

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

Facultad de Ciencias Empresariales

Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**Cuentas por cobrar y su relación en la rentabilidad de las
empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa
de valores de Lima, periodo 2010-2016**

Por:

Carlos Alberto Morales Apaza

Paul Araujo Vargas

Asesor:

Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva

Lima, diciembre de 2018

**DECLARACION JURADA
DE AUTORIA DEL INFORME DE TESIS**

Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad y Gestión Tributaria, de la Universidad Peruana Unión

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: **“cuentas por cobrar y su relación en la rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de lima, periodo 2010-2016”** constituye la memoria que presenta los bachilleres Carlos Alberto Morales Apaza y Paul Araujo Vargas para aspirar al título profesional de contador público, el cual ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en Lima, noviembre del año 2018



Mg Carlos Alberto Vásquez Villanueva

Cuentas por cobrar y su relación en la rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016

TESIS

Presentada para optar el título profesional de licenciado en Contador Público

JURADO CALIFICADOR



Dr. Eduar Delmar Santos Gutiérrez
Presidente



Mg. Merlin Arturo Lazo Palacios
secretario



Mg. Sinfioriano Martinez Huisa
vocal



CPC. Adolfo William Lavallo Gonzales
vocal



Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva
asesor

Dedicatoria

A nuestros amados padres, y hermanos, así como
También a las personas que han formado parte de
Nuestras vidas profesionales a las que les agradecemos
Por su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía
en todo momento.

Agradecimientos

Al cumplir esta etapa sentimos gran alegría al ver que hoy una de nuestras tantas metas se ha cumplido, siendo un orgullo para nosotras y todos nuestros seres queridos a los que no podíamos dejar de agradecer y dedicar este logro por creer en nosotros y brindarnos todo su apoyo.

Le agradecemos a Dios protegernos durante todo nuestro camino y darnos fuerzas para superar obstáculos, dirigiéndonos por el sendero y dándonos sabiduría e inteligencia para poder realizar este trabajo.

Al Mg. Carlos Vásquez Villanueva por su asesoramiento constante en la elaboración de este trabajo de investigación. Al Mg. Jesús Bejarano Auqui por guiarnos durante la etapa de procesamiento de datos

Índice general

Dedicatoria.....	IV
Agradecimientos.....	V
Índice General.....	VI
Índice de tablas.....	VII
Resumen.....	IX
CAPITULO I.....	10
El problema.....	10
1.1 Descripción de la situación problemática.....	10
1.2 Formulación del problema.....	12
1.2.1. Problema General.....	12
1.2.2. Problemas Específicos.....	12
1.3. Justificación y Viabilidad.....	12
1.3.1. Justificación.....	12
1.3.2. Viabilidad.....	13
1.4. Objetos.....	13
1.4.1. Objetivo General.....	13
1.4.2. Objetivos Específicos.....	14
1.5. Hipótesis.....	14
1.5.1 Hipótesis General.....	14
1.5.2 Hipótesis Específico.....	14
CAPITULO II.....	16
2.1. Antecedentes de Investigación.....	16
2.1.1 Internacionales.....	16
2.1.2. Nacionales.....	17
2.2. Marco Histórico.....	20
2.2.1 Cuentas por Cobrar.....	20
2.2.2 Rentabilidad.....	22

2.3 Presuposición Filosófica	23
2.3.1 Cuentas por Cobrar... ..	23
2.3.2 Rentabilidad... ..	24
2.4. Bases Teóricas... ..	25
2.4.1 Gestión... ..	25
2.4.2 Teoría de la Gestión de Actividad	25
2.4.3 Cuentas por Cobrar... ..	26
2.4.4 Rentabilidad... ..	31
2.5 Marco Conceptual... ..	35
2.5.1 Cuentas por Cobra.....	35
2.5.2 Rentabilidad... ..	36
CAPITULO III.....	37
3.1 Tipo de Investigación.....	37
3.2 Diseño de Investigación... ..	37
3.3 Población y Muestra	37
3.4 Técnicas de recolección de datos... ..	37
3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de datos... ..	38
CAPITULO IV.....	39
Resultado y discusión... ..	39
4.1. Resultados... ..	39
4.1.1 Descriptivos... ..	39
4.1.2 Resultados Empíricos.....	41
4.2 Discusión.....	47
CAPITULO V.....	48
5.1 Conclusiones y Recomendaciones... ..	48
5.1.1 Conclusiones... ..	48
5.1.2 Recomendaciones	50
Referencias.....	51

Índice de tablas

<i>Tabla1 Resultados descriptivos de la variable cuentas por cobrar en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima , periodo 2010-2016.....</i>	<i>39</i>
<i>Tabla2Resultados descriptivos de la variable rentabilidad en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.....</i>	<i>40</i>
<i>Tabla3 prueba de normalidad de las cuentas por cobrar y rentabilidad....</i>	<i>41</i>
<i>Tabla 4 Correlación entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera.....</i>	<i>42</i>
<i>Tabla 5 Correlación entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica.....</i>	<i>43</i>
<i>Tabla 6 Correlación entre el periodo promedio de cobro y la rentabilidad financiera.....</i>	<i>44</i>
<i>Tabla 7 correlación entre periodo promedio de cobro y la rentabilidad económica.....</i>	<i>45</i>

Resumen

El estudio tiene por objetivo determinar cómo las cuentas por cobrar se relacionan con la rentabilidad en las empresas industriales del sector textil, periodo 2010-2016. El estudio obedece a un diseño no experimental porque no se manipulara ninguna variable y de corte longitudinal ya que se tomara datos de periodos anteriores en la investigación. Este estudio está desarrollado usando un tipo de muestreo no probabilístico ya que la muestra se constituye en un 100 % de la población. El instrumento de medición que se consideró fue el coeficiente de correlación Rho Spearman y el R de Pearson. Los resultados obtenidos confirman que hay relación entre rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad financiera con un coeficiente de 23.3%, por otro lado se determinó que si hay relación entre rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad económica con un coeficiente de 20.5%, además se confirmó que si hay relación entre las partidas periodo promedio de cobro y rentabilidad financiera con un coeficiente de -23.3% y la correlación periodo promedio de cobro y rentabilidad económica obtuvo un coeficiente de -1.7% demostrando que si existe relación entre ambas partidas

Palabras Claves: Cuentas por Cobrar, Rotación de cuentas por Cobrar, Periodo Promedio de Cobro, Rentabilidad Financiera, Rentabilidad Económica.

CAPITULO I

El Problema

1.1. Descripción de la situación problemática

El estudio del crédito y la cobranza se ha hecho fundamental en todas las organizaciones, ya que las diferentes situaciones conllevan al otorgamiento de crédito a las compañías, medio por el cual se logra que el volumen de ventas aumente y permita obtener ingresos necesarios para cubrir los diferentes gastos y obtener rentabilidad. En las empresas que cotizan la bolsa de valores de lima, las cuentas por cobrar en relación a la rentabilidad es una fuente de información financiera que se suministran dentro de los estados financieros. A su vez se asume que las informaciones financieras van dirigidas a reflejar la situación patrimonial de las empresas industriales del sector textil en la obtención de rentabilidad y toma de decisiones a través del tiempo. Cosio citado por Rivero(2014), considera que las cuentas por cobrar simbolizan en toda empresa, el crédito que otorga la empresa a sus clientes, sin más garantías que la promesa de pago en un tiempo determinado, con el único objetivo de conservar su cartera de clientes y lograr un alto índice de rentabilidad dentro del mercado en que se desenvuelve.

En el mercado peruano se evidencian constantemente que las cuentas por cobrar influyen de gran manera en la rentabilidad. Esto a su vez permite dar un mejor desarrollo de sus actividades económicas aumentando sus márgenes de ingresos, satisfaciendo así las expectativas de las carteras de crédito, produciendo así altos niveles de rentabilidad en el mercado peruano. García (2010), considera que las cuentas por cobrar en relación a la

rentabilidad, muestra un margen de utilidad anual en el sector textil, satisfaciendo a la cartera de clientes en el mercado.

Ante una mala gestión de cuentas por cobrar las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de lima, no tienen una adecuada rentabilidad y esto conllevará a las empresas a no poder cubrir sus gastos y por ende no podrán obtener una rentabilidad deseada. Las cuentas por cobrar influyen mucho en la rentabilidad haciendo que las empresas industriales del sector textil no tengan dinero disponible para cubrir sus obligaciones. Una mala gestión de cuentas por cobrar es un problema de gran trascendencia ya que de esto dependerá mantener los niveles apropiados de rentabilidad para que las empresas industriales del sector textil tengan fondos y efectivo disponible. Que como problema afecta mucho en la rentabilidad ya que se tiene que acceder a financiamiento para contar con dinero disponible y hacer frente a sus actividades económicas.

Las empresas industriales del sector textil que cotizan en bolsa de valores de Lima, tienen un procedimiento inadecuado y deficiente en cuanto a sus cuentas por cobrar, por lo cual afecta y da como resultado una mala rentabilidad. Por ello se ha encontrado en situaciones desfavorables a causa de una mala y deficiente gestión de las cuentas por cobrar, ante esto resulta vital la implementación de herramientas que hagan viable el correcto desarrollo de la actividad económica y que asegure sus fortalezas tanto económica como financiera. Por esta razón se hace necesario la investigación para ver la relación de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general.

¿En qué medida las cuentas por cobrar se relacionan con la rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

1.2.2. Problemas específicos.

¿En qué medida la rotación de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

¿En qué medida la rotación de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

¿En qué medida el periodo promedio de cobro se relaciona con la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

¿En qué medida el periodo promedio de cobro se relaciona con la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

1.3. Justificación y viabilidad

1.3.1. Justificación.

Este trabajo pretende brindar un aporte contable a las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, ya que los resultados podrán orientarse a puntos débiles con el fin de fortalecer el sistema organizacional que tienen las empresas del sector textil, dándole un enfoque a la rentabilidad (económica y financiera) con la finalidad de buscar

posibles soluciones a problemas frecuentes con respecto a la forma de cómo se gestionan las cuentas por cobrar.

Así mismo es importante ya que proporciona información de rentabilidad de acuerdo a la actividad que se realiza en las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, la cual proveerá herramientas importantes y un buen funcionamiento en las organizaciones.

Además, sirve para respaldar futuras investigaciones, siendo referencia para las empresas del sector textil que tengan interés en obtener información sobre todo aquello relacionado con el estudio de las cuentas por cobrar en relación a la rentabilidad.

1.3.2. Viabilidad.

Los investigadores disponen un presupuesto de 6,372 soles que garantizan que el trabajo de investigación sea posible. Desde el punto de vista académico, el estudio es viable ya que será posible el acceso a la información, por la misma forma que es pública el portal de la bolsa de valores de Lima. La información necesaria para este estudio será accesible a través de la recopilación de datos correspondientes solo de los estados financieros de las 6 empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general.

Determinar en qué medida las cuentas por cobrar se relacionan con la rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.

1.4.2. Objetivos específicos.

Determinar en qué medida la rotación de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016

Determinar en qué medida La rotación de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

Determinar en qué medida el periodo promedio de cobro se relaciona con la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

Determinar en qué medida el periodo promedio de cobro se relaciona con la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis general.

Existe relación significativa entre cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2012-2016

1.5.2. Hipótesis específicos.

Existe relación significativa entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

Existe relación significativa entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

Existe relación significativa entre periodo promedio de cobro y la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

Existe relación significativa entre el periodo promedio de cobro y la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?

CAPITULO II

Marco Teórico

2.1. Antecedentes de investigación

2.1.1. Internacionales.

Akgun & Samiloglu (2011), en su trabajo en su estudio “La relación entre el Capital de Trabajo y Rentabilidad: La evidencia de Turquía” tuvo como objetivo examinar la gestión del capital enlace relación de trabajo y el rendimiento de la rentabilidad entre el periodo contable por cobrar, por pagar y el ciclo de conversión de efectivo en la Bolsa de Estambul (ISE). La muestra estuvo conformada de 120 empresas manufactureras, en un período de 10 años. Se utilizó el modelo de regresión lineal múltiple para determinar la relación entre el capital de trabajo y la rentabilidad. Las conclusiones de este este trabajo mostraron una relación significativa y negativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica, con un coeficiente negativo $-0,047$, y un p valor de $(0,000)$.

Singhania, Sharma, & Yagnesh (2014), en su trabajo de investigación “Gestión de Capital de trabajo y Rentabilidad: Evidencia de las empresas manufactureras de la India.”. El objetivo de este trabajo fue analizar la relación entre las estrategias de gestión de capital de trabajo y la rentabilidad, la muestra estuvo compuesta por un total de 656 observaciones empresa - año, que comprendía datos de 82 empresas de más de 8 años período. Se aplicó 4 modelos de análisis de regresión, haciendo uso del análisis de datos de panel, en particular, la estimación de efectos fijos, en nuestra muestra de datos. Como resultado se evidencio que existe una relación significativa y negativa entre el periodo promedio de cobro y la rentabilidad con un coeficiente negativo de -0.228 y un p valor de $(0,000)$, Por lo tanto, el rendimiento de la empresa se puede mejorar mediante la adopción de estrategias de capital de trabajo adecuado.

Herrera(2015), en su trabajo de investigación: “Administración de cuentas por cobrar y la liquidez de la Empresa Comercial Zurita, Ambato - Ecuador” considero como objetivo estudiar la administración de las cuentas por cobrar y su liquidez de la empresa comercial zurita. El tipo de estudio fue descriptivo y correlacional. Como resultado: Hay que hacer énfasis en los puntos antes mencionados ya que al aplicarlos en la empresa contribuirán al progreso de la misma mejorando la forma de como se ha venido realizando las transacciones de una manera irregular en los diferentes procesos en los cuales se ha dejado de lado muchas cosas importantes para el giro del negocio.

2.1.2. Nacionales.

Flores y naval (2017), en su trabajo “Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, período 2010 al 2014” tuvo como objetivo Determinar la relación de la gestión actividad y la rentabilidad de las empresas del sector industrial. El estudio fue de análisis descriptivo – correlacional y el diseño no experimental de corte transversal. Los resultados que se obtuvieron señalan que existe relación significativa entre rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad financiera con un coeficiente de correlación de .130 y un p valor de .074. Los resultados también sugieren que los gerentes pueden mejorar su rentabilidad al disminuir el número de días de cuentas por cobrar y aumentar el número de días de cuentas por pagar.

Lizarraga(2010), en su investigación: “Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plásticos del Distrito de Ate” considero como objetivo establecer la buena gestión de cuentas por cobrar que impacta favorablemente en la administración de capital de trabajo de las empresas de fabricación del plástico del distrito de Ate. El estudio fue experimental ya que reúne las condiciones necesarias para que la investigación sea aplicada porque los alcances de esta investigación son más prácticos, aplicativos, y se auxilian de leyes y normas para el recojo de información. La población tuvo a 200 personas que conforman a las empresas que fabrican el plástico del distrito de ate. La muestra determina mediante la fórmula del muestreo aleatorio simple para estimar proporciones en la cual se conoce la población. EL instrumento se realizó mediante una entrevista ya que se solicitó las preguntas que plantean y que responden a la opinión del contador. En esta entrevista se utilizó 30 preguntas en las cuales fueron beneficiadas en la empresa. Como resultado la empresa no cuenta con límites de crédito, ya que se expone a un aumento de riesgo de morosidad, ya que el límite de crédito mida la capacidad de pago en función al estudio de la empresa y que también la gestión sea eficientemente en la gestión de cuentas por cobrar que esto significa que está integrada a la plataforma tecnológica bancaria.

Melgar(2017), en su investigación: “Gestión de las cuentas por cobrar y su relación con los estados financieros en la Universidad Privada del Distrito de los Olivos, año 2016” tuvo como objetivo conocer la relación que existe entre la gestión de las cuentas por cobrar y los estados financieros. Este tipo de investigación fue no experimental. El estudio fue no correlacional y transversal .La muestra es de tipo probabilístico, compuesta por 40 trabajadores de 6 universidades privadas. La técnica que se utilizo es la encuesta y el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario dicotómico altamente confiable por el alpha de Cronbach de 0,950 siendo el tamaño de la muestra 40 encuestados, Los resultados fueron que un 57.5% considera

importante la herramienta de sistema de cobranza. Un 57.5 % considera que las formas de pago implementadas benefician económicamente a la institución. Sin embargo, Un 27.5% de personas desconocen la manera en como los canales de pago contribuye a la adecuada gestión. Un 55% considera que el cálculo de liquidez permite una mejora interpretación de los estados financieros. Un 62.5% conoce lo favorable que es la aplicación del análisis financiero para la toma de decisiones futuras. Los datos obtenidos han sido sometidos a un test de normalidad, mediante una prueba de χ^2 para contrastar las hipótesis señaladas donde el valor de $X^2_c = 41.268$ y el valor del $X^2_t = 9.49$, es decir que X^2_c es mayor al X^2_t ($41.268 > 9.49$), con un nivel de confiabilidad del 95% y un margen de error del 5% y 4 grados de libertad. Se concluye que se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, tal es así que esta prueba nos permite demostrar que la gestión de cuentas por cobrar se relaciona con los estados financieros en las universidades privadas del distrito de los Olivos, 2016.

Atoche(2016), en su investigación: “Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C. del distrito Salaverry, Año 2015”, tuvo como objetivo demostrar la incidencia de las políticas de crédito y cobranza en la situación económica y financiera en la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C del distrito de Salaverry en el año 2015. La población estuvo conformada por la Empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C. El tipo de investigación fue descriptiva, no experimental de corte transversal. Se utilizó como instrumento el cuestionario y ratios financieros. Se concluyó que es necesario implementar una políticas de crédito y cobranza que permite a la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C conseguir resultados favorables con respecto a sus cuentas por cobrar, de igual manera en las cobranzas y gastos de cuentas dudosas ya que ascienden a una cantidad considerable de S/. 807,648.60 en cuentas por cobrar.

2.2. Marco histórico

2.2.1. Cuentas por cobrar.

El primero indicio del origen de las cuentas por cobrar evoluciona a lo largo de las épocas de la edad antigua, edad media, y la edad moderna. En la edad antigua las operaciones comerciales en forma de trueque eran la forma más común y en la antigua Mesopotamia se encontró un estilo de comercio más estructurado donde se otorgaban crédito incluyendo moras a las personas que se atrasaban en sus pagos.

Según Bedoya (2016), la Mesopotamia con la conquista del pueblo Babilónico el progreso del comercio creció notablemente, los libros de registros y técnicas contables se hacían más complejas y las formas de comercio avanzadas incluían créditos con instituciones que entraron a solucionar los problemas de liquidez. Así pues, según Morales & Morales(2014), en los años 1792 al 1750 A.C se promulgo el código Hammurabi una compilación de ordenanzas judiciales entre deudores y acreedores, donde se concedían ciertas facilidades a los campesinos para pagar sus deudas.

Por otro lado Zuñiga(2011), en la edad media las formas más antiguas surgieron en el ámbito rural con créditos de consumo como vino, frutos, ganado, cereales; durante los siglos X y XI estos créditos acuñaron el nombre de renovó que consistía la vinculación de la finca en prenda, los frutos de la finca amortizaban el crédito otorgado y si el campesino no devolvía a tiempo perdía su finca como cobranza por la deuda vencida. Más adelante con la implementación del feudalismo los lugares más prosperas que lideraron con el progreso crediticio fueron las regiones europeas; sin embargo la carencia de metal circulante se unió otras condiciones desfavorables como ciertos fenómenos mineros que debilitaron aún más la oferta de moneda y hubo un excesiva deslizamiento hacia el crédito que conllevó a la insolvencia; tras la acumulación de adversidades este fue el pilar para proceder a una reorganización del sector por

lo que surgieron en el siglo XIV y XV herramientas técnicas como las contabilidad, cuentas bancarias, letras de cambio o seguros.

Posteriormente cuando ocurre el descubrimiento de América al final de la Edad Media se produce un enorme desarrollo de las relaciones de comercio, se intenta suplir las necesidades de monetarias y se crea una nueva practica notable de las letras de cambio que en inicialmente servía para pagar las deudas, que más adelante se le añade la noción de crédito, es decir pago diferido en el tiempo (Valle, 2016).

Finalmente Bedoya(2016), la edad moderna inicia con el desarrollo de la contabilidad moderna que cubre un periodo de 300 años a partir año 1493 hasta 1789 con el personaje principal Fray Lucas De Pacioli que hace referencia a las prácticas comerciales, ventas, intereses, letras de cambio, y la descripción exacta de la partida dobles.

Simultáneamente Alvarez(2017), en el año 1673 con el reinado de Luis XIV un edicto gubernamental estableció que todos los mercaderes o comerciantes en Francia llevaran sus propios libros de cuentas; sin embargo al pasar el tiempo la información financiera se elaboraba de manera superficial, no es hasta el año de 1947 que alcanza su normalización donde el consejo superior de contabilidad elaboró el primer Plan General de Contabilidad (PGC) con una lista de cuentas que contenían una descripción del balance general y de resultados. Por ello Suares y Mujica (2014) citado por (Araujo & Estacio, 2017) es que conocemos la nomenclatura de la cuenta doce como cuentas por cobrar donde se registran las ventas crédito que representan un monto total que los clientes adeudan por actividades comerciales con la entidad.

2.2.2. Rentabilidad.

Al estudiar el origen de la rentabilidad, se centrará los antecedentes sobre la utilización de los ratios financieros. Etimológicamente, parte de la palabra en latín ratio que significa relación o razón; fundamentándose en dos datos aislados que al compararlas se lleva de dos formas: de manera aritméticas (restando) o geométricas (dividiendo) (Ibarra, 2006).

El origen de los ratios financieras sientan sus bases en la teoría de la proporción de Euclides; desarrollándose el análisis (García, 2010), y la aplicación de los ratios que son razones y proporciones se debe a los matemáticos italianos sobresaliendo Lucas de Paccioli (Ibarra, 2009).

Los primeros análisis financieros dan inicio en la mitad del siglo XIX, cuando los bancos a inicios del año 1870, solicitaban los estados financieros a los prestatarios (García, 2010).

Los bancos utilizaban los estados financieros para obtener ratios como una forma de evaluación crediticia, pero a la vez era también utilizado con el propósito de generar rentabilidad (Galeano, 2011). Según Ibarra(2009), los banqueros en ese entonces estaban liderados por Alexander Wall, financista de “Federal Reserve Board”, utilizaban los ratios como una herramienta de gestión y de medida para el fracaso por falta de liquidez.

En 1912 Alexander Wall comenzó un estudio donde compilo 7 indicadores diferentes, los cuales motivaron a que se desarrollen nuevos y diversos estudios que analizaban el margen de rentabilidad y rotación de existencias. El estudio llevado a cabo consistía en un sistema triangular poniendo en la cima del triángulo al ROA, se desarrolló alrededor de los años 1919 conociéndose muchos años después (Galeano, 2011).

Según García (2010), entre los años de 1920 y 1929 se produjo un gran interés sobre los ratios. Esto conllevó a que muchas instituciones formaran parte en las investigaciones. Este rápido despertar sobre el interés de los ratios fue principalmente motivado por los estudios realizados por Alexander Wall. Después de la crisis económica de 1929 los ratios formaron parte principal

en el análisis financiero de los banqueros. En los años 30 se comenzó a determinar el fracaso financiero por falta de rentabilidad (Ibarra, 2009).

En 1931, Fitzpatrick comenzó a realizar un estudio sobre empresas con dificultades financieras concluyendo en 1932, dando como resultados a uno de los mejores indicadores Beneficio neto/ Patrimonio (García, 2010). William Mackee en 1940 presenta en su libro un ensayo escrito por Alexander Wall llamado “Creditin Modern Industrial Balance” donde se presenta los indicadores que utilizó entre ellos Profits / Worth Ratio: Utilidades / Patrimonio (Galeano, 2011).

La rentabilidad es considerada un factor importante por diversos autores a través de los años como Fitzpatrick en 1932, Beaver en 1966, Altman en 1968, Courtis en 1978, Taffler en 1984, Zavgren en 1985, Bernstein en 1999. La rentabilidad ha tenido participación en los principales trabajos teniendo un sólido fundamento teórico (Ibarra, 2009).

2.3 Presuposición Filosófica

2.3.1. Cuentas por cobrar

De acuerdo a la necesidad de obtener dinero suficiente y alcanzar los objetivos propuestos, muchas veces se recurre al recurso de obtener un crédito.

Reyna Valera (1960) menciona en Eclesiastés 5:10 “El que ama el dinero no se saciará de dinero, y el que ama la abundancia no se saciará de ganancias; así también en 1 Timoteo 6:10 nos dice “Porque la raíz de todos los males es el amor al dinero, por el cual muchos se extraviaron de la fe y se torturaron con muchos dolores” por ello el Señor nos advierte que tras la búsqueda de riqueza en abundancia el deudor es esclavo de su acreedor” lo que nos lleva al dolor, a la angustia y como peor consecuencia nos conlleva a apartarnos de la fe en Dios.

Es por ello que cada crédito que pidamos se debe de gestionar y planificar correctamente para evitar el fracaso y así obtener la dirección de Dios para que todo lo que se haga sea agradable para él y en benéfico para los demás.

En uno de los libro del nuevo testamento Romanos capítulo 13 versículo 7 expresa: “paguen a todos lo que deben: al que deben impuesto, impuesto; al que deben respeto, respeto; al que deben honra, honra” (Reyna Valera, 1960). .

Esto nos menciona claramente la responsabilidad que debemos de tener frente a nuestros compromisos y a las promesas de pago que hemos ofrecidos a cada una de las personas con quien nos hemos endeudado Dicho de otro modo, obtener deudas significa asumir la el compromiso de realizar el pago en el periodo según acuerdo mutuo(White, 1991).

2.3.2. Rentabilidad

Nosotros como adventistas debemos siempre prevalecer nuestro deber con Dios, entre estos deberes esta aquello de administrar correctamente nuestros ingresos y así poder cumplir con lo que menciona devolver el 10% de nuestros ingresos.

Según Santa Biblia(1960), nos da a conocer un claro modelo de cómo obtener una rentabilidad favorable como producto del correcto uso de los recursos, buenas decisiones y la buena utilización de los mismos, para ello presenta la parábola de los talentos, en el capítulo 25 y los versículos 14-30 del libro de Mateo; donde nos muestra claramente el valor de usar correctamente los bienes, para poder así generar beneficios positivos, empleando estos con la mayor sinceridad y fidelidad para gloria del todo poderoso.

Si gestionamos de manera correcta los recursos que disponemos, tendremos una rentabilidad positiva, y más aún si nos encaminamos de la mano con nuestro todopoderoso.

2.4. Bases teóricas

2.4.1. Gestión

2.4.1.1. Definición.

Según heredia citado por Cruzata & Rodríguez (2016), manifiesta que la gestión: “Es Aquel acto y efecto de poder efectuar tareas con contundencia y eficacia que conduzcan a una finalidad”. Rementeria (2008) destaca que: Es aquella actividad tendiente a imponer los objetivos y medios para su realización, a precisar la organización, elaborar estrategias del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal .Al respecto, agrega que en el concepto gestión es muy importante la acción del latín actionem, que significa toda acción u manifestación de intención o expresión de interés capaz de influir en una determinada situación. Para él, el énfasis que se hace en la acción, en la definición de gestión, es lo que la diferencia de la administración. Por lo consiguiente, no se considera la gestión como una disciplina; sino como parte de la administración, o un estilo de administración, que dentro de la empresa en estudio permitirá cumplir con los objetivos planteados.

2.4.2. Teoría de la Gestión de actividad

La gestión de actividad se puede definir bajo dos dimensiones, como el grupo de índices financieros que miden la eficacia de la empresa en cuanto a sus actividades de ventas, cobranzas, pagos e inversiones; y así también como el uso correcto de los activos y pasivos circulantes de la empresa, es decir; la administración del capital circulante.

Zans (2009), citado por Muro (2014), menciona a los ratios gestión de actividad como indicadores de la eficacia en la gestión de la empresa, puesto que una buena gestión es el resultado de políticas adecuadas de ventas, cobranzas e inversiones. Los ratios de gestión evalúan según Aguilar (2013), los efectos de las decisiones y políticas seguidas por la empresa en la utilización de sus recursos (cobros, pagos, inventarios y activos). Asimismo Aching (2005), citado por Alarcon & Rosales (2015), evidencia cómo se maneja la empresa

en relación a sus cobranzas, ventas al contado y crédito; expresando la rapidez con que los créditos otorgados se convierten en efectivo disponible, así mismo miden la aptitud que tiene la administración para poder generar liquidez, ya que una gestión eficaz incidirá de manera positiva en la producción de mejores índices de rentabilidad para la empresa.

Por otro lado Ehrhardt & Brigham (2007), citado por Saucedo & Oyola (2014), la administración del Capital de trabajo consiste en la correcta utilización de los activos y pasivos de la empresa; según Núñez (2005), citado por Castellano (2008), los activos y pasivos circulantes implican el (efectivo, las cuentas por cobrar, valores negociables y los inventarios). La importancia de una buena gestión del capital circulante radica de acuerdo a Douglas (2000), citado por Lizárraga (2010), en la necesidad que demanda la empresa para alcanzar el equilibrio deseado entre la rentabilidad y el riesgo, para contribuir positivamente en los resultados, generando de esta manera valor para la entidad. En este sentido (Merton & Bodie 1999), indican que para lograr una correcta administración del capital circulante, se debe minimizar el importe de lo invertido en activos que no producen ingresos, minimizar las cuentas por cobrar, y por ende maximizar el uso del crédito otorgado de las cuentas por cobrar.

2.4.3. Cuentas por cobrar.

2.4.3.1. Definición.

Aguilar(2013), representa a aquel crédito concedido por una organización hacia sus clientes. Este crédito es un derecho exigible, originado por las ventas, que luego pueden ser cobrados. El crédito representa para toda organización, un medio de dinero que se hará efectivo a largo plazo ya que será cobrado en un periodo subsiguiente a la de su venta. Conforme a lo que expone Gitman(1997), las cuentas por cobrar simbolizan la extensión de un crédito a sus clientes en cuenta abierta, con el fin de conservar a sus clientes habituales y/o atraer

nuevos, la mayoría de las empresas desea generar créditos. Al respecto Brito citado por Diaz (2013), las cuentas por cobrar son derechos obtenidos por la empresa que llegado el momento de ser efectuados , percibirán dinero u otro tipo bienes. Por otra parte Holmes citado por Gonzáles & Vera(2013), las cuentas por cobrar nacen cuando la mercadería y/o servicios se vende, pero no se realiza el cobro de inmediato. A los clientes se les conoce también como deudores. La honradez comercial, reforzada por un estudio de crédito proporciona bases suficientes para poder suponer que el cliente hace alguna remesa de dinero, la cuenta por cobrar puede provenir de muchos clientes y en el balance se acumulan detallan en una sola cuenta. Según Camacho & Castro(2016), las cuentas por cobrar se originan de las ventas realizadas a crédito a clientes que adquieren servicios o bienes que las compañías ofertan o por préstamos otorgados a diversos y/o terceros..

2.4.3.2. Clasificación de las cuentas por cobrar.

Según Contreras(2011), las cuentas por cobrar pueden clasificarse de acuerdo a su exigibilidad y a su origen.

2.4.3.2.1. Atendiendo a su exigibilidad.

Las empresas afiliadas ,subsidiarias y asociadas que tienen cuenta a cargo deben de presentar estos derechos en renglón separado dentro del grupo de cuentas por cobrar.Si se estima que estas cuentas no son exigibles y tienen carácter de inversion, deberán automáticamente clasificarse en un capítulo especial del activo no corriente (Noriega, 2011).

Las Cuentas por Cobrar serán clasificadas a corto y a largo plazo considerando su exigibilidad. Las cuentas por cobrar a corto plazo son aquellas con un vencimiento no mayor al de un año y deberán ser registradas en el activo corriente del Balance General.

Sin embargo, las cuentas por cobrar a largo plazo son aquellas de vencimiento mayor al de un año y deberán ser registradas en el activo no corriente.

2.4.3.2.2. Atendiendo su origen.

Según Noriega (2011), las cuentas por cobrar se clasificaran de acuerdo a su origen en:

Cuentas por cobrar comerciales: Este primer grupo se deriva de las ventas de mercancías o de la prestación de servicios.

Cuentas por cobrar diversas: Esta representada por aquellos deudores que se originan por diferentes actividades en relación a las ventas, esto a su vez es originado mediante transacciones diferentes en relación a la entidad

2.4.3.3. Objetivo de las cuentas por cobrar.

según Aguirre citado por Carrasco Odar & Farro Espino(2014), el área de clientes y deudores comerciales refleja el resultado de reconocer las deudas relacionadas y normalmente con las ventas de bienes y prestación de servicios

González & Vera(2013), menciona que el objetivo principal es el de registrar todas las actividades provenientes de clientes y terceros que tengan relación con la compañía. Principalmente sirve como un instrumento para aumentar las ventas y así poder elevar las utilidades ,manteniendo la cartera de clientes y atraer a nuevos Merton citado por (Lizárraga, 2010).

Por su parte Aguilar(2013), menciona que consiste en registrar todas las actividades de los clientes que generaron deuda a través de facturas, pagares, letras y otros documentos por cobrar originadas por la venta de bienes o servicios, de esta manera la empresa deberá registrar de una manera correcta todas aquellas transacciones concerniente a los documentos mencionados, ya que son parte esencial de los activos de la compañía.

2.4.3.4. Importancia de las cuentas por cobrar.

De acuerdo con Cepeda citado por Gonzales & Sanabria(2016),), desde una perspectiva completa señala que las cuentas por cobrar generalmente representan un 30% y el 50% de los activos circulantes de la empresa que lo hace importante debido a al cambio constante de su estructura básica

2.4.3.5. Naturaleza de las cuentas por cobrar.

whittington y pany citado por Gonzales & Sanabria(2016), afirma que dentro de las cuentas por cobrar no solo incluye el derecho exigible frente a aquellos clientes que se originan por la venta de bienes, sino también derechos frente a préstamos a empleados, ejecutivos y así también préstamos a subsidiarias, reembolsos de impuesto y adelanto a proveedores.

Por lo general los documentos comerciales y las cuentas por cobrar son grandes cantidades considerables, es por esto que tiene que aparecer como reglones separados en la sección de activos corrientes del balance general por su valor neto realizable.

2.4.3.6. Niveles de cuentas por cobrar.

2.4.3.6.1. Rotación de Cuentas por Cobrar.

El ratio de rotación de cuentas por cobrar indica el lapso de tiempo, que la empresa espera para poder recibir el pago correspondiente luego de haber concedido el crédito, muestra la forma en cómo se está recuperando los créditos concedidos, considerando las políticas de crédito de la empresa..

De acuerdo con Barajas (2008), la rotación de cuentas por cobrar señala el tiempo que la empresa debe esperar para poder recibir el pago correspondiente de la venta realizada. En este sentido Muro (2014), menciona que este ratio indica las veces que la empresa recupera los créditos concedidos a sus clientes. Según Aguilar (2013), este, es un índice de eficacia , ya que

muestra cómo se está recuperando la cartera de crédito en un determinado tiempo . Por lo tanto (Muro 2014), agrega que es un buen índice de efectividad de las políticas de créditos y cobranzas.

Se calcula mediante la fórmula ventas netas sobre cuentas por cobrar comerciales. El resultado muestra las VECES que los créditos han sido recuperado durante el ejercicio y, por lo tanto, puede ser empleado para medir su cobranza.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Un alto índice significa que la empresa opera más al contado, vende más o se vuelve más eficiente en sus cobranzas. Por otro lado, un menor índice significa una alarma, exigiendo un cambio de política de crédito

2.4.3.6.2. *Plazo Promedio de cobro.*

De acuerdo con Muro (2014), el periodo promedio de cobro Indica el numero en promedio (Días) que demora la empresa en hacer efectivo el cobro de un crédito otorgado , siendo este útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza de la empresa. El resultado de este ratio según menciona Lawrence J (2007), es muy útil ya que indica el número de días que se demora una empresa para poder convertir sus cuentas por cobrar en efectivo . Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar por el número de días (360) entre las ventas anuales

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} * 360}{\text{Ventas}}$$

Mientras menor sea este indicador, mayor será la rapidez de cobro de los créditos otorgados.

(Muro, 2014), menciona que por lo general, el nivel adecuado para el período promedio de cobro se encuentra entre 30 a 60 días

2.4.4. Rentabilidad.

2.4.4.1. Definición de rentabilidad.

Según Gitman (1997), la rentabilidad es la relación entre ingresos y costos generados por el uso de los activos de la empresa que puede ser evaluada en referencia a las ventas, a los activos, al capital o al valor accionario .Por otra parte Hosmalin (1966), considera la rentabilidad como la confrontación de ingresos y gastos durante un periodo para la producción , también llamado , según Apaza(2011), utilidades, que se reflejan en el estado de resultados integrales, que ayudan a evaluar la eficacia de la estrategia y posición competitiva de una organización dentro de su entorno socioeconómico (González, Correa, & Acosta, 2010).

Clyde(2013), define la rentabilidad como el retorno sobre la inversión que se da en un tiempo determinado, como resultado de los recursos que se han mantenido invertidos para generar beneficios por la diferencia entre ingresos y costos Verges(2011), donde el poder de generación de utilidades y la capacidad de obtener rendimiento sobre la inversión (Clyde, 2013), permite obtener un elemento de análisis para la gestión empresarial (Chacón, 2007).Una de las formas de medir la rentabilidad es a través del rendimiento, de la empresa con la ventas, los activos o el propio capital (Gitman, 1997), es decir, el porcentaje que muestra la utilidad sobre las ventas , activo o el patrimonio (Lira, 2009). En términos exactos, la rentabilidad es de las metas que se traza toda empresa, para poder conocer el rendimiento de lo invertido al realizar un conjunto de operaciones económicas en un determinado tiempo.

Sánchez(2002), la rentabilidad de una empresa puede ser medida mediante dos niveles: nivel de rentabilidad económica y nivel de rentabilidad financiera.

Por otro lado, el fondo monetario internacional FMI (citado por Nava,2013) ,menciona a la rentabilidad como un elemento determinante en la solidez de las empresas que así mismo incide

en el crecimiento del capital, la capacidad para superar situaciones adversas y a la larga la capacidad de reembolso, también se puede considerar como aquel acto o aptitud de la empresa para obtener un excedente partiendo de un conjunto de inversiones efectuadas, considerando que el excedente aparece en la parte final del intercambio (Lizcano y castellano citado por daza, 2016). Por ello genera un nivel satisfactorio de beneficio o lucro y el empleo efectivo de los recursos (nava, 2013). Así según (De la Hoz, 2008) es la misma que constituye uno de las finalidades que se traza toda compañía para saber el rendimiento de lo invertido o el resultado de las decisiones que toma la administración.

2.4.4.2. Niveles de rentabilidad.

2.4.4.2.1. Rentabilidad económica.

La rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos. Se mide dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio.

Según Clyde (2013), la rentabilidad económica muestra el valor del uso de los activos de la empresa; a su vez, Felez & Carballo (2013), menciona que este indicador expresa el rendimiento contable del activo neto sin vislumbrar la incidencia de la estructura de financiera.

Este indicador, según Forsyth (2004), mide la rentabilidad dividiendo la utilidad neta entre el activo total, quien para Felez & Carballo (2013), variara por el riesgo inherente al tipo de inversión.

2.4.4.2.2. Rentabilidad financiera.

La rentabilidad financiera o también llamado ratio de retorno determina la rentabilidad con respecto al patrimonio que se mide dividiendo la utilidad neta sobre patrimonio.

Según Clyde (2013), el ROE son siglas en inglés de Return On Equity, es también conocida como ratios de retorno sobre el patrimonio, se relaciona la utilidad neta con el valor patrimonial (Forsyth, 2004)

Para Jaime Eslava (2003), el ROE se mide dividiendo la utilidad neta sobre el patrimonio neto; lo que resultaría el rendimiento de los accionistas tanto de acciones preferentes como de acciones comunes de la inversión en una entidad.

2.4.4.3. Factores determinantes de la rentabilidad.

Hunt citado por Contreras & Palacios (2015), refieren que en un mundo globalizado donde la competencia prima en todas las entidades, el empresario debiera tener en claro el cómo logra un nivel óptimo de rentabilidad, señalando para ello los puntos altos y bajos de cada área que determinarán la rentabilidad.

Las ventas son un factor vital en el alcance de la rentabilidad. Toda empresa que tiene ventas, sumamente regulares, estará capacitada para cualquier situación adversa que el mercado le presente.

Así también, la fijación de precios desarrolla un papel importante cuando se trata de mirar a la competencia, dado que el empresario debe estudiar cómo se dan, se mantienen y varían los precios en el mercado, porque el cliente analizará si el producto o servicio está acorde con el lugar de venta y si ese producto está en demanda o no.

Los gastos deben ser menores a los ingresos, entendiéndose por gastos como los costos de lo usados en las operaciones de una entidad; por ello, es fundamental que la empresa, en lo posible, ahorre en los costos de su producto

2.4.4.4. Aspectos para elevar la Rentabilidad.

González, Bouzada, & Caiafa (2014), señalan que la rentabilidad optima en toda empresa se consigue mediante un conjunto de aspectos, que tienen relación, tanto con el volumen de ventas como con el control de gastos y la correcta administración de los ingresos. Uno de los aspectos a considerar es el producto y su relación con los clientes. El análisis y evaluación de los productos que fabricamos o vendemos asociado al conocimiento del perfil de los clientes es vital. De esta manera evaluando el nivel de aceptación y el volumen de ventas, y si la

empresa está dispuesta a reformular los productos o servicios para poder llegar a un público mayor sin resignar calidad, irá directamente asociado a la rentabilidad de la empresa.

Dentro de ese marco, la rentabilidad se puede lograr si tenemos en claro la inversión que realizamos como ente, es decir, el tiempo que demorará recuperar el capital invertido. Si bien es cierto debemos saber la necesidad del cliente también debemos saber lo que no le parece al cliente, para de esta forma mejorar un punto específico y, por ende, el cliente se sienta cómodo de seguir adquiriendo el producto que le ofrece la empresa.

2.4.4.5. Razones financieras de rentabilidad.

2.4.4.5.1. Ratios de Rentabilidad

Según Luis & Elia (2014), estos ratios miden la capacidad de la empresa para poder producir ganancias. Por eso son de gran importancia para los usuarios de la información financiera. Son los ratios que determinan el éxito como también el fracaso de la gerencia. Estos ratios son: rentabilidad del activo total, rentabilidad sobre ventas brutas, rentabilidad sobre ventas netas y rentabilidad del patrimonio.

En cuanto a lo señalado anteriormente, podemos decir que la capacidad de una empresa también se puede medir, utilizando ratios de acuerdo a las diversas necesidades de la empresa. Los ratios mencionados anteriormente no son necesariamente determinantes, sin embargo proporcionan un alcance de cómo marcha la empresa. Cabe decir, que, de estas razones financieras mencionadas, el enfoque de nuestro estudio serán los ratios de: rentabilidad financiera y rentabilidad económica

2.4.4.6. Importancia de rentabilidad.

Según Rodríguez(2013), “la importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad. en todo análisis empresarial, el centro de la discusión tiende a situarse

en la rentabilidad, seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica”.

De igual manera la importancia de la rentabilidad se ve reflejada en la toma de decisiones, y para ello se necesita tomar un riesgo financiero que implica tender resultados óptimos o en su defecto pésimos. puede suceder que la empresa invierta una suma mínima porque no quiere asumir mayores riesgos, pero necesariamente no quiere decir que obtenga resultados seguros, puede suceder lo contrario, donde se inviertan mayores cifras y a su vez se obtenga, resultados óptimos.

2.5. Marco conceptual

2.5.1. Cuentas por cobrar

Son aquellos derechos adquiridos por toda empresa, derechos que cuando han de ser ejecutados recibirán a cambio dinero en efectivo o siendo el caso cualquier otro tipo de bienes

2.5.1.1. Rotación de cuentas por cobrar.

Este índice muestra la velocidad (veces) con la que las cuentas por cobrar se vuelven efectivo (Caja), con el único fin de medir el plazo otorgado a clientes y por ende evaluar las políticas de crédito de la empresa.

2.5.1.2. Periodo promedio de cobro.

Este ratio muestra el número de días que transcurren para que las cuentas por cobrar se conviertan en efectivo. En términos más exactos muestra el tiempo que se demoran en cobrar los créditos concedidos.

2.5.2. Rentabilidad

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción ya sea económica o financiera donde se reúnen medios, materiales y humanos con la única finalidad de conseguir resultados favorables a medida que pase el tiempo

2.5.2.1. Rentabilidad económica.

Es aquel ratio de la rentabilidad que mide la utilidad que se genera por la utilización de los activos totales de la empresa sin tener en cuenta el costo que lo ha financiado.

2.5.2.2. Rentabilidad financiera.

Es un ratio de la rentabilidad considerada la más cercana a los accionistas. Es aquel indicador que los directivos buscan maximizar ya que muestra el rendimiento obtenido por los capitales propios de la empresa. De manera más concisa indica aquel porcentaje que se obtiene por cada sol invertido.

CAPITULO III

Diseño metodológico

3.1. Tipo de investigación

El tipo de estudio corresponde al enfoque cuantitativo de nivel correlacional, porque pretende determinar la relación entre la variable cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la BVL, periodo 2012 – 2016.

3.2. Diseño de investigación

Corresponde a un diseño no experimental. Según Hernández, Fernández y baptista (2006), en este tipo de estudio no se manipula ninguna variable. Es de corte longitudinal ya que se tomarán datos de periodos anteriores.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población.

La población de estudio está conformada por los 5 estados financieros de las empresas industriales del sector textil que cotizan la bolsa de valores de lima, las mismas que nos brinda la información financiera

3.3.2. Muestra.

La muestra es no probabilística ya que la muestra se constituye en el 100% de la población.

3.4. Técnicas de recolección de datos

Se utilizará estadísticos descriptivos para establecer los niveles de cuentas por cobrar y rentabilidad, cuantos ítems tiene. Y la segunda cuanto ítem mide

3.5. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos

Se elaborará una matriz de datos usando el programa Office Excel para identificar y registrar el cálculo de las dimensiones de las cuentas por cobrar y rentabilidad. Así mismo, se hará una limpieza de datos antes de realizar el análisis. El análisis estadístico se realizará a través del SPSS considerando la finalidad de estudio, diseño de investigación, la naturaleza y escala de medición de las variables. Por lo tanto, se considera realizar un análisis descriptivo a través de tablas de frecuencias y porcentajes, también se estimarán parámetros como la media, desviación típica y error estándar. Posteriormente, se harán análisis de correlación a través del estadístico rho de Spearman y el coeficiente de correlación de Pearson entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad para luego contrastar con las hipótesis

CAPITULO IV

Resultados y discusión

4.1. Resultados

4.1.1. Descriptivos

Tabla1

Resultados descriptivos de la variable cuentas por cobrar en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.

Año	Rotación de Cuentas por Cobrar		Periodo Promedio de Cobro	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
2010	5.2	.4	70.0	5.3
2011	5.6	1.6	68.7	19.7
2012	5.6	2.0	71.4	24.6
2013	4.9	.4	74.5	6.7
2014	5.4	.3	67.4	4.0
2015	5.6	.7	65.6	8.1
2016	8.5	4.0	48.3	17.0

Se observa los resultados descriptivos de los indicadores de la dimensión de Rotación de Cuentas por Cobrar y Periodo Promedio de Cobro de las empresas textiles que cotizan en la bolsa de valores de Lima, Periodo 2010-2016.

El primer indicador que es Rotación de Cuentas por Cobrar, presenta un promedio mínimo de 4.9 en el año 2013, y un promedio máximo de 8.5 en el Año 2016, esto indica

El segundo indicador Periodo Promedio de Cobro tiene como promedio mínimo 48.3 en el año 2016, y un periodo máximo de 74.5 en el año 2013

Tabla2

Resultados descriptivos de la variable rentabilidad en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016

Año	Rentabilidad Financiera		Rentabilidad Económica	
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar
2010	4.4	4.1	3.0	2.6
2011	7.3	4.5	4.8	3.3
2012	-.1	7.3	.3	4.0
2013	-3.9	10.7	-2.1	6.0
2014	3.7	11.7	3.0	6.1
2015	-5.2	19.8	-.9	9.2
2016	-13.6	27.1	-4.4	10.8

Se observa los resultados descriptivos de los indicadores de la dimensión de Rentabilidad Financiera y Rentabilidad Económica de las empresas textiles que cotizan en la bolsa de valores de Lima, Periodo 2010-2016.

El primer indicador que es Rentabilidad financiera, tiene como promedio mínimo 13.6 en el año 2016 y un promedio máximo de 7.3 en el Año 2011,

El segundo indicador de Rentabilidad Económica tiene como promedio mínimo de 4.4 en el año 2016, y como promedio máximo de 4.8 en el año 2011

4.1.2 Resultados Empíricos

4.1.2.1 Cuentas por cobrar y rentabilidad.

4.1.2.1.1 prueba de normalidad

Tabla 3 prueba de normalidad de las cuentas por cobrar y rentabilidad

	Pruebas de normalidad		
	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	p.valor
Rotación de cuentas por cobrar	.683	28	.000
Periodo Promedio de Cobro	.952	28	.218
Rentabilidad Financiera	.820	28	.000
Rentabilidad Economica	.935	28	.080

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la hipótesis nula (H_0)

Si el p valor es $< 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y acepta la alterna (H_1)

Prueba de hipótesis

H_0 : La distribución de datos de la variable es normal

H_1 : La distribución de los datos de la variable no es normal

Interpretación

Se observa que el p valor de la rotación de cuentas por cobrar es igual a 0,000 ($p < 0,05$) lo cual indica que tiene un distribución no normal, del mismo modo el p valor del periodo promedio de cobro es de 0,218 ($p > 0,05$), que indica una distribución normal de la variable. Por otro lado el p valor de la rentabilidad financiera es de 0.000 ($p < 0,05$) lo cual indica que tiene un distribución no normal. De la misma manera el p valor de la rentabilidad económica es de 0.080 ($p > 0,05$), que indica una distribución normal de la variable. Considerando todo lo anterior se utilizará el coeficiente de correlación Rho Spearman para rotación de cuentas por cobrar, y rentabilidad financiera por ser distribuciones no normales,

y el coeficiente de correlación r de Pearson para periodo promedio de cobro y rentabilidad económica por ser distribuciones normales.

4.1.2.1.2 prueba de correlación

Tabla 4 Correlación entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera

Rentabilidad Financiera			
Rotación de Cuentas por Cobrar	Rho Spearman	p valor	N
	.233	.234	28

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la hipótesis nula (H_0)

Si el p valor es $< 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y acepta la alterna (H_1)

Prueba de hipótesis

H_0 : No existe relación significativa entre rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.

H_1 : Existe relación significativa entre rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.

Interpretación

Se observa la relación entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera, através del análisis estadístico de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,233 y un p valor de 0.234 (p valor $> 0,05$) por lo tanto, se acepta la hipótesis nula, es decir *no existe*

relación significativa entre rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.

Además, se observa que la relación es directa es decir a una mejor rotación de cuentas por cobrar, mejor será la rentabilidad financiera

Tabla 5 Correlación entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica

Rentabilidad Económica			
	Rho	p valor	N
Rotación de Cuentas por Cobrar	<u>Spearman</u>		
	.205	.295	28

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la hipótesis nula (H_0)

Si el p valor es $< 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y acepta la alterna (H_1)

Prueba de hipótesis

H_0 : No existe relación significativa entre rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.

H_1 : Existe relación significativa entre rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.

Interpretación

Se observa la relación entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica. A través del análisis estadístico de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de 0,205 y

un p valor igual a 0.295 (p valor > 0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis nula, es decir *no existe relación significativa entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016*. Además se observa que la relación entre las variables estudiadas es directa, es decir a una mayor rotación de cuentas por cobrar , mayor será la rentabilidad económica

Tabla 6 Correlación entre el periodo promedio de cobro y la rentabilidad financiera

Rentabilidad Financiera			
	Rho	p valor	N
Periodo Promedio de Cobro	<u>Spearman</u>		
	-.233	.234	28

Regla de decisión

Si el p valor es > 0,05 se acepta la hipótesis nula (H_0)

Si el p valor es < 0,05 se rechaza la hipótesis nula y acepta la alterna (H_1)

Prueba de hipótesis

H_0 : No existe relación significativa entre periodo promedio de cobro rotación y la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.

H_1 : Existe relación significativa entre periodo promedio de cobro y la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.

Interpretación

Se observa la relación entre el periodo promedio de cobro y la rentabilidad financiera. A través del análisis estadístico de correlación de Spearman se obtuvo el resultado de -0,233 y un p valor igual a 0.234 ($p \text{ valor} > 0,05$) por lo tanto, se acepta la hipótesis nula, *es decir no existe relación significativa entre periodo promedio de cobro y la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de lima, periodo 2010 al 2016*. Además se observa que la relación entre las variables estudiadas es inversa, es decir que cuando el promedio de cobro sea mayor, menor ha de ser la rentabilidad financiera, o si fuera menor el periodo promedio de cobro, mayor será la rentabilidad financiera, sin embargo, como el resultado no es significativo, se estima que este fenómeno solo ocurra en este sector de la bolsa de valores de Lima

Tabla 7 correlación entre periodo promedio de cobro y la rentabilidad económica

Rentabilidad Economica			
	r de	p valor	N
Periodo Promedio de Cobro	Pearson		
	-.017	.930	28

Regla de decisión

Si el p valor es $> 0,05$ se acepta la hipótesis nula (H_0)

Si el p valor es $< 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y acepta la alterna (H_1)

Prueba de hipótesis

H₀: No existe relación significativa entre periodo promedio de cobro rotación y la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.

H₁: Existe relación significativa entre periodo promedio de cobro y la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016.

Interpretación

Se observa la relación entre el periodo promedio de cobro y la rentabilidad económica . A través del análisis estadístico de r de Pearson se obtuvo el resultado de -0,017 y un p valor igual a 0.930 (p valor > 0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis nula, *es decir no existe relación significativa entre periodo promedio de cobro y la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de lima, periodo 2010 al 2016*. Además se observa que la relación entre las variables estudiadas es inversa, es decir que cuando el periodo promedio de cobro sea mayor , menor ha de ser la rentabilidad económica , o si fuera menor el periodo promedio de cobro ,mayor será la rentabilidad económica , sin embargo, como el resultado no es significativo, se estima que este fenómeno solo ocurra en este sector de la bolsa de valores de Lima.

4.2. Discusión

4.2.1 Cuentas por cobrar y rentabilidad

El presente estudio encontró *que no existe relación significativa entre rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad financiera*, obteniendo un coeficiente de correlación de .233 y un p valor de .234.

El estudio de Flores y Naval (2017) concluyo que *existe relación significativa entre rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad financiera* con un coeficiente de correlación de .130 y un p valor de .074

4.2.2 Capital de Trabajo y Rentabilidad

El presente estudio encontró que *no existe relación significativa entre rotación de cuentas por cobrar y rentabilidad económica* con un coeficiente de .205 y un p valor de .295.

El estudio de akgun y samiloglu (2016) evidencio que *existe una relación negativa y significativa entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad económica* con un coeficiente negativo de -.047 y un p valor de (0,000)

4.2.3. Gestión de Capital de trabajo y Rentabilidad

Se evidencio en nuestro trabajo que *no existe relación significativa entre periodo promedio de cobro y rentabilidad financiera* con un coeficiente de -.233 y un p valor de .234

El restudio realizado por Singhania (2014) evidencia que *existe una relación negativa y significativa entre el plazo promedio de cobro y la rentabilidad* con un resultado de - 0.228 y un p valor de (0,000) lo que significa que si el promedio de cobro aumenta tendrá un impacto negativo en la rentabilidad

CAPITULO V

5.1 Conclusiones y Recomendaciones

5.1.1 Conclusiones

La rotación de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad financiera en un 23.3%. Así mismo se obtuvo un P valor de 0.234 (p valor mayor a 0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis (H0), no existe relación significativa. Además se observa que la relación es directa es decir a una mejor rotación de cuentas por cobrar, mejor será la rentabilidad financiera

La rotación de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad económica en un 20.5%. Asimismo se obtuvo un p valor de 0.295 (p valor mayor a 0,05) por lo tanto, se acepta la hipótesis nula (H0), no existe relación significativa. Además se observa que la relación entre las variables es directa, es decir a una mayor rotación de cuentas por cobrar, mayor será la rentabilidad económica,

El periodo promedio de cobro se relaciona con la rentabilidad financiera en un -23.3%. Por otro lado se obtuvo un p valor de 0.234 (p valor mayor a 0.05) por lo tanto se acepta la hipótesis nula (H0), no existe relación significativa entre periodo promedio de cobro y la rentabilidad financiera. Además, se observa que la relación entre las variables estudiadas es inversa, es decir que cuando el promedio de cobro sea mayor, menor ha de ser la rentabilidad financiera, o si fuera menor el periodo promedio de cobro, mayor será la rentabilidad financiera,

El periodo promedio de cobro se relaciona con la rentabilidad económica en un -1.7%.

Por otro lado se obtuvo un p valor de 0.930 (p valor mayor a 0.05) por lo tanto, se acepta la hipótesis nula (H_0), no existe relación significativa entre periodo promedio de cobro y la rentabilidad. Además se observa que la relacion entre las variable estudiadas es inversa, es decir que cuando el periodo promedio de cobro sea mayor menor a de ser la rentabilidad económica, o si fuera menor el periodo promedio de cobro , mayor será la rentabilidad económica

5.1.2. Recomendaciones

Se recomienda implementar políticas de crédito y cobranzas en un documento formal con el fin que se incorporen criterios para garantizar la recuperación de los créditos dados en los plazos, y efectuar seguimientos al cumplimiento de los pagos.

Las empresas, deberán hacer énfasis en el diseño, actualización de políticas de crédito y cobranzas y en los procedimientos, utilizando las herramientas necesarias para controlar y evitar intenciones o irregularidades por parte de las áreas involucradas y clientes morosos logrando así el cumplimiento de las políticas

Agilizar de una manera segura, rápida que garantice el cobro de su cartera de clientes, se plantea que se trabaje mediante in contrato de factoring, cuya herramienta financiera nos permitirá obtener liquidez a corto plazo, de modo que las empresa logre cumplir con sus obligaciones pactada, mejorando su liquides y rentabilidad.

Establecer mecanismos de control interno con el objetivo de efectuar el seguimiento de los procedimientos requeridos con el objetivo de velar el cumplimiento y la mejora de las politicas según el comportamiento crediticio de los clientes

Referencias

- Aching, S. J. L. (2005). César Aching Guzmán 1 RATIOS FINANCIEROS Y MATEMATICAS DE LA MERCADOTECNIA.
- Aguilar, P. V. H. (2013). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera s.a.c. *Tesis Universidad San Martin de Porres*, 1–109. Retrieved from http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguilan_vh.pdf
- Alarcon, R. G. T., & Rosales, L. I. M. (2015). EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN ECONÓMICA – FINANCIERA Y SU IMPLICANCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “PANIFICACIÓN ARTE DISTRIBUIDORES SAC” DE LA CIUDAD DE CHICLAYO DURANTE EL PERIODO 2014. *UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO*. <https://doi.org/10.1007/BF02451728>
- Alvarez, L. J. I. (2017). “POSIBLES SOLUCIONES A LA PROBLEMÁTICA DE LA REGULACIÓN DE LOS INFORMES CONTABLES FINANCIEROS. ANÁLISIS PARA EL CASO ARGENTINO.”
- Apaza, M. M. (2011). Estados Financieros - Formulación - Análisis - Interpretación. Conforme a las NIIFs y al PCGE + CD. Retrieved July 20, 2018, from <http://institutopacifico.com.pe/tienda/index.php/libros-fisicos/comercio-internacional/estados-financieros-formulacion-analisis-interpretacion-conforme-a-las-niifs-y-al-pcge-cd.html>
- Araujo, T. K. E., & Estacio, C. E. D. (2017). Tesis para optar el título profesional de.
- Atoche, B. L. P. (2016). Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic S.A.C. del distrito Salaverry, Año 2015. *Tesis Universidad Cesar Vallejo*.
- Barajas, N. A. (2008). *Finanzas para no financistas*. Pontificia Universidad Javariana. Retrieved from https://books.google.com.pe/books?id=JmC1zekAM7oC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Bedoya, P. L. A. (2016). Estudio De Los Elementos Historicos Que Subyacen a Las, 1–148.
- Camacho, G. M. C., & Castro, C. A. A. (2016). *ADMINISTRACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR*. UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA,.
- Carrasco Odar, M. del P., & Farro Espino, C. del M. (2014). Evaluacion del control interno a las cuentas por cobrar de la empresa de transportes y servicion Vania E.I.R.L, para mejorar la eficiencia y gestión, durante el periodo 2012. *Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo*, 1–166.

- Castellano, Y. (2008). ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO DESDE LA PERSPECTIVA DE LA RENTABILIDAD - RIESGO EN LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL MUNICIPIO VALERA. *Universidad de Los Andes*, 24(3), 155–172. Retrieved from http://bdigital.ula.ve/storage/pdftesis/pregrado/tde_arquivos/25/TDE-2010-05-25T06:19:47Z-1104/Publico/castellanoyessica.pdf
- Chacón, G. (2007). La contabilidad de costos, los sistemas de control de gestión y la rentabilidad empresarial. *Actualidad Contable FACES*, 10(15), 29–45. <https://doi.org/257/25701504/>
- Clyde, S. (2013). *Managerial accounting : an introduction to concepts, methods, and uses* (5th ed.). Fort Worth [etc]: Dryden Press. Retrieved from <http://fama.us.es/record>
- Contreras, Muñoz H. E. (2011). “AUDITORÍA EXTERNA AL RUBRO DE CUENTAS POR COBRAR EN UNA EMPRESA COMERCIAL CON DISTINTAS UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGOCIOS.”
- Contreras, R., & Palacios, F. (2015). Rentabilidad financiera y liquidez corriente de las empresas del sector industrial que negocian en la Bolsa de Valores de Lima, 2011-2014. *Revista de Investigación Universitaria*, 4(42), 83–87. Retrieved from <http://www.upeu.edu.pe/mision-y-vision/%0Ahttp://bit.ly/2yGnPGW>
- Cruzata, M. A., & Rodríguez, Z. I. E. (2016). La gestión en las instituciones educativas: enfoques, modelos y posiciones teóricas y prácticas. *Revista Gobierno Y Gestión Pública*, 2(1). Retrieved from <http://www.revistagobiernoydegestionpublica.com/index.php/REVIGGP/article/view/10>
- Díaz, B. A. (2013). Cuentas por cobrar y el margen de utilidad en las empresas procesadoras de productos carnicos en el municipio Marcaibo del estado Zulia. *World*, 169.
- Ehrhardt, M. C., & Brigham, E. F. (2007). *Finanzas corporativas*. Thomson. Retrieved from <https://books.google.com.pe/books?id=bLOKcYHC0dsC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Felez, J., & Carballo, P. V. (2013). *Control de la gestión empresarial : [Texto y casos]*. ESIC. Retrieved from <https://books.google.com.pe/books?id=06ptFLzbjMC&lpg=PA1&hl=es&pg=PA1#v=onepage&q&f=false>
- Forsyth, J. A. (2004). *Finanzas empresariales: rentabilidad y valor* by Juan Alberto Forsyth. Retrieved from <https://www.goodreads.com/book/show/28627425-finanzas-empresariales>
- Galeano, O. A. F. (2011). Limitaciones de los indicadores tradicionales de análisis Financiero en las Pymes del Sector Metalmeccánico De Manizales Estudio de Caso, 97. Retrieved from <http://www.bdigital.unal.edu.co/3803/>
- García, G. A. (2010). Analisis de ratios financieros: aproximación historia, textual y estadística. *VII Encuentro de Trabajo Sobre Historia de La Contabilidad*, 22. Retrieved

from http://aeca.es/old/vii_encuentro_trabajo_historia_contabilidad_general.htm

Gitman, L. J. (1997). *Fundamentos de administración financiera*. México [etc.]: Harla.
Retrieved from <http://fama.us.es/record>

González, A., & Vera, E. (2013). Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Feliz CA, Periodo 2011., 1–51.
Retrieved from
http://www.cidar.uneg.edu.ve/DB/bcuneg/EDOCS/TESIS/TESIS_PREGRADO/PROY/PROY04642013Gonzalez-Vera.pdf

Gonzales, P. E., & Sanabria, B. S. W. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010-2015. *Universidad Peruana Unión*. Retrieved from
<http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/530>

González, perez A., Correa, R. A., & Acosta, M. M. (2010). FACTORES DETERMINANTES DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS PYMES. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 31, 395–429. <https://doi.org/10.2307/42781483>

Herrera, M. M. E. (2015). “ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA COMERCIAL ZURITA.”

Hosmalin, G. (1966). *Inversiones, rentabilidad y progreso técnico*. Barcelona: Hispano Europea. Retrieved from <http://fama.us.es/record>

Ibarra, M. A. (2006). Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios. *Pensamiento & Gestión*,

Ibarra, M. A. (2009). *Desarrollo del análisis factorial multivariable aplicado al análisis financiero actual*. S.l. : B - EUMED.

Jaime Eslava, J. de. (2003). *Análisis económico-financiero de las decisiones de gestión empresarial*. ESIC Editorial. Retrieved from

Lawrence J, G. (2007). *Principios de Administración*.

Lira, B. P. (2009). Finanzas y financiamiento. *Usaid Perú Mype Competitiva*, 1(1), 1–146.
Retrieved from
http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf

Lizárraga, V. K. E. (2010). Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de ate, 1–159.

Melgar, R. G. F. (2017). “Gestión de cuentas por cobrar y su relación con los Estados Financieros en las Universidades privadas del Distrito de Los Olivos, año 2016.” *Universidad Cesar Vallejo*.

- Merton, R. C., & Bodie, Z. (1999). Aportado por Hermes. *Hermes*.
- Morales, C. A., & Morales, C. J. A. (2014). Crédito y Cobranza. *Crédito y Cobranza*.
- Muro, fuentes L. C. (2014). UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE
IMPLICANCIA EN LA PROYECCIÓN DE LAMBAYEQUE-2013 ESTADOS
FINANCIEROS AL AÑO 2015 DE LA. *UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO
DE MOGROVEJO*, 1–124.
- Noriega, C. J. V. (2011). ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR -UN
ENFOQUE PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA INDUSTRIA
MAQUILADORA DE PRENDAS DE VESTIR EN GUATEMALA-.
- Reyna Valera. (1960). Santa Biblia, (1569).
- Rivero, A. (2014). Propuesta de estrategia financiera para el departamento de crédito y cobranzas para el mejoramiento de la gestión de cobranzas caso en la empresa Venezolana del vidrio (VENVIDRIO), 1–55.
- Rodriguez, C. D. (2013). Administración Del Capital De Trabajo Y Su Influencia En La Rentabilidad De La Empresa Consorcio Roga S.a.C. Trujillo 2011-2012. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53, 160.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Sánchez, B. J. P. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Analisis Contable*, 1–24.
Retrieved from <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Santa Biblia. (1960). Santa Biblia, (1569).
- Saucedo, D., & Oyola, E. (2014). La administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del club deportivo ABC S.A - Chiclayo, en los periodos 2012-2013. *Universidad Catolica Santo Toribio de Mogrovejo*, 178.
- Valle, G. M. (2016). MANUAL DE PROCESOS PARA EL AREA DE CREDITO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO “SAN ANTONIO” LTDA. LOS RIOS DEL CANTON MONTALVO.
- Verges, J. (2011). Analisis del funcionamiento economico de las empresas.
- White, E. G. (1991). Consejos Sobre Mayordomia Cristiana. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 326. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Zuñiga, C. leonardo. (2011). Crédito cooperativo. Retrieved July 19, 2018, from <https://books.google.com.pe/books?id=POQt6mxmj4C&pg=PA521&lpg=PA521&dq=perd%C3%ADa+su+finca+como+cobranza+por+la+deuda+vencida&source=bl&ots=2T3PkvIhRW&sig=oU1Fs7LUe7mbSatVKGku1vGIqlA&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjD6JmL1avcAhURqlkKHUT5Ad8Q6AEIeTAK#v=onepage&q=p>

Anexo 1: Matriz de Consistencia

Matriz de consistencia					
Cuentas por cobrar y su relacion en la Rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima , periodo 2010-2016.	Problema general	Objetivo general:	Hipótesis General	Variable	DISEÑO METODOLÓGICO
	En que medida las cuentas por cobrar se relacionan con la rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?	Determinar en que medida las cuentas por cobrar se relacionan con la rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016	Existe una relacion significativaentre cuentas por cobrar y la rentabilidad en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016	Rentabilidad	Tipo de estudio
					Cuantativo de nivel correlacional
					Diseño de investigacion
	Problemas especifico	Objetivos especificos	Hipotesis Especifico		
	En qué medida la rotación de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?	Determinar en qué medida la rotación de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?	Existe una relacion significativaentre rotacion de cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016	No experimental	Área de estudio
	En qué medida la rotación de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?	Determinar qué medida la rotación de cuentas por cobrar se relaciona con la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?	Existe una relacion significativaentre rotacion de cuentas por cobrar y la rentabilidad economica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016		
	En qué medida el periodo promedio de cobro se relaciona con la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?	Determinar en qué medida el periodo promedio de cobro se relaciona con la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?	Existe una relacion significativaentre plazo promedio de cobro y la rentabilidad financiera en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016	Cuentas por Cobrar	Valoración estadística
En qué medida el periodo promedio de cobro se relaciona con la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?	Determinar en qué medida el periodo promedio de cobro se relaciona con la rentabilidad económica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016?	Existe una relacion significativaentre plazo promedio de cobro y la rentabilidad economica en las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, periodo 2010-2016			

Anexo 2: Matriz Instrumental

MATRIZ INSTRUMENTAL					
TITULO	VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	FUENTE DE INFORMACIÓN	INSTRUMENTO
Cuentas por cobrar y su relacion en la rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la bolsa de valores de Lima, Periodo 2010-2016	Cuentas por Cobrar	Rotación de Cuentas por Cobrar	ventas al credito	Bolsa de valores de Lima , Estados financieros Auditados periodo 2010-2016	RATIOS FINANCIEROS
			Cuentas por cobrar		
		Periodo Promedio de Cobro	Dias del Año		
			Rotacion de cuentas por cobrar		
	Rentabilidad	Rentabilidad Economica	Utilidad neta		
			Activo total		
		Rentabilidad Financiera	Utilidad neta		
			Total patrimonio		

Anexo 3: Operacionalización de las Variables

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES				
	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	
Cuentas por cobrar y su relación en la Rentabilidad de las empresas industriales del sector textil que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodo 2010-2016.	CUENTAS POR COBRAR	Rotacion De Cuentas por Cobrar	Rotacion De Cuentas por Cobrar	
		Plazo Promedio de Cobro	Plazo Promedio de Cobro	
	RENTABILIDAD	Rentabilidad Economica		Utilidad Neta
				Activo Total
		Rentabilidad financiera		Utilidad Neta
				Total Patrimonio

AÑO	Empresa	Utilidad Neta	Total Activo	Total Patrimonio	Ventas	Cuentas por Cobrar	Rotacion de Cuentas por cobrar	Periodo Promedio de Cobro	ROE(Rentabilidad Financiera)	ROA(Rentabilidad Economica)
2010	COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL S.A.	1,124,000	208,175,000	151,045,000	71,406,000	13,812,000	5	70	0.01	0.01
2011	COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL S.A.	2,118,000	215,931,000	152,516,000	85,266,000	22,098,000	4	93	0.01	0.01
2012	COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL S.A.	188,000	219,712,000	151,075,000	91,108,000	23,356,000	4	92	0.00	0.00
2013	COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL S.A.	-13,176,000	210,425,000	143,043,000	81,012,000	17,513,000	5	78	-0.09	-0.06
2014	COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL S.A.	8,222,000	217,607,000	151,265,000	81,474,000	16,492,000	5	73	0.05	0.04
2015	COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL S.A.	-7,309,000	219,943,000	143,956,000	94,605,000	19,194,000	5	73	-0.05	-0.03
2016	COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL S.A.	-20,380,000	182,703,000	123,739,000	87,948,000	14,841,000	6	61	-0.16	-0.11
2010	CREDITEX S.A.A. Y SUBSIDIARIA	21,345,000	458,042,000	351,859,000	234,722,000	47,978,000	5	74	0.06	0.05
2011	CREDITEX S.A.A. Y SUBSIDIARIA	39,971,000	492,425,000	380,271,000	292,175,000	49,902,000	6	61	0.11	0.08
2012	CREDITEX S.A.A. Y SUBSIDIARIA	10,395,000	512,714,000	379,378,000	238,223,000	36,633,000	7	55	0.03	0.02
2013	CREDITEX S.A.A. Y SUBSIDIARIA	5,190,000	505,989,000	373,280,000	265,479,000	51,529,000	5	70	0.01	0.01
2014	CREDITEX S.A.A. Y SUBSIDIARIA	25,202,000	499,193,000	387,157,000	286,440,000	50,280,000	6	63	0.07	0.05
2015	CREDITEX S.A.A. Y SUBSIDIARIA	11,726,000	525,090,000	385,725,000	269,060,000	47,547,000	6	64	0.03	0.02
2016	CREDITEX S.A.A. Y SUBSIDIARIA	442,000	486,032,000	376,897,000	254,213,000	43,384,000	6	61	0.00	0.00
2010	MICHELL Y CIA. S.A.	13,313,615	230,312,192	141,634,525	170,671,548	35,110,944	5	74	0.09	0.06
2011	MICHELL Y CIA. S.A.	18,272,402	264,893,750	162,581,379	215,436,551	43,828,577	5	73	0.11	0.07
2012	MICHELL Y CIA. S.A.	11,291,219	261,433,786	162,180,746	205,241,957	25,896,322	8	45	0.07	0.04
2013	MICHELL Y CIA. S.A.	15,493,772	328,767,501	191,528,719	254,362,704	48,093,018	5	68	0.08	0.05
2014	MICHELL Y CIA. S.A.	31,939,666	361,893,416	208,479,006	334,868,834	62,401,028	5	67	0.15	0.09
2015	MICHELL Y CIA. S.A.	31,417,572	325,165,651	228,732,897	328,188,293	50,185,728	7	55	0.14	0.10
2016	MICHELL Y CIA. S.A.	29,431,659	344,235,714	243,093,994	324,045,359	41,129,642	8	46	0.12	0.09
2010	INDUSTRIA TEXTIL PIURA S.A	2,451,000	264,027,000	174,441,000	113,723,000	19,770,000	6	63	0.01	0.01
2011	INDUSTRIA TEXTIL PIURA S.A	11,433,000	336,209,000	185,874,000	114,485,000	14,827,000	8	47	0.06	0.03
2012	INDUSTRIA TEXTIL PIURA S.A	-17,184,000	333,442,000	168,690,000	87,344,000	22,478,000	4	93	-0.10	-0.05
2013	INDUSTRIA TEXTIL PIURA S.A	-23,000,000	287,273,000	145,689,000	109,861,000	25,081,000	4	82	-0.16	-0.08
2014	INDUSTRIA TEXTIL PIURA S.A	-15,787,000	283,139,000	126,545,000	102,145,000	18,841,000	5	66	-0.12	-0.06
2015	INDUSTRIA TEXTIL PIURA S.A	-31,150,000	254,444,000	95,395,000	94,817,000	18,608,000	5	71	-0.33	-0.12
2016	INDUSTRIA TEXTIL PIURA S.A	-31,875,000	208,654,000	63,520,000	43,401,000	3,049,000	14	25	-0.50	-0.15