

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TESIS

**CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA OMEGA
ESTRUCTURAS S.A.C DEL DISTRITO DE SANTA
ANITA, 2021**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

AUTOR:

MENDOZA PEREZ SONIA ERLITH
CÓDIGO ORCID: 0000-0002-8868-9011

ASESOR:

Mg. PONCE DE LEON MUÑOZ JAIME MODESTO
CÓDIGO ORCID: 0000-0001-6737-0397

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: CONTABILIDAD Y FINANZAS

LIMA, PERÚ

OCTUBRE, 2021

Dedicatoria

Dedico esta tesis en primer lugar a Dios, también a mis padres, hermanos, sobrinas y sobrinos, a mi angelito, a mi futura familia, a mis futuros hijos, a mis demás familiares y a mis amigos, gracias por creer en mí, y animarme a seguir para no rendirme.

Agradecimiento

A Dios, por dejarme llegar hasta aquí; A mis padres (Estilida, Antonio, Genaro y Sonia) por confiar en mí y dejarme volar, por no obligarme, ni imponerme cómo vivir, sino que me apoyaron y me alentaron en cada meta que me he propuesto, a mis hermanos que son mi fortaleza, y a mis sobrinos y sobrinas que logren verme como ejemplo para perseverar y no rendirse fácilmente. A mi angelito que, aunque no esté aquí conmigo sé que le prometí luchar contra todo para alcanzar mis metas y que se sienta orgulloso de mí, a mis futuros hijos, aunque no los conozco, pero quiero que sepan que cada paso que doy es por ellos y por la familia que siempre quise tener, ellos son el motor para seguir adelante. De antemano, gracias a mi futuro esposo que sabe que día a día lucho para no rendirme y sostener la promesa que hicimos a nuestro angelito, por estar siempre ahí animarme a continuar, a mi director de tesis por su apoyo absoluto durante el progreso de la misma, por último, un agradecimiento a mis amistades más cercanas porque me brindaron apoyo sin condiciones y un agradecimiento especial por la objetividad del jurado.

Resumen

El actual trabajo de indagación posee la intención de evidenciar de qué forma las cuentas por cobrar afecta en la rentabilidad de la Empresa Omega Construcciones SAC del distrito de Santa Anita, 2021.

La metodología aprovechada ha sido fundada en una perspectiva cuantitativa; indagación tipo básico, grado descriptivo-correlacional; de diseño no experimental de corte transversal, se practicó un estudio a una población constituida por 14 colaboradores propios a las áreas administrativas y contable de la Empresa Omega Construcciones S.A.C. Se prescindió de la muestra esencialmente se logró encontrar con mucha facilidad a toda la población registrada del área administrativa y del área contable de la Empresa Omega Construcciones S.A.C.

La compilación de datos se logró con 02 formularios hechos con ítems cerrados, con escala tipo Likert, los mismos que fueron aplicables a la población de análisis por lo que se logró la investigación. Cabe señalar que los dos formularios fueron sujetos a validez de Juicio de peritos, obteniendo así un veredicto aprobado por los 03 peritos quienes revisaron cuidadosamente los formularios elaborados para el siguiente estudio; y del mismo modo su cálculo de fiabilidad se logró con la técnica Alfa de Cronbach; donde se obtuvo coeficientes de 0.793 a correspondencia de los formularios para las cambiantes o variables Cuentas por cobrar y Rentabilidad; lo que indicó que las herramientas eran enteramente fiables.

Se evidenció que las cuentas por cobrar influyen significativamente en la rentabilidad de la compañía Omega Estructuras S.A.C., periodo 2021. Tiene una incidencia muy elevada (0.899) afirmado en el coeficiente de correlación de Pearson.

Palabras claves: Cuentas por cobrar, rentabilidad, cliente, créditos.

The methodology used has been founded on a quantitative perspective; basic type inquiry, descriptive-correlational degree; non-experimental cross-sectional design, a study was carried out on a population made up of 14 employees from the administrative and accounting areas of the company Omega Construcciones S.A.C. The sample was dispensed with, it will probably be perfected to find the entire registered population of the administrative area and the accounting area of the company Omega Construcciones S.A.C.

Data collection was achieved with 02 forms made with closed items, with a Likert-type scale, the same ones that were imputed and applied to the research population that achieved the analysis. It should be noted that the two forms were taken and submitted to the validity of the Expert Judgment, thus obtaining a verdict approved by the 03 experts who carefully reviewed the forms prepared for the following study; and in the same way, its reliability calculation was achieved with the Cronbach's Alpha technique; whose coefficients were 0.793 to correspondence of the forms for the changing Accounts receivable and Profitability; which indicated that the tools were totally reliable.

It was shown that accounts receivable and their incidence significantly influence the profitability of the company Omega Structures S.A.C., year 2021. It has a very high incidence (0.899) based on the Pearson correlation coefficient.

Keywords: Accounts receivable, profitability, customer, credits.

Tabla de Contenidos

Caratula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Resumen	iv
Abstract	v
Tabla de contenidos.....	vi
Lista de Tablas	viii
Lista de Figuras	x
Introduccion	1
 Capitulo I: Problema de la Investigación	
1.1 Descripción de la Realidad Problematica	3
1.2 Planteamiento del Problema	7
1.2.1 Problema general.....	7
1.2.2 Problemas específicos	7
1.3 Objetivos de la Investigación.....	7
1.3.1 Objetivo general.	7
1.3.2 Objetivos específicos.	7
1.4 Justificación e Importancia de la Investigación	8
1.5 Limitaciones.....	9
 Capitulo II: Marco Teórico	
2.1 Antecedentes de la Investigación.....	10
2.1.1 Internacionales.	10

2.1.2 Nacionales.....	15
2.2 Bases Teóricas	20
2.3 Definición de términos.....	29
Capitulo III: Metodología de la Investigación	
3.1 Enfoque de la Investigación	31
3.2.1 Operacionalización de Variables.....	32
3.3 Hipótesis	34
3.3.1 Hipótesis general.....	34
3.3.2 Hipótesis específicas.	34
3.4 Tipo de Investigación.....	34
3.5 Diseño de la Investigación.....	35
3.6 Población y Muestra	35
3.6.1 Población.....	35
3.6.2 Muestra.....	36
3.7 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	36
Capitulo IV: Resultados	
4.1 Análisis de Resultados	38
4.2 Discusión.....	56
Conclusiones	
Recomendaciones	
Referencias	
APENDICES	

Lista de tablas

Tabla 01: Matriz de Operacionalización De Variables.....	32
Tabla 02: Lista de encuestados.....	36
Tabla 03: Validación de instrumento por peritos según criterios.....	37
Tabla 04: Alfa de Cronbach para el formulario de la variable Cuentas por Cobrar y Rentabilidad.	37
Tabla 05: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C tiene buena relación con su cliente al momento de generar los cobros?.....	38
Tabla 06: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C utilizan estrategias de cobro cuando el cliente es moroso?.....	39
Tabla 07: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C realiza un estudio del historial crediticio al cliente?	40
Tabla 08: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad pago con letras por la venta o servicio realizado?	41
Tabla 09: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad de pago con crédito de 30 a 90 días por la venta o servicio realizado?.....	42
Tabla 10: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C monitorea al área de cobranzas por la venta o servicio realizado?.....	43
Tabla 11: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C manejan la percepción del cliente cuando realiza una venta o servicios sobre si es confiable para generar un crédito?.....	44
Tabla 12: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C aplica una organización interna para ver cómo se está desarrollando el cobro a los clientes?	45
Tabla 13: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C utiliza un mecanismo para los créditos que genere a sus clientes?	46
Tabla 14: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene facilidad para hacer inversiones?.....	47

Tabla 15: ¿La empresa Omega Estructuras SAC genera rentabilidad con su venta realizada?	48
Tabla 16: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene rotación de existencia?	49
Tabla 17: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene eficiencia para cumplir sus objetivos para generar rentabilidad?	50
Tabla 18: ¿La empresa Omega Estructuras SAC reciben capacitaciones a sus empleados para realizar estrategias para futuras inversiones?	51
Tabla 19: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene eficacia para determinar una buena inversión para alcanzar la rentabilidad trazada?	52
Tabla 20: ¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe el riesgo que tiene ante una mala inversión?	53
Tabla 21: ¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe que tiene caída de ventas por todos los créditos generados que realiza a sus clientes?	54
Tabla 22: ¿La empresa Omega Estructuras SAC para incrementar beneficios realizar una inversión adecuada?	55
Tabla 23: Pruebas de normalidad.	56
Tabla 24: Prueba de Correlación – Cuentas por Cobrar - Rentabilidad.	57
Tabla 25: Prueba de Correlación – Administración de cuentas por cobrar - Rentabilidad Financiera	58
Tabla 26: Prueba de Correlación – Tipos de Cobranza - Rentabilidad Económica	60
Tabla 27: Prueba de Correlación – Políticas de cobro - Rentabilidad Comercial.	61
Tabla 28: Valores para la interpretación los coeficientes de correlación de Pearson.	62

Lista de figuras

Figura 1: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene buena relación con su cliente al momento de generar los cobros?	38
Figura 2: ¿La empresa Omega Estructuras SAC utiliza estrategias de cobro cuando el cliente es moroso?	30
Figura 3: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C realiza un estudio del historial crediticio al cliente?	40
Figura 4: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad pago con letras por la venta o servicio realizado?	41
Figura 5: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad de pago con créditos de 30 a 90 días por cada venta o servicio realizado?	42
Figura 6: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C monitorea al área de cobranzas por la venta o servicio realizado?	43
Figura 7: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C manejan la percepción del cliente cuando realiza una venta o servicio sobre si es confiable para generar un credito?	44
Figura 8: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C aplica una organización interna para ver cómo se está desarrollando el cobro a los clientes?	45
Figura 9: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C utiliza un mecanismos para los créditos que genere a sus clientes?	46
Figura 10: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene facilidad para hacer inversiones?	47
Figura 11: ¿La empresa Omega Estructuras SAC genera rentabilidad de ventas?	48
Figura 12: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene rotación de existencia?	49
Figura 13: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene eficiencia para cumplir sus objetivos para generar rentabilidad?	50
Figura 14: ¿La empresa Omega Estructuras SAC otorga capacitaciones a sus empleados para	

realizar estrategias para futuras inversiones?	51
Figura 15: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene eficacia para determinar una buena inversión para alcanzar la rentabilidad trazada?.....	52
Figura 16: ¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe el riesgo que tiene ante una mala inversión?	53
Figura 17: ¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe que tiene caída de ventas por todos los créditos que realiza a sus clientes	54
Figura 18: ¿La empresa Omega Estructuras SAC para incrementar beneficios realizar una inversión adecuada?	55

Introducción

En esta tesis se estudia y se examina de qué forma las cuentas por cobrar afectan a la rentabilidad de la Empresa Omega Estructuras S.A.C., la que asume como objeto proporcionar un servicio de alta calidad a fin de que su clientela estén más a gustos y así colocarse en el mercado como una de las superiores organizaciones que hay en el territorio de eventos y así marcar la diferencia entre las otras organizaciones de su rubro.

Las cuentas por cobrar consisten en la ejecución de las ventas por un producto o por un servicio al comprador, esperando se nos cancele a un tiempo definido, en ello se desea hacer un óptimo control dentro del área de cobranzas para lograr tener al día el cobro que se debe hacer a cada uno de nuestras clientelas, con este análisis se está eligiendo el uso de políticas que nos conlleven a optimizar nuestras propias cuentas por cobrar y así reducir casi un 100% nuestro problema del cobro a clientelas peligrosas. De tal forma la gerencia va a poder evaluar si su compañía está siendo rentable aun sabiendo que no se tiene al día la cobranza de sus consumidores por todos los créditos brindados, cabe subrayar que dado la coyuntura que está atravesando el territorio por el estado de emergencia por el Coronavirus - 2019 no se pudo producir ventas de nuestros propios servicios debido a que se nos ha obligado a cerrar momentáneamente la compañía, pues está prohibido hacer eventos y aquello trae un enorme problema que no hay rentabilidad.

La Rentabilidad en la empresa Omega Estructuras SAC va optar y siempre ira de la mano con las cuentas por cobrar, Por consiguiente, presentamos la indagación constituida en:

Capítulo I, Problema de investigación incluyendo la descripción fáctica del problema, la formulación del problema, el objetivo del estudio, la justificación y la importancia del estudio, así como las limitaciones.

Capítulo II, Marco teórico, detallando: antecedentes de la investigación, las bases teóricas y definición de términos.

Capítulo III, Metodología de la investigación, que compone y explica: enfoque de la investigación, variables y su operacionalización, hipótesis, tipo de estudio, diseño del estudio, población y muestra, y métodos y herramientas de recolección de datos.

Capítulo IV, Resultados, detallando: Presentación de análisis de resultados, confrontación de hipótesis, discusión. Finalmente, se encuentran las conclusiones, recomendaciones, así como referencias y apéndices.

Capítulo I

Problema de la Investigación

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

Cuentas por cobrar se representa como un activo (efectivo) esto se origina en la mayor parte de las entidades comerciales una vez que se ha emitido una factura al comprador para la compañía aquello desea mencionar que se ha llevado a cabo una comercialización o un servicio que paralelamente el comprador tiene que liquidar en un periodo definido o así sea la política que tenga la organización con cada comprador, aquello se llama termino de crédito o termino de pago que la compañía tenga.

Las cuentas por cobrar generalmente emergen por la actividad primordial de la compañía como por ejemplo la comercialización de bienes o servicios, aquello desea mencionar que no todas las organizaciones dan sus mercaderías o brindan un servicio sin reclamar el pago inmediato por la actividad hecha; algunas organizaciones brindan créditos a su clientela asumiendo el riesgo de que no cancelen la deuda a tiempo. La finalidad de las cuentas por cobrar de las organizaciones es conservar a su antigua clientela y atraer nueva clientela; y esa es la razón de que la mayor parte de las organizaciones recurren a los créditos según la actividad y de acuerdo con la rama que opere la compañía, más mantienen la misma condición de créditos que ofrecen cada una de las organizaciones a su clientela (Guía de utilización de facilitación del negocio - Naciones Unidas, s.f.)

La rentabilidad de una compañía suma todos los beneficios que ha recibido o que puede recibir por una inversión en un periodo definido, por lo que con este resultado se puede medir el progreso de la inversión y asimismo conocer la oportunidad que la compañía tiene para retornar el capital y el rendimiento garantizado de cada inversión que realice. (Sevilla, 2015).

Una de las cosas de mayor relevancia de un empresario es saber si su negocio está siendo rentable; es decir, si obtendrá con rapidez su dinero invertido o mejorará los resultados y si se verá las ganancias a futuro. De esta forma que, al conocerse la rentabilidad, se conocerá si le ha hecho bien o no al negocio, o si al menos se ha podido recobrar lo que se invirtió en éste.

La Empresa OMEGA ESTRUCTURAS SAC con RUC: 20521128853, es una organización peruana dada a la producción de eventos institucionales y espectáculo de grande envergadura. La compañía cuenta con 03 líneas de comercio; la línea de Estructuras, que constituye de ofrecer toldos arquitecturales, escenarios especializados y resoluciones de ambientación; la línea Logística, que constituye de ofrecer sillas, mesas, muebles lounge y complementos para eventos personalizados; y por último la línea Digital, constituye de ofrecer pantallas led, sistemas de ruido pro e iluminación arquitectural. Vale resaltar que es una de las escasas organizaciones que trabaja con sus propios equipos, lo que les da mayor efectividad de tiempos y de precios, resultando también muy beneficioso para su clientela.

La corporación opera con un equipo de profesionales, entre ellos de Ingenieros, técnicos, operarios y personal administrativo-contable, cada uno de ellos capacitados y comprometidos en la excelitud del servicio que ofrecen en cada uno de sus líneas de comercio. Tienen 20 años experimentados en el mercado nacional poseyendo así una cartera de clientela que testifica de sus estándares en su gestión y operatividad; gracias a su asociación con diversas instituciones educativas de alto nivel.

NUESTROS VALORES

Como compañía se destaca por los siguientes valores que le ayudan a cautivar la confianza de su clientela, siendo así indispensables en el progreso de sus eventos.

- **PROACTIVIDAD:** Responsables de hacer realidad sus sueños. Valúan alternativas, eligiendo la mejor para lograr sus objetivos.
- **EXCELENCIA:** Comprometidos en buscar continuamente la calidad, y así mejorar el servicio cada día.

Debido a su experiencia de más de 20 años, lograron asociarse estratégicamente con la Universidad San Ignacio de Loyola, Isil, Citibank, Universidad Cesar Vallejo, Universidad San Martin Porres, San Ignacio de Recalde school Ositran, Universidad Tecnológica del Perú, Instituto Radio y Televisión del Perú y Cimagraf. Como compañía cuentan con la siguiente misión y visión:

- **Misión:** Ser una compañía con visión de futuro que se nutre de sus valores fundamentales, brindando a su clientela servicios y soluciones de eventos de excelente calidad. Optando con sistematizaciones eficientes que impacten positivamente en el desarrollo social responsable.
- **Visión:** Compañía con visión y propósito determinado, gobernado por sus valores fundamentales, convirtiéndose en una empresa consistente, que se gana la confianza en el mercado peruano y latinoamericano.

La empresa OMEGA ESTRUCTURA SAC, tiene como problema principal las cuentas por cobrar; brindan a su clientela muchas modalidades de pago al momento de generar una venta o un servicio, los cuales no se han estado cumpliendo con el pago de las facturas motivo por lo cual no se consigue medir la actual rentabilidad de la compañía, no se logra verificar si realmente se está ganando o perdiendo la inversión que se ha realizado durante el periodo 2021 ya que se cuenta con muchas facturas pendientes por cobrar y de esta manera no es factible tomar decisiones correctas; se está arrastrando deudas que ya se debería haber cobrado en años anteriores.

En conciencia de lo manifestado, es que se comprueba que es necesario perfeccionar el sistema de cuentas por cobrar, se debería exigir a nuestros clientes el pago de sus facturas y así ver la realidad de nuestra rentabilidad.

De no solucionarse el problema ocasionará un desbalance en el flujo de efectivo y que por tanto la compañía asuma mermas por no lograr cobrar sus ventas, asimismo genere disminución de liquidez, y con menos liquidez la compañía tendrá mayor conflicto para cumplir sus obligaciones financieras.

1.2. Planteamiento del Problema

1.2.1. Problema General

¿De qué modo las cuentas por cobrar inciden en la rentabilidad de la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de Santa Anita, 2021?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿De qué modo la administración de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad financiera en la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de Santa Anita, 2021?
- ¿De qué modo los tipos de cobranza incide en la rentabilidad económica en la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de Santa Anita, 2021?
- ¿De qué modo las políticas de cobro inciden en la rentabilidad comercial en la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de Santa Anita, 2021?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar de qué modo las cuentas por cobrar inciden en la rentabilidad de la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de Santa Anita, 2021

1.3.2. Objetivos Específicos

- Definir la forma en que la administración de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad financiera en la empresa Omega Estructuras S.A.C. del distrito de Santa Anita, 2021.
- Determinar la forma en que los tipos de cobranza inciden en la rentabilidad económica en la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de Santa Anita, 2021
- Determinar la forma en que las políticas de cobro inciden en la rentabilidad comercial en la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de Santa Anita, 2021.

1.4. Justificación e Importancia

Esta indagación es hecha con el fin de examinar la gestión de la compañía ante las cuentas por cobrar y de su administración frente a la rentabilidad. De esta forma, la presente averiguación demostrará el valor de las cuentas por cobrar y de esta manera se logrará descubrir si la compañía está siendo rentable frente a su inversión.

1.4.1. Justificación Teórica

La presente averiguación sustenta como descargo teórico el saber el valor que tiene analizar las cambiantes de cuentas por cobrar y la rentabilidad y también de conocer de qué forma favorecerá a otras organizaciones en su aplicación y desarrollo para la optimización de su rentabilidad. Es por esto que el primordial objetivo es difundir, amparado en bases teóricas la interacción que existe entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar.

1.4.2. Justificación Práctica

La actual indagación se argumenta en lograr a futuro promover diversas políticas y tácticas para que las organizaciones que se encuentren en cualquier problema semejante logren tomar el estudio para hallar solución.

1.4.3. Justificación Metodológica

La averiguación precisa metodología correlacional, por lo cual se emplearon 02 variables de diseño no empírico, asimismo, se usaron 02 formularios debidamente validados y con demostraciones de fiabilidad que van a servir para los demás estudiosos que deseen aprender la temática del presente trabajo.

1.5. Limitaciones

En el progreso del presente estudio no tuve restricciones, ya que gracias a la tecnología he logrado hallar toda la información relacionada al caso estudiado de las 02 variables en las páginas del internet, con ello además he llevado a cabo las encuestas con los trabajadores de la compañía estudiada.

Capítulo II

Marco Teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Con el propósito de proporcionar un estudio sobre la administración de cuentas con el procedimiento COSO para la compañía Induplasma S.A. Se empleó el método descriptivo con análisis documental, entrevistando a los colaboradores de la empresa y encuestando para identificar las debilidades en el procedimiento de cobro. Como resultado se reveló las deficiencias del procedimiento de cobro de deudas que emplea la compañía a través de sus administradores; y esto es debido a que no existen instrucciones o manuales disponibles referentes al mismo. Se concluyó que se solicitan acciones correctivas en función del desarrollo de los créditos, formas de pago y flujos contables hasta optimizarlos, entendidos que la gestión de las cuentas es fundamental, ya que sirve como pago principal para mantener los servicios de la compañía (Carrera, 2017).

Comentario: En esta investigación el tesista refiere una investigación de las cuentas por cobrar, mostrando las diferentes deficiencias que tiene el área, por ello se debe optar nuevas acciones para mejorar las cobranzas. También enfatiza que el logro de los objetivos de la cartera plantea importantes desafíos en la implementación de nuevas tecnologías crediticias. Cómo se puede ver, los antiguos bancos de microcrédito necesitan prestar más a las pymes, mientras que los grandes bancos necesitan prestar más a las pymes. Los bancos pyme deben reducir la participación del crédito total en sus carteras pyme al sector comercial para cumplir con sus objetivos crediticios efectivos. Finalmente, las sociedades recíprocas enfrentan el desafío de aumentar los préstamos para vivienda para personas de bajos ingresos a cambio de hipotecas no reguladas, el bajo nivel de incumplimiento actual representa un buen escenario para asumir

más riesgos y cumplir con las restricciones regulatorias de la cartera. en segundo lugar, brinda oportunidades económicas para sectores que antes no eran prioritarios, como la producción rural y las familias sin hogar de bajos ingresos.

En un estudio hecho en una compañía comercial con el propósito de proponer un estándar para créditos y cobranzas, a fin de optimar la administración financiera de la compañía, se trabajó con método cuantitativo, con estudio documental, encuestando a los colaboradores de la compañía. Como resultado se afirmó que la compañía no tiene un modelo donde apoyarse para gestionar los créditos, ni tampoco para el cobro de las deudas. Se concluyó, que el modelo propuesto puede favorecer a la compañía en mejorar la administración de las cuentas por cobrar, creando estrategias efectivas de cobranza y manteniendo un registro de los clientes con sus particularidades, asimismo determinar las ocupaciones de los colaboradores, información a tener en cuenta para tomar decisiones como empresa (Montece, 2016).

Comentario: En esta indagación el doctorando profundiza en los conceptos y definiciones para implementar un óptimo modelo de cobro de deudas que se utilizará satisfactoriamente en la empresa, además de enfocarse en las ocupaciones de los colaboradores.

Con el objeto de comprobar la rentabilidad de una cooperativa orientada a la manufacturación y comercialización de variados productos lácteos, se optó por métodos de investigación a través de entrevista al presidente y sus socios. El resultado fue que gracias al estudio realizado elaboraron estrategias que permitieron a la cooperativa tomar correctas decisiones, impulsando las fortalezas y tácticas apoyadas en las oportunidades para reducir las deficiencias y neutralizar las amenazas. La conclusión más resaltante, fue que la cooperativa opera en un mercado fragmentado, donde existen compañías muy competentes que trabajan con equipos modernos lo cual les permiten un mayor nivel de producción a coste mínimo (Emiliano, 2020).

Comentario: En el estudio, el doctorando señaló que las propuestas que hacen los proveedores para establecer mejores condiciones de precio o en el abastecimiento de materias primas, es una circunstancia para tomar en cuenta, sugiere que se deben firmar acuerdos con universidades que permitan la formación a los colaboradores y tener así la capacidad de auto organizarse, a modo de cooperativa.

El fin primordial fue plantear un esquema de reconocimiento para la cartera generada por prestación de servicios de salud a personas sin cobertura del SGSSS mediante la resolución 414 de 2014 en el hospital la misericordia ubicada en el municipio de Calarcá Quindío. Se empleó metodología cuantitativa, para la compilación se obtuvo del informe financiero preliminar 1.0 del año 2018 y el informe financiero preliminar 1.0 del año 2019 del hospital. El resultado fue mejorar a la estructura que conforma la organización que se sabe que es una sociedad social constituida por el estado ESE, debe de minimizar o depreciar el menor riesgo de quiebra y mantener estable su condición financiera como cualquier otra empresa en la nación en un corto plazo. La conclusión más resaltante, fue que quiere aplicar esquemas progresivos que a su vez sean innovadora que ayude a mejorar la sostenibilidad financiera de la sociedad ESE que sostiene el estado para no tener el riesgo de que la empresa pueda cerrarse (Sanabria-Villa, 2020).

Comentario: En esta investigación el tesista pone énfasis que dadas la situación financiera que enfrenta el SGSSS, no se está permitiendo desarrollarse, hay mucha disconformidad por parte de la constitución del país colombiano en el año 2018 y 2019 hay una cifra de 6'000000 de consultas, atenciones y procedimientos de los cuales no están afiliados a ningún tipo de seguro el cual está afectando severamente a las cuentas por cobrar por qué no

se sabe a quién hacerle el cobro porque no hay un control y eso está afectando notoriamente a las finanzas de la empresa social del estado.

Se realizó una tesis en la comercializadora El Baratón Baradona S.A. con el fin principal de estudiar las cuentas por cobrar y como afecta en la liquidez. Se empleó metodología cualitativa, de tipo descriptiva-explicativa. Para recopilar datos se realizó entrevistas donde se obtuvo respuestas que ayudaron al investigador a saber cuál fue la razón de las dificultades que está teniendo la empresa. El resultado al entrevistar al gerente y al contador de la compañía indicó la carencia de un libro de políticas, procedimientos de créditos y cobranzas al cliente, lo cual representa un 68.75% en el estado financiero. La conclusión más resaltante, fue de acuerdo al indicador de liquidez de cuentas por cobrar está arrojando que no se tiene una buena administración de las finanzas y esto se debería a que no cuentan con políticas, ni procedimiento de créditos y cobranzas y por otro lado los vendedores no son capacitados para ver si el cliente es apto para darle un crédito (Solís, 2017).

Comentario: En esta investigación el tesista pone énfasis que al no contar con políticas y procedimientos de evaluación a sus clientes para otorgar créditos eso está provocando que haya un desequilibrio en las cuentas por cobrar por lo tanto se insinúa tener un constante control de las cuentas por cobrar para que los clientes paguen al día sus comprobantes ya que en el año 2015 hubo un cobro promedio de 185.00 días y en el 2016 fue de 256.00 días se puso como meta recuperar la carteras de cuentas por cobrar y así este más organizado y se pueda hacer el cobro de las facturas en periodos determinados.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

En la tesis hecha en la compañía El Mundo Berrezueta Carmona y Cía. del distrito de La Victoria, se tuvo el objetivo primordial de crear un proceso para monitorear las cuentas por cobrar, a fin de lograr una presentación fidedigna de los estados contables de la compañía, se empleó la metodología cualitativa- cuantitativa. Para compilar los datos se empleó de encuestas. La muestra en esta tesis fue no probabilística. El resultado de la investigación y probando hipótesis cuando haya dependencia en la inspección de las cuentas por cobrar y en la liquidez de la compañía. Se menciona también que la compañía no tiene un departamento de trabajo definido que gestione las cuentas por cobrar. Lo más resaltante, es que, dependiendo de la teoría general propuesta, se pudo revelar que hay una diferencia entre los reclamos y la rentabilidad de las actividades comerciales victorianas con fines de lucro. Se puede concluir que los créditos están ligados a la rentabilidad porque el nivel de significancia de 0.000 es inferior que el margen de error de 0.05. Por lo tanto se desestima la teoría nula, se aceptan las alternativas y esto lleva a establecer si las dos variables están relacionadas. Por lo tanto, mirando la muestra de Spearman Rho para el coeficiente de correspondencia entre los dos cambiantes, resultó 0,652 (65,2%), lo que indica que la correspondencia es significativamente verdadera (Mendoza, 2017).

Comentario: En esta investigación el tesista pone énfasis que las cuentas por cobrar son bastante significativas para el progreso de la rentabilidad de las compañías del distrito de la Victoria, 2017; siempre que se administren y gestionen de forma más centralizada las cuentas por cobrar, pueden optimar la escasez de crédito. Es 35,71%. Es necesario definir claramente el problema, combatir los defectos observados y analizar qué medidas se pueden tomar para corregirlos.

Un estudio donde el propósito nuclear fue evidenciar la forma en que el control de inventarios influye en la rentabilidad del Grifo EL GAVILÁN SRL Cajamarca. Se usó metodología elemental, de diseño no empírico-Transversal- correlacional. En la recolección de datos se empleó de encuestas para el personal de almacén, donde los resultados indicaron los tipos de actividades que inciden en el coste de adquisición, coste de venta y sobre la capacidad de los empleados, lo que redundaba en el grado de cumplimiento de los mismos. La conclusión más resaltante, fue que el proceso del coste de ventas de inventarios indica una baja valoración frente al 50% de sus actividades, debido a la imposibilidad de controlar adecuadamente el despacho de mangueras. La negligencia de los trabajadores del área provoca más envíos de los solicitados por el cliente, lo que reduce la rentabilidad del negocio (Monzón, 2020).

Comentario: En esta investigación el tesista enfatiza que una buena administración de inventarios impacta directamente en la rentabilidad. Consecuentemente, debe establecer una política de administración de inventario e implementar Inventario de la Norma Internacional de Contabilidad 2 - Inventarios, con la finalidad de identificar y establecer los defectos deficientes encontrados en su inventario. Determinar el precio de ventas y el coste de adquisición del almacén, los bienes vendidos y el coste de los bienes vendidos. Impuesto de depósito. Poder administrar todo el inventario, para que pueda optimizar las ganancias de su empresa.

Se realizó una tesis en la Corporación Lindley S.A., con el objeto de comprobar la dependencia de sus cuentas por cobrar y sus ratios de liquidez. Se usó metodología cuantitativa, de diseño transversal-no empírico, de grado explicativo- causal. Los datos se compilaron de un análisis documental. Acorde a los resultados conseguidos, se ultimó que entre 2012 y 2019, para las variables de crédito, las dimensiones de morosidad y proceso penal no hay correlación

directa ni relevante con las variables de liquidez de la compañía. La dimensión de liquidez tiene una correlación negativa y reveladora con las variables de liquidez de una compañía en ciclo determinado. La conclusión más resaltante, fue que, del mismo modo, la conclusión es que el factor predeterminado no se correlacionó significativamente con la variable de liquidez, teniendo en cuenta los procedimientos de cancelación establecidos en su convenio comercial como un factor. Estadísticamente, $p = 0,185$ y $Rho = 0,240$. Cuando se trata de cuentas de las incobrables estadísticas muestran que tiene una relación significativa e inversa con la liquidez. En otras palabras, cuanto mayor sea el nivel de la quiebra, más baja es la liquidez (Nunton, 2020).

Comentario: En esta investigación el tesista pone énfasis que las áreas de producción y mejora continua implementen adecuadamente el control del proceso de cobranza para que estas responsabilidades puedan ser resueltas dentro del tiempo asignado y supervisando adecuadamente a los trabajadores del área de contabilidad de la compañía. Es necesario capacitar a los cobradores en los procedimientos de administración de crédito más eficientes y la correcta separación de funciones para asegurar que cada empleado se adhiera y cumpla con un determinado trabajo de acuerdo a sus capacidades. Se pueden lograr mejores resultados gestionando cobros con los clientes. El vendedor hace esto y pregunta sobre el historial de pagos.

En un estudio hecho en compañías textiles en el distrito de Comas, se propuso evidenciar la correlación de la administración de las cuentas y la rentabilidad. Se empleó metodología no empírica, transversal y de tipo correlacional, en el cual se abordó a 38 trabajadores mediante la aplicación de encuestas. Se logró evidenciar la existencia de una correspondencia directa entre la administración de las cuentas y la rentabilidad, asimismo entre el rendimiento y la utilidad,

e inversión como extensiones de la variable. Se ultimó que la administración de cuentas por cobrar está muy relacionada con la rentabilidad. Gracias a la eficacia del procedimiento en el cobro de cuentas se redonda en una mayor rentabilidad (Quispe, 2017).

Comentario: En esta investigación se analiza que la mayor parte de las empresas comerciales no gestionan adecuadamente sus cuentas por cobrar, por lo cual afectan a sus operaciones y se refleja en su baja rentabilidad a corto plazo.

Se realizó una tesis en la Empresa Servicios Diversos José María S.A.C, con el fin de examinar la afectación de las cuentas por cobrar en la Rentabilidad. Se usó metodología de carácter descriptiva, de corte Transversal. Para recoger datos se manejó el estudio documental y se empleó la técnica de muestreo no probabilístico - convencional. El resultado detalló una relación contrapuesta entre cuentas por cobrar y la rentabilidad; Por otro lado, se dice que la rentabilidad financiera mejora con importes mínimos de cuentas por cobrar. La conclusión más resaltante, fue que, en la empresa en el año 2019, en los meses mayo - diciembre la rentabilidad redujo en un 17.69%,17.22% y 15.92% lo que indica que se carece de una buena gestión del dinero entregado y las deudas aumentan cada año, lo que resulta perjudicial para la empresa (Salvatierra, 2021).

Comentario: En esta investigación el tesista pone énfasis que las empresas tiene que determinar si sus clientes están en la condición y tienen la voluntad de pago y analizarlos por la central de riesgos para conocer así su historial de cumplimientos antes de otorgar algún servicio.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar simbolizan una facultad de cobro de dinero que se espera recibir por el cliente. La organización mantiene un control de los registros por cada cliente y ejecuta un seguimiento de las deudas de los clientes que no pagan sus facturas a tiempo (Stickney, well, Schipper & Francis, 2012).

2.2.1.1. Administraciones de cuentas por cobrar

Se describe al conjunto de políticas y procedimientos que toda empresa maneja con respecto a créditos ofrecidos. Es la gestión de las facturas pendientes de pago que debe recibir una empresa tras la prestación de un producto o servicio en un plazo de tiempo. (Helmut Sy Corvo, 2021).

2.2.1.1.1. Características De La Administración De Cuentas Por Cobrar

Representan un riesgo de crédito para un cliente. La cobranza del crédito sería a corto plazo si se acordó por una temporada menor de un año, y cuando el crédito sea por una temporada mayor al año sería crédito a largo plazo. Por regla general, la factura muestra los detalles de una cuenta por cobrar: período de cobro (fecha de vencimiento), monto adeudado, plan de pago y datos del cliente (Glosario Debitoor, 2021).

2.2.1.1.2. Términos De Pago

Los términos de pago es un acuerdo de compra - venta o de prestación de servicios en los que el comprador y el vendedor están negociando. Estas condiciones de pago siempre deben ser aceptadas por ambas partes antes de que el vendedor emita cada factura y siempre deben incluirse explícitamente en ellas (Añez, 2021).

2.2.1.2. Tipos de Cobranza

Mediante el proceso de cobranza de deudas a sus clientes, la entidad puede efectivamente recibir el valor correspondiente a la deuda contraída por el cliente. El flujo de caja y la liquidez positivos necesarios para aprovechar el desarrollo y enfrentar los costos de funcionamiento administrativos y operativos de una empresa dependen de su desempeño (Duemint, 2018).

2.2.1.2.1. Tipos De Cobranza Y Diferencia De Gestión

El proceso de cobranza busca encontrar un equilibrio entre la facturación oportuna y el sostenimiento del buen vínculo con la clientela. La cobranza se basa a menudo en el uso de políticas de cobranza. La política de cobranza está relacionada con la clase de cliente y la clase de cobranza que realizamos. Por lo tanto, dependiendo del tipo de recogida que utilice, determinar el tipo de canal de comunicación (teléfono, correo electrónico, SMS, correo electrónico, WhatsApp o de otro tipo) con sus clientes por defecto y notificarles de la factura de estado o de crédito. Estamos obligados a pagar y proporcionar opciones integradas de estandarización y pago (Morillo, 2021).

2.2.1.2.2. Cobranza Administrativa

Este es el primer período de atraso, de uno a 90 días de atraso o atraso. Este tipo de recuperaciones es gestionado internamente por empresas del sector financiero, más concretamente, oficinas de recuperación. En esta etapa, es esencial utilizar advertencias y quejas contra los clientes incumplidos. Dado que los recursos humanos son los más caros, utilizamos diferentes canales digitales y finalmente el teléfono. Por lo tanto, recomendamos que este tipo de recolección se realice internamente y respalde el proceso utilizando métodos, procesos y mejores prácticas basadas en el sistema de recolección (Morillo, 2021).

2.2.1.2.3. Cobranza Judicial

Llegar a esta etapa de financiamiento es perjudicial para la empresa ya que no solo afecta el capital de trabajo, sino que también aumenta significativamente el costo de esta operación. Sin embargo, puede volver a la fase de cobranza extrajudicial en cualquier momento durante esta fase. El resarcimiento de la sentencia es realizado por un abogado que ha radicado ante el responsable y su garante ante el tribunal de jurisdicción competente y aplica medidas preventivas y / o disuasorias como: Garantizar el pago real de la deuda (Morillo, 2021).

2.2.1.2.4. Cobranza Extrajudicial

Si la cobranza administrativa falla, no se alcanzan los pagos y se agotan todas las acciones y recursos disponibles, se realiza una segunda fase de cobranza. Por lo tanto, es necesario tomar otras medidas, como la recaudación de impuestos extrajudiciales. La empresa puede o no interferir con este tipo de cobranza. Este tipo de cobranza se suele asignar a una empresa de cobranza externa. Debe dar este paso antes de comenzar un procedimiento e iniciar acciones legales más largo y costoso (Morillo, 2021).

2.2.1.3. Políticas De Cobro

Una política de cobranza es un procedimiento que maneja una compañía para realizar la cobranza de los créditos que han dado a su clientela. Para tener éxito, todos los sistemas de tarifas deben recibir dinero. El objetivo es mantener la propiedad, cobrar la deuda, realizar los pagos a tiempo a medida que surjan requisitos adicionales para la actividad económica. De

acuerdo con las intenciones de la empresa, es la base para concretar una política de cobranza de crédito desde la perspectiva de cobrar préstamos a los clientes (Wescheiner, 2018).

2.2.1.3.1. Elementos De Políticas De Cobro

Son dos los elementos de políticas de cobro; las circunstancias de venta: Si la empresa vende con créditos, los escenarios de venta se establecerán en base a los créditos otorgados. Esto incluye el plazo, la tasa de descuento, la fecha de pago y el destinatario. Crédito, pago de intereses, etc. En relación con la entrega de la mercancía, sus características superficiales de la mercancía, manual de usos donde se detalle todas sus características y su garantía.

Plazos de cobranza: Para determinar el detalle del cobro al cliente, cuándo y cómo realizar el primer cobro, es decir, cuánto tiempo después de que la cuenta expire para el crédito, el cliente debe decidir si continuar con el retiro. El plazo depende de la configuración de su empresa. Esto podría ser una semana, 15 días o incluso más etc (Ja Cobra, 2018).

2.2.1.3.2. Características De Política De Cobro

Restrictivas: Debido al crédito muy corto otorgado y los estándares crediticios muy estrictos, existe una política de cobranza positiva.

Liberales: A diferencia de las políticas restrictivas, los libertarios tienden a ser consistentes, acreditados bajo políticas utilizadas por compañías competidoras y no presionan el proceso de cobranza., Menos consultas sobre las condiciones de pago de la cuenta.

Racionales: Se caracteriza por el préstamo en términos razonables de acuerdo con las características del cliente y los costos de cobranza. Se aplican teniendo

en cuenta las tarifas cobradas y ofrecen una tasa de rendimiento razonable.

Así quedó descritas las tres características de una política de cobro (Ja Cobra, 2018).

2.2.1.3.3. Política Restrictivas, Liberales, Racionales

Restrictivas: Caracterizado por una otorgación de crédito en ciclos bastante cortos, con reglas estándares y un manejo de cobro arremetido (Ja Cobra, 2018).

Liberales: A diferencia de las políticas restrictivas, la libertad tiende a ser magnánima, basada en políticas utilizadas por empresas competidoras, sin presión sobre el proceso de peaje, los requisitos no son demasiado estrictos en los términos y condiciones. Periodo de facturación de la cuenta (Ja Cobra, 2018).

Racionales: caracterizado por el otorgamiento de los créditos o préstamos en términos a corto plazo razonables de acuerdo con las características del cliente y los costos de cobranza. Estos se aplican para examinar los costos incurridos y proporcionar una tasa de rendimiento razonable (Ja Cobra, 2018).

2.2.2. Rentabilidad

La rentabilidad se refiere a las ganancias que tiene o puede tenerse de su inversión. Es un índice relevante que indica la evolución de la inversión y la solvencia de una compañía para pagar dividendos (Sevilla, 2015).

2.2.2.1. Rentabilidad Financiera

Es el beneficio que consigue una organización, por medio de inversiones. Deducir la posibilidad que tiene una compañía para crear entradas de dinero por medio de su inversión (Sevilla, 2015).

2.2.2.1.1. Estrategias De Rentabilidad Financiera

La estrategia financiera de una organización está relacionada principalmente con la forma en que utiliza sus fondos. El objetivo fundamental de una buena estrategia financiera corporativa es hacer todo lo posible para asegurar una buena asignación de capital con propósito de suplir todo lo necesario para la evolución de la empresa. Las estrategias financieras deben abordar temas como recursos financieros, análisis de la estructura de costos, cálculo de costos, estimación de ganancias y capacidades contables, entre otros. En una gran empresa o negocio, se puede decir que la estrategia financiera es responsable de todas las relaciones financieras corporativas de la empresa. En resumen, las estrategias financieras abordan temas como la disponibilidad de recursos, el uso de indulgencias y el manejo del dinero. La atención se centra en la gestión financiera para alinearse con los objetivos comerciales de su organización y obtener una ventaja estratégica (Gutiérrez, 2021)

2.2.2.1.2. Indicadores De Rentabilidad Financiera

Son índices que se emplean para gestionar el dinero con el fin de tomar buenas disposiciones de inversión. Con ellos también revelan si las empresas son capaces de pagar sus facturas, si venden sus bienes, si cobran sus facturas. Puede usarse para diagnosticar, analizar y pronosticar la salud financiera y operativa de una empresa, y también para tomar decisiones críticas. (Alberto, 2019)

2.2.2.1.3. Modelo De Rentabilidad Financiera (MRF)

Es una predicción de inversiones, egresos e ingresos, y otras medidas financieras para una compañía o proyecto organizado en una hoja de cálculo electrónica. (Ostertag, 2018)

2.2.2.2. Rentabilidad Económica

Conocido también como la rentabilidad de la inversión, pues es un indicador calculado en un determinado ciclo y evalúa el desempeño de los activos de una compañía, independientemente de la fuente de financiamiento. Por consiguiente, es considerado como un indicador que refleja cuanto valor puede generar una compañía. Esto hace posible comparar la rentabilidad entre empresas independientemente de sus variadas ordenaciones financieras, como lo demuestran los pagos de intereses. Impacto en la rentabilidad. Por lo tanto, muestra la eficiencia de la administración institucional porque es la administración de los activos, independientemente de los recursos financieros, así comprueba que una compañía sea económicamente rentable (Ceupe, 2021)

2.2.2.2.1. Estrategias De Rentabilidad Económica

Para conseguir los objetivos planteados por una empresa, es necesario gestionar adecuadamente todos los elementos que lo componen, y al mismo tiempo considerar las 5 estrategias:

Optimiza el inventario: Los gastos más usuales en los que incurren todas las organizaciones es por el almacenamiento de productos. Al inicio de un negocio, es usual que se almacene más productos de los que podemos llegar a vender. No obstante, mientras el negocio va evolucionando en el mercado, se debería registrar las ventas y valer los datos históricos de los mismos para no sobre almacenar.

Controla tus gastos: Para varias organizaciones, no es el enorme presupuesto la base financiera de sus operaciones, sino que son los gastos minúsculos de los cuales no se tiene suficiente control y los que afectan el estado financiero. La vigilancia de nuestras propias transacciones financieras nos dará una visión general de nuestra gestión en el negocio. No obstante, debemos considerar que ninguna medida

puede comprometer la calidad de los bienes o los servicios ofrecidos.

Impulsa tus ventas: Para aumentar la productividad empresarial, debemos centrar esfuerzos en el departamento de ventas. Necesitamos reconocer qué consumidores nos aportan el mayor valor y centrar nuestros esfuerzos en consumidores como éstos que nos aporten la mayor productividad.

Invierte en variedad de productos: Una vez que se descubre qué productos resultan los más rentables para la empresa, se necesitará hallar productos equivalentes que ofrecieran más variedad en la cartera y así mantener sus niveles de rendimiento.

Expande tu negocio: Así como se debe centrar esfuerzos en productos que brinden el rendimiento esperado, se debe hacer lo mismo con el mercado donde se labora. Alentamos a explorar las características de los mercados más sólidos y encontrar mercados laborales similares donde incursionar (Capital on Tap, 2021).

2.2.2.2.2. Indicadores De Rentabilidad Económica

Son valores que proporcionan información sobre el desarrollo comercial de la empresa. En el balance se debe tener en cuenta, por ejemplo, el costo de ventas y el costo de colaboradores relacionado con las ventas; las ganancias de ventas ante gastos financieros; la rentabilidad bruta y netas totales; y el rendimiento productivo que es la posibilidad que tiene la compañía para generar entradas monetarias (Pictet, 2018).

2.2.2.2.3. Modelo De Rentabilidad Económica

Hace referencia a la relación entre los activos netos y la ganancia bruta (ganancias sin deducir intereses e impuestos). Es la determinación de la capacidad de forjar utilidades en correspondencia a la totalidad de activos netos, independientemente de los métodos de su financiamiento de los mismos, si son propios o con deudas bancarias (Cámara Comercio Madrid, 2021)

2.2.2.3. Rentabilidad Comercial

Este indicador calcula la eficacia comercial de una compañía, como la suma de los resultados obtenidos en la función comercial dividida por los recursos utilizados en la misma función. Más no se debe embrollar esta relación, porque más ventas no significan mayores ganancias. Si un aumento en las ventas significa un aumento en los recursos, no aumentará la utilidad comercial de la compañía (Mytriplea, 2020).

2.2.2.3.1. ¿Qué Es La Rentabilidad Comercial?

Este indicador calcula la eficacia comercial de una compañía, como la suma de los resultados obtenidos en la función comercial dividida por los recursos utilizados en la misma función. Más no se debe embrollar esta relación, porque más ventas no significan mayores ganancias. Si un aumento en las ventas significa un incremento en los recursos, no aumentará la utilidad comercial de la compañía (Mytriplea, 2020).

2.2.2.3.2. Indicadores De Rentabilidad Comercial

Este indicador se obtiene tras dividir los ingresos (ventas) entre las mismas ventas logradas en un determinado ciclo.

Rentabilidad comercial = cifra de ventas / recursos en ventas

Este indicador permite contrastar los ingresos generados (ventas) con la cuantía de recursos invertidos en ventas de la empresa analizada en un determinado tiempo (Mytriplea, 2020).

2.2.2.3.3. Objetivo De Rentabilidad Comercial

Se debe conocer el índice de rentabilidad comercial con el fin de decidir

correctamente sobre el área de ventas. Al examinar esta métrica, se responden interrogantes como: qué publicidad es más efectiva, si el monto invertido en ventas es el correcto, si el área de ventas resulta necesaria o puede ser omitido. Entonces, se puede usar este indicador para estudiar la táctica que utilizará la empresa para sus ventas (Mytriplea, 2020).

2.3. Definición de términos Básicos

Administración de cuentas por cobrar: Refiere a la administración de los derechos que posee una compañía frente a sus clientes que aún no se han cumplido, es decir, deudas impagas. Las razones son variadas, pero lo cierto es que la morosidad no es solo una falta de capacidad financiera (Reséndiz, 2020).

Balance: financieramente es un informe por el cual se obtiene conocimiento sobre el estado de los activos, pasivos y patrimonio neto de una compañía durante una temporada. Por tanto, presenta los datos respectivos a la fecha de los estados financieros, generalmente al cierre del ejercicio. En términos de ubicación, un estado financiero proporciona información sobre la posición contable de una empresa (Economista, 2016).

Cuentas por cobrar: Es un activo importante por representar liquidez para una compañía. Los créditos simbolizan la venta de bienes o prestación de servicios a clientes que se recuperarán parcialmente en efectivo. Puede darse de diversas maneras, más en todos los organismos económicos genera un derecho por el cual obliga a un tercero a pagarlo. En última instancia si hubiera incumplimientos por parte del cliente la compañía tiene el derecho a recuperar lo vendido a crédito (Zona Económica, 2021).

Comprobantes de pago: Son documentos administrados por la SUNAT para dar fe de una compra-venta de bienes o de un servicio prestado. Un ejemplo, como propietario de una tienda de ropa, después de vender una determinada cantidad de productos, proporciona un comprobante de entrega de ese producto a través de un recibo electrónico (Sunat, 2020).

Costo de ventas: Hace referencia al monto de dinero en que debe venderse un producto o servicio en una temporada y así poder establecer el nivel de ingresos o ventas necesario para poder reducirlos. También es útil analizar qué procesos involucran un producto o servicio que implica costos más altos que otros y por lo tanto puede fijar un precio de venta. Por lo general, estos son gastos que no podemos asignar por completo, ya que algunos son directamente

proporcionales al nivel de ingresos obtenidos (Douglas, 2020).

Crédito: Es una prestación de un parte a otra, asumiendo la responsabilidad del beneficiario quién pagará el préstamo por cuotas en fechas establecidas, o lo pagará una sola vez en el futuro y con intereses compensatorios para los prestamistas durante el cual no tienen este dinero (Reséndiz, 2020)

Eficiencia productiva: Se refiere específicamente a la producción donde las compañías obtienen el mayor rendimiento posible en base a recursos empleados. En otras palabras, una empresa puede ser más eficiente en el período A que en el período B, pero eso no significa que sea más eficiente en este período o en otros. (Bussines school, 2021).

Gastos financieros: Forman parte del coste deducible de la actividad económica, tanto para los negocios libres como para las empresas. Los costos de financiamiento se reseñan a todos los costos en los que incide una compañía después de utilizar capital de terceros. Toda empresa que utilice financiamiento externo, proporcionado por bancos, particulares u otras empresas, tendrá estos elementos en sus resultados.

Indicadores: representados por unidades de medida que permiten medir el desempeño de procesos comerciales como la rentabilidad, la calidad del servicio, la administración del tiempo y más. En este sentido, un índice es lo que se puede utilizar para medir el desempeño general de la investigación o los resultados del desempeño de un área, proceso o persona en particular (Wescheiner, 2018).

Inversión: Por lo general, es el empleo de los recursos en producción o capital para obtener ganancias, y lo que significa es lograr la libertad financiera. Para realizar una inversión se necesitan recursos económicos (dinero). (Wescheiner, 2018).

Políticas de cobro: Es el procedimiento empleado por una compañía para hacer efectivos los créditos brindados a sus clientelas y así obtener el mejor desarrollo de la empresa en cuanto a sus necesidades (Wescheiner, 2018).

Tipos de cobranza: La cobranza es el proceso por la que se consigue un pago convenido, que puede o no ocurrir al instante que la venta del servicio o bien se dé (Zona Económica, 2021).

Rentabilidad Financiera: Se reseña al beneficio que logra cada asociado de una compañía, es decir, el beneficio cuando ha invertido sus esfuerzos en esta compañía. Deducir la capacidad de una compañía para crear ingresos a por medio de su inversión. Entonces es un indicador más certero del beneficio económico a la alta gerencia (Mytriplea, 2019).

Rentabilidad económica: Se refiere al rendimiento medio de la empresa sobre todas sus inversiones. Es expresado porcentualmente y se interpreta así: si el beneficio de una compañía del 10% en un año, representa que ganó 10 soles por cada 100 soles de inversión (Mytriplea, 2019).

Rentabilidad comercial: En una perspectiva financiera, se precisa como un ratio que mide la calidad comercial de una empresa y resulta de la división del beneficio obtenido por las ventas entre sus esfuerzos (inversión), esto es dentro de cierto período de tiempo (Mytriplea, 2019).

Capítulo III

Metodología de la Investigación

3.1 Enfoque de la Investigación

La indagación sobre las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Omega Construcciones S.A.C. del distrito de Santa Anita, Año 2021, es de orientación cuantitativa pues la recolección y estudio de datos se representan en las variables definiendo la realidad de problema de la indagación, asimismo su trascendencia de la exposición de los resultados que son estadísticamente procesados.

La ordenación cuantitativa es sistemático y demostrativo. Proponer una problemática, establecer las hipótesis, realizar ensayos o experimentar estudios de datos y establecer conclusiones. Es importante remarcar que los objetivos del estudio de este tipo de orientación son variables fácilmente medibles (Sanfeliciano, 2018).

3.2 Variables

Variable 01: Cuentas por cobrar

Dimensiones:

Primera dimensión: Administración de cuentas por cobrar

Segunda dimensión: Tipos de cobranzas

Primera dimensión: Políticas de cobro

Variable 02: Rentabilidad

Dimensiones:

Primera dimensión: Rentabilidad Financiera. –

Segunda dimensión: Rentabilidad Económica. –

Primera dimensión: Rentabilidad Comercial. –

3.2.1 Operaciones de las Variables.

Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Omega Estructuras

S.A.C del Distrito de Santa Anita, Año 2021.

Tabla 1

Matriz de Operacionalización de Variables

VARIABLES	DEFINICIONES CONCEPTUALES	DIMENSIONES	INDICADORES
Cuentas Por Cobrar	Las cuentas por cobrar representa un fruto de su actividad económica realizada ya sea por un servicio o una venta de mercadería y de esa manera un crédito que las compañías tienen a largo y corto plazo y eso nos quiere decir que tenemos un efectivo pendiente de cobrar (Marco, 2017).	Administración de Cuentas Por Cobrar	Clientes
			Estrategias
			Historial crediticio
			Facilidad de pago
			Facilidad de crédito
		Tipos de Cobranza	Efectivo
			Cheques
			Letras
			Cobranzas
			Créditos
		Políticas de Cobro	Percepción del cliente
			Organización interna
			Seguimientos
			Evaluaciones
			Mecanismo
Rentabilidad	La rentabilidad se refiere a la competencia de la empresa para crear sus ganancias o incrementar sus activos netos para ver cuán rentable puede ser la empresa (Baca, 2016).	Rentabilidad Financiera	Inversiones
			Rentabilidad de ventas
			Rotación de existencia
			Margen utilidad bruta
			Utilidad neta
		Rentabilidad Económica	Eficiencia
			Estrategias
			Eficacia
			Ventas

			Utilidades
		Rentabilidad Comercial	Riesgo
			Caida
			Sostenibilidad
			Liquidez

Fuente: elaboración propia

3.3 Hipótesis

3.3.1 Hipótesis general

Hi: Las cuentas por cobrar afectan considerablemente en la rentabilidad, en la empresa Omega Estructuras S.A.C. Santa Anita, 2021.

3.3.2 Hipótesis específicas

H1: La administración de cuentas por cobrar incide considerablemente en la rentabilidad financiera en la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021.

H2: Los tipos de cobranza inciden considerablemente en la rentabilidad económica en la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021.

H3: Las políticas de cobro inciden considerablemente en la rentabilidad comercial en la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021.

3.4 Tipo de investigación

El actual proyecto de indagación es de tipo básico y su finalidad es acrecentar las erudiciones de los temas objetos de estudio, más sin la exposición de comprobación practica de ningún tipo.

No debe de dominarse clase, se debería llamar alcance o trascendencia de la investigación. Concorde a sus planeamientos, la averiguación es de trascendencia relacional ya que se intentó comprobar la validez de si existe una correspondencia de las variables cuentas por cobrar y rentabilidad (Hernández, 2018).

El presente trabajo tiene el nivel descriptivo- correlacional. Las averiguaciones con alcance explicativo son más organizadas que otros estudios, y además involucran los fines de los mismos (investigación, detallado y asociación), también suministran un sentido de familiaridad con los fenómenos involucrados en investigación que se está realizando (Hernández, 2018).

3.5 Diseño de Investigación

Esta tesis es de esquema no empírico dado a que se hizo una encuesta con formularios que constituye de 30 cuestionamientos que van a ser replicados por el equipo del área contable y del área administrativa de la empresa Omega Construcciones S.A.C del distrito de Santa Anita, según los indicadores que se usó para obtener resultados se usó antecedentes de textos de libros y revistas y también de tesis de los postremos 5 años para tener un mejor análisis para la elaboración de la tesis.

El diseño no experimental de corte transversal, un estudio realizado sin maniobrar intencionalmente las cambiantes y donde se puede estudiar únicamente los fenómenos observados en su entorno natural.

3.6 Población y Muestra.

3.6.1 Población

La actual tesis tiene una población constituida por 14 colaboradores del área de contabilidad y del área administrativo de la empresa Omega Construcciones S.A.C del distrito de Santa Anita. Población es una agrupación por el que se valida las conclusiones que se establece de la averiguación. Es globalizar una tropa de individuos, entidades u objetos que se involucran en el desarrollo de la averiguación (Avilan, 2017).

3.6.2 Muestra

Para la tesis se abandonó el uso del muestreo, no probabilístico por conveniencia, porque fue posible incluir a toda la población previamente expuesta, estando a disposición para el investigador. De tal manera, que el estudio se realizó con la población total formada por 14 colaboradores de la empresa Omega Estructuras SAC.

Se declara que una muestra es un subgrupo o población de interés para la cual se

recopilarán datos pertinentes y debe ser definida de la población que se estudia (Hernández y Mendoza, 2018). Esta enunciación se toma hipotéticamente del porqué la presente tesis abandonó el uso de muestra ya que se pudo abordar a toda la población.

Tabla 02: Lista de encuestados

Nº	Empleados	Cantidad
1	Gerentes	1
2	Administradores	2
3	Jefes de área	4
4	Contadores	1
5	Asistentes Adm.	6
Total Población		14

3.7 Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos

En este trabajo se aprovechó como técnica a la encuesta y como herramienta a un cuestionario derivado de la operacionalización de las cambiantes, para obtener los datos; fue formado por 30 cuestiones encaminados a los colaboradores del área administrativo y área contable con la finalidad de difundir su crítica o comentarios para optimar el manejo de la compañía, sobre cuentas por cobrar y la productividad, usando la escala de Likert se llegaron a las respuestas.

Tabla 03*Validación de instrumento por peritos según criterios*

CRITERIOS	JUECES			TOTAL
	J1	J2	J3	
CLARIDAD	5	4	5	14
OBJETIVIDAD	5	5	5	15
ACTUALIDAD	4	5	4	13
ORGANIZACIÓN	4	4	5	13
SUFICIENCIA	5	5	3	13
PERTINENCIA	4	4	4	12
CONSISTENCIA	4	5	5	14
COHERENCIA	5	4	5	14
METODOLOGÍA	4	5	5	14
APLICACIÓN	5	4	5	14
TOTAL	45	45	46	136

Prueba de confiabilidad

Se comprobó la confiabilidad de los instrumentos, mediante la prueba estadística del Alfa de Cronbach a los dos cuestionarios en global siendo el resultado:

Tabla 04*Alfa de Cronbach para el formulario de la variable Cuentas por Cobrar y Rentabilidad.*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,793	14

Fuente: elaboración propia – SPSS.

Nota: prueba piloto aplicada a 14 trabajadores de la población de estudio.

Interpretación:

El instrumento utilizado es fiable, teniendo como resultado 0.793 usando la prueba estadística del alfa de Cronbach, por lo tanto, se puede indicar que los ítems del instrumento tienen una fiabilidad confiable.

Capítulo IV: Resultados

4.1. Estadística descriptiva

CUADROS DE ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

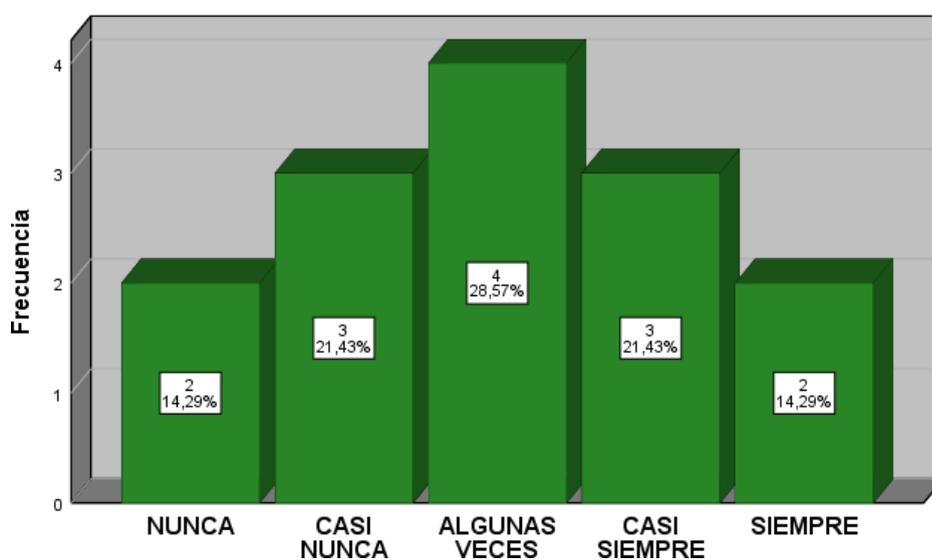
Tabla 05

Ítem 01: La empresa Omega Estructuras S.A.C tiene buena relación con su cliente al momento de generar los cobros?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	14,3	14,3	14,3
	CASI NUNCA	3	21,4	21,4	35,7
	ALGUNAS VECES	4	28,6	28,6	64,3
	CASI SIEMPRE	3	21,4	21,4	85,7
	SIEMPRE	2	14,3	14,3	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia

Figura 1: *¿La empresa Omega Estructuras S.A.C tiene buena relación con su cliente al momento de generar los cobros?*



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 14.3% nunca, 21.4% casi nunca, 28.6% algunas veces, 21.4% casi siempre y 14.3% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa algunas veces.

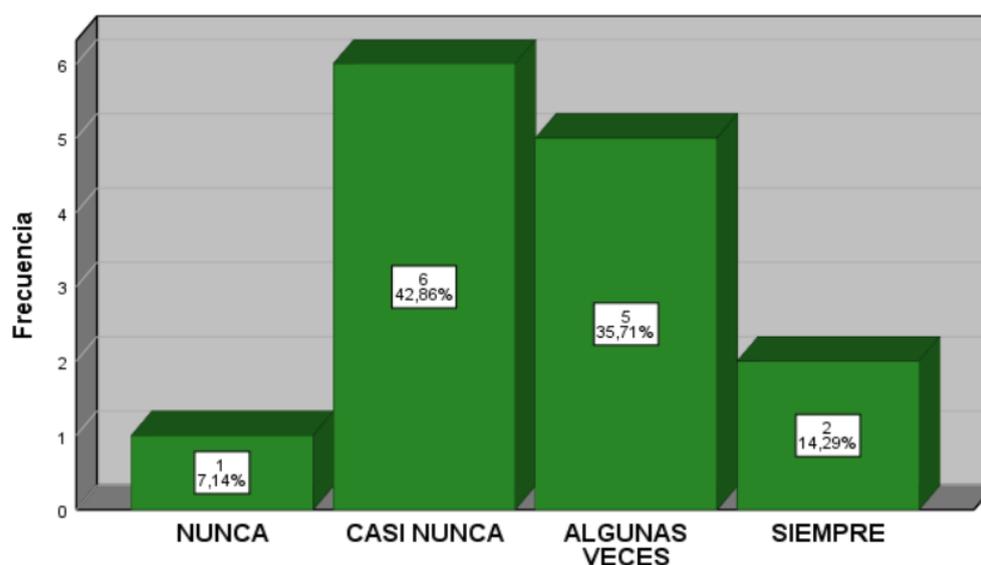
Tabla 06

Ítem 02: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C utilizan estrategias de cobro cuando el cliente es moroso?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	1	7,1	7,1	7,1
	CASI NUNCA	6	42,9	42,9	50,0
	ALGUNAS VECES	5	35,7	35,7	85,7
	SIEMPRE	2	14,3	14,3	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 2: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C utiliza estrategias de cobro cuando el cliente es moroso?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 7.1% nunca, 42.9% casi nunca, 35.7% algunas veces, 0% casi siempre y 14.3% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa casi nunca.

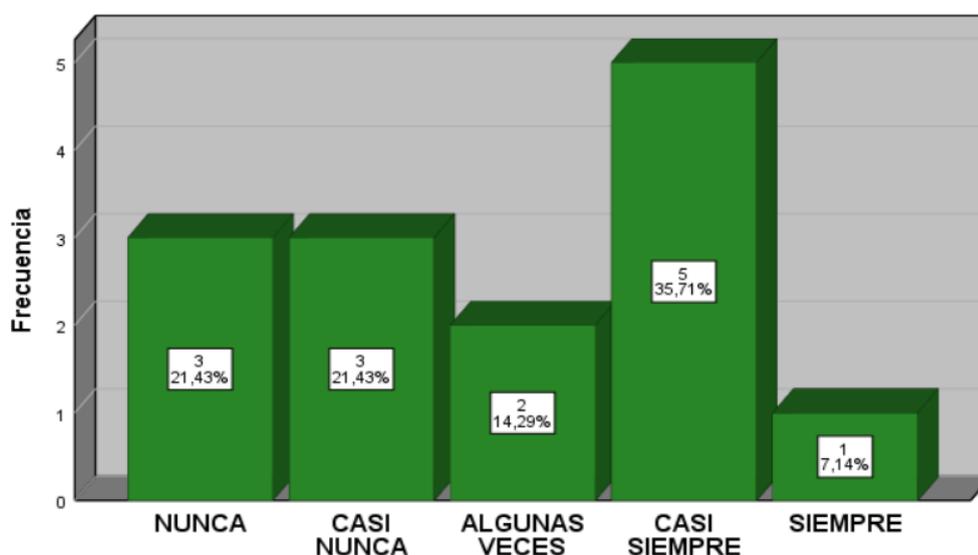
Tabla 07

Ítem 03: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C realiza un estudio del historial crediticio al cliente?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	3	21,4	21,4	21,4
	CASI NUNCA	3	21,4	21,4	42,9
	ALGUNAS VECES	2	14,3	14,3	57,1
	CASI SIEMPRE	5	35,7	35,7	92,9
	SIEMPRE	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 3: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C realiza un estudio del historial crediticio al cliente?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 21.4% nunca, 21.4% casi nunca, 14.3% algunas veces, 35.7% casi siempre y 7.1% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa casi siempre.

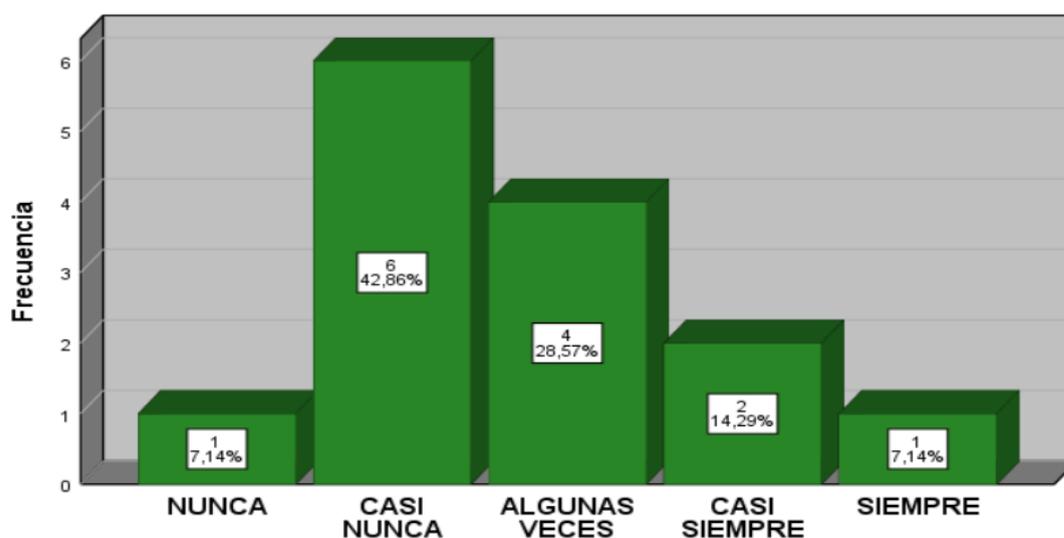
Tabla 08

Ítem 04: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad pago en efectivo por la venta o servicio realizado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	1	7,1	7,1	7,1
	CASI NUNCA	6	42,9	42,9	50,0
	ALGUNAS VECES	4	28,6	28,6	78,6
	CASI SIEMPRE	2	14,3	14,3	92,9
	SIEMPRE	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 4 ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad pago en efectivo por la venta o servicio realizado?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 7.1% nunca, 42.9% casi nunca, 28.6% algunas veces, 14.3% casi siempre y 7.1% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa casi nunca.

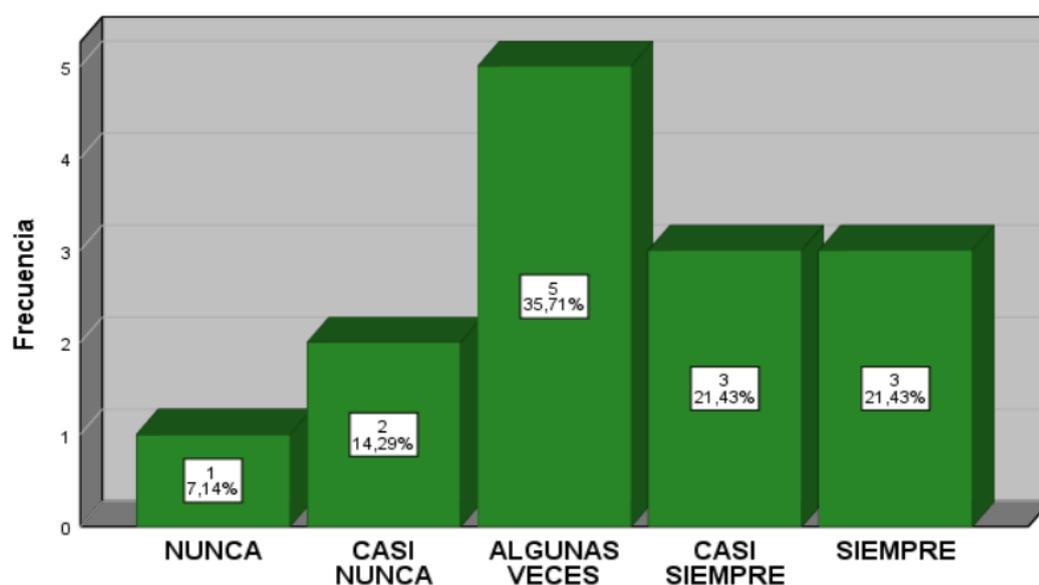
Tabla 09

Ítem 05: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad de pago con créditos de 30 a 90 días por cada venta o servicio realizado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	1	7,1	7,1	7,1
	CASI NUNCA	2	14,3	14,3	21,4
	ALGUNAS VECES	5	35,7	35,7	57,1
	CASI SIEMPRE	3	21,4	21,4	78,6
	SIEMPRE	3	21,4	21,4	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 5: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad de pago con créditos de 30 a 90 días por cada venta o servicio realizado?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 7.1% nunca, 14.3% casi nunca, 35.7% algunas veces, 21.4% casi siempre y 21.4% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa algunas veces.

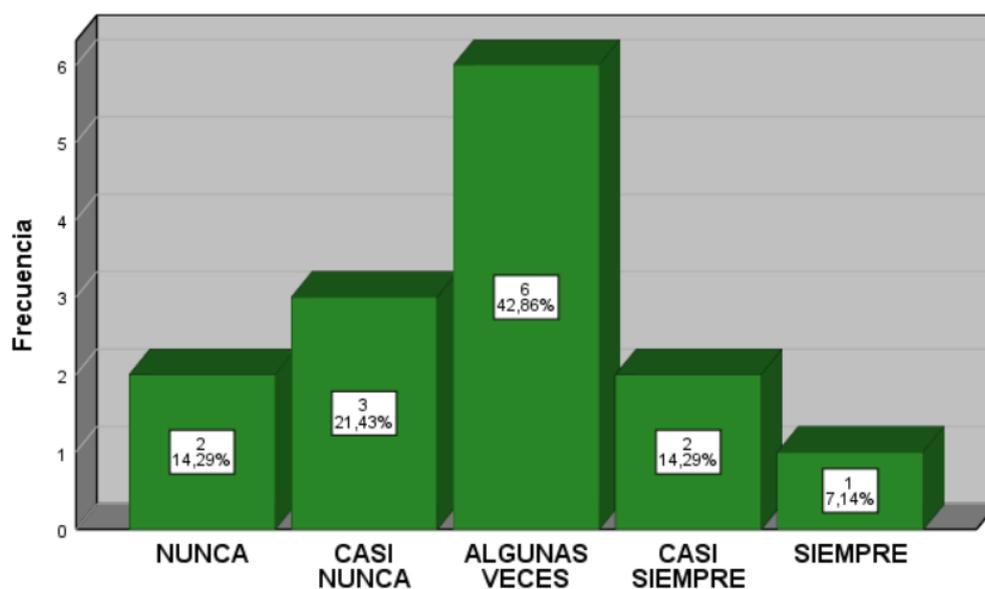
Tabla 10

Ítem 06: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C monitorea al área de cobranzas por la venta o servicio realizado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	14,3	14,3	14,3
	CASI NUNCA	3	21,4	21,4	35,7
	ALGUNAS VECES	6	42,9	42,9	78,6
	CASI SIEMPRE	2	14,3	14,3	92,9
	SIEMPRE	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 6: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C monitorea al área de cobranzas por la venta o servicio realizado?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 14.3% nunca, 21.4% casi nunca, 42.9% algunas veces, 14.3% casi siempre y 7.1% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa algunas veces.

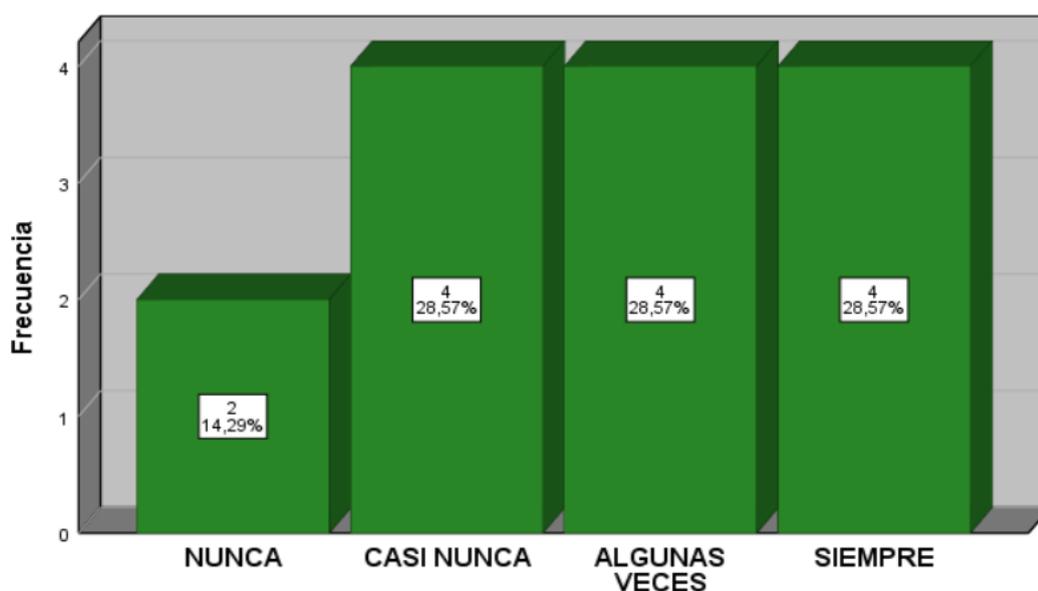
Tabla 11

Ítem 07: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C manejan la percepción del cliente cuando realiza una venta o servicio sobre si es confiable para generar un crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	2	14,3	14,3	14,3
	CASI NUNCA	4	28,6	28,6	42,9
	ALGUNAS VECES	4	28,6	28,6	71,4
	SIEMPRE	4	28,6	28,6	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 7: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C manejan la percepción del cliente cuando realiza una venta o servicio sobre si es confiable para generar un crédito



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 14.3% nunca, 28.6% casi nunca, 28.6% algunas veces, 0% casi siempre y 28.6% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa casi nunca, algunas veces y siempre.

Tabla 12

Ítem 08: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C aplica una organización interna para ver cómo se está desarrollando el cobro a los clientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	3	21,4	21,4	21,4
	CASI NUNCA	3	21,4	21,4	42,9
	ALGUNAS VECES	3	21,4	21,4	64,3
	CASI SIEMPRE	3	21,4	21,4	85,7
	SIEMPRE	2	14,3	14,3	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 8: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C aplica una organización interna para ver cómo se está desarrollando el cobro a los clientes?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 21.4% nunca, 21.4% casi nunca, 21.4% algunas veces, 21.4% casi siempre y 14.3% siempre. En los trabajadores no predominó la alternativa siempre.

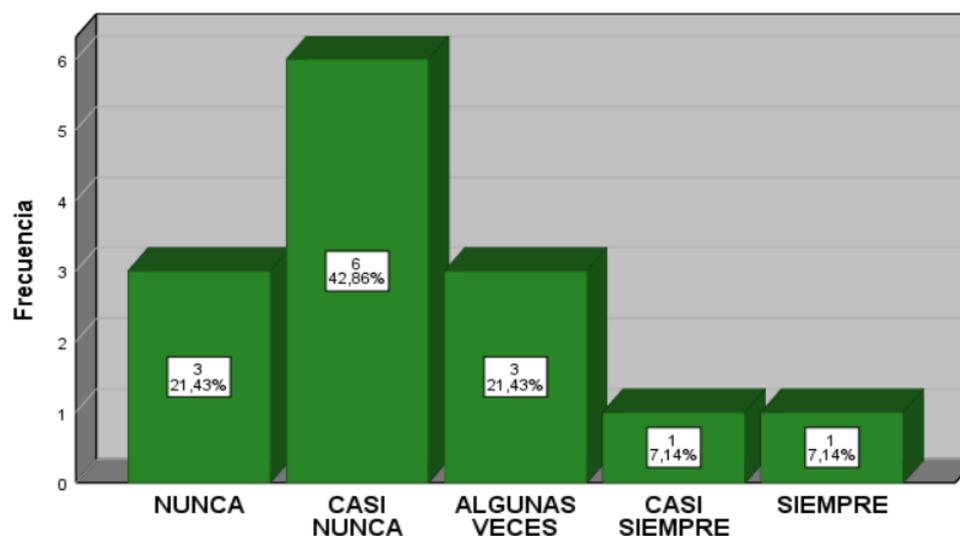
Tabla 13

Ítem 09: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C utiliza un mecanismo para los créditos que genere a sus clientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	3	21,4	21,4	21,4
	CASI NUNCA	6	42,9	42,9	64,3
	ALGUNAS VECES	3	21,4	21,4	85,7
	CASI SIEMPRE	1	7,1	7,1	92,9
	SIEMPRE	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 9: ¿La empresa Omega Estructuras S.A.C utiliza un mecanismo para los créditos que genere a sus clientes?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 21.4% nunca, 42.9% casi nunca, 21.4% algunas veces, 7.1% casi siempre y 7.1% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa casi nunca.

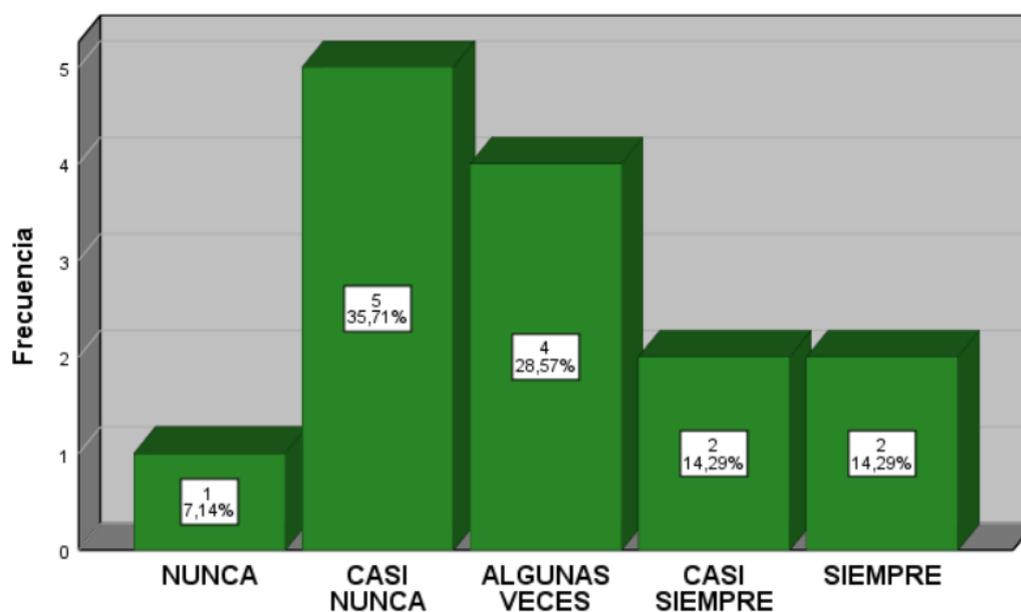
Tabla 14

Ítem 10: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene facilidad para hacer inversiones?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	1	7,1	7,1	7,1
	CASI NUNCA	5	35,7	35,7	42,9
	ALGUNAS VECES	4	28,6	28,6	71,4
	CASI SIEMPRE	2	14,3	14,3	85,7
	SIEMPRE	2	14,3	14,3	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 10: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene facilidad para hacer inversiones?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 7.1% nunca, 35.7% casi nunca, 28.6% algunas veces, 14.3% casi siempre y 14.3% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa casi nunca.

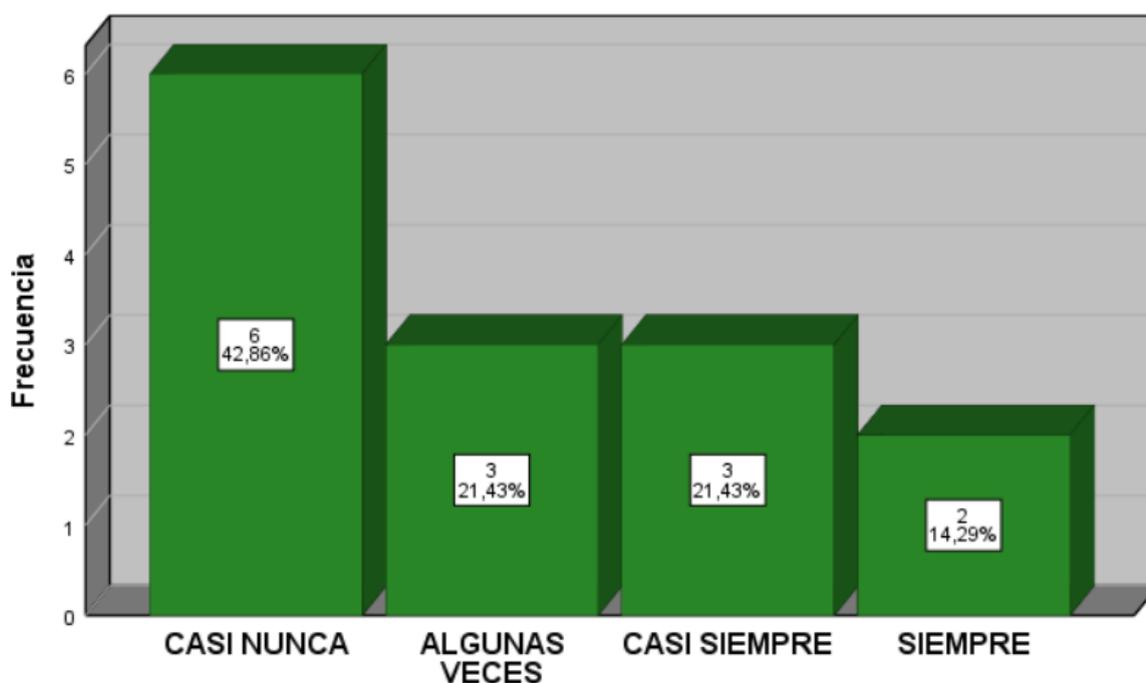
Tabla 15

Ítem 11: ¿La empresa Omega Estructuras SAC genera rentabilidad de ventas realizadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	6	42,9	42,9	42,9
	ALGUNAS VECES	3	21,4	21,4	64,3
	CASI SIEMPRE	3	21,4	21,4	85,7
	SIEMPRE	2	14,3	14,3	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 11: ¿La empresa Omega Estructuras SAC genera rentabilidad de ventas realizadas?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 42.9% nunca, 0% casi nunca, 21.4% algunas veces, 21.4% casi siempre y 14.3% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa casi nunca.

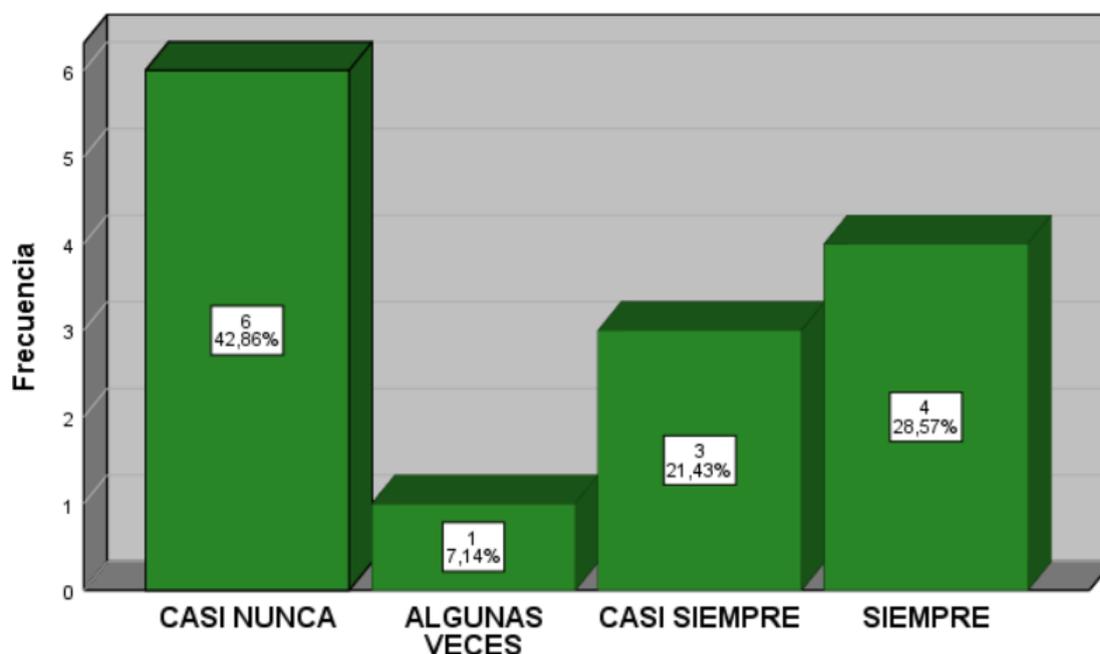
Tabla 16

Ítem 12: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene rotación de existencia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	6	42,9	42,9	42,9
	ALGUNAS VECES	1	7,1	7,1	50,0
	CASI SIEMPRE	3	21,4	21,4	71,4
	SIEMPRE	4	28,6	28,6	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 12: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene rotación de existencia?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 0% nunca, 42.9% casi nunca, 7.1% algunas veces, 21.4% casi siempre y 28.6% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa casi nunca.

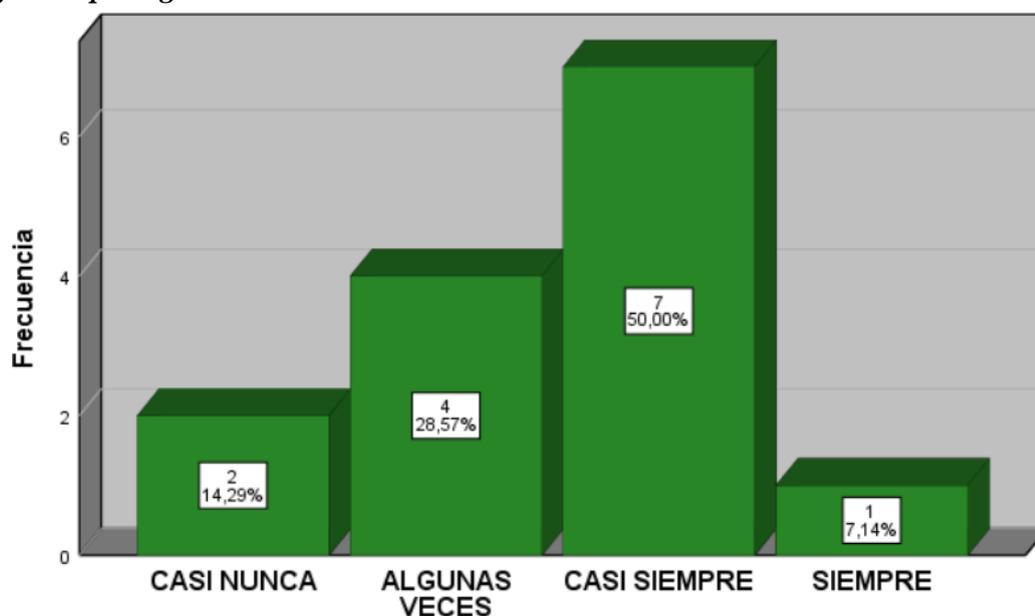
Tabla 17

Ítem 13: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene eficiencia para cumplir sus objetivos para generar rentabilidad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	2	14,3	14,3	14,3
	ALGUNAS VECES	4	28,6	28,6	42,9
	CASI SIEMPRE	7	50,0	50,0	92,9
	SIEMPRE	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 13: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene eficiencia para cumplir sus objetivos para generar rentabilidad?



Fuente: SPSS – elaboración propia

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 0% nunca, 14.3% casi nunca, 28.6% algunas veces, 50% casi siempre y 7.1% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa casi siempre.

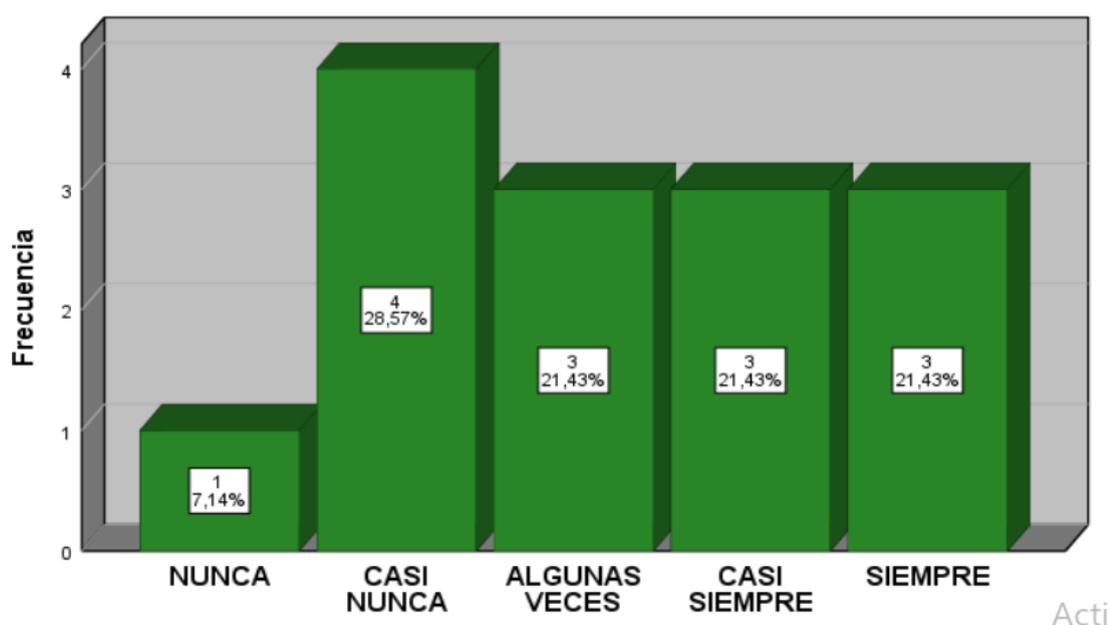
Tabla 18

Ítem 14: ¿La empresa Omega Estructuras SAC otorga capacitaciones a sus empleados para realizar estrategias para futuras inversiones?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	1	7,1	7,1	7,1
	CASI NUNCA	4	28,6	28,6	35,7
	ALGUNAS VECES	3	21,4	21,4	57,1
	CASI SIEMPRE	3	21,4	21,4	78,6
	SIEMPRE	3	21,4	21,4	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 14: ¿La empresa Omega Estructuras SAC otorga capacitaciones a sus empleados para realizar estrategias para futuras inversiones?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 7.1% nunca, 28.6% casi nunca, 21.4% algunas veces, 21.4% casi siempre y 21.4% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa casi nunca.

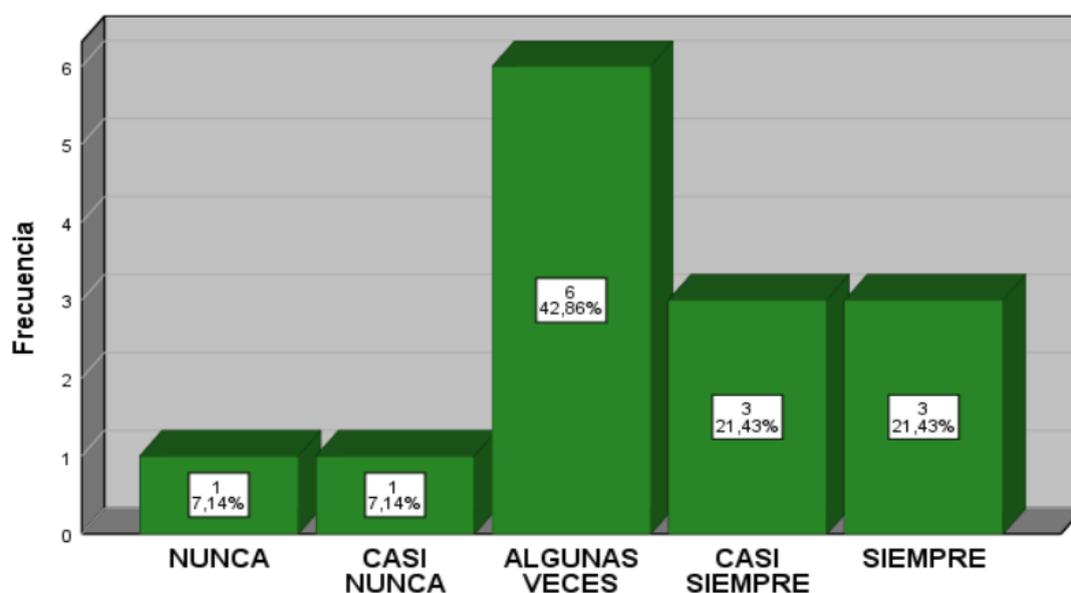
Tabla 19

Ítem 15: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene eficacia para determinar una buena inversión para alcanzar la rentabilidad trazada?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	1	7,1	7,1	7,1
	CASI NUNCA	1	7,1	7,1	14,3
	ALGUNAS VECES	6	42,9	42,9	57,1
	CASI SIEMPRE	3	21,4	21,4	78,6
	SIEMPRE	3	21,4	21,4	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 15: ¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene eficacia para determinar una buena inversión para alcanzar la rentabilidad trazada?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 7.1% nunca, 7.1% casi nunca, 42.9% algunas veces, 21.4% casi siempre y 21.4% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa algunas veces.

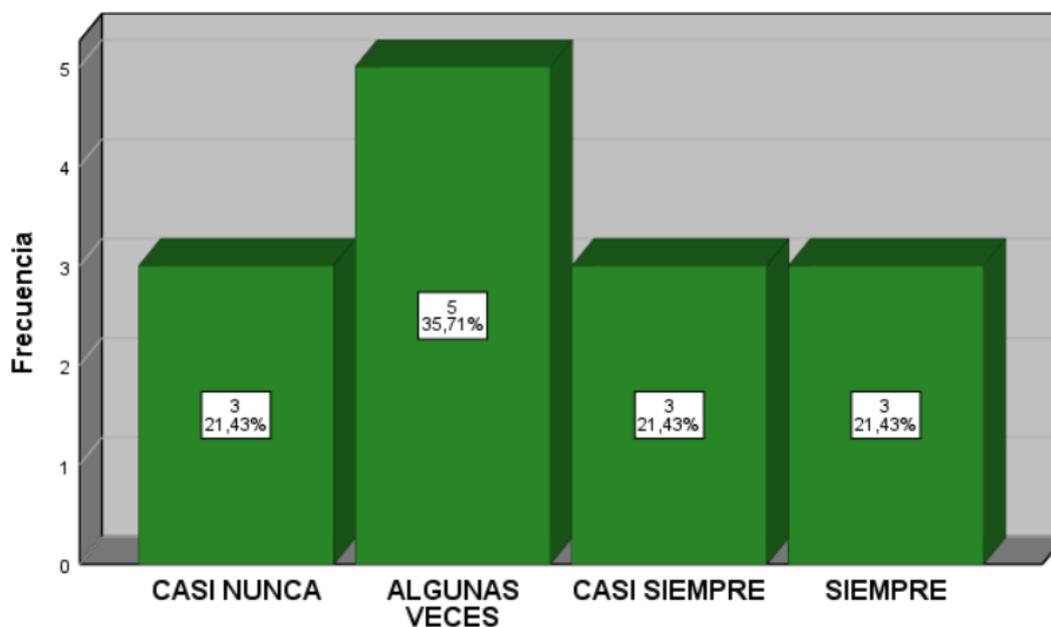
Tabla 20

Ítem 16: ¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe el riesgo que tiene ante una mala inversión?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	3	21,4	21,4	21,4
	ALGUNAS VECES	5	35,7	35,7	57,1
	CASI SIEMPRE	3	21,4	21,4	78,6
	SIEMPRE	3	21,4	21,4	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 16: ¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe el riesgo que tiene ante una mala inversión?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 0% nunca, 21.4% casi nunca, 35.7% algunas veces, 21.4% casi siempre y 21.4% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa algunas veces.

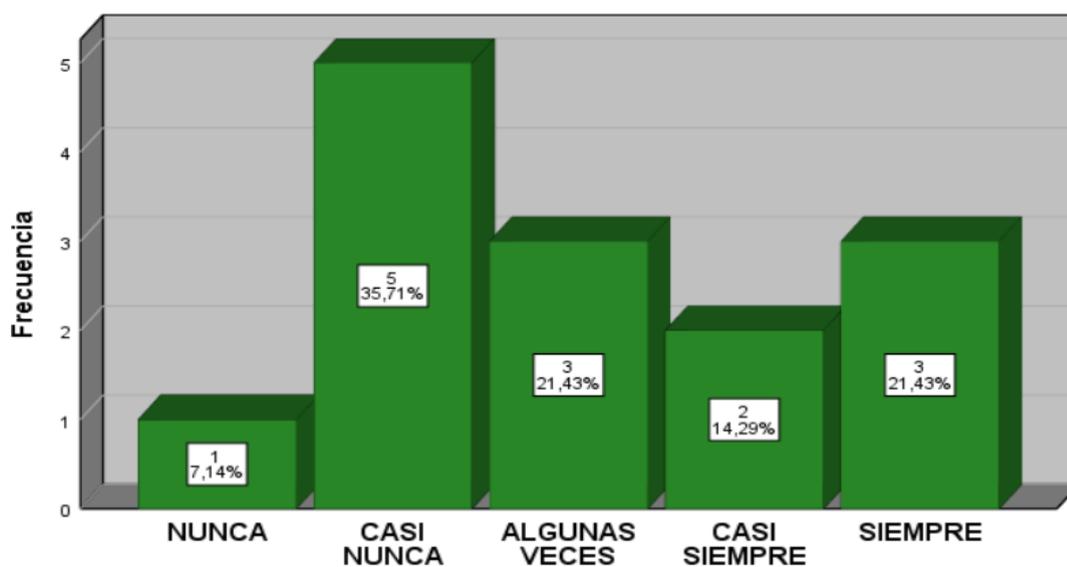
Tabla 21

Ítem 17: ¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe que tiene caída de ventas por todos los créditos que realiza a sus clientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	1	7,1	7,1	7,1
	CASI NUNCA	5	35,7	35,7	42,9
	ALGUNAS VECES	3	21,4	21,4	64,3
	CASI SIEMPRE	2	14,3	14,3	78,6
	SIEMPRE	3	21,4	21,4	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 17: ¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe que tiene caída de ventas por todos los créditos que realiza a sus clientes?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 7.1% nunca, 35.7% casi nunca, 21.4% algunas veces, 14.3% casi siempre y 21.4% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa casi nunca.

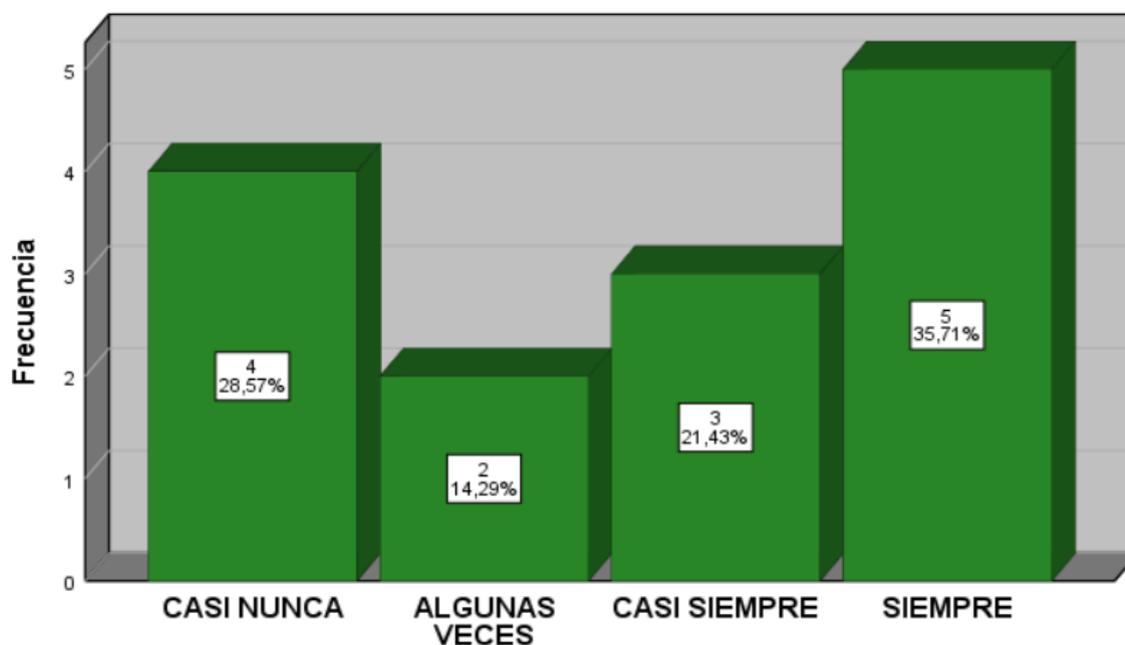
Tabla 22

Ítem 18: ¿La empresa Omega Estructuras SAC para incrementar beneficios realizar una inversión adecuada?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	4	28,6	28,6	28,6
	ALGUNAS VECES	2	14,3	14,3	42,9
	CASI SIEMPRE	3	21,4	21,4	64,3
	SIEMPRE	5	35,7	35,7	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

Fuente: SPSS – elaboración propia.

Figura 18: ¿La empresa Omega Estructuras SAC para incrementar beneficios realizar una inversión adecuada?



Fuente: SPSS – elaboración propia.

Interpretación:

Como se muestra en el gráfico de barras las respuestas de los encuestados fueron el 0% nunca, 28.6% casi nunca, 14.3% algunas veces, 21.4% casi siempre y 35.7% siempre. En los trabajadores predominó la alternativa siempre.

4.2. Resultados inferenciales

4.2.1. Prueba de normalidad para las variables de estudio

Se aplicó prueba de Normalidad para corroborar qué prueba estadística se utilizaría para la comprobación de hipótesis.

Según indica, la prueba de normalidad de Shapiro- Wilk es usada en los casos que la muestra está compuesta de 1 a 50 personas como máximo, por ello en la investigación elaborada se utilizara esta prueba de normalidad, porque la muestra está compuesta por 14 participantes.

Ho: Los datos de las variables no tiene distribución normal

H1: Los datos de las variables tienen distribución normal

Tabla 23

Pruebas de normalidad

Se aplicó la prueba de Normalidad para las variables Cuentas por cobrar y Rentabilidad se obtuvo la siguiente tabla:

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
CUENTAS POR COBRAR	,254	14	,015	,891	14	,084
RENTABILIDAD	,126	14	,200*	,977	14	,956

Fuente: SPSS – elaboración propia

Interpretación:

La significancia estadística de la Rentabilidad es 0,956 lo cual es mayor a 0,05 la significancia en la Cuentas por cobrar es 0,084 y es mayor al 0,05. Por ende, ambas variables tienen distribución normal; entonces se rechaza el H_0 y se acepta la H_1 ; en ese caso de acuerdo al resultado de la prueba de normalidad se consideró aplicar la prueba de coeficiente de correlación R de Pearson.

4.2.2. Comprobaciones de Hipótesis

Comprobación de hipótesis general

H_1 : Las cuentas por cobrar afectan considerablemente en la rentabilidad en la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021.

H_0 : Las cuentas por cobrar no afectan considerablemente en la rentabilidad en la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021.

Se estableció la significancia del 0,05 para la comprobación de la hipótesis.

Se aplicó la prueba de Correlación de Rho de Spearman y se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla 24

Prueba de Correlación – Cuentas por Cobrar - Rentabilidad

<i>Correlaciones</i>		CUENTAS POR COBRAR	RENTABILID AD
CUENTAS POR COBRAR	Correlación de Pearson	1	,593*
	Sig. (bilateral)		,025
	N	14	14
RENTABILIDAD	Correlación de Pearson	,593*	1
	Sig. (bilateral)	,025	
	N	14	14

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

Fuente: SPSS – elaboración propia

Interpretación:

Entre la variable Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad la significancia bilateral es 0,025 lo cual es menor a 0,05 entonces si existe relación entre ellos, por ello, se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis alternativa (H1).

Por lo tanto, con evidencia estadística basada en un 95% de confianza, se afirma que las Cuentas por cobrar inciden directa y significativamente en la rentabilidad de la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021.

Asimismo, se visualiza que el coeficiente de correlación es de 0.593 lo que posiciona a las variables con un nivel de correlación positivo moderado.

Comprobación hipótesis específica 01

H 1: La administración de cuentas por cobrar incide considerablemente en la rentabilidad financiera en la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021.

H 0: La administración de cuentas por cobrar no incide significativamente en la rentabilidad financiera en la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021.

Se estableció la significancia del 0,05 para la comprobación de la hipótesis.

Se aplicó la prueba de Correlación de R de Pearson y se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla 25

Prueba de Correlación – *Administración de cuentas por cobrar – Financiera*

Correlaciones

	ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	RENTABILIDAD
--	--------------------------------------	--------------

ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	Correlación de Pearson	1	,671**
	Sig. (bilateral)		,009
	N	14	14
RENTABILIDAD	Correlación de Pearson	,671**	1
	Sig. (bilateral)	,009	
	N	14	14

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

Fuente: SPSS – elaboración propia

Interpretación:

Entre las dimensiones administración de cuentas por cobrar y la Rentabilidad Financiera la significancia bilateral es 0,009 lo cual es menor a 0,05 entonces si existe relación entre ellos, por ello, se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis alternativa (H1).

Por lo tanto, con evidencia estadística basada en un 95% de confianza, se afirma que la administración de cuentas por cobrar incide directa y significativamente en la rentabilidad Financiera de la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021

Asimismo, se visualiza que el coeficiente de correlación es de 0.671 lo que posiciona a las variables con un nivel de correlación positivo alto.

Comprobación hipótesis específica 02

H 1: Los tipos de cobranza incide considerablemente en la rentabilidad económica en la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021

H 0: Los tipos de cobranza no incide considerablemente en la rentabilidad económica en la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021

Se estableció la significancia del 0,05 para la comprobación de la hipótesis.

Se aplicó la prueba de Correlación de Rho de Spearman y se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla 26***Prueba de Correlación – Tipos de Cobranza - Rentabilidad Económica***

Correlaciones

		TIPOS DE COBRANZA	RENTABILIDAD AD
TIPOS DE COBRANZA	Correlación de Pearson	1	,355
	Sig. (bilateral)		,213
	N	14	14
RENTABILIDAD	Correlación de Pearson	,355	1
	Sig. (bilateral)	,213	
	N	14	14

Fuente: SPSS – elaboración propia

Interpretación:

Entre la dimensión Tipos de Cobranza y la dimensión la Rentabilidad Económica la significancia bilateral es 0,213 lo cual es mayor a 0,05 entonces no existe relación entre ellos, por lo tanto, se acepta la Hipótesis Nula (H0) y se rechaza la Hipótesis alternativa (H1).

Comprobación hipótesis específica 03

H 1: Las políticas de cobro inciden considerablemente en la rentabilidad comercial en la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021

H 0: Las políticas de cobro no inciden considerablemente en la rentabilidad comercial en la empresa Omega Estructuras SAC Santa Anita, 2021

Se estableció la significancia del 0,05 para la comprobación de la hipótesis.

Se aplicó la prueba de Correlación de R de Pearson y se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla 27***Prueba de Correlación – Políticas de cobro - Rentabilidad Comercial***

<i>Correlaciones</i>		POLITICAS DE COBRO	RENTABILIDAD
POLITICAS DE COBRO	Correlación de Pearson	1	,425
	Sig. (bilateral)		,129
	N	14	14
RENTABILIDAD	Correlación de Pearson	,425	1
	Sig. (bilateral)	,129	
	N	14	14

Fuente: SPSS – elaboración propia

Interpretación:

Entre la dimensión Políticas de cobro y la dimensión la Rentabilidad Comercial la significancia bilateral es 0,129 lo cual es mayor a 0,05 entonces no existe relación entre ellos, por lo tanto, se acepta la Hipótesis Nula (H0) y se rechaza la Hipótesis alternativa (H1).

Tabla 28:

Valores para la interpretación los coeficientes de correlación de Pearson.

ESCALA	CATEGORÍA	
$r = 1$	Correlación perfecta	CORRELACIÓN POSITIVA
$0,81 \leq r \leq 0,99$	Correlación muy alta	
$0,61 \leq r \leq 0,80$	Correlación alta	
$0,41 \leq r \leq 0,60$	Correlación moderada	
$0,21 \leq r \leq 0,40$	Correlación baja	
$0,01 \leq r \leq 0,20$	Correlación muy baja	
$r = 0$	No hay correlación	

ESCALA	CATEGORÍA	
$r = 0$	Correlación perfecta	
$-0,01 \leq r \leq -0,20$	Correlación muy alta	
$-0,21 \leq r \leq 0,40$	Correlación alta	
$-0,41 \leq r \leq -0,60$	Correlación moderada	CORRELACIÓN
$-0,61 \leq r \leq -0,80$	Correlación baja	NEGATIVA
$-0,81 \leq r \leq -0,99$	Correlación muy baja	
$r = -1$	No hay correlación	

Fuente: Valderrama (2018)

4.3. Discusión

Se consiguió detectar que las cuentas por cobrar comprometen relevantemente a la rentabilidad de la compañía. El fin primordial fue examinar las cuentas por cobrar y su ocurrencia con respecto a la liquidez (Solís, 2017). El resultado al entrevistar al gerente y al contador de la compañía nos confirmaron que no se contaba con la documentación de organización en el área de cobranzas tales como manual de políticas de cobros, ni manual de procedimientos para la autorización de créditos a consumidores, aun conociendo que las cuentas por cobrar representan un 68.75% en el estado financiero. La conclusión más resaltante, ha sido de consenso al indicador de liquidez de cuentas por cobrar está demostrando que no existe una buena gestión financiera debido a que no cuentan con política alguna ni tampoco cualquier procedimiento de créditos que se le otorgué al comprador y sin embargo los vendedores no son capacitados para ver si el comprador es apto para otorgamiento de un crédito.

En el estudio realizado en Grifo EL GAVILÁN SRL Cajamarca, el cual tuvo el fin de comprobar la predominancia de la gestión de existencias en su rentabilidad, como resultado de la muestra al ejercer los formularios al personal del almacén, se detalló el proceso que actúan en el precio de compra, precio de ventas y se logró determinar la capacidad del personal del área mostrado por su grado de cumplimiento en los resultados. La conclusión más resaltante, fue que el precio de ventas de inventarios arrojó un valor bajo frente al 50% de sus actividades, y esto se debe a la incapacidad de mantener el adecuado control del despacho de mangueras. La negligencia de los trabajadores del área, resulta en más envíos de los que solicitan los consumidores, lo cual disminuye la rentabilidad del comercio (Monzón, 2020).

Finalmente, en un estudio que tuvo como objetivo proponer un modelo de procedimiento para créditos y cobranzas, a fin perfeccionar la administración de índole

financiera de la compañía, pues se evidenció que la compañía carecía de ello, por lo cual incurría en baja rentabilidad al contar con pobre gestión de crédito y cobranza de las deudas. En resumen, se propuso el modelo de procedimientos que resulta beneficioso en la dirección, gestión y organización de las cobranzas, generando políticas efectivas de cobranza y registros de sus clientes con sus peculiaridades, también logrando definir las funcionalidades de los colaboradores del área, todo ello que de soporte para la toma de elecciones internas (Montece, 2016).

Conclusiones

1. Se concluyó que con relación al objetivo general que entre la variable Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad la significancia bilateral es 0,025 lo cual es menor a 0,05 entonces si existe relación entre ellos, por ello, se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis alternativa (H1). Asimismo, se visualiza que el coeficiente de correlación es de 0.593 lo que posiciona a las variables con un nivel de correlación positivo moderado.
2. Se concluyo que con relación al objetivo específico primero que entre las dimensiones administración de cuentas por cobrar y la Rentabilidad Financiera la significancia bilateral es 0,009 lo cual es menor a 0,05 entonces si existe relación entre ellos, por ello, se rechaza la Hipótesis Nula (H0) y se acepta la Hipótesis alternativa (H1). Asimismo, se visualiza que el coeficiente de correlación es de 0.671 lo que posiciona a las variables con un nivel de correlación positivo alto.
3. Se concluyo que con relación al objetivo específico segundo que entre la dimensión Tipos de Cobranza y la dimensión la Rentabilidad Económica la significancia bilateral es 0,213 lo cual es mayor a 0,05 entonces no existe relación entre ellos, por lo tanto, se acepta la Hipótesis Nula (H0) y se rechaza la Hipótesis alternativa (H1).
4. Se concluyo que con relación al objetivo específico tercero que entre la dimensión Políticas de cobro y la dimensión la Rentabilidad Comercial la significancia bilateral es 0,129 lo cual es mayor a 0,05 entonces no existe relación entre ellos, por lo tanto, se acepta la Hipótesis Nula (H0) y se rechaza la Hipótesis alternativa (H1).

Recomendaciones

Se recomienda que la empresa instaure el área independiente de cuentas por cobrar, de modo que sea de soporte al gerente general quien tendrá el resultado fehaciente de su flujo de efectivo para consumir con los compromisos financieros de la compañía, con el pago de sus trabajadores , proveedores y también proyectarse a futuras inversiones.

Se recomienda a la organización ofrecer capacitaciones a sus trabajadores del área de comercialización conjuntamente con el área de facturación para seguir una evaluación y seguimiento a la clientela, de esa manera se logrará un diagnóstico transparente de los estados de cuenta, los saldos de deudas antiguos y con ello pronosticar un proceso de cobranza, en lo cual se precisará y detallara fechas de cobro a los consumidores para asegurar un mejor el flujo de efectivo, lo cual permita a la compañía proyectarse a futuras inversiones para su progreso.

Se recomienda a los empresarios hacer auditorías mensuales al área de cuentas por cobrar para ver cómo está marchando con el exclusivo objetivo de que los estados financieros presentados sean fidedignos para tomar disposiciones a fin de continuar invirtiendo y creciendo.

Se recomienda a las organizaciones tomar más grande hincapié en las políticas y manuales de cobranzas y créditos para la administración del área, permanecen al mejorar habrá más grande sostenibilidad en las compañías, como una mejorar productividad.

Referências bibliográficas

- Anastasi & Urbina (2016). La validez y confiabilidad de los instrumentos. Fondo editorial de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado por La validez y confiabilidad de los instrumentos. Recuperado por <https://es.slideshare.net/arqluziutet/validez-y-confiabilidad-32651461#:~:text=LA%20CONFIABILIDAD%20de%20un%20instrumento,la%20variable%20que%20pretende%20medir.>
- Apaza, M. (2016). Análisis e interpretación de los estados y gestión financieros. Lima: Instituto de Investigación del Pacífico. Recuperado por <https://empirica.do/capacitacion/negocios-y-finanzas/analisis-e-interpretacion-de-estados-financieros#:~:text=El%20an%C3%A1lisis%20de%20estados%20financieros,posibles%20sobre%20las%20condiciones%20y>
- Arrunategui, J. (2017). El problema de liquidez y rentabilidad con un enfoque social en la gestión de la Sociedad de Beneficencia Pública del Callao – Perú 2012-2014. (Tesis de post grado) Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. Recuperado por http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/5854/Arrunategui_aj.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Brugger, T. (2018). Objetivos de rentabilidad. Recuperado por <https://www.cuidatudinero.com/13144956/objetivos-de-rentabilidad>
- Bernstein, L. (2015). Análisis de estados Financieros. Barcelona, España: Deusto. Recuperado por <https://www.educaweb.com/cursos-de/analisis-estados-financieros/barcelona/>
- Bussines school, (2021). Eficiencia productiva. Recuperado por <https://retos-directivos.eae.es/eficiencia-productiva-que-es-y-como-se-calcula/>

- Cabré (2016). Instrumentos de recolección de datos. Fondo Editorial de la UPA. Recuperado por <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/CYD/article/download/1411/1382>
- Calderón, J. (2018). Estados Financieros teoría y práctica. Perú: JCM Editores.
- Carpio, J, Diaz, Y. (2016). Propuesta para mejorar la rentabilidad en la Empresa Corpevin S.A. (Tesis de post grado). Universidad de Guayaquil, Ecuador. Recuperado por <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13947/1/TESIS%20Cpa%20088%20-%20Propuesta%20para%20mejorar%20la%20rentabilidad%20en%20la%20Empresa%20Corpevin%20S.A..pdf>
- Carrera, N. S. (Julio de 2017). Análisis de Gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma año 2015. Obtenido de Universidad Técnica Salesiana Ecuador: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Dobaño, R. (2019). Rotación de Activos. Recuperado por <https://getquipu.com/blog/que-es-la-rotacion-de-activos/>
- Douglas, (2020). ¿Qué son los costos de ventas? Recuperado por <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-costo-de-venta/>
- Economista, (2016). Balance. Recuperado por <https://www.economista.es/diccionario-de-economia/balance>
- Emiliano, K. (2020). Determinación Y Análisis De La Rentabilidad Comercial En Uno De Los Locales De Una Cooperativa Dedicada A La Fabricación Y Venta De Productos Lácteos. Recuperado por <http://redi.ufasta.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1731/Trabajo%20final%20de%20graduaci%3bn%20-%20Emiliano%20Magno.pdf?sequence=1>
- Flores J. (2017). Análisis e interpretación de estados financieros. Perú: CECOF.
- Francia, C. (2018). La evasión tributaria y su efecto en la rentabilidad de los restaurantes del Distrito de Salaverry, Trujillo el año 2017. (Tesis de post grado). Universidad Cesar

- Vallejo, Lima, Perú. Recuperado por
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24185/francia_mc.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- García, I. (2017). Definición del ROE. Recuperado por
<https://www.economiasimple.net/glosario/roe>
- García, I. (2017). Definición de la Rentabilidad. Recuperado el 31 de agosto de 2017
<https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>
- González, R. (2017). Marco Integrado de Control Interno. Modelo COSO III. Qualpro Consulting, S. C.
- Gitman, A. (2018). Rentabilidad Empresarial. (1. Edición, Ed.) México.
- Helmut Sy Corvo. (16 de abril de 2021). Administración de cuentas por cobrar. Lifeder.
Recuperado de <https://www.lifeder.com/administracion-cuentas-cobrar/>.
- Hervias, G. (2018). Evasión tributaria y la rentabilidad en las empresas hoteleras del distrito de los Olivos. (Tesis de post grado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
Recuperado por
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/15400/Hervias_VGA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Lopez, N. (2010). Diseño de un sistema de control interno de inventarios en la Ferretería Lozada. (Tesis de post grado). Universidad Tecnológica Equinoccial, Quito, Ecuador.
Recuperado por
http://repositorio.ute.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/3933/40726_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mejía, E (2010). Metodología de la Investigación. Fondo Editorial de la UNMSM
- 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. Recuperado por

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/13189/Mendoza_CHJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mera (2017). La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de Farmambato Cía. Ltda. (Tesis de post grado). Universidad central de Quito, Ecuador. Recuperado por <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24625/1/T3866M.pdf>

Miranda, J. (2018). Gestión de cobranzas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de servicios Maecon SAC. (Tesis de post grado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú. Recuperado por https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/26669/miranda_fj.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Montece, R. V. (2016). Modelo de Credito y Cobranza y Gestión financiera en una empresa comercial en la Provincia de Ríos. Obtenido de Universidad Autónoma de Los Andes: <http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/4630/1/TUSDCYA021-2016.pdf>

Monzón, C. (2020) Influencia Del Control De Inventarios En La Rentabilidad Del Grifo El Gavilán S.R.L Cajamarca, Periodo. Recuperado por <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/25139/Monzon%20Chico%2c%20Lesly%20Mirella.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Moreno, D. (2018). ¿Qué es la Rentabilidad? Recuperado por <https://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>

Muñiz y Mora (2017). Propuesta de control interno para cuentas por cobrar en la empresa Promocharters. (Tesis de post grado). Universidad de Guayaquil, Ecuador. Recuperado por <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/23007/1/PROPUESTA%20DE%20CONTROL%20INTERNO%20PARA%20CUENTAS%20POR%20COBRAR%20EN%20LA%20EMPRESA%20PROMOCHARTERS.pdf>

- Mytriplea, (2019). Rentabilidad. Recuperado por <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
- Nunton, M. (2020). Las Cuentas Por Cobrar Y Su Relación En La Liquidez De Corporación Lindley S.A., Periodos 2012-2019. Recuperado por <https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1608/Nunton-Maquera-Keily.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Preve, L. (2018). IAE BUSINESS SCHOOL. Obtenido de Rentabilidad de las empresas: Lima.
- Quispe, F. (2017). Gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas textiles del distrito de Comas, 2017. Recuperado por https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/15479/Quispe_FU.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Reséndiz, (2020). Administración de Cuentas por Cobrar: Qué son y sus características. Recuperado por <https://fondimex.com/blog/administracion-cuentas-por-cobrar-que-son-y-sus-caracteristicas/>
- Retamozo, R. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de las empresas de fabricación de muebles en el Distrito de Miraflores 2018. (Tesis de post grado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú. Recuperado por https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/30771/Retamozo_ERN.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ríos (2017). Propuesta para mejorar la rentabilidad de la empresa Coocique SRL sucursal San José. (Tesis de post grado). Universidad de Costa Rica, Costa Rica. Recuperado por <http://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/74310/TFG%20GABRIELA%20RIOS%2027%20MAYO%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Salvatierra, B. (2021) Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa

- Servicios Diversos José María S.A.C. 2019. Recuperado por
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63822/Salvatierra_BJE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sanabria y Villa (2020). Propuesta Diagnostica Para La Gestión de Cuentas Por Cobrar En Hospital La Misericordia de Calarcá Quindío. Recuperado por
https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/33753/1/2020_propuesta_diagnostica_gestion.pdf
- Sánchez, J. (2017). Análisis de Rentabilidad de la empresa. Recuperado de
<http://www.5campus.com/leccion/anarenta>.
- Solís, C. (2017). Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez de la Empresa Comercializadora El Baratón Baratonsa S.A. Recuperado por
<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1923/1/T-ULVR-1729.pdf>
- Stickney, C. P., Well, R. L., Schipper, K., & Francis, J. (2012). Cuentas por cobrar. En Contabilidad Financiera: Una introducción a conceptos, métodos y usos (pág. 51). Buenos Aires, Argentina: Cengage Learning Argentina.
- Sunat, (2020). Comprobantes de pago. Recuperado por
https://cpe.sunat.gob.pe/informacion_general/tipos_comprobantes_pago
- Wescheiner, (2018). Cobranza. Recuperado por
<https://economipedia.com/definiciones/cobranza.html>
- Zona económica, (2021). Cuentas por Cobrar. Recuperado por
<https://www.zonaeconomica.com/cuentas-por-cobrar>

Apéndice 1: Matriz de consistencia de Operacionalización de variables

Cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa omega estructuras SAC del distrito de Santa Anita, 2021

Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables				
¿De qué manera las cuentas por cobrar inciden en la rentabilidad, de la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de San Anita ,2021?	Determinar de qué manera las cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de San Anita ,2021	Las cuentas por cobrar inciden significativamente en la rentabilidad, en la empresa Omega Estructuras SAC San Anita ,2021.	Variable 1: Cuentas por Cobrar				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Valores	
Problema Especifico 1	Objetivos Especifico 1	Hipótesis Especifico 1	Administración De Cuentas Por Cobrar	clientes	1	(1) Totalmente en desacuerdo (2) En desacuerdo (3) Indeciso (4) de acuerdo (5) Totalmente de acuerdo	
¿De qué manera la administración de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad financiera en la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de San Anita,2021?	Determinar la administración de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad financiera en la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de San Anita ,2021.	La administración de cuentas por cobrar incide significativamente en la rentabilidad financiera en la empresa Omega Estructuras SAC San Anita, 2021.	Tipos De Cobranza	estrategias	2		
				historial crediticio	3		
Políticas De Cobro				efectivo	4		
				cheques	5		
				letras	6		
				evaluaciones	7		
				mecanismo	8		
				organización interna	9		
			Variable 2: Rentabilidad				
Problema Especifico 2	Objetivos Especifico 2	Hipótesis Especifico 2	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Valores	
¿De qué manera los tipos de cobranza incide en la rentabilidad económica en la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de San Anita ,2021?	Determinar los tipos de cobranza incide en la rentabilidad económica en la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de San Anita ,2021	Los tipos de cobranza incide significativamente en la rentabilidad económica en la empresa Omega Estructuras SAC San Anita ,2021.	rentabilidad financiera	inversiones	10	(1) Totalmente en desacuerdo (2) En desacuerdo (3) Indeciso (4) de acuerdo (5) Totalmente de acuerdo	
				rotación de mercadería	11		
margin utilidad bruta	12						
rentabilidad económica				Ventas utilidades	13		
				riesgo	14		
rentabilidad comercial				Beneficios inversiones	15		
				rotación de mercadería	16		
Problema Especifico 3	Objetivos Especifico 3	Hipótesis Especifico 3					
¿De qué manera las políticas de cobro inciden en la rentabilidad comercial en la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de San Anita ,2021?	De qué manera las políticas de cobro inciden en la rentabilidad económica en la empresa Omega Estructuras SAC del distrito de San Anita ,2021.	Las políticas de cobro inciden significativamente en la rentabilidad comercial en la empresa Omega Estructuras SAC San Anita ,2021.					



APÉNDICE 2: CUESTIONARIO DE CUENTAS POR COBRAR

INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS
UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

Cuestionario de la variable independiente “Cuentas por Cobrar”

El presente instrumento pretende contribuir con el desarrollo de una empresa privada, para ello se ha establecido un estudio de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Omega Estructuras SAC del distrito Santa Anita, Año 2021. Te agradecemos por tomarte unos minutos para responder sinceramente nuestra encuesta.

Datos personales:

Área

administrativa:

Sexo:

Gerente General	Administrador	Socio 1	Socio 2	Socio 3	Encargado de puntos de ventas	Otros

Masculino	Femenino

Indicaciones:

Lea cuidadosamente las preguntas y marque con una aspa (X) la alternativa que crea conveniente, la presente encuesta es de carácter estrictamente confidencial, de la veracidad de su respuesta depende el éxito de nuestra investigación.

Utilice la siguiente leyenda:

Siempre	Casi siempre	Indiferente	Casi nunca	Nunca
5	4	3	2	1

N°	Administración de Cuentas Por Cobrar	RESPUESTAS				
		5	4	3	2	1
1	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C tienen buena relación con su cliente al momento de generar los cobros?					
2	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C utilizan estrategias de cobro cuando el cliente es moroso?					
3	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C realiza un estudio del historial crediticio al cliente?					
4	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorgan facilidad de pago a los clientes al momento de emitir un comprobante?					
5	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C genera facilidades de crédito a sus clientes?					
N°	Tipos de cobranza	RESPUESTAS				
		5	4	3	2	1
6	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad de pago en efectivo por la venta o servicio realizado?					
7	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad de pago en cheque por la venta o servicio realizado?					
8	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad de pago con letras por la venta o servicio realizado?					
9	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C otorga al cliente la modalidad de pago con créditos de 30 a 90 días por cada venta o servicio realizado ?					
10	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C monitorea al área de cobranzas por la venta o servicio realizado?					
N°	Políticas de cobro	RESPUESTAS				
		5	4	3	2	1
11	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C manejan la percepción del cliente cuando realiza una venta o servicio sobre si es confiable para generar un crédito?					
12	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C aplica una organización interna para ver cómo se está desarrollando el cobro a los clientes?					
13	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C aplica seguimientos a los clientes por los comprobantes pendientes por cobrar?					
14	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C aplica evaluaciones a los clientes para ver si están generando sus pagos a los créditos otorgados?					
15	¿La empresa Omega Estructuras S.A.C utiliza un mecanismos para los créditos que genere a sus clientes?					

APÉNDICE 3: CUESTIONARIO DE RENTABILIDAD



**INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS
UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

Cuestionario de la variable dependiente “Rentabilidad”

El presente instrumento pretende contribuir con el desarrollo de una empresa privada, para ello se ha establecido un estudio de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Omega Estructuras SAC del distrito Santa Anita, Año 2021. Te agradecemos por tomarte unos minutos para responder sinceramente nuestra encuesta.

Datos personales:

Área administrativa:

Sexo:

Gerente General	Administrador	Socio 1	Socio 2	Socio 3	Encargado de puntos de ventas	Otros	Masculino	Femenino

Indicaciones:

Lea cuidadosamente las preguntas y marque con un aspa (X) la alternativa que crea conveniente, la presente encuesta es de carácter estrictamente confidencial, de la veracidad de su respuesta depende el éxito de nuestra investigación.

Utilice la siguiente leyenda:

Siempre	Casi siempre	Indiferente	Casi nunca	Nunca
5	4	3	2	1

N°	RENTABILIDAD FINANCIERA	RESPUESTAS				
		5	4	3	2	1
1	¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene facilidad para hacer inversiones?					
2	¿La empresa Omega Estructuras SAC genera rentabilidad con sus ventas realizadas?					
3	¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene rotación de existencia?					
4	¿La empresa Omega Estructuras SAC genera margen de utilidad bruta?					
5	¿La empresa Omega Estructuras SAC genera utilidad neta?					

N°	RENTABILIDAD ECONOMICA	RESPUESTAS				
		5	4	3	2	1
6	¿La empresa Omega Estructuras SAC tienen eficiencia para cumplir sus objetivos para generar rentabilidad?					
7	¿La empresa Omega Estructuras SAC otorga capacitaciones a sus empleados para realizar estrategias para futuras inversiones?					
8	¿La empresa Omega Estructuras SAC tiene eficacia para determinar una buena inversión para alcanzar la rentabilidad trazada?					
9	¿La empresa Omega Estructuras SAC cuenta con la capacidad para realizar ventas a los clientes sin otorgarle un crédito a largo plazo?					
10	¿La empresa Omega Estructuras SAC genera sus utilidades teniendo en cuenta sus ventas al crédito?					

N°	RENTABILIDAD COMERCIAL	RESPUESTAS				
		5	4	3	2	1
11	¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe el riesgo que tiene ante una mala inversión?					
12	¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe que tiene caída de ventas por todos los créditos que realiza a sus clientes?					
13	¿La empresa Omega Estructuras SAC para incrementar beneficios realizar una inversión adecuada?					
14	¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe si tiene sostenibilidad al momento de invertir?					
15	¿La empresa Omega Estructuras SAC sabe si cuenta con liquidez para seguir invirtiendo?					

APÉNDICE 4: JUICIO DE EXPERTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

I. DATOS GENERALES:

1.1. Apellidos y nombres del validador: José Alfredo Mansilla Garayar

1.2. Grado Académico: Doctor en educación

1.3. Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo

1.3.1. Especialidad del validador: Doctor en estadística

1.3.2. Título de la investigación:

Cuentas por cobrar y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Omega Estructuras S.A.C, del distrito de Santa Anita ,2021

1.3.3. Autor del Instrumento: Sonia Erlith Mendoza Pérez.....

.....
1.3.4 Instrumento:

ENCUESTA.....Rentabilidad.....

ASPECTO GLOBAL DEL INSTRUMENTO

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado, específico y comprensible.				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					X
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				X	
5. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias, los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					X
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito o del diagnóstico				X	
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.					X

PUNTAJE TOTAL: ...45... OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

- (x) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.
 () El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lima, 29 de agosto 2021


Dr. Jose A. Mansilla Garayán
 CODER, N° 360

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

I. DATOS GENERALES:

1.1. Apellidos y nombres del validador: José Alfredo Mansilla Garayar

1.2. Grado Académico: Doctor en educación

1.3. Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo

1.3.1. Especialidad del validador: Doctor en estadística

1.3.2. Título de la investigación:

Cuentas por cobrar y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Omega Estructuras S.A.C, del distrito de Santa Anita ,2021

1.3.3. Autor del Instrumento:Sonia Erlith Mendoza Pérez.....

.....
1.3.4 Instrumento:

ENCUESTA.....Cuentas por cobrar.....

ASPECTO GLOBAL DEL INSTRUMENTO

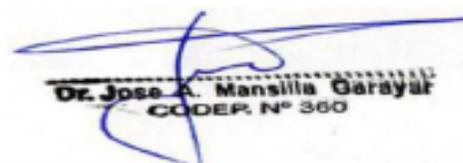
INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado, específico y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					X
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				X	
5. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias, los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					X
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.					X

PUNTAJE TOTAL: ...48... OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(x) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

() El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lima, 29 de agosto 2021


Dr. Jose A. Mansilla Garayar
 COOEP, N° 360

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

I. DATOS GENERALES:

1.1. Apellidos y nombres del validador: ROSARIO GRIJALVA SALAZAR

1.2. Grado Académico: MAGISTER

1.3. Institución donde labora: UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS

1.3.1. Especialidad del validador: CONTABILIDAD

1.3.2. Título de la investigación: **CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA OMEGA ESTRUCTURAS S.A.C DEL DISTRITO DE SANTA ANITA, 2021**

1.3.3. Autor del Instrumento: **MENDOZA PÉREZ, SONIA ERLITH**

1.3.4 Instrumento:

ENCUESTA. CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA OMEGA ESTRUCTURAS S.A.C DEL DISTRITO DE SANTA ANITA, 2021

ASPECTO GLOBAL DEL INSTRUMENTO

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Regular 2	Buena 3	Muy Buena 4	Excelente 5
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado, específico y comprensible.					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
4. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					X
5. ORGANIZACION	Presentación ordenada					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias, los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					X
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.					X
9. METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico				X	
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.				X	

PUNTAJE TOTAL: 46 OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

() El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

Lugar y fecha 13-09-2021



 Firma y sello

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

I. DATOS GENERALES:

1.1. Apellidos y nombres del validador: GARCIA DE SAAVEDRA JUANA ROSA

1.2. Grado Académico: DRA. EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

1.3. Institución donde labora UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS

1.3.1. Especialidad del validador: CONTADORA PUBLICA COLEGIADA

1.3.2. Título de la investigación: CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA OMEGA ESTRUCTURAS SAC DEL DISTRITO SANTA ANITA, AÑO 2021

1.3.3. Autora del Instrumento: Sonia Erlith Mendoza Perez

1.3.4 Instrumento: ENCUESTA.

ASPECTO GLOBAL DEL INSTRUMENTO

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
		1	2	3	4	5
1.CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado, específico y comprensible.			X		
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.			X		
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.			X		
4.SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				X	
5. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada				X	
6.INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias, los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.			X		
7.CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico-científicos			X		
8.COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones.			X		
9..METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico			X		
10. PERTINENCIA	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.			X		

PROMEDIO DE VALORACIÓN: ...BUENA..... OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

(X) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

() El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado.

LIMA 11 DE JUNIO 2022



Firma del Experto Informante.
DNI. N°08762007.

APÉNDICE 5: BASE DE DATOS:

		VARIABLE 1 : CUENTAS POR COBRAR									VARIABLE 2: RENTABILIDAD									
		DIMENSIONES									DIMENSIONES									
	ITEMS	ADMINISTRACION CUENTAS POR COBRAR			TIPOS DE COBRANZA			POLITICAS DE COBRO			RENTABILIDAD FINANCIERA			RENTABILIDAD ECONÓMICA			RENTABILIDAD COMERCIAL			TOTAL
	N° PREGUNTAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
MUESTRA	1	4	3	4	5	3	4	5	5	5	5	5	5	4	3	3	3	3	2	71
	2	3	5	4	4	4	3	5	4	4	3	4	5	4	5	3	4	5	3	72
	3	5	2	5	2	5	5	2	5	2	5	5	2	5	2	5	5	2	5	69
	4	3	2	1	2	2	3	5	4	2	2	4	4	3	4	3	2	4	2	52
	5	4	3	3	3	5	3	5	3	3	3	3	4	4	4	3	5	2	4	64
	6	2	3	2	2	4	2	3	2	1	4	2	5	2	5	2	4	5	2	52
	7	1	1	2	3	3	2	1	2	1	3	2	2	3	1	5	3	1	5	41
	8	4	3	4	2	3	3	2	1	2	2	2	2	4	3	4	2	3	2	48
	9	3	2	1	4	3	3	2	1	3	1	2	2	3	2	3	3	2	3	43
	10	2	2	4	3	3	2	3	4	2	2	2	4	2	4	1	3	4	5	52
	11	3	2	3	1	5	1	2	3	2	2	3	2	4	2	5	3	2	5	50
	12	2	5	4	2	4	1	1	2	2	4	4	5	4	5	4	4	5	4	62
	13	1	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	5	3	4	52
	14	5	2	1	2	1	4	3	1	1	2	3	2	4	2	4	2	2	5	46

APÉNDICE 6: CARTA DE AUTORIZACION:



**OMEGA
ESTRUCTURAS**

Tu medio de emociones...
para que te conectes.

CARTA DE AUTORIZACION PARA EL USO DE INFORMACION DE LA EMPRESA "OMEGA ESTRUCTURAS S.A.C"

Por medio de la presente, yo **Elias Moises Enriquez Paredes**, en calidad de Gerente General de la empresa Omega Estructuras S.A.C autorizo a la Srta. **Sonia Erlith Mendoza Perez** con DNI N° 48318038, para que utilice la información que necesite para hacer su trabajo de tesis en el tema sobre "CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA OMEGA ESTRUCTURAS S.A.C SANTA ANITA ,2021", para que use la misma a fin de que pueda presentar su tesis para obtener su título de contador público en su Universidad Peruana de las Américas.

Santa Anita, 15 de Julio del 2021.


Omega ESTRUCTURAS S.A.C
Elias Enriquez Paredes
GERENTE GENERAL

APÉNDICE 7: UBICACIÓN DE LA EMPRESA:

