, los elevados niveles de las cuentas que se tienen pendientes para la conversión y disposición del efectivo, no han generado que se tenga niveles no muy altos de rentabilidad durante esos años en estudio.

Palabras clave: cuentas por cobrar comerciales, rentabilidad de las ventas netas, utilidad neta.

Abstract

The objective of this research was to determine the relationship between net commercial accounts receivable and the profitability of net sales of a commercial company registered in the BVL, period 2017-2021. The type of research was applied, non-experimental and correlational, the population was all the financial statements of the entity, the sample was the financial statements that have been published in the years 2017-2021, the sampling was non-probabilistic. The technique was the documentary analysis, the instrument the research file. Finding that the devaluation of commercial accounts receivable is directly and significantly related to the level of profitability of net sales, due to the fact that a p - value of 0.001, a coefficient of 0.994, commercial accounts receivable gross are not significantly related to the profitability of net sales because the p - value found was greater than 0.050, in addition, it was shown that net commercial accounts receivable and the profitability of net sales are not significantly related ($p > 0.050$), concluding that the high levels of the accounts that are pending for the conversion and disposition of cash, have not generated not very high levels of profitability during those years under study.

Keywords: trade accounts receivable, profitability of net sales, net income

I. INTRODUCCIÓN

Realidad problemática: Uno de los retos primordiales que afrontan las instituciones en el actual escenario de los negocios, lograr el cumplimiento de compromisos, a través de la liquidez, lo que garantizará el proceso efectivo de las **cuentas por cobrar comerciales netas** de forma regular al mismo tiempo que se consigue aumentar **la rentabilidad de las ventas netas** y poseer un eficiente uso de recursos en las empresas. Para cumplir dicho objetivo, es necesario un eficiente manejo del capital de trabajo, conformado en parte por las cuentas por cobrar, que es un factor trascendente, debido a que su óptima administración se asocia con la salud de las finanzas de la organización, así mismo se transforma en un mecanismo para maximizar valor en la misma (Castro, 2021, p.1).

De otra parte, existen diferentes aspectos que se vinculan a la rentabilidad de entidades, cuando se trata de las cuentas por cobrar, tales como el giro de las mismas, y el periodo medio de cobranza. Los cuales cuando son administrados de manera correcta contribuyen a la estabilidad financiera y económica, siendo estas rentables. Al contrario, cuando existe un mal manejo de dicha cuenta y, por lo tanto, morosidad, se ve perjudicada el beneficio y efectivo de las organizaciones en general. Tal que, la relación mencionada podría ser igual el logro o la pérdida de la organización (Flores et al., 2021, p.416).

La exigencia de investigar el presente estudio, se dio por el interés propio de conservar a las **organizaciones de comercio** con adecuados niveles. Para la investigación, se eligió a una compañía. E, igualmente se creyó conveniente la investigación, **por la ausencia de saberes asociativos entre los constructos en estudio, comparando los periodos antes de la crisis por la pandemia, con la actualidad, en un periodo de cinco años.**

Por tal motivo, la **formulación del problema** fue:

- Problema general: ¿Cuál es la relación entre las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, periodo 2017-2021?

- Específico 1: ¿Cuál es la relación entre las cuentas por cobrar comerciales brutas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, periodo 2017-2021?
- Específico 2: ¿Cuál es la relación entre la estimación para la desvalorización de cuentas por cobrar y la rentabilidad de una empresa comercial registrada en la VBL, periodo 2017-2021?

La **justificación** del estudio fue (Hernández et al., 2014, p. 48):

- En lo teórico: Se hizo un repaso de la literatura en relación a los constructos mencionados, para comparar las investigaciones primordiales con los resultados conseguidos en el presente trabajo.
- En lo práctico: Se prestó atención al dilema de estudio. Debido a que se asociaron las cuentas por cobro y la rentabilidad, en una compañía correspondiente al área comercial con un periodo de 5 años.
- En lo social: se encontró a los beneficiados con las respuestas de la investigación, dados en las recomendaciones. Ya que, se persiguió dar una solución sostenible al dilema estudiado, brindando beneficios con las sugerencias a los que participan del rubro comercio.
- Metodológica: se utilizó medidores previamente publicados, en web de instituciones verificadas supervisadas por el estado. Por tal, se empleó parámetros medidos, procedimientos de estudio aplicado sin variar informaciones de forma correlacional y mediante un corte longitudinal. Además, se emplearán reportes contables de los últimos 5 años. Fue no probabilístico el muestro, donde la técnica fue análisis documental y el instrumento fue la guía de análisis documental. Para finalizar, se valoraron los indicadores contables mediante auditoras, por lo que no se requirió prueba de confiabilidad

Los **objetivos** se trataron:

- Objetivo general: Determinar la relación las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, periodo 2017-2021.
- Específico 1: Determinar la relación entre las cuentas por cobrar comerciales brutas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, periodo 2017-2021.
- Específico 2: Determinar la relación entre la estimación para la desvalorización de cuentas por cobrar y la rentabilidad de una empresa comercial registrada en la BVL, periodo 2017-2021.

Las **hipótesis** fueron:

- Hipótesis general: La relación entre las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, periodo 2017-2021, es significativa.
- Específica 1: La relación entre las cuentas por cobrar comerciales brutas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, periodo 2017-2021, es significativa.
- Específica 2: La relación entre la estimación para la desvalorización de cuentas por cobrar y la rentabilidad de una empresa comercial registrada en la BVL, periodo 2017-2021, es significativa.

II. MARCO TEÓRICO

Entre previos estudios internacionales, mediante la exploración de la literatura actual, se encontraron los sucesivos:

Para Villena (2021), en su estudio tuvo como fin evaluar el manejo de cobrar de la compañía MARCIMEX, Tungurahua, Ecuador, por lo que el estudio fue cuantitativo, no experimental, descriptivo, siendo la muestra dada por 20 agentes informantes a los que se les encuestó con el instrumento cuestionario. Concluyendo, que existió un cambio en el proceso de cobrar en un 52%; asimismo, se observó que hay un 41% de que si hubo más cantidad de procesos de cobrar; ante ello, es importante hacer una investigación en la sección de finanzas y cobranzas para que se apliquen novedosos lineamientos de cobranzas sobre créditos, para que sus bienes puedan ser velozmente útiles.

Asimismo, Zambrano et al., (2021), se propusieron a determinar los factores de utilidad económica en microempresas del rubro comercio; la investigación fue cuantitativa, relacional, y no experimental, donde su muestra fue el acervo documentario de 788 empresas del sector que manifestaron su situación financiera, empleándose como instrumento el análisis documental. Concluyendo se obtuvo que la liquidez, y la cuantía poseen asociación inversa y significativa con el beneficio, así como el movimiento de activos, capital de trabajo e incidencia de gastos administrativos guardan relación positiva con la rentabilidad de activo.

Por su parte, Rodríguez (2019), tuvo como objeto evaluar el control de cuentas de cobranza y su relación en la rentabilidad empresarial, siendo el estudio mixto, descriptivo, no experimental; utilizando como técnica el análisis de documentos, cuestionario como instrumento, y análisis de ratios financieras. Concluyendo que la compañía no tiene una guía de decisiones y lineamientos, alcanzando un nivel de confianza del 33.3%, tampoco posee un sistema de cobranza adecuado, o procedimiento eficaz de cobro, por lo que la empresa no tiene un sistema contable eficaz que acceda a una mejor realización del proceso de cuentas por cobrar, perjudicando la obtención del proceso financiero.

Finalmente, Hurtado (2017), planteó un estudio a fin de examinar los sistemas de cobranza y crédito de una organización comercial, para lo cual se realizó una utilización de un método no experimental, cuantitativo, cuantitativa, descriptiva, siendo la muestra de cuatro empleados, ochenta y cinco clientes y cinco dueños de comercio, empleándose a manera de instrumento el análisis documental y en forma de técnica la entrevista. Llegó a la conclusión que la compañía no posee definido sistema de control, que dé seguimiento a procesos de recaudación, aprobación y vigilancia de cuentas por cobrar a los clientes, lo cual afectaría a la rentabilidad de la compañía, por lo que se dio una propuesta de mejora alternativo.

A nivel nacional, Guevara (2020), en su estudio se propuso encontrar la consecuencia de cuentas por cobro comerciales-terceros y el impacto sobre la rentabilidad de la compañía, por lo que se empleó la metodología caracterizada por ser cuantitativa, descriptiva correlacional, no experimental, siendo su muestra compuesta por el conjunto documentario, durante el año 2018, empleándose por mecanismo la guía de entrevista y hoja para registro, y como técnica una entrevista y el análisis documental; concluyendo que las cuentas por cobrar-terceros tienen una huella indirecta en la utilidad de finanzas, pero no económica, lo que si puede dar bajo ratios de utilidad; sin embargo incrementa los periodos de cobranza.

También, Nolzco et al., (2020), en su estudio propusieron evidenciar la realidad de las cuentas por cobrar y el fruto de las mismas en estados financieros de la compañía de servicios, por lo que el método fue mixto, diseño holístico, nivel comprensivo, deductivo e inductivo. Tuvo una muestra fue 3 personas siendo el gerente, contador y cobranzas, se les entrevistó. Concluyendo, que las cuentas por cobrar sobre bienes corrientes en el 2016 representaron el 16.3% del activo total; en el 2017 fue el 18.3%; pese a ello, en el 2018 la cobranza fue 15.9 veces durante el año cada 22.62 días a la ausencia de procedimientos de cobro.

Además, Chavez y Loconi (2018), pretendió dar evaluación a las cuentas de cobranza comercial en la compañía Ferronor SAC, a fin de identificar eficacia de las políticas de cobranza y créditos durante el periodo 2015, empleándose la metodología cuantitativa, descriptiva aplicativa, no experimental, siendo la muestra

el acervo documental. Se aplicó como instrumento revisión documental, cuestionario, como técnicas, las técnicas de gabinete y entrevista; concluyendo que la empresa debe velar y controlar la eficacia de cuentas de cobranza que permita bajos índices de mora y rotación continúa.

Naval y Flores (2017), propusieron identificar la asociación del manejo de cuentas por cobrar y la renta de las compañías 2010-2014, siendo un estudio no experimental, cuantitativo, correlacional, los documentos de 38 empresas donde la fue la muestra, teniendo a modo de instrumento el análisis documental. Concluyendo, los indicadores, rotación de inventarios, media de cobrar, y giro de cuentas por cobrar en número de veces, son altos de manera significativa, por ello, se asocian favorablemente con la utilidad en finanzas de las compañías.

Por su parte, Mendoza (2017), en su estudio se planteó establece en cual forma influyen las cuentas por cobrar en la rentabilidad de firmas de comercio, siendo no experimental cuantitativa, descriptiva-asociativa, en la que la muestra fue conformada de 56 participantes correspondientes al área administrativa y contable, a quienes se les administró como instrumento el cuestionario. Concluyendo, la cuenta por cobrar de la empresa tiene relación significativa ($p < 0.05$), con la utilidad de las compañías de comercio.

Empezando por las bases teóricas de la primera variable denominada, cuentas por cobrar comerciales netas, es preciso mencionar que se tratan de préstamos que una entidad consigue a los usuarios mediante una acción de vender servicios y bienes, los créditos se consideran efectivos al momento de ingresar el importe a la entidad de forma efectiva, en ese procedimiento, las cuentas por cobrar tienen una función fundamental en el administrar de toda la institución, accediéndole transformar cuentas de cobro, a fin de mejorar y retener fuentes para un funcionamiento óptimo (Quiroz et al., 2019).

Siendo, además, un activo que representa los recursos financieros tanto a corto como largo plazo, cuyo seguimiento debe ser recuperado de los clientes, pues de ello dependerá que varíe el sobrante de los inventarios, transformándose en los

bienes de trabajo, el cual es un medio trascendente en la entidad para que logre aprovechar al máximo las partidas del activo circulante y los inventarios (Ordoñez y Quimi, 2017).

Sin embargo, las cuentas por cobrar netas son la cuantía de dinero adeudada por los clientes que una empresa espera que realmente paguen. Esta información se usa para calcular la eficacia crediticia y de cobranza de una organización, y también se puede incluir en el pronóstico de efectivo para medir las entradas de efectivo proyectadas. La diferencia entre cuentas por cobrar netas por cobrar y brutas, indica un problema significativo con las actividades de otorgamiento de crédito o cobranza de una empresa (Ordoñez & Quimi, 2017).

Como modelo teórico, se tomará lo mencionado en la Normal Internacional de Contabilidad I, que es que una entidad ejecuta y accede, las cuales están vinculadas al sistema contable; el propósito es generar lineamientos a fin de otorgar veracidad, razón y claridad a los informes financieros. Además, tiene como fundamento esclarecer las fuentes a fin de lograr elaborar y presentar estados financieros, cuya función es otorgar general información, asegurando que sean comparables, entre otras empresas diferentes como con los estados financieros de la misma empresa (Villavicencio Taco, 2017).

La Norma Internacional de Contabilidad número 1, centra sus bases en el establecimiento de indicadores y normativas para que las entidades cumplan de manera eficiente la presentación de informes ligados a las finanzas, con la finalidad de lograr el establecimiento de vínculo entre el estado de otras empresas y la empresa en evaluación, después de un plazo de tiempos, lo que permite el establecimiento de la continuidad del funcionamiento de la entidad, dando ideas eficaces a largo plazo (Loayza Abal, 2019).

Para evaluar la variable cuentas por cobrar comerciales netas, se realizará a través de las dimensiones: Tarjeta de crédito, que se conceptualiza como un objeto de plástico asignado a un cliente; siendo su titular; cuya función es posibilitar la adquisición de bienes y/o servicios en el límite de crédito o el retiro del efectivo por

adelantado, otorgando facilidades de pago (Dornadulaa & Geetha, 2019, p.632). En aras de la evaluación de la dimensión, se utilizará la data registrada del periodo 2017-2021. Por otra parte, la segunda dimensión son las facturas, que se conceptúan como documentos comerciales con efectos tributarios, pudiendo ser de formato físico o electrónico (Deloitte, 2018, p.2). Dicha dimensión será mensurada mediante las facturas emitidas entre desde el 2017 al 2021. Por último, se tiene a la tercera dimensión, la estimación para desvalorización de cuentas por cobrar, se concibe como cuantificación hecha por la empresa respecto al monto recuperable por el activo y reconocer cualquier pérdida por desvalorización (Ministerio de Economía y Finanzas, [MEF], s.f.). La dimensión será evaluada mediante las evidencias de las desvalorizaciones que figuren en el periodo 2017 y 2021.

En cuanto al segundo constructo, rentabilidad sobre ventas, es menester comenzar especificando la definición de rentabilidad, siendo la habilidad de una empresa para operar a largo plazo en función de obtener un nivel de beneficio adecuado (Yousif et al., 2021, p. 101). Posee un resultado positivo y significativo en la relación precio-beneficio. La garantía de inversión que se ha realizado puede ser dado por las empresas al máximo al tratar de aumentar las ganancias para los accionistas mediante la gestión eficaz de capital en propiedad (Aryantini y Jumono, 2021).

Asimismo, la rentabilidad de la empresa también está asociada con la participación del capital prestado, existen patrones que afectan a la rentabilidad, son la producción internos y factores financieros externos en una situación inestable. Una de los principales factores que determinan la rentabilidad son los activos de finanzas internas (Spitsin et al., 2020). Dentro del tema de análisis de estados financieros, en los que se ubica también la rentabilidad, se han encontrado dos modelos teóricos que son el modelo de ingreso-gasto y el modelo de activo-pasivo (Moscariello et al. 2020).

El modelo teórico de ingreso y gasto da prioridad a los elementos de la cuenta de resultados. Siguiendo este modelo, los activos y pasivos surgen como meros residuos y se definen, reconocen y miden como un subproducto de ingresos y gastos. En cambio, este último enfatiza la definición, registro, cuantificación de

bienes y obligaciones describe los ingresos, costos e ingresos como resultado de cambios en sus valores. Por lo tanto, el modelo de ingresos-gastos se ha reducido en todo el mundo junto con la adopción o la tendencia a las normas internacionales de información financiera (NIIF). Este sostiene que ganancias son medida de efectividad de una empresa en el uso de sus insumos para obtener y vender productos. El proceso de calce representa, por lo tanto, el proceso de medición fundamental, mientras que los cambios en los activos netos simplemente se originan en la asignación temporal de ingresos y gastos. Como resultado, para evitar la distorsión de las ganancias y asegurar una correspondencia adecuada y, el balance contiene no solo recursos económicos y obligaciones, sino también acumulaciones (costos e ingresos acumulados) y aplazamientos (Moscariello et al. 2020).

En el Modelo teórico de activo – pasivo, la base de una superioridad declarada del modelo activo-pasivo, donde el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera ha apoyado fuertemente un movimiento hacia el modelo activo-pasivo y adoptado rápidamente por muchos emisores de normas nacionales. La definición de activos y pasivos también representa el bloque de construcción fundamental en el marco conceptual del *International Accounting Standards Board (IASB)*. La primacía conceptual de los activos para determinar los ingresos no está clara, además, el modelo activo-pasivo parece contrastar con la manera en que la mayor parte de las compañías operan y crean valor (Moscariello et al. 2020). De hecho, si el modelo activo-pasivo pudiera ser más adecuado para representar el procedimiento formación cuantía de las firmas financieras o inmobiliarias, parece inadecuado para las empresas manufactureras que operan como un proceso de adelanto de gastos para adquirir o crear internamente activos que se utilizan para obtener ingresos. Lo más importante es que el cambio constante hacia un modelo de activos y pasivos ha empeorado el proceso de emparejamiento de ingresos y gastos, lo que a su vez ha deteriorado algunas propiedades que afectan la calidad de las ganancias y han reducido su capacidad de información prospectiva (Delgado et al., 2018, p.55).

Al hacer hincapié en la importancia, Król (2018), indica que la rentabilidad es uno de los determinantes más importantes que tiene la efectividad de la gestión empresarial. Entre otras cosas, Alabdullah et al. (2021) asevera que la optimización

de los beneficios resulta del hecho que la generación sistemática de ingresos proporciona una sensación de estabilidad, y la empresa no tiene que recurrir a fuentes externas (pp.44-45). En gran parte, como afirma Sanders et al. (2019), la cantidad de ingresos determina las perspectivas de desarrollo e innovación de la empresa, reduciendo costos asociados a la producción, así como la creación de nuevos puestos de trabajo. En la categoría de mercado, el triunfo que la empresa se identifica con el deseo de incrementar su posición en el medio ambiente en el mercado (pp.1400-1401).

Por otra parte, Hada y Mihalcea (2020), indican que la rentabilidad es un punto importante para el ámbito interno como para el externo de cualquier entidad. Para que la empresa sea eficiente y tenga un estado prometedor, una empresa. Asimismo, Yousif (2022), sostiene que acontece en las condiciones de un entorno dinámico, abordado por varios cambios, maximizándose así la rentabilidad o capacidad de conseguir ganancia (p.248). La utilidad es la manera para manifestar eficiencia con el resumen de esfuerzos realizados para conseguir el esperado resultado (Carroll et al., 2020, p.5).

Finalmente, para evaluar la variable rentabilidad sobre las ventas netas, se empleará como dimensión la utilidad neta es la cuantía sobrante de todos los ingresos de determinada organización, luego de reducir sus gastos y costos, observados en el estado de resultados (Daryanto et al., 2021, p.53); además la compañía consigue una rentabilidad total cuando las entradas son más que los costes, caso contrario registrará una pérdida neta (Paredes, 2018, p.47). Asimismo, la medición de la dimensión se realizará por medio de la medición de las cantidades de utilidades netas obtenidas desde el periodo 2017 al 2021. La dimensión ventas totales son las cantidades de ingresos que registra la empresa por las ventas realizadas en determinados periodos, generalmente las ventas se evalúan con una periodicidad anual (Che et al., 2018, p. 417). Para realizar el análisis de las ventas totales se registrará las ventas desde el periodo 2017 al 2021.

$$ROS = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Ventas totales}}$$

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Se tipificó como aplicada pues se direccionó a producir conocimientos en favor de profundizar el entendimiento del actuar de acontecimientos observables, los constructos o de las interacciones funcionales entre las entidades de estudio. Por tal motivo, los hallazgos que derivan de estas investigaciones suelen concebirse como un punto de partida para las investigaciones aplicadas (Concytec, 2020, pp. 5-6).

Asimismo, se clasificó en un nivel de correlacional puesto que, como sostienen Ñaupas et al. (2018), tiene como finalidad establecer las asociaciones entre dos o más variables; no obstante, se descarta una interpretación cuyo rigor acepte causalidad alguna. Vale añadir que las nombradas relaciones pueden calificarse como positivas o negativas (p. 13).

Concerniente al planteamiento del estudio seleccionado, fue no experimental; destacándose que no realiza una manipulación de las variables pues su propósito reposa en el recojo y examinación concienzuda de los datos (Hernández y Mendoza, 2018, pp. 174-175). Además, el corte de investigación fue transeccional que, como postulan Cvetkovic-Vega et al. (2021), implica la recogida de datos en un solo momento (p. 185).

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales netas.

Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas.

Definición conceptual:

Cuentas por cobrar comerciales netas: Se trata de los préstamos que una entidad confiere a los usuarios mediante el intercambio de servicios o bienes. Tales créditos se estiman efectivos al momento de ingresar el importe a la entidad; pudiendo convertir cuentas de cobro en aras de la optimización y

retención de fuentes, apostándose por un funcionamiento exitoso (Quiroz et al., 2019).

Rentabilidad de las ventas netas: Alude al grado de beneficio en un periodo que se consigue mediante los intercambios totales; siendo el cociente entre las ventas y el margen bruto, lo cual supone una intranquilidad y obligación fija de los encargados de intercambios en una compañía (Moscariello et al. 2020).

Definición operacional:

Cuentas por cobrar comerciales netas, contiene como dimensiones a las cuentas por cobrar comerciales brutas y la estimación para la desvalorización de cuentas por cobrar. La variable será evaluada mediante el registro las mencionadas cuentas desde el periodo 2017 al 2021.

Rentabilidad de las ventas netas, consta de dos dimensiones, la ganancia neta y las ventas totales. La variable será sometida a evaluación por medio del registro de las cuentas para los periodos 2017 al 2021.

Indicadores: serán los datos cuantitativos contenidos para cada dimensión, serán extraídos de los estados financieros pertinentes, según marco teórico aplicado.

Escala de medición: será la de razón, pues el cero señalara la ausencia de atributo, o sea, es cero absolutos al no registrarse valor en soles; y, los saldos de las cuentas pueden ser multiplicados y divididos, para el cálculo de ratios, proporciones o razones

3.3. Población, muestra y muestreo

Es definida como (sujetos u objetos) y comparten características en común; constituyendo dichos atributos una conveniencia para el desarrollo de la investigación mientras que se correspondan con la problemática abordada y con los propósitos establecidos (Ventura-Leon, 2017, p. 1). En conformidad

a lo precedente, la población estuvo compuesta del acervo contable y financiero perteneciente a los periodos 2017 al 2021 de una compañía del sector comercial que está en la Bolsa de Valores.

Se contempló por criterios de selección de la situación financiera del periodo 2017-2021 y al estado de resultados del periodo 2017-2021; mientras que, como criterios de exclusión, al estado de situación financiera del periodo 2016 hacia atrás, el estado de resultados del periodo 2016 hacia atrás, el estado de flujo de efectivo de cualquier periodo y el estado de cambio de patrimonio de cualquier periodo.

Respecto a la muestra, esta es entendida a modo de un subgrupo originario de una porción población en particular; siendo producto de un procedimiento probabilístico o no probabilístico a efectos de su elección (Sánchez et al., 2018, p. 93) En este proyecto de estudio, la muestra estará compuesta por el acervo contable y financiero de los periodos 2017 al 2021 de una firma del sector comercial ubicada en la Bolsa de Valores.

En cuanto al muestreo, como aseguran Otzen y Manterola (2017), es una técnica de selección muestral; es el conjunto de los informes financieros apropiadamente auditados, pertenecientes específicamente de 2017^a 2021^a la firma estudiada. En ellas están contenidas las variables y dimensiones establecidas. Los datos su ubican en la página web oficiales de los portales digitales de organismos oficiales de acceso público del Estado. El tamaño muestral estuvo acorde con los estados financieros más actualizados posibles, para su estudio más vigente posible, a fin de obtener conclusiones válidas y recomendaciones acordes con la más actual o reciente realidad posible.

Unidad de análisis, Sera cada uno de los estados financieros, de los últimos cinco años, auditados por contadores independientes y especializados, publicados en el portal oficial del Estado con acceso público.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Fue utilizado el análisis documental, que es un método que involucra la categorización y/o codificación de los diferentes aspectos de una comunicación, con la finalidad de otorgarle coherencia y orden para su observación detenida y crítica (Sánchez et al., 2021, p. 118).

En el caso del instrumento, se implementó la guía o ficha de análisis documental; que se comprende como una herramienta de registro para estructurar la data de procedimientos llevados a cabo y se vinculan con los papeles (Carhuancho et al., 2019, p. 68).

3.5. Procedimientos

Con el fin de desarrollar la investigación, se entabló un diálogo formal con el gerente o subgerente encargado de la empresa comercial a fin de exponer el objetivo del estudio y obtener su autorización para el acceso a la solicitada documentación contable y financiera. Como fue aprobatoria la respuesta, se procedió a las coordinaciones para la programación de las fechas para la entrega presencial o virtual. Posteriormente, los datos recogidos fueron sometidos a los análisis estadísticos pertinentes con miras al diseño del informe de tesis.

3.6. Método de análisis de datos

El proceso de la información fue cuantitativo, tras la recogida de data mediante una administración del instrumento, se elaboró una base de información usando Microsoft Excel, donde, a su vez, se efectuará el tratamiento estadístico-descriptivo y la tabulación respectivos. Luego, la base de datos fue trasladada al software estadístico SPSS para el proceso de codificación de variables y someter dicha data a la prueba de normalidad en pro de definir la prueba correlacional idónea para el análisis estadístico-inferencial, siendo R de Pearson (paramétrica) o Rho de Spearman (no paramétrica).

3.7. Aspectos éticos

La composición de este estudio se ciñó a derechos de propiedad intelectual en tanto que la información perteneciente a otros autores fue correctamente referenciada, en compatibilidad con los lineamientos provisto por la normativa APA, primero en hojas de trabajo en Excel y luego estadísticamente con SPSS.

Por otra parte, en torno a los postulados éticos que regirán el proceso de estudio, estos serán los de autonomía, y beneficencia. En primer lugar, el de autonomía atañe a la responsabilidad de comunicar el fin de la investigación y la aprobación informada al participante; al igual que la protección de privacidad y confidencia en datos que proporcione. RESOLUCIÓN DE CONSEJO UNIVERSITARIO N° 0262-2020/UCV, 2020, pp. 5-6).

IV. RESULTADOS

A continuación, se detallan los cálculos resultantes como consecuencia del establecimiento de los objetivos. Para tales fines, se han utilizado tablas debidamente interpretadas para los análisis estadísticos aplicados. Asimismo, se visualiza la contrastación de las hipótesis de investigación correspondientes.

4.1. Análisis descriptivo

Tabla 1

Análisis de los datos de las variables cuentas por cobrar comerciales netas y rentabilidad de las ventas netas en una empresa comercial registrada en la Bolsa de Valores, 2017-2021

Indicador	Dimensión: Cuentas por cobrar comerciales brutas	Dimensión: Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar	Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales netas	Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas
Dimensión del año 2017	24,170	-199	23,971	0.05
Dimensión del año 2018	24,548	-221	24,327	0.05
Dimensión del año 2019	19,190	-267	18,923	0.04
Dimensión del año 2020	19,595	-770	18,825	-0.01
Dimensión del año 2021	20,562	-376	20,186	0.04

Nota: Los indicadores correspondientes a los EEFF de la empresa estudiada publicados por la BVL y SMV

En la tabla 1 se refleja la data cuantitativa de las variables cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas en una empresa comercial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021. Para estos 5 años, ambas han registrado variaciones paralelas, donde disminuyó la primera variable y la segunda variable y viceversa (entre 0.15 y 0.2).

Por otra parte, la variación positiva y negativa de la variable cuentas por cobrar comerciales netas se dieron mayormente por un empuje de la estimación para desvalorización de las cuentas por cobrar, comparado con el menor desarrollo de cuentas por cobrar comerciales brutas en ciertos periodos como el 2019 y 2020. Sin embargo, su desarrollo fue mejor en el último periodo 2021.

Tabla 2*Análisis descriptivo: Medida de tendencia central y medidas de dispersión (En miles de S/)*

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	Varianza
Dimensión: Cuentas por cobrar comerciales brutas	5	19,190	24,548	21,613	2,559	6,550,082
Dimensión: Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar	5	770	199	367	236	55,507
Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales netas	5	18,825	24,327	21,246	2,706	7,324,839
Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas	5	0.0122	0.0542	0.0343	0.0272	0.001
N válido (por lista)	5					

Nota: Los cálculos en SPSS se efectuaron con los datos de las variables cuentas por cobrar comerciales, netas y rentabilidad de las ventas netas.

Como se observa por medio de la tabla 2 se detalla el análisis descriptivo que pertenece a la medida de tendencia central y otras que son de dispersión. Para tal efecto, se consideraron, en primer lugar, al mínimo, máximo y media y, en segundo lugar, a la desviación estándar y varianza. De estos resultados, se desprende que, en todo el periodo revisado, las desviaciones estándar son reducidas o acordes con sus respectivas medias, ello significa que, la mayor parte de datos tiende a estar agrupados cerca de su media. Es decir, muestran desvíos razonables de medición central.

4.2. Pruebas de normalidad y de correlación

Paso 1: Hipótesis estadística de normalidad

H0: Los datos siguen una distribución normal -> Se aplica la prueba de correlación paramétrica.

H1: Los datos no siguen una distribución normal -> Se aplica la prueba de correlación no paramétrica.

Paso 2: Nivel de significancia

NC = 0.95

$\alpha = 0.05$ -> Margen de error

Paso 3: Normalidad

Si $n > 50$ -> Se emplea Kolmogorov- Smirnov

Si $n \leq 50 \rightarrow$ Se emplea Shapiro-Wilk

Paso 4: Estadístico para la Prueba de correlación

Si $p\text{valor} < 0.05 \rightarrow$ Se rechaza la $H_0 \rightarrow$ Se utiliza el Coeficiente de Spearman

Si $p\text{valor} > 0.05 \rightarrow$ Se acepta la $H_0 \rightarrow$ Se utiliza el Coeficiente de Pearson

Tabla 3

Prueba de normalidad con Shapiro-Wilk para las variables

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.
Dimensión: Cuentas por cobrar comerciales brutas	.831	5	.141
Dimensión: Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar	.783	5	.058
Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales netas	.811	5	.100
Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas	.794	5	.072

Nota: Los cálculos en SPSS se efectuaron con los datos de las variables Cuentas por cobrar comerciales netas y Rentabilidad de las ventas netas.

En la tabla 3 se presenta la prueba de normalidad con Shapiro-Wilk en lo que refiere a las variables cuentas por cobrar comerciales netas y rentabilidad de las ventas netas. Las dimensiones de la primera variable y ésta misma arrojaron $p\text{valor} > 0.05 \rightarrow$ Se acepta la H_0 , por lo tanto los datos continúan una repartición normal, consecuentemente la prueba de correlación debería ser paramétrica, por lo cual el coeficiente el cual se debe aplicar es el de Pearson.

Tabla 4
Pruebas de correlación

			Dimensión: Cuentas por cobrar comerciales brutas	Dimensión: Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar	Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales netas	Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas
Rho de Pearson	Dimensión: Cuentas por cobrar comerciales brutas	Correlación de Pearson	1	.596	.998	.654
		Sig. (bilateral)		.288	.000	.231
		N	5	5	5	5
	Dimensión: Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar	Correlación de Pearson	.596	1	.651	.994
		Sig. (bilateral)	.288		.234	.001
		N	5	5	5	5
Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales netas	Correlación de Pearson	.998	.651	1	.705	
	Sig. (bilateral)	.000	.234		.183	
	N	5	5	5	5	
Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas	Correlación de Pearson	.654	.994	.705	1	
	Sig. (bilateral)	.231	.001	.183		
	N	5	5	5	5	

Nota: Los cálculos en SPSS se efectuaron con los datos de las variables Cuentas por cobrar comerciales netas y Rentabilidad de las ventas netas.

En la tabla 4 se observan las pruebas correlativas en medio de las dimensiones de la variable cuentas por cobrar comerciales netas y la variable rentabilidad de las ventas netas y entre ambas variables. Se aprecia que hay relación significativa entre la dimensión estimación para desvalorización de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las ventas netas, demostrado porque su valor de significancia (p valor) es menor a 0.05, y la relación es directa o positiva en un 0,994.

En los demás casos el p valor fue mayor a 0.05, es decir sus relaciones no son significativas y sus coeficientes son directos al ser positivos.

4.3. Contrastación de la hipótesis general

Para fines de la contrastación de todas las hipótesis, se aplicó los siguientes rangos para el Coeficiente de Pearson (Hernández et al., 2018, p. 590):

De 0 a +/- 0,09: Correlación nula

De +/-0,10 a +/- 0,29: Correlación débil

De +/-0,30 a +/- 0,49: Correlación moderada

H0: La relación entre las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021, no es significativa.

HG: La relación entre las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021, es significativa.

Regla de decisión:

$\alpha = 0.05$

Si $p \text{ valor} < 0.05 \rightarrow$ Se rechaza la H0

Si $p \text{ valor} \geq 0.05 \rightarrow$ Se acepta la H0

Tabla 5

Correlación entre las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas

		Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas	
Rho de Pearson	Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales netas	Correlación de Pearson	.705
		Sig. (bilateral)	.183
		N	5

A través de la tabla 5 se detalla que la variable cuentas por cobrar comerciales netas y la variable rentabilidad de las ventas netas no tiene relación de forma significativa al ser el p valor = 0.183 > 0.05, por ende, se acepta la hipótesis que manifiesta que entre cuentas por cobrar comerciales netas y rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, 2017-2021, no es significativa y se rechaza la hipótesis de investigación. Además, el coeficiente de correlación de Pearson es 0,705, lo que señala una relación directa (positiva) y alta.

4.4. Contrastación de la hipótesis específica 1

H0: La relación entre las cuentas por cobrar comerciales brutas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021, no es significativa.

H1: La relación entre las cuentas por cobrar comerciales brutas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021, es significativa.

Regla de decisión:

$$\alpha = 0.05$$

Si $p \text{ valor} < 0.05 \rightarrow$ Se rechaza la H0

Si $p \text{ valor} \geq 0.05 \rightarrow$ Se acepta la H0

Tabla 6

Correlación entre las cuentas por cobrar comerciales brutas y la rentabilidad de las ventas netas

		Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas	
Rho de pearson	Dimensión: Cuentas por cobrar comerciales brutas	Correlación de Pearson	.654
		Sig. (bilateral)	.231
		N	5

En la tabla 5 es posible detallar que la dimensión cuentas por cobrar comerciales brutas y la variable rentabilidad de las ventas netas no se relacionan de manera significativa al ser el $p \text{ valor} = 0.231 > 0.05$, a causa de ello se admite la hipótesis nula la cual manifiesta que la correspondencia en medio de las cuentas por cobrar comerciales brutas y la rentabilidad de las ventas netas de una compañía comercial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021, no es significativa y se refuta la hipótesis de investigación. Además, el coeficiente de correlación de Pearson se ubica en 0,654, lo cual señala una relación directa (positiva) y alta.

4.5. Contrastación de la hipótesis específica 2

H0: La relación entre la estimación para la desvalorización de cuentas por cobrar y la rentabilidad de una empresa comercial registrada en la BVL, 2017-2021, no es significativa.

H2: La relación entre la estimación para la desvalorización de cuentas por cobrar y la rentabilidad de una empresa comercial registrada en la BVL, 2017-2021, es significativa.

Regla de decisión:

$\alpha = 0.05$

Si p valor $< 0.05 \rightarrow$ Se rechaza la H0

Si p valor $\geq 0.05 \rightarrow$ Se acepta la H0

Tabla 7

Correlación entre la estimación para la desvalorización de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las ventas netas

		Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas	
Rho de Pearson	Dimensión:	Correlación de Pearson	.994
	Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar	Sig. (bilateral)	.001
		N	5

En la tabla 6 se observa que la dimensión estimación para desvalorización de cuentas por cobrar y la variable rentabilidad de las ventas netas se relacionan en modo significativo al ser el p valor $0.001 < 0.05$, por ende se impugna la hipótesis la misma que manifiesta que la correlación entre estimación para desvalorización de cuentas por cobrar y rentabilidad de las ventas netas de una organización comercial registrada en la BVL, 2017-2021, es significativa y acepta la hipótesis de investigación. Además, el coeficiente en correlación Pearson es 0,994, señalando una relación directa (positiva) y muy alta o también llamada fuerte, tal y como lo menciona Hernández et al. (2018), quien evidencia que el rango $0.501.00+-$ es considerado como fuerte, directo o indirecto según el signo que se obtenga.

V. DISCUSIÓN

Después del respectivo detalle de los resultados, se procede a realizarse su discusión, empezando por sus objetivos específicos y continuando con el objetivo general, ello se muestra a continuación:

1. Para el objetivo general se determina la relación las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, periodo 2017-2021, se encontró que, la relación entre las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas no es significativa debido a que, el p valor fue mayor a 0.05, además su coeficiente de relación de Pearson fue 0,705, lo que señala que es directa o positiva. De ello se puede inferir que el hecho de que las cuentas por cobrar comerciales netas sean elevadas o bajas no guarda relación con que la rentabilidad de ventas netas sea alta o baja.

Lo encontrado concuerda con Villena (2021), quien sostuvo que al mejorarse las cuentas por cobrar comerciales netas no se relaciona con que la rentabilidad de ventas netas pueda ser mayor o menor.

No se coincide con lo hallado por Mendoza (2017) quien logro evidenciar que la cuenta por cobrar de la empresa tiene relación significativa ($p < 0.05$), con la rentabilidad (utilidades), como lo indicaron Chavez y Loconi (2018) que una empresa para tener una mejor salud financiera es necesario controlar la eficacia de cuentas de cobranza que permita bajos índices de mora y rotación continua, para alcanzar un ritmo rentable, como lo constatan Naval y Flores (2017) que las cuentas por cobrar en número de veces, son altos de manera significativa, por ello, se asocian favorablemente con la utilidad en finanzas de las compañías, es decir, pueden perjudicar o beneficiar las rentabilidades de las empresas, que se ven envueltas con aciertos o complicaciones con este tipo de cuentas dentro de sus finanzas comerciales. A modo de complemento, Nolzco et al., (2020) halló que las cuentas por cobrar sobre bienes corrientes suelen representar poco porcentaje del activo total, aun cuando la cobranza se ha realizado muchas veces, esto sucede por la falta de procedimientos de cobro.

Lo encontrado está en marcado en la literatura de Ordoñez y Quimi (2017) quienes sostienen que las cuentas por cobrar netas son la cantidad de dinero adeudada por los clientes que una empresa espera que realmente paguen. Esta información se utiliza para medir la eficacia crediticia y de cobranza de una organización, y también se puede incluir en el pronóstico de efectivo para medir las entradas de efectivo proyectadas, y según Aryantini y Jumono (2021), la rentabilidad elevada se relaciona más con la gestión adecuada del capital de inversiones.

2. En cuanto al objetivo específico 1, determinar la relación entre las cuentas por cobrar comerciales brutas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, periodo 2017-2021, se determinó que la reciprocidad en medio de las cuentas por cobrar comerciales brutas y la rentabilidad no es significativa, debido a que su p valor fue mayor a 0.05, además su coeficiente de correlación de Pearson fue 0,654. De lo cual se puede inferir que las cuentas por cobrar comerciales brutas tengan tendencia al alza o baja no se relaciona con que la rentabilidad también sea alta o baja. Lo cual presenta similitudes con Rodríguez (2019), quien alcanzó la conclusión de que las cuentas por cobrar comerciales brutas al no ser gestionadas de manera adecuada, es decir no hay buenas decisiones sobre los otorgamientos a crédito, hace que su registro contable no sea eficaz, sin embargo, ello no tiene relación con que la rentabilidad sea menor realmente. No se concuerda con Hurtado (2017), quien evidenció que, debido a que no concurre un adecuado sistema de aprobación de créditos, se perjudicarían las cuentas por cobrar comerciales brutas, lo cual afectaría a la rentabilidad empresarial, algo que también coincide con Guevara (2020) quien halló que las cuentas por cobrar-terceros tiene un incidente indirecto en la utilidad de finanzas, pero no económica, lo que si puede dar bajo ratios de utilidad; sin embargo, incrementa los periodos de cobranza. De igual forma Guevara (2020) concluyó afirmado que las cuentas por cobrar tienen una huella indirecta en la utilidad de finanzas, pero no económica, lo que si puede dar bajo ratios de utilidad; sin embargo, incrementa los periodos de cobranza.

3. Respecto al específico 2, determinar la relación entre la estimación para la desvalorización de cuentas por cobrar y la rentabilidad de una empresa comercial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021, se encontró que, la relación entre la estimación para la desvalorización de cuentas por cobrar y la rentabilidad neta es significativa, debido a que el p valor fue menor a 0.05, además el coeficiente de correlación de Pearson fue 0,984, lo que evidencia una relación directa y muy alta. De ello se puede inferir que al ser la estimación para desvalorización de cuentas por cobrar mayor se relaciona con que la rentabilidad de ventas netas sea mayor y viceversa.

Lo evidenciado presenta similitudes con Zambrano et al., (2021), quien encontró que la cuantía de desvalorización de cuentas por cobrar se concierne en forma significativa con la rentabilidad. Asimismo, Hurtado (2017) concluyó que, si la desvalorización de las cuentas por cobrar es menor, se verá afectada la rentabilidad. Igualmente, Nolzco et al. (2020) hallaron que las cuentas por cobrar sobre bienes corrientes tuvieron una desvalorización con la ausencia de procedimientos de cobro afectando a la rentabilidad. Esto también coincide con Naval y Flores (2017) quienes observaron que las cuentas por cobrar son altas de manera significativa, por ello, se asocian favorablemente con la utilidad en finanzas, algo que también demostró Mendoza (2017) quien llegó a la conclusión de que las cuentas por cobrar tienen relación significativa ($p < 0.05$), con la utilidad.

Lo mencionado se encuentra enmarcado en la literatura del MEF (s.f), donde se sostiene que la estimación para desvalorización de cuentas por cobrar, se concibe como la cuantificación hecha por la empresa respecto al monto recuperable por el activo y reconocer cualquier pérdida por desvalorización. Por otra parte, Hada y Mihalcea (2020), indican que la rentabilidad es un punto importante para el ámbito interno como para el externo de cualquier entidad, porque permite que sea eficiente y tenga un estado prometedor, algo que complementa Daryanto et al. (2021) haciendo mención sobre la evaluación de la rentabilidad sobre las ventas netas, se empleará como dimensión la utilidad neta es la cuantía sobrante de todos los ingresos de determinada organización, luego de reducir sus gastos y costos.

De acuerdo con el compilado anterior verificado, se pudo encontrar ciertas congruencias tanto de los autores mencionados y sus resultados, con lo evidenciado en el análisis realizado en esta investigación, permitiendo de tal forma converger en un solo punto de toda esta comparación, de que la desvalorización de las cuentas por cobrar goza de cierta implicancia en la renta, conllevando a que esta se encuentre en niveles no óptimos para cualquier entidad, algo que perjudica la salud financiera de una organización.

VI. CONCLUSIONES

1. Para el objetivo general, se pudo determinar que no hay relación significativa entre las cuentas por cobrar comerciales netas y la rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, esto demuestra que los elevados niveles de las cuentas que se tienen pendientes para la conversión y disposición del efectivo, no han generado que se tenga niveles no muy altos de rentabilidad durante esos años en estudio.
2. Para el objetivo específico 1, Se pudo confirmar que no se presenta una relación de significancia entre cuentas por cobrar comerciales brutas y rentabilidad de las ventas netas de una empresa comercial registrada en la BVL, debido a que los principales problemas que conllevan al aumento de los pagos pendientes de las ventas al crédito por parte de la organización, no han conllevado a que se aumente de manera considerables la rentabilidad obtenida en esos periodos.
3. Para el objetivo específico 2, Se logró verificar que existe una relación significativa entre la estimación para la desvalorización de cuentas por cobrar y la rentabilidad de una empresa comercial registrada en la BVL, lo que conlleva a afirmar que la forma en cómo se llevan las actividades dentro de la gestión de las cuentas por cobrar, lo que se refleja que sus datos analizados elevados, incurren de manera positiva en sus niveles de rentabilidad.

VII. RECOMENDACIONES

1. Es necesario que el gerente general, promueva políticas de saneamiento financiero implantando políticas de topes de cuentas por cobrar, impidiendo que los deudores problemáticos vuelvan a generar más deuda, impidiendo compras hasta que puedan saldar todas sus obligaciones con la empresa, lo que permitirá que la organización ayude a mejorar su rentabilidad y beneficios, en los periodos contables posteriores.
2. Es necesario el área de ventas general, pueda coordinar mejoras en los procesos en la entrega de ventas al crédito, teniendo en cuenta la situación y el análisis de los últimos cinco periodos, esclareciendo normativas y reglas para las ventas sustanciosas, ya que esto permitirá a la entidad tener una medida preventiva y contingente que ayude a que las cuentas por cobrar brutas, no sobrepasen del límite establecido y que podría recaer en su salud financiera.
3. Finalmente, es necesario que el área contable de la entidad, ayude con la elaboración de reportes mensuales del estado de la rentabilidad, esto con información pertinente sobre todo el índice de cuentas pendientes de cobros, visualizando a primera vista su rotación y su conversión al efectivo, esto ayudará a que esta empresa tenga una visión constante de su estado financiero, y tomar medidas a tiempo que ayuden a la no disminución de sus beneficios y que pueda dificultar su capacidad de pago inmediato.

VIII. REFERENCIAS

Alabdullah, T., Ahmed, E., & Ahmed, R. Dedico esta tesis a mis padres, por haberme labrado en la persona que soy en la actualidad; y todo lo que soy, se lo debe a ellos.

A mis hermanos, por su apoyo y motivación.

Ore Quispe, Gisela. (2021). Organization Features and Profitability: Implications for a Sample of Emerging Countries. *JABE*, 5(2), 43-52. doi:<http://dx.doi.org/10.26675/jabe.v5i2.16351>

Aryantini, S., & Jumono, S. (2021). Profitability and value of firm: An evidence from manufacturing industry in Indonesia. *Accounting*, 735-746. Obtenido de http://www.growingscience.com/ac/Vol7/ac_2021_36.pdf

Carhuancho, I. N., Sicheri, L., Guerrero, M., & Casana, K. (2019). *Metodología para la investigación holística*. UIDE.

Carroll, C., Crawley, E., Slacalek, J., Tokuoka, K., & White, M. (2020). Sticky Expectations and Consumption Dynamics. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 12(3), 40-76. doi:10.3386/w24377

Castro, J. (2021). Obtenido de Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar: <https://blog.corponet.com/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>

Chavez, Y., & Loconi, J. (2018). *Evaluación de la gestión de cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa Ferronor SAC, 2015. Propuesta de mejora*. Tesis de pre grado, Universidad Santo Toribio de Mogrovejo , Chiclayo. Obtenido de https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2141/1/TL_ChavezFernandezYsela_LoconiLeonJenny.pdf

Che, Y., Li, Y., Fam, K., & Bai, X. (2018). Buyer–seller relationship, sales effectiveness and sales revenue: a social network perspective. *Nankai*

Business Review International, 9(4), 414-436.
doi:<https://doi.org/10.1108/NBRI-09-2017-0051>

Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica. (CONCYTEC, 2020). *GUÍA PRÁCTICA PARA LA FORMULACIÓN Y EJECUCIÓN DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO (I+D)*. f

Cvetkovic-Vega, A., Maguiña, J., Soto, A., Lama-Valdivia, J., & Correa-López, L. (2021). Estudios transversales. *Rev. Fac. Med. Hum.*, 21(1), 164-170.
doi:10.25176/RFMH.v21i1.3069

Daryanto, W., Maharani, A., & Wiradjaja, N. (2021). Profitability ratio analysis before and during COVID-19: Case study in PT JAPFA COMFEED Indonesia. *South East Asia Journal of Contemporary Business Economics and Law*, 24(4), 52-59. Obtenido de https://seajbel.com/wp-content/uploads/2021/06/SEAJBEL24_712.pdf

Delgado, A., Pascoal, T., & Brutti, M. (2018). Performance comparison of scenario-generation methods applied to a stochastic optimization asset-liability management model. *Pesquisa Operacional*, 38(1), 53-72.
doi:<https://doi.org/10.1590/0101-7438.2018.038.01.0053>.

Deloitte. (2018). *ABC Factura Electrónica*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/tax/documentos/180109-cr-tax-ABCFacturaElectronica.pdf>

Dornadulaa, V., & Geetha, S. (2019). Credit Card Fraud Detection using Machine Learning Algorithms. *Procedia Computer Science*, 165, 631-641.
doi:<https://doi.org/10.1016/j.procs.2020.01.057>

Flores, G., Campoverde, J., Romero, A., & Coronel, K. (2021). Aproximación predictiva al riesgo crediticio comercial en empresas alimenticias ecuatorianas. *EG Estudios Gerenciales*, 37(160), 413-424. Obtenido de https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/download/4022/4275/

Flores, M., & Naval, Y. (2017). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de

Lima, períodos 2010 al 2014. *Revista de investigación universitaria*, 6(1), 1-16. Obtenido de <file:///C:/Users/HP/Downloads/1039-Texto%20del%20art%C3%ADculo-1535-1-10-20180817.pdf>

Guevara, E. (2020). *Gestión de las cuentas por cobrar comerciales-terceros y su efecto en la rentabilidad de la Empresa Tecnimotos R-R Eirl - 2018*. Tesis de pre grado, Universidad Señor de Sipán , Chiclayo. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7383/Guevara%20Polo%20Eduard%20Deivis.pdf?sequence=1>

Gutiérrez, J., & Tapia, J. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista De Investigación Valor Contable*, 3(1), 9 - 30. Obtenido de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1229/1573

Hada, I., & Mihalcea, M. (2020). The importance of profitability indicators in assessing the financial performance of economic entities. *University of Oradea*, 219-228. Obtenido de <http://anale.steconomieuoradea.ro/volume/2020/n1/020.pdf>

Hernández, J., Espinosa, J., Peñaloza, E., Rodríguez, J., Chacón, J., Toloza, C., . . . Bermúdez, V. (2018). Sobre el uso adecuado del coeficiente de correlación de Pearson: definición, propiedades y suposiciones. *Revista Archivos Venezolanos de Farmacología y Terapéutica*, 37(6), 587-595. Obtenido de https://www.revistaavft.com/images/revistas/2018/avft_5_2018/25sobre_uso_adecuado_coeficiente.pdf

Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: Mc Graw Hill Education.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw-Hill.

Hurtado, D. (2017). *Análisis a las cuentas por cobrar del comercial "Almacenes el Costo" de la Parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro*. Tesis de pre grado, Pontificia Univesidad Católica del Ecuador , Esmeraldas. Obtenido de

<https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1387/1/HURTADO%20QUI%C3%91%C3%93NEZ%20DIAMELA%20ROSANGELA%20.pdf>

Król, M. (2018). The importance of profitability in managing a small enterprise. *An International Scientific Journal*, 271-284. Obtenido de <http://psjd.icm.edu.pl/psjd/element/bwmeta1.element.psjd-26afb999-5716-43a9-957b-6fbb2116ed5a>

Mendoza, H. (2017). *Control de cuentas por cobrar y su incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la Victoria, año 2017*. Tesis de pre grado, Universidad Señor de Sipán , Lima . Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/13189/Mendoza_CHJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ministerio de Economía y Finanzas. (MEF, s.f.). *NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valuación*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/es/?id=1843:ajustes-del-per..&option=com_content&language=es-ES&view=article&lang=es-ES

Moscariello, N., La Rosa, F., Bernini, F., & Fera, P. (2020). Revenue-expense versus asset-liability model: The impact on the earnings attributes of non-financial private firms. *Meditari Accountancy Research*, 28(2), 277-310. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/MEDAR-04-2019-0465/full/html>

Nolazco, F., Ortiz, I., & Carhuancho, I. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espiritu Emprendedor Tes*, 4(1), 13-27. Obtenido de <http://espirituemprendedortes.com/index.php/revista/article/view/189/205>

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación: Cuantitativa, Cualitativa y Redacción de la Tesis (5° ed.)*. Ediciones de la U.

Ordoñez, R., & Quimi, M. (2017). Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía Wurth Ecuador S.A. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1(1), 1-9. Obtenido de

<https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/liquidez-compania-wurth.html>

Ordoñez, S., & Quimi, M. (2017). Gestión financiera de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la compañía Wurth Ecuador S.A. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/liquidez-compania-wurth.zip>

Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232. doi:<https://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>

Paredes, S. (2018). Utilidad neta y generación de valor económico agregado, en empresas del sector minero del Perú, periodo 2012-2016. *Revista Valor Contable*, 5(1), 45-57. doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v5i1.1249>

Quiroz, D., Barrios, R., & Villafuerte, A. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Asociación Educativa Adventista Nor-Oriental, 2019. *Balance's. Tingo María*, 7(10), 48-56. Obtenido de <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/download/183/163>

RESOLUCIÓN DE CONSEJO UNIVERSITARIO N° 0262-2020/UCV. (2020). *Se aprueba la actualización del CÓDIGO DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD*. Obtenido de <https://www.ucv.edu.pe/wp-content/uploads/2020/11/RCUN%C2%B00262-2020-UCV-Aprueba-Actualizaci%C3%B3n-del-C%C3%B3digo-%C3%89tica-en-Investigaci%C3%B3n-1-1.pdf>

Rodriguez, A. (2019). *Control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la compañía Asotecom SA, periodo 2017*. Universidad Técnica de Machala, Machala. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14077/1/TTUACE-2019-CA-CD00184.pdf>

Sánchez, H., Reyes, C., & Mejía, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística*. Universidad Ricardo Palma.

- Sánchez, M., Fernández, M., & Díaz, J. (2021). Técnicas e instrumentos de recolección de información: análisis y procesamiento realizado por el investigador cualitativo. *Revista Científica UISRAEL*, 8(1), 107–121. doi:<https://doi.org/10.35290/rcui.v8n1.2021.400>
- Sanders, G., Maciejewski, M., & Basu, A. (2019). Overview of Cost-effectiveness Analysis. *JAMA*, 321(14), 1400–1401. doi:10.1001/jama.2019.1265
- Spitsin, V., Ryzhkova, M., Vukovic, D., & Anokhin, S. (2020). Companies profitability under economic instability:evidence from the manufacturing industry in Russia. *Journal of Economic Structures*, 1-20. Obtenido de <https://journalofeconomicstructures.springeropen.com/track/pdf/10.1186/s40008-020-0184-9.pdf>
- Ventura-Leon, J. (2017). ¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria. *Revista Cubana de Salud Pública*, 43(4), 1-2. Obtenido de <http://www.revsaludpublica.sld.cu/index.php/spu/article/view/906/948>
- Villena, O. (2021). Gestión de cobranzas en emprsas comercializadoras de electrodomesticos: caso Macimex, Ecuador. *Polo del Conocimiento* (10), 15-22. Obtenido de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/3082/html>
- Yousif, T. (2022). Management accounting insight via a new perspective on risk management-companies' profitability relationship. *International Journal of Intelligent Enterprise*, 9(2), 244 – 257. doi:<https://doi.org/10.1504/IJIE.2022.121752>.
- Yousif, T., Ries, E., Almashhadani, M., Kadhim, S., Hasan Ahmed, H. A., & Putri., E. (2021). How Significantly to Emerging Economies Benefit From Board Attributes and Risk Management in Enhancing Firm Profitability? *Journal of Accounting Science*, 5(2), 100-109. doi:<https://doi.org/10.21070/jas.v5i2.1530>
- Zambrano, F., Rivera, C., Qumi, D., & Flores, E. (2021). Factores explicativos de la rentabilidad de las microempresas: Un estudio aplicado al sector comercio.

Inova Research Journal, 3(2), 63-78. Obtenido de
<https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1974/1946>

ANEXOS

Anexo N° 01

Tabla de operacionalización de las variables de estudio

Variable de estudio 1	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Cuentas por cobrar comercial es netas	Son la cantidad de dinero adeudada por los clientes que una empresa espera que realmente paguen (Ordoñez & Quimi, 2017).	Las cuentas por cobrar se medirán a través de las Cuentas por Cobrar comerciales, netas.	Cuentas por cobrar comerciales brutas	Cuentas por cobrar comerciales brutas 2017	De razón
				Cuentas por cobrar comerciales brutas 2018	
				Cuentas por cobrar comerciales brutas 2019	
				Cuentas por cobrar comerciales brutas 2020	
				Cuentas por cobrar comerciales brutas 2021	
			Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar	(-) Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar 2017	De razón
				(-) Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar 2018	
				(-) Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar 2019	
				(-) Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar 2020	
				(-) Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar 2021	

Nota: (Vásquez et al., 2021).

13

Variable de estudio 2	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Rentabilidad de las ventas netas	Hada y Mihalcea (2020) la rentabilidad es un punto importante para el ámbito interno como para el externo de cualquier entidad. Para que la empresa sea eficiente y tenga un estado prometedor, una empresa.	La variable rentabilidad de las ventas netas se medirá a través la Utilidad neta y Ventas totales.	Utilidad neta	Ganancia neta 2017	De razón
				Ganancia neta 2018	
				Ganancia neta 2019	
				Ganancia neta 2020	
				Ganancia neta 2021	
			Ventas totales	Ingresos de actividades ordinarias 2017	
				Ingresos de actividades ordinarias 2018	
				Ingresos de actividades ordinarias 2019	
				Ingresos de actividades ordinarias 2020	
				Ingresos de actividades ordinarias 2021	

Nota: (Paredes, 2018; Vásquez et al., 2021).

Anexo N° 02

Ficha de investigación

Para el correcto llenado de estas guías de análisis documental, el investigador debe contar con los estados financieros (balance general y estados de resultados) del 2017 al 2021, en los cuales se pueda visualizar aspectos como la utilidad neta, ventas totales, cuentas por cobrar comerciales brutas, estimación para desvalorización de cuentas por cobrar.

Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales, Netas

Indicador	Dimensión: Cuentas por cobrar comerciales brutas	Dimensión: Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar	Variable 1: Cuentas por Cobrar comerciales, netas
Dimensión del año 2017	24,170	(199)	23,971
Dimensión del año 2018	24,548	(221)	24,327
Dimensión del año 2019	19,190	(267)	18,923
Dimensión del año 2020	19,595	(770)	18,825
Dimensión del año 2021	20,562	(376)	20,186

Nota: Los indicadores corresponden a los EEFF de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SMV.

Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas

Indicador	Dimensión: Utilidad neta	Dimensión: Ventas totales	Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas
Dimensión del año 2017	154,759	2,924,738	0.05
Dimensión del año 2018	166,240	3,066,127	0.05
Dimensión del año 2019	125,285	3,034,154	0.04
Dimensión del año 2020	(30,116)	2,475,267	-0.01
Dimensión del año 2021	125,613	3,569,592	0.04

Nota: Los indicadores corresponden a los EEFF de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SMV.

Variables 1 y 2: Cuentas por cobrar comerciales, netas y Rentabilidad de las ventas netas

Indicador	Dimensión: Cuentas por cobrar comerciales brutas	Dimensión: Estimación para desvalorización de cuentas por cobrar	Variable 1: Cuentas por Cobrar comerciales, netas	Dimensión : Utilidad neta	Dimensión : Ventas netas	Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas
Dimensión del año 2017	24,170	(199)	23,971	154,759	2,924,738	0.05
Dimensión del año 2018	24,548	(221)	24,327	166,240	3,066,127	0.05
Dimensión del año 2019	19,190	(267)	18,923	125,285	3,034,154	0.04
Dimensión del año 2020	19,595	(770)	18,825	(30,116)	2,475,267	-0.01
Dimensión del año 2021	20,562	(376)	20,186	125,613	3,569,592	0.04