



Universidad César Vallejo

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**El control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en la
empresa Maestro Constructor S.R.L. Jaén, 2022**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Lastra Lopez, Cintya Abihail (orcid.org/0009-0001-6715-9089)

ASESOR:

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

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Auditoría

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHICLAYO – PERÚ

2024

DEDICATORIA

A mi familia, por incentivar me día a día a lograr y cumplir con mis objetivos y el poder cumplir con este significativo avance en el ámbito profesional.

AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarme la fortaleza y la capacidad para culminar este proceso dentro de mi trayectoria profesional.

A mis padres por inculcar valores y el aliento para culminar este gran paso.

A la Sra. Juanita Díaz, gerente de la empresa Maestro Constructor S.R.L por permitirme la ejecución del estudio de investigación en su empresa.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, URRUTIA FLORES MANUEL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHICLAYO, asesor de Tesis titulada: "El Control de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L Jaén, 2022", cuyo autor es LASTRA LOPEZ CINTYA ABIHAIL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 17.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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

CHICLAYO, 08 de Enero del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
URRUTIA FLORES MANUEL DNI: 09592775 ORCID: 0000-0003-3732-4490	Firmado electrónicamente por: MURRUTIAF el 11- 01-2024 21:46:42

Código documento Trilce: TRI - 0726748



DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE LOS AUTORES



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, LASTRA LOPEZ CINTYA ABIHAIL estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHICLAYO, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "El Control de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L Jaén, 2022", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

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

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

Nombres y Apellidos	Firma
CINTYA ABIHAIL LASTRA LOPEZ DNI: 45938123 ORCID: 0009-0001-6715-9089	Firmado electrónicamente por: CILASTRALO el 08-01- 2024 11:46:30

Código documento Trilce: TRI - 0726768

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE LOS AUTORES	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN	iv
ABSTRACT	xi
I.INTRODUCCIÓN	1
II.MARCO TEÓRICO	5
III.METODOLOGÍA.....	21
3.1 Tipo y Diseño de Investigación	21
3.2 Variables y Operacionalización	22
3.3 Población, Muestra y Muestreo	25
3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de datos	26
3.5 Procedimientos	28
3.6 Método de Análisis de Datos	28
3.7 Aspectos Éticos	28
IV.RESULTADOS	30
4.1. Prueba de Normalidad	30
4.2. Estadística descriptiva.....	31
4.3. Estadística Inferencial.....	37
V.Discusión	42

VI.CONCLUSIONES.....	46
VII.RECOMENDACIONES.....	48
REFERENCIAS	50
ANEXOS.....	54

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Validez del instrumento.....	27
Tabla 2 Estadístico de fiabilidad.....	27
Tabla 3 Prueba de Normalidad.....	30
Tabla 4 Nivel de Percepción de la variable Control de cuentas por cobrar.....	31
Tabla 5 Nivel de Percepción de la dimensión créditos.....	32
Tabla 6 Nivel de Percepción de la dimensión pagos.....	33
Tabla 7 Nivel de Percepción de la variable Rentabilidad.....	34
Tabla 8 Nivel de Percepción de la dimensión ingresos.....	35
Tabla 9 Nivel de Percepción de la dimensión uso de recursos.....	36
Tabla 10 Correlaciones Rho de Spearman V1 – V2.....	37
Tabla 11 Correlaciones Rho de Spearman – variable control de cuentas por cobrar y la dimensión Ingresos.....	38
Tabla 12 Correlaciones Rho de Spearman – variable control de cuentas por cobrar y la dimensión utilización de recursos.....	39
Tabla 13 Correlaciones Rho de Spearman – dimensión Créditos y la variable rentabilidad.....	40
Tabla 14 Correlaciones Rho de Spearman – dimensión Pagos y la variable rentabilidad.....	41

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Nivel de Percepción de la variable Control de cuentas por cobrar.....	31
Figura 2 Nivel de Percepción de la dimensión créditos.....	32
Figura 3 Nivel de Percepción de la dimensión pagos.....	33
Figura 4 Nivel de Percepción de la variable Rentabilidad.....	34
Figura 5 Nivel de Percepción de la dimensión ingresos.....	35
Figura 6 Nivel de Percepción de la dimensión uso de recursos.....	36

RESUMEN

El objetivo principal de la presente indagación se basa en esclarecer la relación que existe entre el control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Maestro Constructor S.R.L. en el año 2022. La indagación desarrollada fue de tipo aplicada, con un diseño no experimental de tipo transversal, el enfoque fue cuantitativo, el alcance fue correlacional y la muestra trabajada fue constituida por veintisiete colaboradores de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022. La técnica para recolectar los datos utilizados fue la encuesta, se usó el cuestionario como instrumento para alcanzar los objetivos establecidos. Para el análisis estadístico se empleó el programa SPSS 25.0.0.0. Los resultados se obtuvieron mediante la constatación de hipótesis, guiándonos por el análisis estadístico no paramétrico, comprobando que si existe una relación entre el control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad, la que se ve reflejada con un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0, 848, resultado que demuestra que en la medida que se lleve un mejor control de las cuentas por cobrar, también se verá reflejada en una mejoría de la rentabilidad de la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

Palabras clave: Control, cuentas por cobrar, rentabilidad, créditos, pagos, ingresos, recursos.

ABSTRACT

The main objective of this investigation is to clarify the relationship between accounts receivable control and the profitability of Maestro Constructor S.R.L. in the year 2022. The investigation was applied in nature, with a non-experimental cross-sectional design, a quantitative approach, a correlational scope, and the sample consisted of twenty-seven employees of Maestro Constructor S.R.L. for the year 2022. The data collection technique used was a survey, and a questionnaire was used as the instrument to achieve the established objectives. The statistical analysis was performed using the SPSS 25.0.0.0 program. The results were obtained by testing hypotheses, guided by non-parametric statistical analysis, confirming the existence of a relationship between accounts receivable control and profitability, which is reflected in a Spearman's Rho correlation coefficient of 0.848. This result demonstrates that an improvement in accounts receivable control is associated with an improvement in the profitability of Maestro Constructor S.R.L. for the year 2022.

Keywords: Control, accounts receivable, profitability, credits, payments, income, resources.

I. INTRODUCCIÓN

La manera adecuada de poder controlar las cuentas pendientes de cobro debería ser ejerciendo un riguroso control dentro de cada empresa, para Villarreal et al. (2020) conforma parte principal del control general de la organización, porque va depender de esos ingresos para que la compañía pueda solventar los múltiples gastos que se generan dentro de ella.

A nivel Internacional, podemos observar que en España casi todas las Micro y pequeñas empresas manifiestan demoras durante el proceso de cobranza de los créditos, la Asociación Colombiana de las Micropymes (ACOPI, 2023) dio a conocer que la rentabilidad de las empresas, el 9 % dijo que aumentó frente a un 34.8 % que afirmó que se mantuvo y un 56.2% que expresó que disminuyó. La reducción de los índices que generan liquidez en la empresa y los gastos adicionales son inconvenientes que se derivan de estas situaciones y se producen por factores ajenos a la propia empresa, los principales motivos de los retrasos son las dificultades financieras de sus clientes, en otros casos la falta de interés de cumplir con los compromisos establecidos y también al poco control en los departamentos de administración de cada compañía.

Según Villarreal et al. (2020) en Cuba, la actual situación económica requiere que las compañías establezcan controles y gestionen de manera correcta los cobros a sus clientes con la intención de disponer del efectivo proveniente de dichas cobranzas para cumplir con los pagos establecidos y poder invertir en futuros proyectos sin recurrir al financiamiento externo, es por ello que se debe implementar medidas efectivas que ayuden a que la gestión de cobranza se lleve a cabo respetando los plazos establecidos.

ACOPI (2022) indica que tanto en Colombia como en todo el mundo la figura del crédito a los clientes es una figura muy trabajada, y que muchas veces los largos periodos de cancelación pueden afectar la operación de muchas empresas,

debido a que las personas están respondiendo con menor efectividad a los mecanismos regulares de cobranza.

En el ámbito del país, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2022) revela que dentro del periodo 2019, compañías del sector comercio alcanzaron un nivel de ROE mayor al 6% y con respecto a la ROA fue mayor al 9%. Las compañías del rubro de arreglo de vehículos automotores y motocicletas, obtuvieron una rentabilidad superior, y también las empresas dedicadas al rubro de ventas al mayoreo.

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, 2022) hace referencia que el restablecimiento de los ingresos por conceptos de créditos se viene incrementando desde marzo de 2021, lo que ha beneficiado al restablecimiento e incremento de la rentabilidad, y la posibilidad de mantener grados desahogados de liquidez, estos índices han ido incrementándose durante los meses comprendidos entre abril y setiembre, además el índice de retraso de los pagos de los créditos se ha mantenido parcialmente estable, lo que ayuda al crecimiento del índice de rentabilidad.

La empresa Maestro Constructor S.R.L., lleva más de 12 años en el rubro de comercialización de venta de materiales de construcción, iniciando con una inversión aproximadamente de 50 mil soles, en la actualidad pasaron a ser una de las distribuidoras en el rubro de ferreterías en la zona Jaén, Bagua, San Ignacio y Chachapoyas, teniendo una cartera de más de 200 ferreterías.

En la actualidad, la empresa Maestro Constructor S.R.L. al igual que otras empresas del sector, deciden optar por brindar créditos a los clientes, con la intención de incrementar el margen de ventas y lograr los objetivos trazados, lo que está generando algunos inconvenientes por el incumplimiento de los plazos de cobro establecidos, lo que repercute en la solvencia de la empresa y su rentabilidad.

Ante el problema presentado, se pretendió conocer ¿Qué relación existe entre el control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022?, además de resolver las siguientes interrogantes del estudio: ¿Qué relación existe entre el control de las cuentas por cobrar y los ingresos de la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022?; ¿Qué relación existe entre el control de las cuentas por cobrar y utilización de los recursos de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022?; ¿Qué relación existe entre los créditos y la rentabilidad en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022?; y por último ¿Qué relación existe entre los pagos y la rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022?

La investigación se justifica de manera teórica, porque se logró estudiar y aclarar los conocimientos sobre los procedimientos y políticas existentes para controlar las cuentas pendientes de cobro dentro la compañía, de esa forma se pretende mejorar el equilibrio entre los cobros efectuados a los clientes y la rentabilidad obtenida.

Por otro lado, la justificación metodológica se basa en que se realizó utilizando técnicas de indagación, como la encuesta la cual será validada, con la finalidad de obtener resultados confiables, para ser procesados en el software de análisis estadístico SPSS, con el objetivo de conocer la relación que existe entre el control de las cuentas pendientes de cobro y la rentabilidad de la compañía de estudio.

La justificación práctica, se basa en los beneficios directos que un control eficaz puede aportar, incluyendo una mejora en el flujo de efectivo, la reducción de costos, la minimización de pérdidas y la capacidad de invertir en el crecimiento del negocio, todos los cuales impactan positivamente en la rentabilidad general de la empresa Maestro Constructor S.R.L., lo que nos permitirá como investigadores, revisar la situación del problema encontrado, plantear posibilidades de mejora para enfrentar dichas falencias y mejorar las características positivas que se encontraran en el transcurso de la indagación.

La justificación social consiste en que el control de cuentas por cobrar y la evaluación de la rentabilidad no solo benefician a la empresa en términos financieros, sino que también tienen un impacto significativo en la sociedad al promover prácticas comerciales éticas, sostenibilidad financiera y contribución al desarrollo económico y social.

El objetivo general es establecer la relación que existe entre el control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022. Dentro de los objetivos específicos para esta investigación tenemos: Determinar la relación que existe entre el control de las cuentas por cobrar y los ingresos de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022; Determinar la relación que existe entre el control de las cuentas por cobrar y la utilización de los recursos en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022; Determinar la relación que existe entre los créditos y la rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022 y por último, Determinar la relación que existe entre los pagos y la rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

La Hipótesis general de esta investigación se basa en que: El control de las cuentas por cobrar se relaciona directamente con la rentabilidad de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022; y las hipótesis específicas para esta investigación son: El control de las cuentas por cobrar se relaciona directamente con los ingresos de la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022; El control de las cuentas por cobrar se relaciona directamente con la utilización de recursos de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022; Los créditos se relacionan directamente con la rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022; y por último; Los pagos se relacionan directamente con la rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

II. MARCO TEÓRICO

Para la realización del presente estudio investigativo, fue importante revisar trabajos previos para conocer las diferentes realidades problemáticas, revisando estudios realizados en un ámbito internacional y nacional.

En la revisión de antecedentes a escala global contamos con Lozada (2018) en su tesis de investigación realizada el año 2018 en Ambato – Ecuador, cuyo principal objetivo fue estudiar los procedimientos de cuentas por cobrar en los negocios de zapatos en Ambato, con tipo de metodología Descriptiva con diseño de campo, utilizando como instrumentos, el cuestionario estructurado y la entrevista, cuya población y muestra fue de 4 empresas del rubro del calzado, llegando a concluir: que las empresas cuentan con una alta cantidad de créditos vencidos, ocasionando inconvenientes con lo que respecta al cumplimiento de sus principales gastos tanto con los trabajadores como con los proveedores y las entidades financieras, también concluye que toda organización debe programar una revisión detallada de las finanzas, con el fin de esclarecer el estado de la organización e implementar las acciones requeridas para remediar dicha situación. Finalmente recomienda: que la empresa debe implementar políticas eficientes para gestionar los cobros y hacer de conocimiento a todas las áreas encargadas y de esa manera superar los problemas existentes.

Rivera (2020) en su tesis de investigación realizada el año 2020 en Bogotá – Colombia, cuyo principal objetivo se basó en exponer una proposición para afrontar los peligros e imperfecciones de la manera en cómo está organizado el control interno en cuanto a las cuentas pendientes de cobro de PHARMACID SAS, utilizando un alcance del modelo COSO, para la administración efectiva de la dirección financiera, utilizando el método de indagación mixta, que según el autor “son la combinación sistémica de los métodos cuantitativos y cualitativos en una sola indagación”, con tipo de investigación Descriptiva, cuya población y muestra fueron 5 empleados, y se trabajó como técnica la entrevista y la

observación directa, llegando a concluir: que dentro de la compañía los lineamientos establecidos y detallados en los manuales no se están siguiendo adecuadamente, además que no se están validando los documentos vencidos antes de emitir un nuevo crédito y no se están solicitando los requisitos mínimos, lo que está afectando que la compañía tenga problemas de liquidez y reduce el índice de rentabilidad, debido a que no se logra recuperar la inversión en el plazo establecido, lo que genera el incumplimiento de las obligaciones pendientes. Finalmente recomienda: implementar y delegar funciones a 1 colaborador para que supervise el área, asignándoles tareas que permitan disminuir las deficiencias encontradas y realice actividades de control en todo el proceso de evaluación para futuros créditos, ayudándose de medios electrónicos para la recolección de información de cada cliente.

Espinoza (2020) en su trabajo efectuado en Cuenca – Ecuador, cuyo principal objetivo fue proponer una alternativa para una adecuada administración de los Créditos y cobranzas y la relación con la rentabilidad y liquidez de las Mipymes del rubro de comercio de productos para la de construcción en Cuenca, utilizando el método Cuantitativo, con tipo de indagación Aplicada, y nivel de indagación descriptivo - correlacional, cuya población fue de 337 Mipymes, donde el tamaño de muestra fue de 180 Mipymes, y se utilizó el muestreo por conveniencia, utilizando como método la observación y como técnica la encuesta, concluyendo que actualmente el nivel de las facturas que aún no se han sido canceladas es su totalidad supera al número de ventas, lo que hace ver que las ventas en su mayor porcentaje se realizan a crédito, y no se tiene una garantía de la fecha de recuperación del dinero, lo que conlleva a recurrir al endeudamiento para cubrir los principales pagos de la empresa. Finalmente, el autor recomienda modificar las medidas estructurales de los manejos de los créditos, porque actualmente la compañía está teniendo inconvenientes de liquidez, impidiendo el debido funcionamiento de la misma, ocasionando inconvenientes en el control del efectivo que permita operar de manera adecuada. Además, indica que este rubro

tiene un incremento todos los meses, que viene repercutiendo en la solvencia de la empresa, por lo que se recomienda tratar de bajar al máximo este rubro.

En la revisión de antecedentes nacionales encontramos a Andrade y Camones (2020) en su trabajo de investigación realizada el año 2020 en Lima – Perú, persiguiendo como objetivo el de definir la forma en la que se relacionan las Cuentas por cobrar con la liquidez de las MYPES del sector farmacéutico utilizando el método de indagación Cuantitativo, con tipo de indagación Aplicada, y nivel de indagación correlacional, cuya población fue de 1570 MYPES, donde el tamaño de muestra fue de 65 Mypes, utilizándose como técnica la encuesta y el cuestionario, logrando concluir: que la conexión entre las cuentas por cobrar se da de modo adecuado con la liquidez, lo que indica que si se mejora la supervisión de dichas cuentas también incrementará la liquidez. Además, pudo concluir que las políticas establecidas para mejorar la supervisión y otorgamiento de los créditos también se dan de manera adecuada con relación a la liquidez, demostrando que, si se mejora las políticas, también habrá una mejora en la liquidez. Recomendando realizar un análisis de la posible cartera de morosidad, tratando de evitar los posibles riesgos que conlleva una falta de control.

Villar (2021) en su trabajo de investigación realizado el año 2021 en la ciudad de Pimentel – Perú, cuyo principal objetivo fue: Establecer la incidencia del control de cuentas que aún permanecen por cobrar en PROAGRO SAC, utilizando el método de investigación Cuantitativo, trabajando con un tipo de indagación Descriptiva, mediante un diseño no experimental, cuya población y muestra fue de 14 colaboradores de diferentes departamentos de la compañía, y se utilizó el análisis documental y la encuesta como técnica, llegando a concluir: que si se estuviera manejando de forma eficiente las cuentas pendientes de cobro, este control sería muy positivo para que la empresa logre posicionarse de manera adecuada, actualmente estas cuentas superan el 100 % dentro de la empresa, lo que demuestra un inadecuado control lo que afecta la rotación de efectivo, la rentabilidad y el incumplimiento de las principales obligaciones.

Además, concluyó que al realizar este estudio se pueden establecer procedimientos que regulen el funcionamiento de las posibles medidas a tomar dentro de la gestión de la empresa. Finalmente recomienda: Acortar los plazos de cobros, implementado medidas eficaces sin afectar a los clientes, programando las cobranzas, de manera que le permita a la organización poder cumplir con sus proveedores y colaboradores. Además, se recomienda que la compañía evalúe y lleve a cabo un análisis de sus estados financieros de manera periódica para conocer el resultado de la gestión realizada.

Lopez (2018) en su tesis trabajada en el año 2018 en Trujillo Perú, cuyo principal objetivo fue: Probar que un Planeamiento financiero incrementa la rentabilidad de COESTI S.A., utilizando el método Cuantitativo, el diseño es Transeccional Descriptiva, cuya población y muestra será considerada por Los Estados Financieros de la compañía, y recurrió al análisis documental y a la encuesta como técnica, llegando a concluir: que es primordial implementar medidas eficaces para gestionar los créditos otorgados, debido a que en la revisión se encontró un porcentaje elevado de posibles créditos de cobranza dudosa. Además, concluye que más del 40 % de las ventas, se generan a crédito, lo que produce una consecuencia inmediata en la capacidad económica de la compañía. Además, recomienda la implementación de medidas eficaces de recuperación de la inversión y reducir los plazos de cobranza, mediante incentivos a los clientes y estableciendo montos máximos con la finalidad que no se exceda dicho límite y mejorar el riesgo que conlleva.

Castillo y Chavez (2020) en su estudio realizado el año 2020 en Trujillo, cuyo objetivo principal fue: Establecer que los procedimientos de control de las obligaciones por cobrar intervienen en la rentabilidad de la compañía SERVITRASA, utilizando el método Cuantitativo, el diseño Descriptivo, cuya población y muestra fue integrada por informes de las cuentas que la compañía tiene pendientes por cobrar, y se empleó como técnica la entrevista a la administradora, concluyendo: que aplicar los instrumentos de control influyen de

manera positiva en la rentabilidad de la compañía. Además, concluye que la compañía cerró el periodo con un porcentaje mayor al 11 %, teniendo en cuenta que se podría mejorar si se aplican los métodos establecidos de manera adecuada. Finalmente recomienda: que la compañía debe implementar mejoras en el proceso de recuperación de cuentas, de esta manera se espera mejorar la rentabilidad en futuros ejercicios económicos.

Siguiendo con el progreso de la indagación se procederá con la definición de las variables, las cuales conforman las bases teóricas.

Acercas de nuestra primera variable, Madroño (2016) hace mención que las cuentas por cobrar constituyen los créditos que otorgan las compañías a sus diferentes clientes, teniendo como única garantía, la palabra del cliente el cual se compromete a cumplir con el pago en el tiempo estipulado.

Hernández (2016) menciona que el principal objetivo de mantener controles dentro de la organización consiste en prevenir y alertar sobre posibles actuaciones que se estén dando en las distintas áreas, lo que conlleva en posibles riesgos para la empresa. En el ámbito contable la auditoría interna tiene primordial implicancia en aspectos de control, en la habilidad para emplear de manera efectiva los recursos disponibles y en la mejora del negocio a nivel económico y empresarial, fortaleciendo sus procesos que ayuden al cumplimiento de los objetivos.

Lawrence y Chad (2016) mencionan que la gestión de supervisar los créditos, consiste en revisar continuamente este rubro para poder verificar si los deudores están cumpliendo con realizar los pagos y se están respetando los plazos determinados, si el área verifica que no se está cumpliendo con los pagos, se podrá adoptar los métodos que ayuden a corregir la situación en el momento adecuado sin afectar la liquidez y la solvencia de la compañía.

Serrano et al. (2018) nos dicen que un procedimiento de control estará compuesto por instrucciones, directrices o medidas las cuales deben permitir la correcta realización de tareas. Hoy en día, las compañías necesitan garantías razonables de que la gestión de las inversiones se realizan de forma efectiva, eficiente y rentable, por lo que es primordial que las compañías utilicen mecanismos de control. Existen muchos criterios e ideas vinculadas con la relevancia de la compañía y su control interno, porque de esta manera se puede asegurar que se alcancen las metas inicialmente planteadas, se minimicen los riesgos y se eviten consecuencias negativas. Se puede llegar a concluir que existe un control interno adecuado en una compañía, si existe una estructura organizacional, se aplican las normas administrativas apropiadas y si las normativas y políticas planteadas por la compañía son respetadas y comprendidas adecuadamente por los empleados de la organización. Además, es importante crear normas y procesos internos que garanticen un nivel razonable y apropiado de seguridad, de que los procedimientos operativos asegurarán el registro oportuno de las transacciones y cambios internos. La responsabilidad de la información económica de una entidad cae dentro del dominio administrativo, por lo que es de vital importancia asegurar que se efectúan rigurosamente las normas y métodos de supervisión interna de la compañía.

Según el Committee of Sponsoring Organizations of the Commission (COSO, 2013) el Marco Conceptual del COSO 2013 proporciona una orientación general sobre el control interno y ayuda a las compañías a crear y tener sistemas de controles internos eficientes y efectivos, lo que aumenta la posibilidad de cumplir con sus objetivos y mejorar su adaptación a los nuevos desafíos que se presente en su entorno operativo y de negocios de manera adecuada.

Según COSO (2013) los objetivos que busca alcanzar el control interno según el COSO 2013 son: Objetivos Operativos que se refieren a la facultad de la entidad para realizar las operaciones de manera efectiva, logrando sus objetivos tanto financieros como operativos, y protegiendo sus activos contra posibles

pérdidas; Objetivos de Información que se trata de los indicadores económicos y no económicos internos y externos, que abarcan aspectos que la entidad debe cumplir con estándares de confiabilidad, puntualidad, transparencia y otros principios establecidos; y también los Objetivos de Cumplimiento que hace referencia directamente a cumplir las normas y reglamentos dentro de la organización.

Según COSO (2013) el control interno lo conforman cinco elementos integrados que son:

El entorno de control que comprende las reglas, procedimientos y organización que establecen los cimientos para el control interno de un negocio. Abarca la honestidad y los principios éticos de la empresa, los criterios que posibilitan el cumplir con su función de supervisar la forma y la transferencia de autoridad y responsabilidad. La etapa de reclutamiento, desarrollo y retención de personas capacitadas y expertas en su campo de trabajo es de vital importancia, así como la rigurosidad en el análisis de rendimiento y los planes de remuneración para fomentar el compromiso con los logros alcanzados.

La evaluación de riesgos que indica que cada organización hace frente a diferentes riesgos ya sean internos como externos. Estos riesgos se describen como la probabilidad de que pueda suceder un hecho que impacte de manera negativa e impida cumplir con los objetivos. Es un proceso constante y repetitivo que consiste en encontrar y evaluar los riesgos en relación con los objetivos de la compañía y determinar cómo se manejan. Antes de realizar dicha evaluación, es necesario establecer metas relacionadas con las diversas áreas de la compañía. Es importante que la dirección defina de manera precisa los objetivos, de modo que sea capaz de reconocer y valorar las posibles amenazas de manera efectiva, a su vez también debe considerar si los objetivos son adecuados para la organización y considerar el efecto de posibles modificaciones en el contexto externo.

Las actividades de control, hacen mención a las tareas que se han establecido mediante la implementación de normas y reglamentos para garantizar que se cumplan las instrucciones y menoren los posibles peligros que puedan poner en riesgo los objetivos. Todas las personas en diferentes niveles de la organización realizan estas actividades, en distintas fases de los procedimientos comerciales y en el contexto tecnológico, pueden ser de prevención o para detectar mediante la verificación y revisión del rendimiento empresarial. La separación de tareas generalmente se incorpora en la descripción y ejecución de las labores de supervisión. En áreas donde no se puede realizar una separación idónea de tareas, se deberían implementar controles adicionales y de compensación.

La información y comunicación que hace referencia a que toda entidad requiere datos para cumplir con sus tareas de supervisión interna y lograr sus metas. La dirección requiere datos valiosos y pertinentes, con el fin de respaldar la manera correcta en que los demás factores del control interno operan. La comunicación implica un flujo constante y repetitivo de información, fluyendo en todas las direcciones y niveles de la compañía. Esto posibilita que el personal comprenda claramente la relevancia de asumir con seriedad las implicancias de control, gracias a la comunicación directa. La comunicación externa tiene dos objetivos: enviar información importante desde fuera de la organización hacia adentro y brindar datos importantes desde dentro hacia fuera, para satisfacer las demandas y deseos de los diferentes grupos externos interesados.

Las actividades de supervisión que se utilizan de diferentes métodos, se pueden utilizar evaluaciones periódicas, evaluaciones separadas o también la mezcla de las dos, con el fin de establecer si los cinco elementos son efectivos, incluyendo que se encuentran presentes los mecanismos requeridos para garantizar que se cumplan los principios de cada elemento y están funcionando de manera correcta. Las revisiones periódicas, que forman parte de los procedimientos del negocio en diversas áreas de la empresa, proporcionan datos

en tiempo real. A su vez las revisiones independientes se realizan de manera periódica y su relevancia y preciosidad pueden variar según la eficacia de los controles en curso y otros puntos a tener en cuenta por parte de la dirección. Se evalúan los resultados en relación a estándares establecidos por reguladores, organismos reconocidos u otros, y se informan los hallazgos encontrados a las direcciones encargadas, según sea necesario.

Según Carrera (2017) cuando las cuentas por cobrar se recuperan dentro del año, van a pertenecer al rubro de activos corrientes, también menciona cuando la empresa no logra recuperarlas se genera una situación problemática en cuanto a liquidez y solvencia, lo que conlleva al incumplimiento de obligaciones presentes y dejar de realizar posibles inversiones que sean rentables para la organización.

Madroño (2016) plantea que los propósitos para mantener un seguimiento adecuado de las cuentas por cobrar serían las de: Establecer un margen definido en cuanto al financiamiento de los gastos correspondientes a las cuentas por cobrar; Fijar márgenes de créditos aceptables, con el fin que no sea superados por los clientes; Determinar políticas en cuanto a la evaluación y otorgamiento de los créditos de manera detallada; No permitir que los créditos que se otorgan sobrepasen el periodo de vencimiento; Contrarrestar gastos que sean generados por las cobranzas; No llegar a la necesidad de otorgar promociones por cumplimiento de pagos, evitando que se generen gastos adicionales por concepto de cobranza.

Peñaherrera et al. (2019) Indica que las medidas que se deben emplear en las áreas encargadas de las cuentas por cobrar pueden ser las siguientes: tener en cuenta los antecedentes y la situación financiera de los clientes, identificar y tratar de liquidar las cuentas que tienen retraso, continuar siguiendo las políticas establecidas en el otorgamiento de créditos, realizar los ajustes necesarios, manejar y supervisar todos los aspectos relacionados con el ingreso de efectivo,

teniendo como principal propósito la no afectación de las empresas en cuanto a financiación de todas las actividades económicas.

Hernández et al. (2017) consideran que parte principal de la gestión de las ventas, vienen a ser los créditos que se otorgan, es por ello que se deben efectuar siguiendo lineamientos y respetando los requisitos necesarios. Además de ejecutar un estudio detallado de todas las consideraciones en cuanto a la situación económica de los clientes, debido a que siempre existirá la duda en cuanto al tiempo en que se podrá recuperar la inversión y el capital utilizado.

Peñaherrera et al. (2019) menciona que tanto las gestiones que se realizan para controlar el área administrativa y la parte de contabilidad, son muy importantes dentro de la compañía, debido a que se establecen con la finalidad de encontrar posibles problemas y ejecutar mejoras para el buen manejo de la compañía.

Según Castillo (2021) la revisión previa que se debe ejecutar cuando se va otorgar un crédito por primera vez, debe ser de manera amplia lo que permitirá generar confianza y gestionar políticas adecuadas para el manejo de los créditos, debido a que si se ejecuta de manera inadecuada puede generar desestabilidad y será difícil superar ese quiebre.

Melanie y Pandoyo (2019) nos mencionan que gestionar las cuentas pendientes de cobro de la compañía está relacionada con la gestión de rotación de estas cuentas y el tiempo de presentación de las mismas, cuanto más ágil gire la cuenta por cobrar, la eficiencia del capital financiero que está enterrado en la cuenta por cobrar será mayor y el tiempo necesario para convertirla en efectivo también es más rápido. Por lo tanto, ese efectivo puede usarse nuevamente para la operación de la empresa.

Según Castillo (2021) menciona que al momento de decidir entregar un crédito a nuestros clientes es importante asumir que se está corriendo un riesgo

considerable, debido a que gran parte de la totalidad de las ventas se recuperara en un determinado tiempo posterior y en plazos, es por ello que para acortar ese riesgo se deben seguir métodos estratégicos que nos generen datos confiables y adecuados.

Chong et al. (2019) indica que las veces que la compañía ejecuta sus ventas a crédito, en estos casos le proporciona financiación a sus clientes, contar con estas cuentas pendientes de cobro en algunos casos se convierte en una situación provechosa, debido a que ayuda a aumentar el nivel de sus ventas generando utilidad para la empresa. No obstante, se debe tomar en cuenta que las ventas al crédito disminuyen liquidez y aumentan el riesgo de convertirse en cuentas de cobranza dudosa y hasta llegar a convertirse en incobrables.

Izar e Ynzunza (2017) indican que el plazo que la empresa estipula para el cobro de los créditos, también es el periodo que se le brinda al cliente para que realice el pago y se refleja como un financiamiento para el cliente, quienes consumen un gran volumen de ventas y deben pagar según lo estipulado, de esta forma permitirá que la empresa convierta las facturas que aún no se han canceladas en efectivo, fomentando el consumo y estimula la economía.

En cuanto a la variable Rentabilidad, Estupiñán (2020) nos dice que es la competencia que tiene la compañía para generar ingresos, realizando sus operaciones y haciendo uso de los recursos con los que dispone, de manera efectiva.

Según Gutierrez y Tapia (2016) la menciona como una dimensión de efectividad dentro de la compañía, que mide la rendición de las inversiones efectuadas, así como los ingresos provenientes de las ventas y otros ingresos que genera la organización y se mide en gran medida por la liquidez obtenida de las gestiones realizadas.

López (2018) en su tesis menciona que es la utilidad que se obtiene de las inversiones realizadas y son expresadas en porcentajes para ser medida por la empresa mediante diferentes factores de los cuales depende.

Puente y Andrade (2016) mencionan que para el estudio de los estados de la empresa la rentabilidad forma parte principal, porque nos muestra los resultados obtenidos en la gestión realizada, y depende a estos resultados en que se puedan garantizar y se puedan cumplir con los pagos de las operaciones propias de la compañía, lo cual es muy importante para los socios. Además, indica que la finalidad de medir los índices de rentabilidad, es analizar el rendimiento y aprovechamiento que se dan al uso de los recursos de la empresa.

Estupiñán (2020) nos indica que algunos aspectos en cuanto a los factores de la rentabilidad, son la situación financiera y las operaciones de una compañía, el conocimiento de estos factores, de sus objetivos y de las diferencias y semejanzas de los niveles esperados, ayuda a encontrar la manera en que la compañía logra alcanzar las metas trazadas y las probables inconsistencias desfavorables.

Según el INEI (2019) los ratios de rentabilidad configuran la agrupación de índices y disposiciones con el fin de descifrar si una compañía logra obtener ingresos adecuados que le permitan solventar sus gastos y responder a las expectativas de los socios, es por ello que estas disposiciones deben contribuir en el desarrollo de las competencias que ayudan a obtener ganancias en la compañía. Es por ello que los ratios son fundamentales para determinar en qué medida la compañía está utilizando sus recursos de manera eficiente.

Según el INEI (2019) el margen de utilidad operacional demuestra que cantidad de la utilidad, se logró obtener en la compañía, descartando la financiación externa que pudiera existir, sin considerar también ingresos que no corresponden a la labor efectuada en un año. Es considerado un índice esencial

que permite analizar si la compañía genere utilidades suficientes para solventar sus operaciones.

Según el INEI (2019) la rentabilidad económica la podemos obtener realizando una división entre el resultado de explotación y el total de activos, es considerado como la medición de las competencias en la utilización de los activos de una organización para obtener valor, no dando mayor importancia a la forma de financiamiento. Mediante este índice se logra analizar la eficacia en la gestión empresarial.

Según el INEI (2019) la rentabilidad financiera corresponde a una medición dentro de un periodo establecido, haciendo referencia acerca del beneficio que se logró obtener con financiamiento propio. Podría ser considerada como una medición de rentabilidad que beneficia más a los socios y dueños, es por eso que buscan incrementar estos índices. La medición de este índice demuestra las ganancias netas considerando la inversión que ha sido efectuada por los socios o dueños.

Según Guamaní y Jácome (2021) contar con más activos circulantes en comparación de los activos fijos, ocasiona que la rentabilidad de la compañía disminuya, debido a que los activos fijos son importantes en el proceso productivo y generan mayor rentabilidad. En el caso de los pasivos de la compañía, el autor nos indica que se debe optar por la financiación a corto plazo debido a que generan menos costos y ayudan al crecimiento de la rentabilidad.

Continuando con la indagación se definirán algunos conceptos importantes referentes a los indicadores de cada variable

Ciclo de conversión del efectivo, Calle (2016) nos menciona que es el intervalo de tiempo que pasa contando desde el momento que se inicia con la obtención de materia prima o los productos terminados para su comercialización,

hasta el momento en que se logra cobrar de manera efectiva los productos que se comercializan.

Periodicidad de las cobranzas, Sánchez y Carmona (2020) nos indican que corresponde al periodo que se les proporciona a los clientes para que cancelen la deuda por la adquisición de los productos o servicios prestados, este tiempo se contempla hasta que el crédito que se otorgó se convierta en ingresos útiles para la compañía. Este periodo consiste en dos partes, una de ellas se considera al momento de que la venta ha sido realizada hasta que el cliente realiza el pago y la otra parte se considera desde que el cliente realiza el pago hasta que la empresa lo haya recepcionado.

Nivel de Riesgo, el riesgo de crédito tiene una cualidad, que se da al momento de otorgarlo, donde se debe analizar el estado financiero de los clientes, así como también que tan confiables son para realizar los pagos, y las garantías de recuperar las inversiones realizadas.

Rotación de crédito, Barboza (2016) nos indica que corresponde al tiempo que demora la compañía en gestionar la cobranza de sus créditos, permite medir la eficacia de como se está gestionando los cobros y el nivel de las ventas que han sido facturadas. Es considerado un instrumento esencial para analizar los procesos y políticas para el otorgamiento de créditos, de esta manera se puede diagnosticar si la compañía está teniendo inconvenientes para recuperar la inversión o lo está realizando en los plazos establecidos.

Porcentaje de la deuda vencida, Miranda y Santamaría (2019) nos indican que se genera cuando la compañía no efectúa un análisis adecuado de sus clientes, no se siguen de manera estricta las políticas establecidas y no se ejerce un control de las fechas de vencimiento de las deudas. Adicionalmente se genera un riesgo en algunos casos incontrolable, debido a las circunstancias o acontecimientos propios de la capacidad económica o financiera de los clientes.

Nivel de Antigüedad promedio de la deuda, Flores (2019) indica que corresponde al promedio en cuanto al tiempo en que se demora las cuentas a cobrar en ser canceladas en su totalidad, medir este nivel va permitir que la antigüedad y el plazo promedio de los créditos por ventas pueda ser calculado, mientras este valor sea superior, el rendimiento para alcanzar las ventas, también será superior.

Nivel de Retorno de la inversión, Westreicher (2020) indica que medir este índice va permitir analizar la rentabilidad correspondiente a las inversiones, tomando en cuenta como base el capital invertido y los resultados generados. El retorno de la inversión es considerado un instrumento de ayuda para estudiar si una inversión realizada por la compañía, resulta rentable o no.

Crecimiento empresarial, Orellana (2020) indica que se considera como el progreso que percibe la compañía y se evidencia en el incremento de sus ganancias y su posicionamiento, desarrollando sus productos e incrementando sus clientes.

Liquidez, Llamas (2020) indica que es un indicador esencial que permite afrontar las diversas actividades que la compañía requiere a corto plazo que permitan su correcto desempeño operativo. Gestionar de manera adecuada el nivel de liquidez va permitir enfrentar las diferentes condiciones que se generan dentro de la compañía.

Endeudamiento, el INEI (2019) indica que corresponde a la relación que existe entre cómo se cubre las deudas u obligaciones contraídas, con los ingresos y patrimonio con los que cuenta y se generan en la compañía.

Productividad, el INEI (2019) indica que consiste en analizar las competencias de la compañía para lograr obtener rentabilidad y mejorar las condiciones económicas y aportar a nivel social. La mejor manera de alcanzar un mejor nivel, es desarrollar las actividades propias de la compañía con mayor

eficacia, utilizando y cuidando el recurso humano y material con los que cuenta la compañía.

Calidad, Diaz y Salazar (2021) indican que es un instrumento que es utilizado para consolidar el nivel económico de la compañía, consiste en planificar, estructurar y diseñar los procedimientos a seguir por la compañía con el propósito de garantizar la calidad y que sea implementada de manera que conlleve en beneficios para la compañía. Actualmente existe una extensa gama de empresas que brindan productos o servicios similares, ante esto son los clientes los que eligen según las características y las expectativas que tienen al momento de realizar la compra.

Tasa de Retención del cliente, Pierrend (2020) indica que uno de los objetivos de las compañías es generar un valor agregado para los clientes siguiendo diversas actuaciones, con el propósito de que sigan adquiriendo lo que produce u ofrece la compañía logrando su retención evidenciando la central consideración en el cliente.

Efectividad, Erazo y Narvaez (2020) indican que abarca conceptos de eficiencia y eficacia en lo que respecta a lograr los efectos u objetivos que la compañía se haya trazado utilizando el tiempo y los recursos razonablemente, evitando desperdiciarlos para que de esa manera todas las áreas que integran la compañía aporten en cumplir con las metas y sea rentable su funcionamiento.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Diseño de Investigación

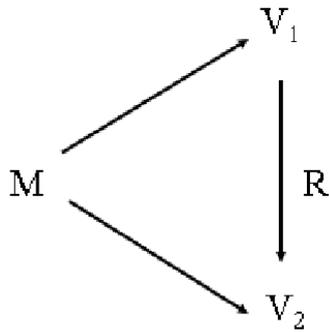
El siguiente trabajo es una Indagación de tipo aplicada, el Congreso de la República del Perú. (2018) indica que este tipo de investigación tiene como objetivo identificar, mediante el conocimiento científico, las maneras para abordar una necesidad específica y previamente reconocida, dirigida a solucionar de manera objetiva los posibles inconvenientes que se susciten en los diversos procedimientos que se realizan, mediante la aplicación de conocimientos que ya existen con la finalidad de darle solución.

El siguiente estudio de indagación es de diseño No Experimental, tipo transversal, para Briones (S/F) se refieren a aquellas investigaciones donde el indagador no controla la variable independiente, en estos casos, la variable independiente ya sucedió al momento que el investigador inicia su estudio, es decir, el suceso que ya ocurrió, el investigador lo toma como variable independiente para una investigación, donde la analiza y la describe, y también se estudia las consecuencias que genera sobre otro suceso, que viene a ser la variable dependiente.

El presente trabajo de indagación es de Enfoque Cuantitativo, Ñaupas et al. (2014) indica que se basa en recolectar datos y realizar el análisis de los mismos, de esa manera poder obtener respuestas a las interrogantes que forman parte de la investigación, poder comprobar las hipótesis y concluir con los hallazgos mediante la medición de las variables.

La indagación que se realizará es de Alcance Correlacional, según Arias (2012) su principal fin es concluir la relación que exista entre las variables, haciendo mediciones a las variables de estudio y luego realizando técnicas estadísticas y pruebas de hipótesis Correlacionales, se llegara a estimar el tipo de relación existente.

Esquema de diseño correlacional



Significado:

M: muestra

V1: Control de cuentas por Cobrar (Variable independiente)

V2: Rentabilidad (Variable dependiente)

R: Relación entre las variables

3.2 Variables y Operacionalización

3.2.1 Variables de Estudio

- Variable I: Control de Cuentas por Cobrar
- Variable II: Rentabilidad

3.2.2 Operacionalización de variables

Variable I: Control de Cuentas por Cobrar.

Definición conceptual: Según Madroño (2016) hace mención que las cuentas pendientes de cobro forman parte de los créditos que otorga la compañía

a sus diferentes clientes, teniendo como única seguridad la palabra del cliente el cual se compromete a cumplir con el pago en el tiempo estipulado.

Definición operacional: Corresponde a la medida de la variable Control de Cuentas por Cobrar, la cual se alcanzará poniendo en práctica el instrumento, el mismo que consta de dos dimensiones, cada una de ellas con sus indicadores, los cuales serán medidos utilizando la escala de Likert que tomarán valoraciones desde Totalmente en desacuerdo (1) hasta un Totalmente de acuerdo (5).

Dimensiones e indicadores:

Créditos

- Eficiencia en el Ciclo de conversión del efectivo
- Nivel de Periodicidad de las cobranzas
- Nivel de Riesgo
- Nivel de Rotación de crédito

Pagos

- Porcentaje de la deuda vencida.
- Nivel de Antigüedad promedio de la deuda.
- Nivel de Cumplimiento de Pago.
- Nivel de Retorno de la inversión.

Escala de medición.

Se aplicará la escala de Likert que tomarán los valores desde Totalmente en desacuerdo (1) hasta un Totalmente de acuerdo (5).

Variable II: Rentabilidad.

Definición conceptual: Según Estupiñán (2020) nos dice que es la competencia que tiene la compañía para generar ingresos, realizando sus

operaciones y haciendo uso de los recursos con los que dispone, de manera efectiva.

Definición operacional: Corresponde a la medida de la variable Rentabilidad, la cual se alcanzará poniendo en práctica el instrumento, el mismo que consta de dos dimensiones, cada una de ellas con sus indicadores, los cuales serán medidos utilizando la escala de Likert que tomarán valoraciones desde Totalmente en desacuerdo (1) hasta un Totalmente de acuerdo (5).

Dimensiones e indicadores:

Ingresos

- Crecimiento
- Rentabilidad
- Liquidez
- Endeudamiento

Utilización de Recursos

- Productividad.
- Calidad.
- Tasa de Retención del cliente.
- Efectividad

Escala de medición.

Se aplicará la escala de Likert que tomarán los valores desde Totalmente en desacuerdo (1) hasta un Totalmente de acuerdo (5).

3.3 Población, Muestra y Muestreo

Población:

Arias (2012) indica que está conformada por un grupo de sujetos con condiciones parecidas, hacia quienes estarán dirigidas las conclusiones, la población será definida tomando en consideración comunes para tanto los objetivos como el problema de investigación. Para esta Investigación la población está definida por 27 trabajadores, correspondientes al departamento administrativo y contable de la Empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

Muestra:

La muestra está compuesta por 27 trabajadores, debido a que la población es delimitada, Según Hernández et al. (2014) manifiestan que está compuesta por una proporción de la población, en aquellos casos que no se puede trabajar con toda la población, se utiliza métodos para calcular una muestra que represente a toda la población.

Muestreo:

El muestreo que se aplica en este estudio será el no probabilístico por conveniencia dado que el investigador tiene acceso a la muestra, que como menciona Arias (2012) es un procedimiento donde el indagador elige a la muestra según las características y según criterios que le sean útiles para la realización de su estudio.

Unidad de análisis:

Estará considerado por un empleado de la Empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022

3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de datos

Técnica:

Como técnica de indagación se emplea la Encuesta, sobre la cual Arias (2012) nos menciona que es aquella que busca alcanzar datos importantes referentes a una materia en específico.

Instrumento:

Para culminar con la recolección de datos, se empleó el cuestionario, que según Ñaupás et al. (2014) se trata de construir un grupo de interrogantes de manera escrita, las cuales deben formularse teniendo en consideración las variables, las dimensiones y los indicadores del estudio, con el propósito de reunir datos para confrontar las hipótesis planteadas.

El cuestionario que se utilizará, estará estructurado teniendo en cuenta los conceptos, las variables y las dimensiones estudiada, dónde; Control de Cuentas por Cobrar estará integrado por 8 ítems en consideración a sus dimensiones; Créditos se conforma por 4 ítems y la dimensión Pagos integrado por 4 ítems; la variable Rentabilidad estará compuesta por 8 ítems, considerando sus dimensiones; Ingresos compuesta por 4 ítems, la dimensión Utilización de Recursos conformada por 4 ítems. Para cuantificar la impresión de las variables, el cuestionario estará diseñado con escala de Likert, dicha escala presenta las siguientes opciones: (1) Totalmente en desacuerdo, (2) En Desacuerdo, (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo, (4) De acuerdo y (5) Totalmente De acuerdo.

Tabla 1
Validez del instrumento

Apellidos y Nombres del Experto	Apreciación
Dr. Luis Omar Carbajal García	Aplicable
Dr. Cosme Navarro Heredia	Aplicable
Dr. Quilia Valerio Jhoansson Víctor Manuel	Aplicable

En la tabla 1, se muestra la validación del instrumento, realizada por 3 expertos que se detallan.

Tabla 2
Estadístico de fiabilidad

Variables	Alfa de Cronbach	Magnitud	N de elementos
Control de cuentas cobrar	0,798	Muy Alta	8
Rentabilidad	0,820	Muy Alta	8
Total	0,898	Muy alta	16

En la tabla 2, se visualiza la evolución de fiabilidad que se elaboró del cuestionario empleado, para ellos se utilizó el Alfa de Cronbach como técnica en SPSS, logrando obtener indicadores muy favorables, los cuales se ubican en una escala de magnitud “muy alta”.

3.5 Procedimientos

Para la realización de la indagación empezamos con el estudio del problema de investigación, indagando información existente sobre el tema y estableciendo las bases teóricas para poder definir las variables, dimensiones e indicadores de estudio, Posteriormente se elaboró un cuestionario para recolectar la información necesaria, dicho cuestionario será aplicado a los trabajadores del departamento Administrativo y Contable de la compañía Maestro Constructor S.R.L. solicitando la autorización a la gerente general de la empresa. Finalmente, luego de recopilar los datos, se procesa y analiza mediante software especializados, y con los datos resultantes se sacarán las conclusiones y se brindarán las recomendaciones de mejora.

3.6 Método de Análisis de Datos

Método estadístico descriptivo:

Este método nos facilita ordenar los datos recolectados de los cuestionarios, los cuales serán estudiados y se interpretaran utilizando tablas y gráficos, y poder establecer y determinar las conclusiones del estudio.

Método estadístico inferencial:

Este método nos ayuda a revisar y comprobar las hipótesis de la indagación, mediante la correlación Rho de Spearman para evaluar la relación de las variables de estudio y poder formular las conclusiones.

3.7 Aspectos Éticos

La indagación será trabajada respetando la seguridad de la información personal, Ley de Protección de Datos Personales - Ley 29733, a su vez se llevará a cabo con la debida autorización de la gerente general de la compañía Maestro Constructor S.R.L. para el uso de los datos encontrados cuando se aplique el cuestionario y luego se realice el análisis e interpretación. Con respecto

a la de las indagaciones utilizadas de diversos autores y trabajos realizados con anterioridad, se están respetando los derechos de autor, utilizando citas bibliográficas.

IV. RESULTADOS

4.1. Prueba de Normalidad

H₀: Tienen distribución normal - PEARSON

H₁: No tienen distribución normal – SPEARMAN

Tabla 3
Prueba de Normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Control de Cuentas por cobrar	,909	27	,021
Rentabilidad	,841	27	,001

Como análisis estadístico, se trabajó con el sistema de Shapiro – Wilk, considerando que la muestra trabajada para esta investigación fue menos de 30 datos.

Análisis:

En la tabla 3, podemos observar que el grado de significancia con lo que respecta a la variable Control de Cuentas por cobrar y la variable Rentabilidad, no superan al 0.05, demostrando que dichos resultados no tienen una distribución normal, por lo tanto se trabajó con pruebas no paramétricas.

4.2. Estadística descriptiva

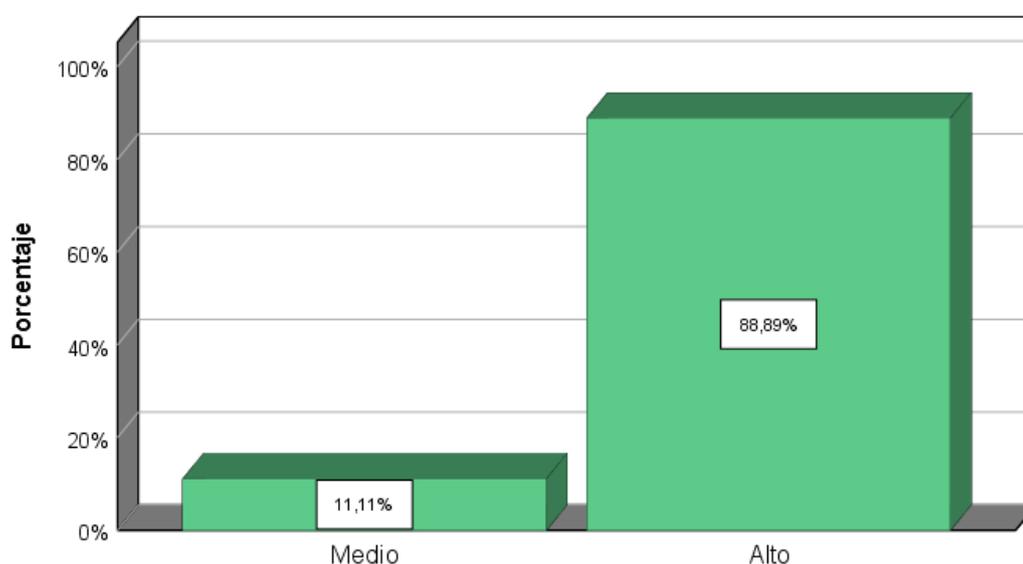
Nivel de Percepción de la variable Control de cuentas por cobrar

Tabla 4:
Nivel de Percepción de la variable Control de cuentas por cobrar

Control de Cuentas por cobrar	Frecuencia	Porcentaje
Medio	3	11,1
Alto	24	88,9
Total	27	100,0

Figura 1:

Nivel de Percepción de la variable Control de cuentas por cobrar



Interpretación:

Según la tabla y gráfico mostrado, podemos observar que el grado de apreciación de la variable Control de Cuentas por cobrar, se encuentra ubicado en un grado alto alcanzando el 89%, a diferencia de un 11% que se encuentra ubicado en el grado medio.

Nivel de Percepción de la dimensión créditos

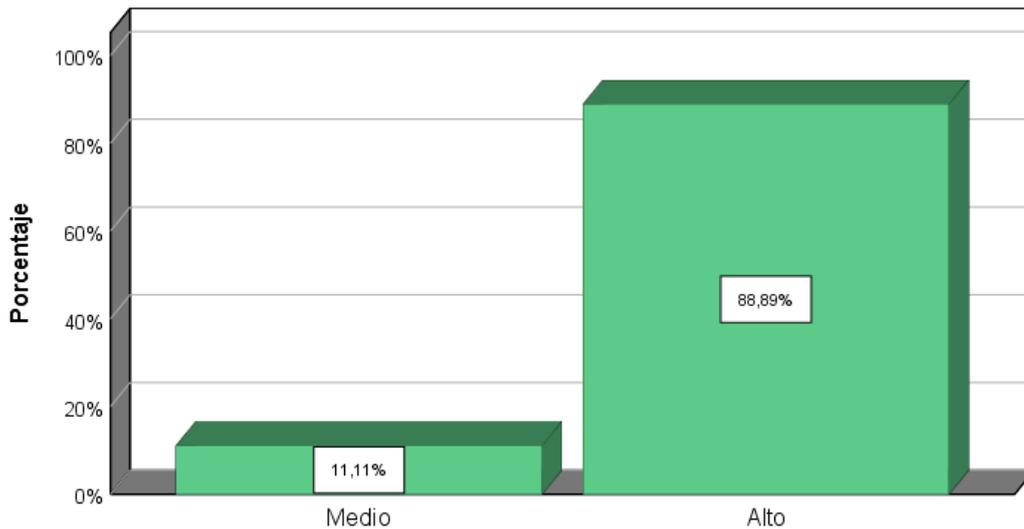
Tabla 5:

Nivel de Percepción de la dimensión créditos

Créditos	Frecuencia	Porcentaje
Medio	3	11,1
Alto	24	88,9
Total	27	100,0

Figura 2:

Nivel de Percepción de la dimensión créditos



Interpretación:

Según la tabla y gráfico mostrado, podemos observar que el grado de apreciación de la dimensión créditos, se encuentra ubicado en un grado alto con un 89%, a diferencia de un 11% que se encuentra ubicado en el grado medio.

Nivel de Percepción de la dimensión Pagos

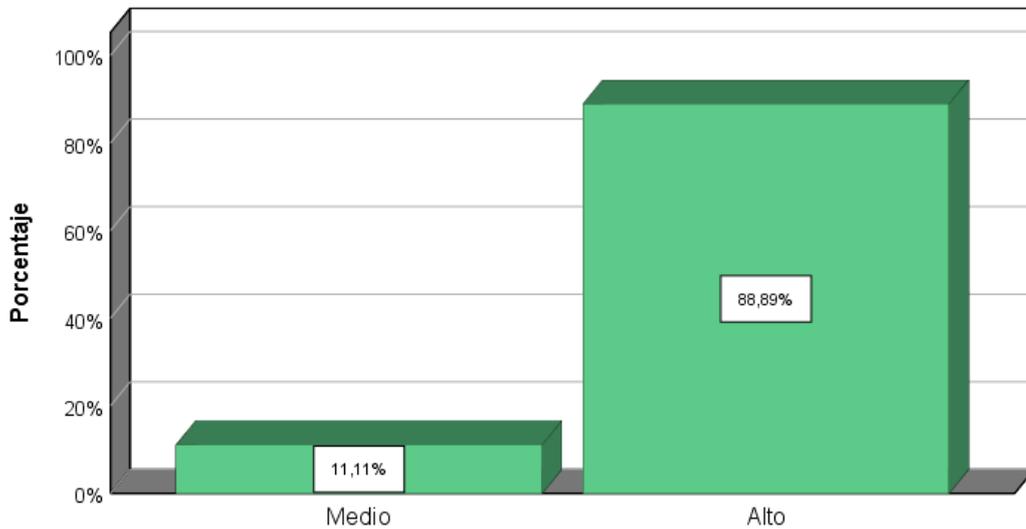
Tabla 6:

Nivel de Percepción de la dimensión Pagos

Pagos	Frecuencia	Porcentaje
Medio	3	11,11
Alto	24	88,89
Total	27	100,0

Figura 3:

Nivel de Percepción de la dimensión Pagos



Interpretación:

Según la tabla y gráfico mostrado, podemos observar que el grado de apreciación de la dimensión pagos, se encuentra ubicado en un grado alto alcanzando el 89%, a comparación del 11% que se encuentra ubicado en el grado medio.

Nivel de Percepción de la variable Rentabilidad

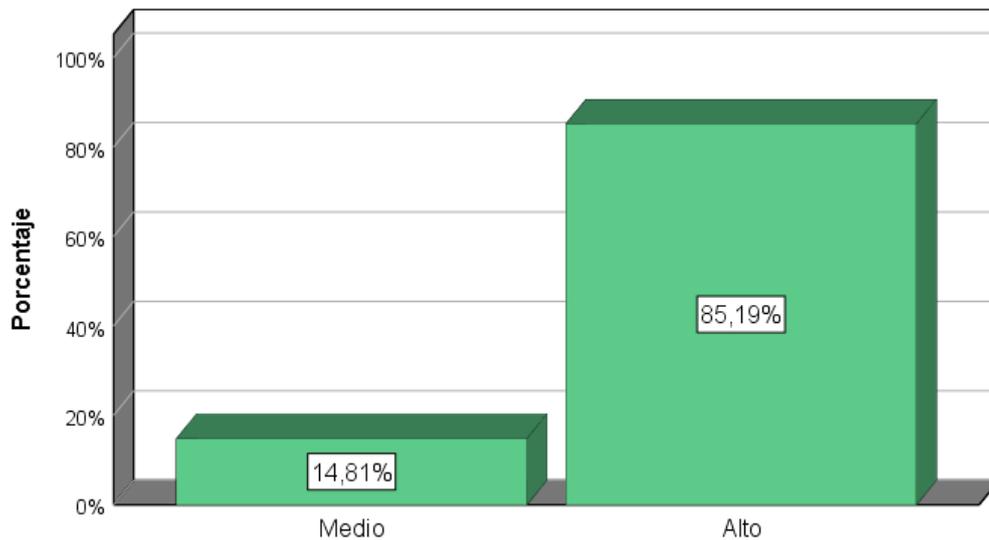
Tabla 7:

Nivel de Percepción de la variable Rentabilidad

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Medio	4	14,8
Alto	23	85,2
Total	27	100,0

Figura 4:

Nivel de Percepción de la variable Rentabilidad



Interpretación:

Según la tabla y gráfico mostrado, podemos contemplar que el grado de apreciación de la variable Rentabilidad, se encuentra ubicado en un grado alto alcanzando el 85%, a comparación del 14% que se encuentra ubicado en el grado medio.

Nivel de Percepción de la dimensión ingresos

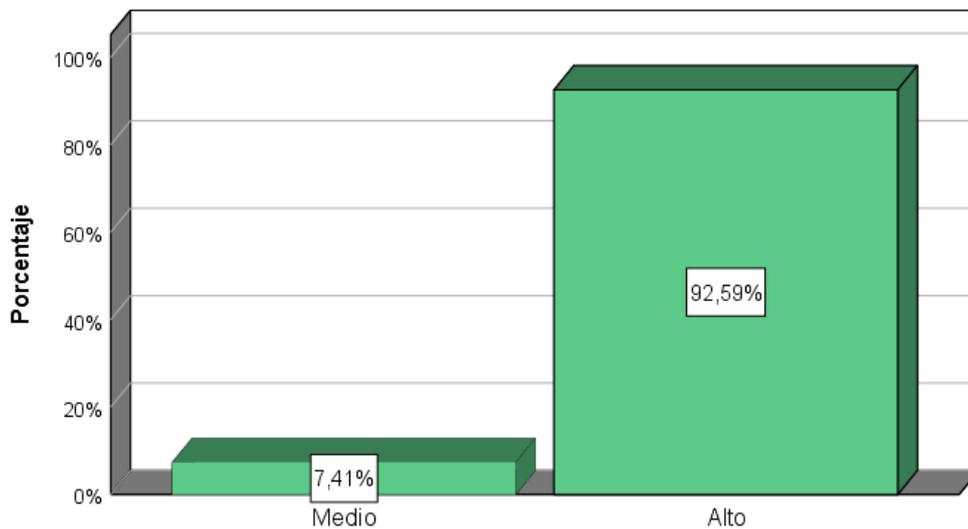
Tabla 8:

Nivel de Percepción de la dimensión ingresos

Ingresos	Frecuencia	Porcentaje
Medio	2	7,4
Alto	25	92,6
Total	27	100,0

Figura 5:

Nivel de Percepción de la dimensión ingresos



Interpretación:

Según la tabla y gráfico mostrado, podemos observar que el grado de apreciación de la dimensión ingresos, se encuentra ubicado en un grado alto alcanzando el 93%, a comparación del 7% que se encuentra ubicado en el grado medio.

Nivel de Percepción de la dimensión uso de recursos

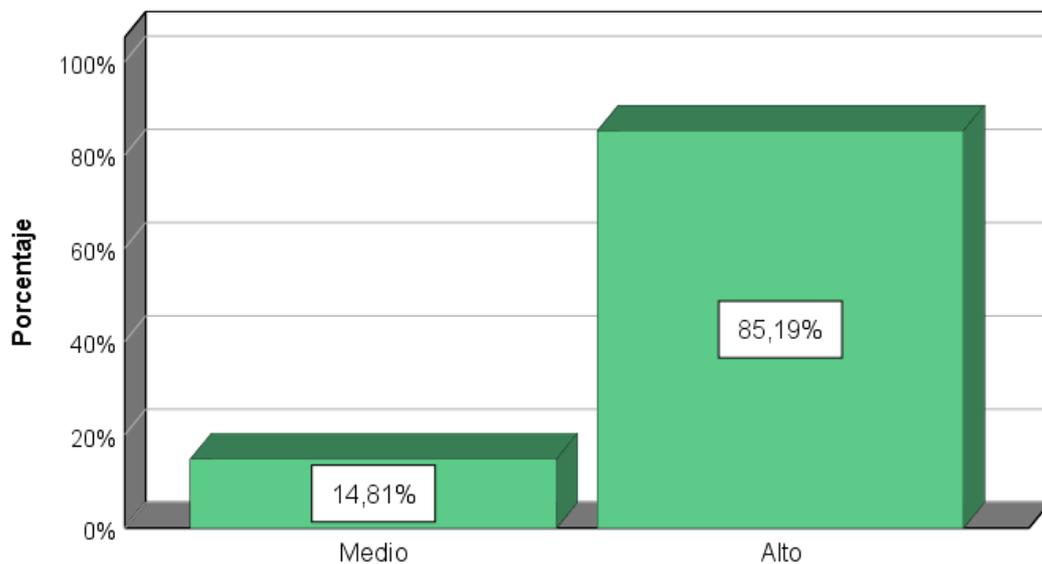
Tabla 9:

Nivel de Percepción de la dimensión uso de recursos

Uso de Recursos	Frecuencia	Porcentaje
Medio	4	14,8
Alto	23	85,2
Total	27	100,0

Figura 6:

Nivel de Percepción de la dimensión uso de recursos



Interpretación

Según la tabla y gráfico mostrado, podemos observar que el grado de apreciación de la dimensión utilización de recursos, se encuentra ubicado en un grado alto alcanzando el 85%, a comparación del 15% que se encuentra ubicado en el grado medio.

4.3. Estadística Inferencial

Objetivo general:

Establecer la relación que existe entre el control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

H₀: El control de las cuentas por cobrar no se relaciona directamente con la rentabilidad de la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

H_a: El control de las cuentas por cobrar se relaciona directamente con la rentabilidad de la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

Tabla 10:
Correlaciones Rho de Spearman V1 – V2

		Control de Cuentas por cobrar	Rentabilidad
Control de Cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,848**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	27	27
Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,848**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	27	27

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

Considerando que $p\text{-valor} = 0.000$ ($p < 0.05$), podemos aceptar la H_a, quedando demostrado que el grado de relación entre las variables en mención es positivo. También observamos que la correlación entre las variables se encuentra en el rango de “muy buena”, siendo igual a 0.848 ($r=0.848$). Lo que nos conlleva a concluir que el control de las cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la rentabilidad en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

Objetivo específico 1

Determinar la relación que existe entre el control de las cuentas por cobrar y los ingresos de la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

H₀: El control de las cuentas por cobrar no se relaciona directamente con los ingresos de la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

H_a: El control de las cuentas por cobrar se relaciona directamente con los ingresos de la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

Tabla 11:

Correlaciones Rho de Spearman – variable control de cuentas por cobrar y la dimensión Ingresos

		Control de Cuentas por cobrar	Ingresos
Control de Cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,800**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	27	27
Ingresos	Coeficiente de correlación	,800**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	27	27

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

Considerando que $p\text{-valor} = 0.000$ ($\rho < 0.05$), podemos aceptar la H_a, con lo cual queda evidenciado que el grado de relación entre la variable y la dimensión en mención es positivo. También observamos que la correlación entre las variables se encuentra en el rango de “muy buena”, siendo igual a 0.800 ($r=0.800$). Lo que nos conlleva a concluir que el control de las cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la rentabilidad en su dimensión Ingresos en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

Objetivo específico 2

Determinar la relación que existe entre el control de las cuentas por cobrar y la utilización de los recursos en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

H₀: El control de las cuentas por cobrar no se relaciona directamente con la utilización de los recursos en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

H_a: El control de las cuentas por cobrar se relaciona directamente con la utilización de los recursos en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

Tabla 12:

Correlaciones Rho de Spearman – variable control de cuentas por cobrar y la dimensión Utilización de Recursos

		Control de Cuentas por cobrar	Utilización de Recursos
Control de Cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,848**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	27	27
Utilización de Recursos	Coeficiente de correlación	,848**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	27	27

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

Considerando que $p\text{-valor} = 0.000$ ($p < 0.05$), podemos aceptar la H_a, con lo cual queda evidenciado que el grado de relación entre la variable y la dimensión en mención es positivo. También observamos que la correlación entre las variables se encuentra en el rango de “muy buena”, siendo igual a 0.848 ($r=0.848$). Lo que nos conlleva a concluir que el control de las cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la rentabilidad en su dimensión Utilización de recursos en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

Objetivo específico 3

Determinar la relación que existe entre los créditos y la rentabilidad en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022

H₀: Los créditos no se relacionan directamente con la rentabilidad en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

H_a: Los créditos se relacionan directamente con la rentabilidad en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

Tabla 13:

Correlaciones Rho de Spearman – dimensión Créditos y la variable rentabilidad

		Créditos	Rentabilidad
Créditos	Coeficiente de correlación	1,000	,848**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	27	27
Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,848**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	27	27

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

Considerando que $p\text{-valor} = 0.000$ ($p < 0.05$), podemos aceptar la H_a, quedando demostrado que el grado de relación entre la dimensión y la variable en mención es positivo. También observamos que la correlación entre las variables se encuentra en el rango de “muy buena”, siendo igual a 0.848 ($r=0.848$). Lo que nos ayuda a concluir que el control de las cuentas por cobrar en su dimensión Créditos se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

Objetivo específico 4

Determinar la relación que existe entre los pagos y la rentabilidad en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

H₀: Los pagos no se relacionan directamente con la rentabilidad en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

H_a: Los pagos se relacionan directamente con la rentabilidad en la compañía Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

Tabla 14:

Correlaciones Rho de Spearman – dimensión Pagos y la variable rentabilidad

		Pagos	Rentabilidad
Pagos	Coeficiente de correlación	1,000	,848**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	27	27
Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,848**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	27	27

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

Considerando que $p\text{-valor} = 0.000$ ($p < 0.05$), podemos aceptar la H_a, quedando demostrado que el grado de relación entre la dimensión y la variable en mención es positivo. También observamos que la correlación entre las variables se encuentra en el rango de “muy buena”, siendo igual a 0.848 ($r = 0.848$). Lo que nos permite concluir que el control de las cuentas por cobrar en su dimensión Pagos se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022.

V. DISCUSIÓN

En lo que concierne al objetivo general, se alcanzó a determinar que la variable control de cuentas pendientes de cobro y la variable rentabilidad, se encuentran dentro de un nivel de percepción alto con un 89% y 85% respectivamente, resultados que no ayuda a demostrar una correlación entre ambas variables. También se logró determinar una correlación “Rho” de Spearman igual a 0.848 ($r=0.848$), resultado que se encuentra en el rango de correlación muy buena. A su vez, se logró obtener el p -valor=0.000 ($p<0.05$) con lo cual queda aceptada la H_a , logrando demostrar que la existencia de una relación significativa entre las variables descritas. Pudiendo asegurar que, si el control de las cuentas pendientes de cobro se lleva de forma adecuada, mejor será la rentabilidad de la compañía. Resultados que concuerdan con el estudio de *Lozada (2018)*, el mismo concluye que mantener una alta tasa de créditos vencidos ocasiona inconvenientes en el cumplimiento de sus principales compromisos financieros. A su vez, los autores *Rivera (2020)*, *López (2018)* y *Castillo y Chavez (2020)*, llegan a la conclusión que el no cumplir con los controles establecidos en cuanto a las cuentas pendientes de cobro, reduce el índice de rentabilidad porque no se logra recuperar la inversión en los plazos establecidos y afecta considerablemente la solvencia de la compañía.

En lo que concierne al objetivo específico 1, se alcanzó a determinar que la variable control de cuentas por cobrar y la dimensión ingresos, se encuentran dentro de un nivel de percepción alto con un 89% y 92% respectivamente, resultados que no ayuda a demostrar una correlación entre la variable y la dimensión mencionadas. También, se logró determinar una correlación “Rho” de Spearman igual a 0.800 ($r=0.800$), resultado que se encuentra el rango de correlación muy buena. A su vez, se logró obtener el p -valor=0.000 ($p<0.05$) con lo cual queda aceptada la H_a , logrando demostrar la presencia de una relación significativa entre la variable y la dimensión mencionada. Pudiendo asegurar que, si el control de las cuentas por cobrar se lleva de forma apropiada, los ingresos de

la compañía mejoraran significativamente. Resultado que concuerda con el estudio de Andrade y Camones (2020), donde indican que se comprueba que existe una relación entre las cuentas pendientes de cobro de la compañía y la liquidez de esta, mencionando que si se mejora el control de dichas cuentas también incrementará la liquidez, demostrando que, si se mejora las políticas de control, también habrá una mejora en los ingresos, reflejando una mejor liquidez para la empresa. Además Peñaherrera et al. (2019) realza lo importante que son las gestiones trabajadas para controlar la parte de contabilidad relacionada a las cuentas por cobrar, debido a que dichos controles se establecen con la finalidad de encontrar posibles problemas y ejecutar mejoras para el buen funcionamiento de la compañía.

En lo que concierne al objetivo específico 2, se alcanzó demostrar que la variable control de cuentas por cobrar y la dimensión utilización de recursos, se encuentran dentro de un nivel de percepción alto con un 89% y 85% respectivamente, resultados que no ayuda a demostrar una correlación entre ambas variables. También se logró determinar una correlación “Rho” de Spearman igual a 0.848 ($r=0.848$), resultado que se encuentra en el rango de correlación muy buena. A su vez, se logró obtener el p -valor=0.000 ($p<0.05$) con lo cual queda aceptada la H_a , logrando demostrar la existencia de una relación significativa entre las variables descritas. Pudiendo asegurar que, si el control de las cuentas pendientes de cobro se lleva de manera adecuada, mejor será el uso de los recursos de la compañía. Resultado que concuerda con el estudio de Melanie y Pandoyo (2019) que nos mencionan que cuanto más ágil gire la cuenta por cobrar, la eficiencia del capital financiero que está enterrado en la cuenta por cobrar será mayor y el tiempo necesario para convertirla en efectivo también es más rápido. Por lo tanto, ese efectivo puede usarse nuevamente para la operación de la compañía. Carrera (2017) concuerda con la apreciación y también hace hincapié que si las cuentas pendientes no se recuperan dentro del plazo establecido genera inconvenientes de liquidez en la compañía y se puede llegar a

incumplir con las obligaciones y darle un uso inadecuado a los recursos de la compañía con el propósito de cubrir los vacíos existentes.

En lo que concierne al objetivo específico 3, se logró demostrar que la dimensión créditos y la variable rentabilidad, se encuentran dentro de un nivel de percepción alto con un 89% y 85% respectivamente, resultados que no ayuda a demostrar una correlación entre la dimensión y la variable mencionadas. También se logró determinar una correlación “Rho” de Spearman igual a 0.848 ($r=0.848$), resultado que se encuentra en el rango de correlación muy buena. A su vez, se logró obtener el p -valor=0.000 ($p<0.05$) con lo cual queda aceptada la H_a , logrando demostrar que existe una relación significativa entre la dimensión y la variable mencionadas. Pudiendo asegurar que, si el control de créditos se lleva de manera adecuada, mejor será la rentabilidad de la empresa. Al igual que lo mencionan Chong et al. (2019) en su estudio, en el cual nos indican que las veces que la compañía ejecuta sus ventas a crédito, proporciona financiación a sus clientes, lo que en algunos casos se convierte en una situación provechosa, debido a que ayuda a aumentar el nivel de sus ventas, pero que se debe tomar en cuenta que las ventas al crédito también disminuyen liquidez y aumentan las probabilidades de convertirse en cuentas de cobranza dudosa e incobrables. A su vez Rivera (2020) según el estudio realizado indica que si las empresas no realizan la revisión correcta y validan dicha información, esto va repercutir y afectar tanto la liquidez y la rentabilidad es por eso que recomienda que se debería encargar a un colaborador únicamente para la supervisión con la consigna de disminuir el índice de incobrabilidad de los créditos otorgados por la compañía.

En lo que concierne al objetivo específico 4, se logró determinar que la dimensión pagos y la variable rentabilidad, se encuentran dentro de un nivel de percepción alto con un 89% y 85% respectivamente, resultados que no ayuda a demostrar una correlación entre la dimensión y la variable mencionadas. También se logró determinar una correlación “Rho” de Spearman igual a 0.848 ($r=0.848$),

resultado que se encuentra en el rango de correlación muy buena. A su vez, se logró obtener el p -valor=0.000 ($p<0.05$) con lo cual queda aceptada la H_a , logrando demostrar que existe una relación significativa entre la dimensión y la variable mencionadas. Pudiendo asegurar que, si el control de pagos se lleva de manera óptima, se verá reflejado en un mayor índice de rentabilidad. Resultado que coincide con el estudio de Castillo (2021) que menciona que al momento de decidir entregar un crédito a nuestros clientes es importante asumir que se está corriendo un riesgo considerable, debido a que gran parte de la totalidad de las ventas se recuperara en un determinado tiempo posterior y en plazos, es por ello que para acortar ese riesgo se deben seguir métodos estratégicos que nos generen datos confiables y adecuados. Al igual que Izar e Ynzunza (2017) indican que el plazo que la empresa estipula para el cobro de los créditos, también es el periodo que se le brinda al cliente para que realice el pago y se refleja como un financiamiento para el cliente, quienes consumen un gran volumen de ventas y deben pagar según lo estipulado, permitiendo de esta manera que la compañía convierta las cuentas pendientes de cobro en efectivo, fomentando el consumo y estimula la economía.

VI. CONCLUSIONES

- Se concluye que el control de las cuentas por cobrar se relaciona significativamente con la rentabilidad de la compañía Maestro Constructor S.R.L., en Jaén, lo que queda demostrado con un factor de correlación muy buena igual a 0.848 ($r=0.848$) y un valor $p= 0.000$ ($p<0.05$). Así mismo, el grado de relación entre ambas variables se encuentra en un grado alto, con un 89% y 85% respectivamente.
- Se concluye que el control de las cuentas por cobrar se relaciona de manera significativa con la rentabilidad en su dimensión ingresos en la empresa Maestro Constructor S.R.L., en Jaén, lo que queda demostrado con un factor de correlación muy buena igual a 0.800 ($r=0.800$) y un valor $p= 0.000$ ($p<0.05$). Por otro lado, el grado de relación entre la variable control de las cuentas pendientes de cobro y la dimensión ingresos están en un grado alto, con un 89% y 92% respectivamente.
- Se concluye que el control de las cuentas por cobrar se relaciona de manera significativa con la rentabilidad en su dimensión utilización de recursos en la empresa Maestro Constructor S.R.L., en Jaén, lo que queda demostrado con un factor de correlación muy buena igual a 0.848 ($r=0.848$) y un valor $p= 0.000$ ($p<0.05$). A su vez, el grado de relación entre la variable control de las cuentas pendientes de cobro y la dimensión utilización de recursos están en un grado alto, con un 89% y 85% respectivamente.
- Se concluye que control de las cuentas por cobrar en su dimensión créditos se relaciona de manera significativa con la rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L., en Jaén, con un factor de correlación muy buena igual a 0.848 ($r=0.848$) y un valor $p= 0.000$ ($p<0.05$). A su vez, el grado de relación entre la dimensión créditos y la variable rentabilidad están en un nivel alto, con un 89% y 85% respectivamente.

- Se concluye que control de las cuentas por cobrar en su dimensión pagos se relaciona de manera significativa con la rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L., en Jaén, con un factor de correlación muy buena igual a 0.848 ($r=0.848$) y un valor $\rho= 0.000$ ($\rho<0.05$). A su vez, el grado de relación entre la dimensión pagos y la variable rentabilidad están en un grado alto, con un 89% y 85% respectivamente.

VII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la Gerencia de la compañía, implementar procedimientos de control para verificar que los registros sobre las cuentas por cobrar se estén realizando de manera adecuada con el fin de que los reportes contables de la posición de cartera y las fechas de vencimiento de los créditos sean los correctos, y estos mejorarán los resultados y la rentabilidad de la empresa.
- Se recomienda a la Gerencia de la compañía que utilizando como punto de partida el COSO 2013 se evalúen los riesgos inherentes a la actividad de brindar créditos a los clientes y que las actividades de control se den de manera periódica con el propósito de prevenir y detectar posibles errores que se estén llevando a cabo dentro de la compañía. De esta forma se reducirá los riesgos que puedan impactar negativamente e impedir que se logren cumplir los objetivos.
- Se recomienda a los contadores que los reportes sobre la posición de cartera de los créditos a los clientes sea elaborado de manera semanal con la finalidad que se pueda advertir al área de cobranza sobre los créditos pronto a vencer y los que ya se hayan vencido, de esta manera se estará brindando información clara y precisa para agilizar y apoyar al área encargada en la toma de decisiones. De esta manera se podrá tener una gestión financiera más efectiva de la empresa.
- Se recomienda a la gerencia de la compañía que se apoye de los reportes brindados por el área contable y en seguimiento al COSO 2013 se puedan implementar actividades de supervisión utilizando métodos de evaluación periódicos y hacer una retroalimentación para asegurarse que todas las fases del control interno se estén realizando de manera correcta, evaluando los resultados obtenidos y si estos están ayudando a lograr los fines de la empresa.

- Se recomienda a la gerencia implementar herramientas de gestión financiera y software de análisis de riesgos para evaluar la salud financiera de los clientes, automatizar los sistemas de facturación para reducir errores y acelerar el proceso de emisión de facturas y proporcionar a los clientes opciones de pago electrónicas para facilitar transacciones rápidas.

REFERENCIAS

- Andrade Gomez, K. J., & Camones Fernandez, J. A. (2020). *Las Cuentas por Cobrar y su relacion con la Liquidez en las MYPES del sector comercial farmaceutico, Lima Metropolitana 2020*. LIMA PERU. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/11487>
- Arias Odón, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación, Introducción a la Metodología Científica*. Caracas - Venezuela: Editorial Episteme C.A.
- Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas - Acopi. (2023). Encuesta de Desempeño Económico del cuarto trimestre de 2022. *Mipyme + Productiva*, 4-5. <https://issuu.com/acopiit/docs/acopi-nacional-revista-abril-junio2023-web>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2022). *Reporte de Estabilidad Financiera*. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Estabilidad-Financiera/2022/noviembre/ref-noviembre-2022.pdf>
- Barboza Masis, M. (2016). *Propuesta de un modelo para la valoración financiera del patrimonio de la empresa Intesoft S.A.* <https://hdl.handle.net/10669/29212>
- Briones, G. (S/F). *Metodología de la Investigación Cuantitativa en las Ciencias Sociales*. Bogota - Colombia: Instituto Colombiano para el fomento de la Educación Superior, ICFES.
- Calle Muñiz , J. M. (2016). *Diseño de estrategias para el ciclo de conversión de efectivo de la empresa Superglam*. <http://repositorio.unemi.edu.ec/handle/123456789/3202>
- Carrera Navarrete, S. I. (2017). *Análisis de la Gestión de Cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*. Guayaquil. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/14504>
- Castillo Morales, T. P., & Chavez Collao, J. M. (2020). *El Control de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad de la Empresa Comercializadora de Combustible SERVITRASA, Pacasmayo 2018*. Trujillo. <https://hdl.handle.net/11537/25753>
- Castillo, G. (2021). *Creditos y Cobranzas: Enfoque Profesional*. Buenos Aires: Tercero en Discordia.
- Chong Leon , E., Chavez Passano , M., Quevedo Alejos, M. I., & Bravo Tantalean , M. (2019). *Contabilidad Financiera Intermedia*. Universidad del Pacifico.
- Committe of Sponsoring Organizations of the Commission. (2013). *Control Interno–Marco Integrado. Resumen Ejecutivo*. España: PWC. <https://www.pj.gob.pe/wps/wcm/connect/8ba7cc8040809738ac41ed9515c1560a/3.+COSO+2013+Resumen+Ejecutivo.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=8ba7cc8040809738ac41ed9515c1560a>

- Congreso de la República del Perú. (2018). Ley No 30806, Ley que modifica diversos artículos de la Ley 28303, Ley marco de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica; y de la Ley 28613, Ley del Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (CONCYTEC). *El Peruano*, 4–8. <https://portal.concytec.gob.pe/index.php/ley-marco-de-cte-it-ley-concytec>
- Díaz Muñoz, G. A., & Salazar Duque, D. A. (2021). *La calidad como herramienta estratégica para la gestión empresarial*. Ecuador: Podium, 39. <https://doi.org/https://doi.org/10.31095/podium.2021.39.2>
- Erazo, J. C., & Narvaez, C. I. (2020). La gestión del capital intelectual y su impacto en la efectividad organizacional de la industria de cuero y calzado en la Provincia de Tungurahua - Ecuador. *Revista Espacios*, 254-271. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n21/a20v41n21p20.pdf>
- Espinoza Zuñiga, A. B. (2020). *Gestión de Cobranzas, Rentabilidad y Liquidez de Mipymes comercializadoras de materiales de construcción en Cuenca, caso ISCEA CIA LTDA*. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/19795>
- Estupiñán Gaitán, R. (2020). *Análisis Financiero y de Gestión*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Flores, C. (2019). *Determinación de estructura de financiamiento óptima del Sanatorio Morra*. Cordoba. <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/19346>
- Guamaní Clavijo, M., & Jácome Ruiz, K. A. (2021). *Administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del Sector Manufacturero de Elaboración de alimentos y bebidas, en la provincia de Pichincha*. Sangolquí - Ecuador. <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/24190>
- Gutiérrez Janampa, J. A., & Tapia Reyes, J. P. (2016). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista Valor Contable*, 9-32. <https://doi.org/https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229>
- Hernández, P. O. (2016). La Auditoría Interna y su alcance ético profesional. *Actualidad Contable Faces*, 19(23), 15-41. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25746579003>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hernández Silva, V., Galeana Figueroa, E., Valenzo Jiménez, M. A., & Chávez Lugo, P. (2017). *Estudios Organizacionales en las Ciencias Administrativas ante los retos del siglo XXI*. MEXICO: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. <http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/65223/Libro2017.pdf;jsessionid=0DDCFB02199571FB14CDA88D598461B6?sequence=1>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2019). Indicadores Económicos y Financieros. En I. N. Informática, *Características Económicas y Financieras de las*

- Empresas Comerciales en el Perú* (págs. 93-108). https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1874/libro.pdf
- Izar, L. J., & Ynzunza, C. C. (2017). El impacto del credito y la cobranza en las utilidades. *Poliantea*, XIII(24), 47-62. <https://doi.org/https://doi.org/10.15765/plnt.v13i24.701>
- La Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas - Acopi. (2022). ¿Cómo cobrar a clientes en épocas de alto endeudamiento? El dilema de las Pymes Colombianas. *Mipyme + Productiva*, 30-31. <https://issuu.com/acopiit/docs/acopi-nacional-revista-ago2022-web>
- Lawrence J., G., & Chad J., Z. (2016). *Principios de Administracion Financiera* (DECIMO CUARTA EDICION ed.). Mexico: Pearson Educación de Mexico S.A.
- Llamas, J. (07 de 07 de 2020). *Gestión de liquidez*. Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/gestion-de-liquidez.html>
- López Briceño, L. A. (2018). *Aplicación de un Planeamiento Financiero para mejorar la Rentabilidad de la empresa COESTI S.A.* Trujillo - Perú. <https://hdl.handle.net/11537/13281>
- Lopez Briceño, L. A. (2018). *Aplicación de un planeamiento financiero para mejorar la rentabilidad de la empresa COESTI SA Estacion de servicios Año 2017.* Trujillo - Perú. <https://hdl.handle.net/11537/13281>
- Lozada Diaz, A. C. (2018). *Analisis de las Cuentas por Cobrar en las pequeñas empresas de Calzado: Caso Hercules Infantil.* Ambato - Ecuador. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/2436>
- Madroño Cosio, M. E. (2016). *Administración financiera del Circulante* (1era edicion ed.). Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Publicos A.C.
- Melanie, M., & Pandoyo, P. (2019). The Influence of Account Receivable for Inventory ofIncome before Tax. *International Journal of Tax & Accounting*, 35-42. <https://doi.org/10.52728/ijtc.v1i1.42>
- Miranda López , R. F., & Santamaría Freire , E. J. (2019). *Analisis delos factores que influyen en el incremento de la cartera vencida de la seguridad social y sus niveles de rentabilidad.* Ambato. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/01/factores-incremento-cartera.html>
- Ñaupas Paitán, H., Mejía Mejía, E., Novoa Ramírez, E., & Villagómez Paucar, A. (2014). *Metodología de la Investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de Tesis.* Bogota - Colombia: Ediciones de la U.
- Orellana Nirian, P. (06 de 03 de 2020). *Crecimiento Empresarial.* Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/crecimiento-empresarial.html>

- Peñaherrera Larenas, M. F., Menendez Dávila, J. Y., & Galeas Guijarro, E. E. (2019). Administracion, Contabilidad y Auditoria. *Revista Inclusiones*, 36-37. <https://www.archivosrevistainclusiones.com/gallery/3%20vol%206%20numespbabahoyos%201%202019enemarnclu.pdf>
- Pierrend Hernández, S. D. (2020). *La Fidelización del Cliente y Retención del Cliente: Tendencia que se Exige Hoy en Día*. Lima - Perú: Gestión en el Tercer Milenio de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. <https://doi.org/https://doi.org/10.15381/gtm.v23i45.18935>
- Puente Riofrio, M., & Andrade Dominguez, F. (2016). Relación entre la diversificación de productos y la rentabilidad empresarial. *Ciencia Unemi*, 73 - 80. <https://www.redalyc.org/pdf/5826/582663825010.pdf>
- Rivera Montes, K. J. (2020). *Análisis del Sistema de Control Interno para las cuentas por cobrar de la empresa PHARMACID SAS*. Bogota - Colombia. https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2290&context=contaduria_publica
- Sánchez González, J. V., & Carmona Ramírez, J. (2020). *Análisis y evaluación del riesgo operativo en la gestión de cobro y cuentas por pagar de la compañía J. Roberto Vargas e Hijos S. A*. Atenas. <https://hdl.handle.net/20.500.13077/482>
- Serrano, C. P., Señalín, M. L., Vega, J. F., & Herreara, P. J. (2018). El Control Interno como herramienta indispensable para una gestión financiera y contable eficiente en las empresas bananeras del Cantón Machala. *Espacios*, 39(03). <https://www.revistaespacios.com/a18v39n03/a18v39n03p30.pdf>
- Villar Aliaga, M. E. (2021). *Control de Cuentas por cobrar en la Empresa PROAGRO SAC Guadalupe 2018*. Pimentel - Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/9073>
- Villarreal Reyes, Y., Gutierrez Guerra, Y., & Dixon Viel, Y. (2020). Procedimiento para la gestión de Cuentas por Cobrar en la UEB Lactea de la Isla de la Juventud. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2020/01/gestion-cuentas-cobrar.html>
- Westreicher, G. (29 de 09 de 2020). *Retorno de la inversión*. Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/retorno-de-la-inversion-roi.html>

ANEXOS Anexo 1: Matriz de consistencia

El Control de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad en la Empresa Maestro Constructor S.R.L. – Jaén, 2022

Formulación Del Problema	Objetivos	Hipótesis	Técnica e Instrumento								
<p>Problema General: ¿Qué relación existe entre el Control de las Cuentas por cobrar y la Rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022?</p> <p>Problemas Específicos: ¿Qué relación existe entre el Control de las Cuentas por cobrar y los Ingresos en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022? ¿Qué relación existe entre el Control de las Cuentas por cobrar y la Utilización de los Recursos de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022? ¿Qué relación entre los Créditos y la Rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022? ¿Qué relación existe entre los Pagos y la Rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022?</p>	<p>Objetivo General: Establecer la relación que existe entre el Control de las Cuentas por cobrar y la Rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022.</p> <p>Objetivos Específicos: Determinar la relación que existe entre el Control de las Cuentas por cobrar y los Ingresos en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022. Determinar la relación que existe entre el Control de las Cuentas por cobrar y la Utilización de los recursos en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022. Determinar la relación que existe entre los Créditos y la Rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022. Determinar la relación que existe entre los Pagos y la Rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022.</p>	<p>Hipótesis General: El Control de las Cuentas por cobrar se relaciona directamente con la Rentabilidad de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022.</p> <p>Hipótesis Específicas: El Control de las Cuentas por cobrar se relaciona directamente con los Ingresos de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022. El Control de las Cuentas por cobrar se relaciona directamente con la Utilización de Recursos de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022. Los créditos se relacionan directamente con la Rentabilidad de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022. Los Pagos se relacionan directamente con la Rentabilidad de la empresa Maestro Constructor S.R.L. año 2022.</p>	<p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>								
<p>Diseño de investigación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tipo: Aplicada 2. Diseño: No Experimental 3. Enfoque: cuantitativo 4. Alcance: Correlacional 	<p>Población y muestra:</p> <p>Población: 27 trabajadores de la empresa Maestro Constructor S.R.L. que trabajan en las áreas de administración y contabilidad.</p> <p>Muestra: los 27 trabajadores de la empresa Maestro Constructor S.R.L. que trabajan en las áreas de administración y contabilidad.</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Variables</th> <th style="width: 50%;">Dimensiones</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2" style="text-align: center;">Control de Cuentas por Cobrar</td> <td style="text-align: center;">Créditos</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Pagos</td> </tr> <tr> <td rowspan="2" style="text-align: center;">Rentabilidad</td> <td style="text-align: center;">Ingresos</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Utilización de Recursos</td> </tr> </tbody> </table>		Variables	Dimensiones	Control de Cuentas por Cobrar	Créditos	Pagos	Rentabilidad	Ingresos	Utilización de Recursos
Variables	Dimensiones										
Control de Cuentas por Cobrar	Créditos										
	Pagos										
Rentabilidad	Ingresos										
	Utilización de Recursos										

Anexo 2. Matriz de Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR	Madroño (2016) hace mención que las cuentas por cobrar constituyen el crédito que otorga la compañía a sus diferentes clientes, teniendo como única garantía, la palabra del cliente el cual se compromete a cumplir con el pago en el tiempo estipulado.	Corresponde a la medida de la variable Control de Cuentas por Cobrar, la cual se alcanzará poniendo en práctica el instrumento, el mismo que constara de dos dimensiones, cada una de ellas con sus indicadores, los cuales serán medidos utilizando la escala de Likert que tomaran valoraciones desde Totalmente en desacuerdo (1) hasta un Totalmente de acuerdo (5).	CRÉDITOS	Eficiencia en el Ciclo de conversión del efectivo	Ordinal
				Nivel de Periodicidad de las cobranzas	
				Nivel de Riesgo	
			PAGOS	Nivel de Rotación de crédito	
				Porcentaje de la deuda vencida.	
				Nivel de Antigüedad promedio de la deuda	
				Nivel de Cumplimiento de Pago	
Nivel de Retorno de la inversión					
LA RENTABILIDAD	Estupiñán (2020) nos dice que es la competencia que tiene la compañía para generar ingresos, realizando sus operaciones y haciendo uso de los recursos con los que dispone, de manera efectiva.	Corresponde a la medida de la variable Rentabilidad, la cual se alcanzará poniendo en práctica el instrumento, el mismo que constara de dos dimensiones, cada una de ellas con sus indicadores, los cuales serán medidos utilizando la escala de Likert que tomaran valoraciones desde Totalmente en desacuerdo (1) hasta un Totalmente de acuerdo (5).	INGRESOS	Nivel de crecimiento	Ordinal
				Nivel de Rentabilidad	
				Nivel de Liquidez	
				Nivel de Endeudamiento	
			RECURSOS	Nivel de Productividad	
				Nivel de calidad	
				Tasa de retención del cliente	
Nivel de efectividad					

Anexo 3: Instrumento de recolección de datos

El Control de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad en la empresa Maestro Constructor S.R.L. – Jaén - año 2022.

Estimado(a) encuestado(a): Nos encontramos realizando una investigación con la finalidad de recabar información acerca del control de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa. Por favor le rogamos responder las preguntas que citamos en el presente cuestionario, debido a que la información obtenida será de mucha importancia para el desarrollo de la investigación.

INSTRUCCIONES

Lea detenidamente y con atención las siguientes preguntas, tómese el tiempo que considere necesario y luego marque con un aspa (x) la respuesta que considere correcta.

VALORACIÓN:

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

N°	Ítems	Alternativas				
		1	2	3	4	5
Control de Cuentas por cobrar						
Dimensión: Créditos						
1	Mantener un Eficiente manejo del Ciclo de conversión del efectivo midiendo la rapidez con la que la empresa recupera la inversión realizada, permite obtener como resultado un buen Nivel de liquidez para la empresa.					
2	El adecuado Control del Período Promedio de Cobro va permitir conocer la frecuencia en días con la que se recauda las cuentas pendientes a fin de medir el Nivel de Crecimiento de la empresa.					
3	Medir el Nivel de Riesgo disminuye las posibilidades de sufrir pérdidas derivadas de un impago parcial o total, a fin de mantener una Alta Tasa de Retención del cliente en la empresa.					
4	Mantener una Alta Rotación de los créditos indica que la recaudación del efectivo pendiente de cobro se está llevando a cabo de manera eficiente, cumpliendo los Plazos establecidos, a fin de mejorar el Nivel de Rentabilidad obtenida por la empresa.					
Dimensión: Pagos						
5	Mantener un Eficiente manejo del Ciclo de conversión del efectivo midiendo la rapidez con la que la empresa recupera la inversión realizada, permite obtener como resultado un buen Nivel de liquidez para la empresa.					
6	El adecuado Control del Período Promedio de Cobro va permitir conocer la frecuencia en días con la que se recauda las cuentas pendientes a fin de medir el Nivel de Crecimiento de la empresa.					

7	Medir el Nivel de Riesgo disminuye las posibilidades de sufrir pérdidas derivadas de un impago parcial o total, a fin de mantener una Alta Tasa de Retención del cliente en la empresa.					
8	Mantener una Alta Rotación de los créditos indica que la recaudación del efectivo pendiente de cobro se está llevando a cabo de manera eficiente, cumpliendo los Plazos establecidos, a fin de mejorar el Nivel de Rentabilidad obtenida por la empresa.					
Rentabilidad						
Dimensión: Ingresos						
9	Mantener un alto Nivel de Crecimiento generando valor para la empresa va depender de las políticas de control, a fin de disminuir el Nivel de Riesgo al momento de otorgar créditos a los clientes.					
10	Analizar y medir el Nivel de Rentabilidad, es esencial para crecer y alcanzar los resultados deseados, a fin de implementar estrategias para mejorar y controlar el Nivel de Riesgo que conlleva las cuentas por cobrar.					
11	Un buen Nivel de Liquidez permite afrontar gastos a corto plazo, y nos ayuda a conocer si el Periodo Promedio de Cobro de la cuentas se está llevando a cabo de manera adecuada					
12	Un adecuado Nivel de Endeudamiento frente a terceros, garantiza la capacidad de pago de la empresa, y depende del manejo y control de la Rotación de los créditos otorgados, a fin de mantener y reforzar la liquidez de la empresa.					
Dimensión: Utilización de Recursos						
13	Un adecuado Nivel de Productividad, demuestra la capacidad que tiene la empresa de utilizar sus recursos disponibles y manejar un buen control del Retorno de la inversión a fin de producir bienes o servicios rentables.					
14	La constante medición del Nivel de calidad en la prestación de nuestro servicio es un paso ineludible a fin de mejorar el control de los diversos procesos y mantener una alta rotación de las cuentas por cobrar.					
15	Mantener una Alta Tasa de Retención del cliente, indica la capacidad que tiene empresa para satisfacer a los clientes a fin de generar que el Retorno de la Inversión de la empresa se incremente de la manera deseada.					
16	Medir el Nivel de Efectividad en la empresa nos ayuda a identificar los fines de la organización, determinar si se han alcanzado y establecer políticas para mantener un bajo Porcentaje de las deudas vencidas en el control de las cuentas por cobrar de la empresa.					

Anexo 4: Solicitud de validación de Instrumento



Universidad César Vallejo

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

Jaén, 19 de Junio del 2023

Carta N° 002-2023 / RCVS-UCV- CHICLAYO

Señor:

COSME NAVARRO HEREDIA
DOCTOR EN CONTABILIDAD

Asunto: Solicito Validación de Instrumento de Investigación Científica

De mi especial consideración:

Es muy grato dirigirme a Usted, para saludarlo cordialmente y a la vez manifestarle que soy bachiller del programa de Taller de elaboración de Tesis de la Universidad Cesar Vallejo, Filial Chiclayo y me encuentro realizando la Investigación titulada: "El Control de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad en La Empresa Todo Construcción Perú E.I.R.L. – Jaén – 2022, para obtener el título de Contador Público.

En tal sentido, solicito la validación de mi instrumento de investigación científica por su persona, con la finalidad de poder aplicarlos en la entidad antes mencionada.

Sin otro particular, es propicia la oportunidad para reiterarle las muestras de mi consideración y estima.

Atentamente:

CINTYA ABIHAIL LASTRA LOPEZ

DNI: 45938123

"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"

Jaén, 19 de Junio del 2023

Carta N° 002-2023 / RCVS-UCV- CHICLAYO

Señor:

**CARBAJAL GARCIA LUIS OMAR
DOCTOR EN CONTABILIDAD**

Asunto: Solicito Validación de Instrumento de Investigación Científica

De mi especial consideración:

Es muy grato dirigirme a Usted, para saludarlo cordialmente y a la vez manifestarle que soy bachiller del programa de Taller de elaboración de Tesis de la Universidad Cesar Vallejo, Filial Chiclayo y me encuentro realizando la Investigación titulada: "El Control de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad en La Empresa Todo Construcción Perú E.I.R.L. – Jaén – 2022, para obtener el título de Contador Público.

En tal sentido, solicito la validación de mi instrumento de investigación científica por su persona, con la finalidad de poder aplicarlos en la entidad antes mencionada.

Sin otro particular, es propicia la oportunidad para reiterarle las muestras de mi consideración y estima.

Atentamente:



CINTYA ABIHAIL LASTRA LOPEZ

DNI: 45938123

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

Jaén, 26 de Julio del 2023

Carta N° 003-2023 / RCVS-UCV- CHICLAYO

Señor:

QUILIA VALERIO JHOANSSON VICTOR MANUEL
DOCTOR EN CONTABILIDAD

Asunto: Solicito Validación de Instrumento de Investigación Científica

De mi especial consideración:

Es muy grato dirigirme a Usted, para saludarlo cordialmente y a la vez manifestarle que soy bachiller del programa de Taller de elaboración de Tesis de la Universidad Cesar Vallejo, Filial Chiclayo y me encuentro realizando la Investigación titulada: “El Control de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad en La Empresa Maestro Constructor S.R.L. – Jaén – 2022, para obtener el título de Contador Público.

En tal sentido, solicito la validación de mi instrumento de investigación científica por su persona, con la finalidad de poder aplicarlos en la entidad antes mencionada.

Sin otro particular, es propicia la oportunidad para reiterarle las muestras de mi consideración y estima.

Atentamente:



CINTYA ABIHAIL LASTRA LOPEZ

DNI: 45938123

Anexo 5: Resultado de la validación del Instrumento

Primer experto

Certificado de Validez de contenido del Instrumento que mide la Variable:

Control de Cuentas por Cobrar

N	Ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión: Créditos	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Mantener un Eficiente manejo del Ciclo de conversión del efectivo midiendo la rapidez con la que la empresa recupera la inversión realizada, permite obtener como resultado un buen Nivel de liquidez para la empresa.	X		X		X		Tener en cuenta que las CxC son parte del Capital de Trabajo.
2	El adecuado Control del Período Promedio de Cobro va permitir conocer la frecuencia en días con la que se recauda las cuentas pendientes a fin de medir el Nivel de Crecimiento de la empresa.	X		X		X		
3	Medir el Nivel de Riesgo disminuye las posibilidades de sufrir pérdidas derivadas de un impago parcial o total, a fin de mantener una Alta Tasa de Retención del cliente en la empresa.	X		X		X		
4	Mantener una Alta Rotación de los créditos indica que la recaudación del efectivopendiente de cobro se está llevando a cabo de manera eficiente, cumpliendo los Plazos establecidos, a fin de mejorar el Nivel de Rentabilidad obtenida por la empresa.	X		X		X		
	Dimensión: Pagos	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
5	Mantener un Eficiente manejo del Ciclo de conversión del efectivo midiendo la rapidez con la que la empresa recupera la inversión realizada, permite obtener como resultado un buen Nivel de liquidez para la empresa.	X		X		X		
6	El adecuado Control del Período Promedio de Cobro va permitir conocer la frecuencia en días con la que se recauda las cuentas pendientes a fin de medir el Nivel de Crecimiento de la empresa.	X		X		X		
7	Medir el Nivel de Riesgo disminuye las posibilidades de sufrir pérdidas derivadas de un impago parcial o total, a fin de mantener una Alta Tasa de Retención del cliente en la empresa.	X		X		X		
8	Mantener una Alta Rotación de los créditos indica que la recaudación del efectivopendiente de cobro se está llevando a cabo de manera eficiente, cumpliendo los Plazos establecidos, a fin de mejorar el Nivel de Rentabilidad obtenida por la empresa.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia) **Si, hay suficiencia : Las preguntas demuestran integridad y originalidad**

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable (95%)** Aplicable después de corregir () No Aplicable ()

Apellidos y nombres del juez validador : **Dr. CPC Cosme Navarro Heredia**

Especialidad del Validador: **Contador Público Colegiado, ORCID. 0000-0003-4592-8657**

Jaén, 20 de Junio del 2023

Firma del experto

Leyenda:

Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

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

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

**Certificado de Validez de contenido del Instrumento que mide la Variable:
Rentabilidad**

N	Ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión: Ingresos							
1	Mantener un alto Nivel de Crecimiento generando valor para la empresa vadeponder de las políticas de control, a fin de disminuir el Nivel de Riesgo al momento de otorgar créditos a los clientes.	X		X		X		
2	Analizar y medir el Nivel de Rentabilidad, es esencial para crecer y alcanzar los resultados deseados, a fin de implementar estrategias para mejorar y controlar el Nivel de Riesgo que conlleva las cuentas por cobrar.	X		X		X		
3	Un buen Nivel de Liquidez permite afrontar gastos a corto plazo, y nos ayudaa conocer si el Periodo Promedio de Cobro de la cuentas se está llevando a cabo de manera adecuada	X		X		X		
4	Un adecuado Nivel de Endeudamiento frente a terceros, garantiza la capacidad de pago de la empresa, y depende del manejo y control de la Rotación de los créditos otorgados, a fin de mantener y reforzar la liquidez de la empresa.	X		X		X		
	Dimensión: Utilización de Recursos							
5	Un adecuado Nivel de Productividad, demuestra la capacidad que tiene la empresa de utilizar sus recursos disponibles y manejar un buen control del Retorno de la inversión a fin de producir bienes o servicios rentables.	X		X		X		Rentabilidad es la capacidad de obtener ganancias con mayor eficiencia de la empresa
6	La constante medición del Nivel de calidad en la prestación de nuestro servicio es un paso ineludible a fin de mejorar el control de los diversos procesos y mantener una alta rotación de las cuentas por cobrar.	X		X		X		
7	Mantener una Alta Tasa de Retención del cliente, indica la capacidad que tiene empresa para satisfacer a los clientes a fin de generar que el Retorno de la Inversión de la empresa se incremente de la manera deseada.	X		X		X		
8	Medir el Nivel de Efectividad en la empresa nos ayuda a identificar los fines de la organización, determinar si se han alcanzado y establecer políticas para mantener un bajo Porcentaje de las deudas vencidas en el control de las cuentas por cobrar de la empresa.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia) _Si, hay suficiencia : **Las preguntas demuestran integridad y originalidad**

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable (95%)** Aplicable después de corregir () No Aplicable ()

Apellidos y nombres del juez validador **Dr. CPC Cosme Navarro Heredia**

Especialidad del Validador: **Contador Público Colegiado, ORCID.0000-0003-4592-8657**

Jaén, 20 de Junio del 2023



Firma del experto

Leyenda:

Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

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

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

Segundo experto

Certificado de Validez de contenido del Instrumento que mide la Variable: Control de Cuentas por Cobrar

N	Ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Dimensión: Créditos								
1	Mantener un eficiente manejo del Ciclo de conversión de efectivo midiendo la rapidez con la que la empresa recupera la inversión realizada, a fin de obtener como resultado un buen Nivel de liquidez para la empresa.	X		X		X		
2	El adecuado Control del Período Promedio de Cobro va permitir conocer la frecuencia en días con la que se recauda las cuentas pendientes a fin de medir el Nivel de Crecimiento de la compañía.	X		X		X		
3	Medir el Nivel de Riesgo disminuirá las posibilidades de sufrir pérdidas derivadas de un impago parcial o total, a fin de mantener una Alta Tasa de Retención del cliente en la empresa.	X		X		X		
4	Tener una Alta Rotación de los créditos indica que la recaudación del efectivo pendiente de cobro se lleva a cabo de manera eficiente para que los Plazos Promedio de Cobranza sean los adecuados y se mejore el Nivel de Rentabilidad obtenida.	X		X		X		
Dimensión: Pagos								
5	Se debe mantener el Porcentaje de la deuda vencida por debajo del 5 % que es lo recomendable en la gestión de los créditos otorgados, a fin de mejorar el Nivel de Efectividad en la utilización de los recursos de la empresa.	X		X		X		
6	Controlar la Antigüedad promedio de la deuda midiendo los días transcurridos desde el momento en que se efectúa la venta a crédito, ayudara para que mejore el Nivel de Crecimiento de los ingresos de la compañía.	X		X		X		
7	Medir el Nivel de Cumplimiento de Pago, manteniendo un registro de cada cliente donde se explique su tendencia o comportamiento y formas de pago, a fin de diseñar planes de acción para alcanzar el Nivel de Efectividad esperado por la empresa.	X		X		X		
8	Analizar el nivel del Retorno de la inversión, midiendo la rentabilidad que se obtiene, a fin de mejorar la efectividad en el uso de los Recursos de la empresa.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia) X Si, hay suficiencia _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir () No Aplicable ()

Apellidos y nombres del juez validador: Carbajal García Luis Quis

Especialidad del Validador: Finanzas y Auditoría

Jaén, 20 de Junio del 2023


 Dr. Luis O. Carbajal García
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 Mat. 02-3473
 Firma del experto

Leyenda:

Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

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

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

**Certificado de Validez de contenido del Instrumento que mide la Variable:
Rentabilidad**

N	Ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Dimensión: Ingresos								
1	Mantener un alto Nivel de Crecimiento, generando valor a la compañía, va depender de las políticas de control a fin de disminuir el Nivel de Riesgo al momento de otorgar créditos a los clientes.	X		X		X		
2	Analizar y medir el Nivel de Rentabilidad, es esencial para crecer y alcanzar los resultados deseados, a fin de implementar estrategias para mejorarla y poder controlar el Nivel de Riesgo que conlleva las cuentas por cobrar.	X		X		X		
3	Generar un buen Nivel de Liquidez va permitir afrontar gastos a corto plazo, y nos ayudara para conocer si el Periodo Promedio de Cobro de la cuentas se está llevando a cabo de manera adecuada.	X		X		X		
4	Mantener un adecuado Nivel de Endeudamiento frente a terceros, garantiza la capacidad de pago de la empresa, y dependerá del manejo y control de la Rotación de los créditos otorgados, a fin de mantener y reforzar la liquidez de la compañía.	X		X		X		
Dimensión: Utilización de Recursos								
5	Manejar un adecuado Nivel de Productividad, demuestra la competencia que tiene la compañía de utilizar sus recursos disponibles y manejar un buen control del Retorno de la inversión a fin de producir bienes o servicios rentables.	X		X		X		
6	La constante medición del Nivel de calidad de nuestro servicio es un paso ineludible, a fin de mejorar el control de los diversos procesos y mantener una alta rotación de los créditos.	X		X		X		
7	Mantener una Alta Tasa de Retención del cliente, indica la competencia que tiene la compañía para satisfacer y retener a los clientes existentes, a fin de generar que el Retorno de la Inversión de la empresa se incremente de la manera deseada.	X		X		X		
8	Medir el Nivel de Efectividad en la empresa nos ayudara a identificar los fines de la organización, determinar si se han alcanzado adecuadamente y establecer políticas a fin de mantener un bajo Porcentaje de las cuentas vencidas en la gestión de la empresa.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia) X Si, hay suficiencia _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir () No Aplicable ()

Apellidos y nombres del juez validador: Carbajal Garcia Luis Quer

Especialidad del Validador: Finanzas y Auditoría

Jaén, 20 de Junio del 2023


Dr. Luis O. Carbajal Garcia
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 Mat. 02-3473
 Firma del experto

Leyenda:

Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado

Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

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

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

Tercer experto

Certificado de Validez de contenido del Instrumento que mide la Variable: Control de Cuentas por Cobrar

N	ITEMS	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión: Créditos							
1	Mantener un Eficiente manejo del Ciclo de conversión del efectivo midiendo la rapidez con la que la empresa recupera la inversión realizada, permite obtener como resultado un buen Nivel de liquidez para la empresa.	X		X		X		
2	El adecuado Control del Período Promedio de Cobro va permitir conocer la frecuencia en días con la que se recauda las cuentas pendientes a fin de medir el Nivel de Crecimiento de la empresa.	X		X		X		
3	Medir el Nivel de Riesgo disminuye las posibilidades de sufrir pérdidas derivadas de un impago parcial o total, a fin de mantener una Alta Tasa de Retención del cliente en la empresa.	X		X		X		
4	Mantener una Alta Rotación de los créditos indica que la recaudación del efectivopendiente de cobro se está llevando a cabo de manera eficiente, cumpliendo los Plazos establecidos, a fin de mejorar el Nivel de Rentabilidad obtenida por la empresa.	X		X		X		
	Dimensión: Pagos	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
5	Mantener un Eficiente manejo del Ciclo de conversión del efectivo midiendo la rapidez con la que la empresa recupera la inversión realizada, permite obtener como resultado un buen Nivel de liquidez para la empresa.	X		X		X		
6	El adecuado Control del Período Promedio de Cobro va permitir conocer la frecuencia en días con la que se recauda las cuentas pendientes a fin de medir el Nivel de Crecimiento de la empresa.	X		X		X		
7	Medir el Nivel de Riesgo disminuye las posibilidades de sufrir pérdidas derivadas de un impago parcial o total, a fin de mantener una Alta Tasa de Retención del cliente en la empresa.	X		X		X		
8	Mantener una Alta Rotación de los créditos indica que la recaudación del efectivopendiente de cobro se está llevando a cabo de manera eficiente, cumpliendo los Plazos establecidos, a fin de mejorar el Nivel de Rentabilidad obtenida por la empresa.	X		X		X		

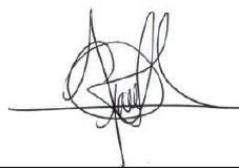
Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador.: CPC JHOANSSON VICTOR MANUEL QUILIA VALERIO

DNI: 45151436

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



09 de agosto del 2023

Firma del Experto

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado. ²

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

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

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

Certificado de Validez de contenido del Instrumento que mide la Variable: Rentabilidad

N	ITEMS	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión: Ingresos	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	Mantener un alto Nivel de Crecimiento generando valor para la empresa vadeponder de las políticas de control, a fin de disminuir el Nivel de Riesgo al momento de otorgar créditos a los clientes.	X		X		X		
2	Analizar y medir el Nivel de Rentabilidad, es esencial para crecer y alcanzar los resultados deseados, a fin de implementar estrategias para mejorar y controlar el Nivel de Riesgo que conlleva las cuentas por cobrar.	X		X		X		
3	Un buen Nivel de Liquidez permite afrontar gastos a corto plazo, y nos ayudaa conocer si el Periodo Promedio de Cobro de la cuentas se está llevando a cabo de manera adecuada	X		X		X		
4	Un adecuado Nivel de Endeudamiento frente a terceros, garantiza la capacidad de pago de la empresa, y depende del manejo y control de la Rotación de los créditos otorgados, a fin de mantener y reforzar la liquidez de la empresa.	X		X		X		
	Dimensión: Utilización de Recursos	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
5	Un adecuado Nivel de Productividad, demuestra la capacidad que tiene la empresa de utilizar sus recursos disponibles y manejar un buen control del Retorno de la inversión a fin de producir bienes o servicios rentables.	X		X		X		
6	La constante medición del Nivel de calidad en la prestación de nuestro servicio es un paso ineludible a fin de mejorar el control de los diversos procesos y mantener una alta rotación de las cuentas por cobrar.	X		X		X		
7	Mantener una Alta Tasa de Retención del cliente, indica la capacidad que tiene empresa para satisfacer a los clientes a fin de generar que el Retorno de la Inversión de la empresa se incremente de la manera deseada.	X		X		X		
8	Medir el Nivel de Efectividad en la empresa nos ayuda a identificar los finesde la organización, determinar si se han alcanzado y establecer políticas para mantener un bajo Porcentaje de las deudas vencidas en el control de las cuentas por cobrar de la empresa.	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador.: CPC JHOANSSON VICTOR MANUEL QUILIA VALERIO

DNI: 45151436

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



09 de agosto del 2023

Firma del Experto

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado. ²

Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente odimensión específica del constructo

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

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

Anexo 6: Carta de solicitud a la empresa para realizar el estudio



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

Jaén, 20 de Julio del 2023

Carta N° 001-2023 / RCVS-UCV- CHICLAYO

Señora:

Juanita Elena Díaz Uriarte
Gerente General de Maestro Constructor S.R.L

Asunto: Solicito permiso para realizar mi investigación de tesis: El Control de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad en La Empresa Maestro Constructor S.R.L. – Jaén – 2022

De mi especial consideración:

Yo Cintya Abihail Lastra López, identificada con DNI N° 45938123 con domicilio en calle Capellán Duarez 115 – Jaén – Cajamarca, me es grato dirigirme a usted para saludarla cordialmente y detallar:

Que, en mi calidad de Bachiller y encontrándome realizando el programa de titulación en modalidad de taller de elaboración de tesis – Contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo, filial Chiclayo, quisiera contar con su autorización y permiso para desarrollar mi investigación en su prestigiosa empresa Maestro Constructor S.R.L.

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

Sin otro particular, quedo de usted a su pronta respuesta.

Atentamente:



Cintya Abihail Lastra López
DNI: 45938123

MAESTRO CONSTRUCTOR S.R.L.
RUC: 2045086323
JUANITA ELENA DIAZ URIARTI
GERENTE GENERAL

Anexo 7: Respuesta de la empresa



"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"

Jaén, 20 de Julio del 2023

Autorizo: Permiso para implementar estudio en La Empresa Maestro Constructor S.R.L.

Presente. -

Yo Juanita Elena Díaz Uriarte con número de DNI 43173975, Gerente General de la empresa Maestro Constructor S.R.L., en el presente documento otorgo autorización a la Srta. Cintya Abihail Lastra López, identificada con DNI N° 45938123 para que realice su proyecto de investigación denominada **El Control de las Cuentas por Cobrar y la Rentabilidad en La Empresa Maestro Constructor S.R.L – Jaén – 2022** para lo cual deberá realizar la coordinación con la encargada para que le puedan brindar las facilidades que necesite.

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

Atentamente:

MAESTRO CONSTRUCTOR S.R.L.
RUC: 2048099234

JUANITA ELENA DÍAZ URIARTE
GERENTE GENERAL

JUANITA ELENA DIAZ URIARTE
DNI: 43173975