

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

**Gestión de las cuentas por cobrar y la situación económica y
financiera de la empresa Relámpago Servicios Industriales
SAC, periodo 2017-2019**

Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público

Autor:

Jennifer Lady Santillán Tenorio
Marco Antonio Utia Marapara

Asesor:

Mg. Sinfiriano Martínez Huisa

Lima, diciembre de 2020

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Mg. Sinfiriano Martínez Huisa, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad y Gestión Tributaria, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente trabajo de investigación titulado: **“GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA SITUACIÓN ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA RELAMPAGO SERVICIOS INDUSTRIALES SAC., PERIODO 2017-2019”** constituye la memoria que presentan los estudiantes Marco Antonio Utia Marapara y Jennifer Lady Santillán Tenorio para aspirar al título profesional de: Contador Público, cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

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

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Lima, a los tres días del mes de diciembre del año 2020.



Mg. Sinfiriano Martínez Huisa

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En Lima, Ñaña, Villa Unión, a 03 días del mes de diciembre del año 2020 siendo las 15:00 horas., se reunieron virtualmente en la Universidad Peruana Unión, bajo la dirección del Señor Presidente del Jurado: Dr. Marcos Arthur Comejo Cáceres el secretario: Mg. Braulio Huanca Callasaca y como miembro: Mg. Denis Christian Ovalle Paulino y el asesor Mg. Sinfiorano Martínez Huisa, con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de Tesis titulada: *“Gestión de las cuentas por cobrar y la situación económica y financiera de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC, periodo 2017-2019”* de los Bachilleres:

a) Jennifer Lady Santillan Tenorio

Marco Antonio Utia Marapara Conducente a la obtención del Título profesional de CONTADOR PÚBLICO,

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando al candidato hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del Jurado a efectuar las preguntas, cuestionamientos y aclaraciones pertinentes, los cuales fueron absueltos por el candidato. Luego se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del Jurado. Posteriormente, el Jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Candidato (a): Jennifer Lady Santillan Tenorio

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

Candidato (b): Marco Antonio Utia Marapara

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

(*) Ver parte posterior

Finalmente, el Presidente del Jurado invitó al candidato a ponerse de pie, para recibir la evaluación final. Además, el Presidente del Jurado concluyó el acto académico de sustentación, procediéndose a registrar las firmas respectivas.


Presidente


Secretario

Asesor

Miembro

Miembro

Candidato/a
(a)

Candidato/a (b)

Candidato/a
(c)

INDICE

Resumen	1
Abstract.....	1
Introducción.....	2
Revisión de la literatura.	2
Metodología.....	3
Resultados.....	4
Discusión	7
Conclusiones	8
Referencias.....	9
Figuras y tablas.....	11
Tabla 1 Análisis de ratios financieros de la empresa:	11
<i>Análisis de gestión de cuentas por cobrar de la empresa: Relámpago Servicios Industriales SAC 2017-2019.</i>	11
Tabla 2	11
<i>Análisis de ratios financieros de la empresa: Relámpago Servicios Industriales SAC 2017-2019.</i>	11
Tabla 3	12
<i>Resultados descriptivos – Relámpago Servicios Industriales SAC 2017-2019.</i>	12
Tabla 4	12
<i>Prueba de normalidad</i>	12
Tabla 5. Prueba de hipótesis	13
<i>Prueba de hipótesis para porcentaje de venta al crédito y liquidez</i>	13
Tabla 6.	13
<i>Prueba de hipótesis para porcentaje de venta al crédito y ROE</i>	13
Tabla 7. <i>Prueba de hipótesis para Índice de cartera atrasada y Margen de los ingresos financieros.</i>	13
<i>Prueba de hipótesis para nivel de efectividad de cobranza y ROA</i>	13
Tabla 8. Prueba de hipótesis para.	13
<i>Prueba de hipótesis para nivel de efectividad de cobranza y ROE</i>	13
Tabla 9. Prueba de hipótesis para.	13
<i>Prueba de hipótesis para la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica</i> .13	
Gráfica 1 Comportamiento de las ventas al crédito	14

Gráfica 2 Comportamiento del nivel de efectividad de cobranza	14
Gráfica 3 Comportamiento de la rotación de cuentas por cobrar	14
Gráfica 4 Comportamiento del nivel del ROA	15
Gráfica 5 Comportamiento del nivel del ROE.....	15
Gráfica 6 Comportamiento del nivel de la liquidez	15

Gestión de las cuentas por cobrar y la situación económica y financiera de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC., periodo 2017-2019

Utia Marapara Marco Antonio ^{a1}, Santillán Tenorio Jennifer Lady

^aEAP. Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión

Resumen

El objetivo general de la presente investigación es determinar la relación entre la gestión de las cuentas por cobrar y la situación económica y financiera de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC, periodo 2017-2019. El enfoque del estudio es cuantitativo, de diseño no experimental, retrospectivo longitudinal. La población está conformada por los estados financieros trimestrales de la empresa en el periodo transcurrido 2017-2019 y fueron obtenidos a través de la revisión documentaria. Los datos fueron procesados con el programa estadístico SPSS y se obtuvo los siguientes resultados: se comprobó que no existe relación entre el porcentaje de ventas al crédito y la liquidez con un p-valor = $0.688 > 0.05$. Sin embargo, se evidencio que el nivel de efectividad de cobranza se relaciona con la rentabilidad económica con un p-valor= $0.001 < 0.05$. Así también, se comprobó que existe una relación inversa entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica con un p-valor= $0.018 < 0.05$. Por tanto, se concluye que existe una relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la situación económica-financiera de la empresa.

Palabras clave: Gestión de las cuentas por cobrar y la situación económica y financiera

Abstract

The general objective of this research is to determine the relationship between the management of accounts receivable and the economic and financial situation of the company Relámpago Servicios Industriales SAC, period 2017-2019. The study approach is quantitative, non-experimental design, longitudinal retrospective. The population is made up of the quarterly financial statements of the company in the period 2017-2019 and they were obtained through the documentary review. The data were processed with the SPSS statistical program and the following results were obtained: it was found that there is no relationship between the percentage of credit sales and liquidity with a p-value = $0.688 > 0.05$. However, it was evidenced that the level of collection effectiveness is related to economic profitability with a p-value = $0.001 < 0.05$. Also, it was found that there is an inverse relationship between the turnover of accounts receivable and economic profitability with a p-value = $0.018 < 0.05$. Therefore, it is concluded that there is a

¹ Autor de correspondencia:
Km. 19 Carretera Central, Ñaña, Lima
Tel.: +944-256098
E-mail: marcoutia@upeu.edu.pe, jennifersantillan@upeu.edu.pe

relationship between the management of accounts receivable and the economic-financial situation of the company.

Keywords: Management of accounts receivable; economic and financial situation.

Introducción

En los últimos años, las ventas y la prestación de servicios al crédito se han convertido en un medio de ingreso para muchas entidades. Esta modalidad será eficiente si las organizaciones estipulan correctamente las pautas y condiciones bajo las cuales se está ofreciendo el crédito (Vásquez y Vega, 2016, p.3), sin embargo, este hecho también pone en riesgo la incobrabilidad de cuentas ya que ciertos clientes no cumplen con la cancelación a tiempo de sus facturas y puede generarse un mayor riesgo de pérdidas por deudas incobrables (Van y Wachowicz, 2010, p.251; Bravo, Lambretón, y Márquez, 2007, p.32).

Para empezar, Relámpago servicios industriales SAC. es una empresa peruana que brinda servicios de mantenimiento de equipos electrónicos a diversas compañías de comida rápida. Durante los últimos periodos, se evidenció a través de sus estados financieros que más del 40% del total de sus ventas aún están pendientes de cobro y fue debido a los problemas que presenta la empresa como la carencia de políticas de crédito y cobranza, no contar con un control de registro actualizado, el personal no capacitado para el área de cobranza y la falta de seguimiento a los clientes a través de medios de comunicación.

Por lo tanto, la presente investigación se concentra en el campo de las cuentas por cobrar, específicamente en las estrategias que emplea la industria de mantenimiento preventivo para recuperar los créditos otorgados.

En este contexto se desarrolla el presente estudio que pretende dar respuesta al problema formulado en los siguientes términos: ¿Cuál es el nivel de relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la situación económica y financiera de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC, periodo 2017-2019?

Revisión de la literatura.

Con el propósito de cumplir sus metas de ingresos, las empresas aplican estrategias para incrementar sus niveles de ventas, dentro de las cuales están las estrategias de las ventas al crédito, para asegurar que los créditos otorgados sean cobrados las empresas establecen procedimientos (Van y Wachowicz, 2010, p.255; Palomeque, 2008, p.167) contenidos en sus políticas de créditos (Gitman y Zutter, 2012, p.562-565) y políticas de

cobranza (Abad y Basurto, 2018, p.63). Como resultado la empresa logra liquidez (Méndez, Parra, y Hurtado, 2009, p.42) y bienestar financiero (Izar e Ynzunza, 2017, p.49).

Al respecto, Flores (2017), menciona que para mejorar la gestión de cuentas por cobrar es necesario corregir el sistema de cobros de forma oportuna (p.3) y no afectar la liquidez, recurso necesario para enfrentar necesidades financieras en un determinado plazo (Chavez y Loconi 2018, p.52).

En la década de 1930, época donde las finanzas se concentraron en la reorganización de empresas, surgió el análisis financiero como una disciplina dentro de este campo (Mariño y Medina, 2009, p.128). Con la finalidad de conocer la realidad económica y financiera, las compañías analizan la información a través de herramientas. Una de las herramientas para medir el comportamiento de variables son los indicadores financieros (de La Hoz, Ferrer, y de La Hoz Suárez, 2008, p.89; Meneses y Macuacé, 2011, p.72) y están conformados por los indicadores de liquidez, actividad, rentabilidad y endeudamiento (Fabozzi, 1995 como se citó en Claramunt, Casanovas, y Caicedo, 2012, p.121; García, 2015, p.49). Estos indicadores muestran que tan eficientes han resultado los recursos empleados e invertidos (Ccaccya, 2013, p.1), son útiles para la toma de decisiones (Cardona, Martínez, Velásquez, y López, 2015, p.157) y permiten establecer comparaciones (Lizcano, 2004, p.9).

Metodología

El enfoque de la presente investigación es cuantitativo no experimental, ya que no pretende manipular deliberadamente ninguna de las variables.

La técnica de investigación empleada es la revisión documentaria de los estados financieros y se desarrolló bajo un estudio de alcance correlacional porque mide el grado de relación que existe entre dos variables, miden cada una de ellas y después, cuantifican y analizan la vinculación (Pineda, De Alvarado y Canales, 1994, p.10). Además, es retrospectivo longitudinal porque se tomaron datos trimestrales de los periodos transcurridos desde 2017 al 2019.

La muestra está representada por los estados financieros trimestrales de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC por los periodos 2017-2019.

Resultados

La tabla 1 muestra los resultados del análisis de gestión de cuentas por cobrar de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC del periodo 2017-2019. Durante el primer trimestre del 2017, el porcentaje de venta al crédito represento el 0.51 e incremento para el tercer trimestre del 2018 con 0.63 y para el cuarto trimestre del 2019 con 0.72. En el caso del nivel de efectividad de cobranza, se observó que durante el primer periodo del 2017 represento el 0.30 y no existió una variación significativa en el tercer trimestre del 2018 con 0.27, sin embargo, para el cuarto trimestre del 2019 hubo un incremento de 0.63. Por otro lado, se observó que durante el primer periodo del 2017 las cuentas por cobrar rotaban en 47.11 días y para el cuarto trimestre del 2019 disminuyeron en 24.33 días.

La tabla 2 muestra los resultados de las ratios financieros de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC del periodo 2017-2019. Para el primer periodo del 2017, la rentabilidad económica fue de 0.10 y tuvo un incremento en el último periodo del 2019 con 0.23. En el caso de la rentabilidad financiera, en el primer periodo del 2017 represento el 0.42 y para el tercer trimestre del 2018 tuvo una disminución de 0.80 y en el último periodo del 2019 tuvo un incremento de 0.89.

La Tabla 3 muestra los resultados descriptivos de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC 2017-2019. Los datos validados procesados fueron 12; El porcentaje de venta al crédito se muestra como media el total de 0.6242, su desviación estándar es de 0.09615, asimismo su resultado mínimo fue de 0.50 y el máximo 0.77. Así también, en el análisis del nivel de efectividad de cobranza la media representa el total de 0.3708 y su desviación estándar es de 0.14588, de tal modo se observa que su resultado mínimo es de 0.18, mientras que el máximo es 0.63. La rotación de cuentas por cobrar presenta una media de 35.318, su desviación estándar es de 9.3415, por otro lado, su resultado mínimo fue 20.36 y el máximo 48.12.

La tabla 4 muestra los resultados de las pruebas de normalidad y se obtuvieron a través del estadístico Shapiro-Wilk por contar con una muestra $<$ de 50 datos. Se observa que el p valor para las variables poseen una distribución normal. Por tal motivo, se utilizará el estadístico de correlación de Pearson para medir la relación entre las variables con distribución normal.

En la tabla 5 se presentan los resultados de la prueba paramétrica entre el porcentaje de ventas al crédito y liquidez. Mediante el análisis de correlación se obtuvo un p-valor $= 0,688 > 0.05$, por lo tanto, se acepta la hipótesis nula, es decir, el porcentaje de ventas

al crédito no se relaciona con la liquidez de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC, periodo 2017-2019.

En la tabla 6 se presentan los resultados de la prueba paramétrica entre el porcentaje de ventas al crédito y la rentabilidad financiera. Mediante el análisis de correlación se obtuvo un p-valor = $0,344 > 0.05$, por lo tanto, se acepta la hipótesis nula, es decir, el porcentaje de ventas al crédito no se relaciona con la rentabilidad financiera de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC, periodo 2017-2019.

En la tabla 7 se presentan los resultados de la prueba paramétrica entre el nivel de efectividad de cobranza y la rentabilidad económica. Mediante el análisis de correlación se obtuvo un p-valor = $0.001 < 0.05$ y un coeficiente de correlación de 0.840 , por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna, es decir el nivel de efectividad de cobranza se relaciona con la rentabilidad económica de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC, 2017-2019.

En la tabla 8 se presentan los resultados de la prueba paramétrica entre el nivel de efectividad de cobranza y la rentabilidad financiera. Mediante el análisis de correlación se obtuvo un p-valor= $0.011 (<0.05)$ con un coeficiente de correlación de 0.704 , por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, es decir el nivel de efectividad de cobranza se relaciona con la rentabilidad financiera de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC, periodo 2017-2019.

En la tabla 9 se presentan los resultados de la prueba paramétrica entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica. Mediante el análisis de correlación se obtuvo un p-valor= $0.018 (<0.05)$ con un coeficiente de correlación de -0.665 lo que evidencia una relación inversa, por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna, es decir, existe relación entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC, periodo 2017-2019.

La gráfica 2 muestra una pendiente = 0.0422 que evidencia niveles crecientes del nivel de efectividad de cobranza. En el primer trimestre del 2017 represento 0.30 y tuvo un incremento en el segundo trimestre del 2018 con 0.35 y también en el cuarto trimestre del 2019 con 0.63 . estas han representado una evolución positiva en el tiempo debido a que se tomaron estrategias de cobranzas, como seguimiento de llamadas telefónicas, correos, entre otros, con el único fin de poder recuperar las cuentas incobrables fuera del periodo establecido.

La gráfica 1 muestra una pendiente = 0.0037 que evidencia niveles crecientes del porcentaje de ventas al crédito. Durante el primer trimestre del 2017 represento el 0.51 y tuvo un incremento de 0.63 en el tercer trimestre del 2018 y en el cuarto trimestre del

2019 con 0.72. Los resultados se obtuvieron debido a nuevas contrataciones por servicios de empresas en el año 2019 como Quattro D S.A y Delosi S.A. La empresa Relámpago SAC, también se dedica a la venta de equipamiento gastronómico como hornos para pizza, hornos de inducción, mesas de acero, muebles de acero y servicios de mantenimiento integral de equipos eléctricos, por lo que el incremento de ventas es debido a los contratos con entidades reconocidas en el Perú.

La gráfica 3 muestra una pendiente = -2.2722 que evidencia niveles decrecientes del índice de rotación de cuentas por cobrar. En el primer periodo del 2017 las cuentas por cobrar rotaban en 47.11 días y disminuyo en el segundo trimestre del 2018 en 36.06 días. Los resultados de los dos primeros años son debido a que algunos clientes no cumplen con sus políticas de pago establecidas y la empresa Relámpago Servicios Industriales, SAC., no tiene determinadas políticas de crédito con las formalidades que se exige, sobre las políticas de ventas al crédito, debido a las contrataciones con empresas grandes, se adaptan a las políticas crediticias de cada cliente. El no otorgar plazos de pago a los clientes, ocasiona un fuerte impacto en las finanzas de la empresa.

La gráfica 4 muestra una pendiente = 0.0227 que evidencia niveles crecientes del índice de la rentabilidad económica. En el primer trimestre del 2017 represento el 0.10 y tuvo un decrecimiento en el tercer trimestre del 2018 con 0.09. Para el último periodo del 2019 tuvo un incremento de 0.23. Estas han representado una evolución debido al incremento de ventas de cada año, y si bien se visualizó que el comportamiento de las ventas ha sido exitoso cada año, en la obtención de la liquidez no fue como se esperaba. Para el año 2019, la Empresa Relámpago Servicios Industriales SAC., hizo una inversión de máquinas de hornos de pizzas para la implementación de los nuevos locales de Corperes SAC.

La gráfica 5 muestra una pendiente = 0.0721 que evidencia niveles crecientes del índice de rentabilidad financiera. En el primer periodo del 2017 represento el 0.42 y tuvo un decrecimiento en el último periodo del 2018 con 2.15, luego hubo un incremento de 0.89 en el último trimestre del 2019. Debido a que parte del activo se ha financiado con bancos para los servicios de implementación de equipos gastronómicos de los nuevos clientes.

La gráfica 6 muestra una pendiente = -0.0133 que evidencia niveles decrecientes del índice de liquidez. En el primer periodo del 2017 represento el 1.65 y tuvo un decrecimiento de 1.30 en el cuarto trimestre del 2018, luego hubo un incremento de 1.53 durante el último trimestre del 2019. Estos resultados causan limitaciones en la liquidez debido a que no hay un control de manejo de las cuentas, no se da seguimiento a las

facturas vencidas, no se tiene actualizado la base de datos el cual esto conlleva a tener riesgo financiero.

Discusión

El resultado de la prueba de hipótesis específica 1 muestra un p-valor = $0.688 > 0.05$ por lo que se evidenció que no existe relación entre el porcentaje de ventas al crédito y la liquidez, es decir, que en los periodos en los que el nivel de ventas a crédito fue creciendo el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo: en algunos casos creció y en otros no. Por el contrario, en la investigación de Rojas (2018) determino que hay una relación entre el nivel de ventas al crédito y la liquidez con un p-valor= $0.000 < 0.05$ y una correlación positiva considerable de 0.876 por lo que considera que el departamento de ventas debe buscar estrategias para incrementar los ingresos y por consiguiente, la liquidez.

El resultado de la prueba de hipótesis específica 2 muestra un p-valor = $0,344 > 0.05$, por lo que se determinó que el porcentaje de ventas al crédito no se relaciona con la rentabilidad financiera; sin embargo, en los resultados de la investigación de Mantilla y Ruiz (2017) se determinó una correlación causal entre el nivel de ventas al crédito y la rentabilidad con un p valor= $0.003 < 0.05$ y una correlación de 0.529, además, consideran que para lograr un manejo de los créditos es indispensable la aplicación de políticas y de esta manera, acrecentar la rentabilidad.

Así también, el resultado de la prueba de hipótesis específica 3 muestra un p-valor= $0.001 < 0.05$ con un coeficiente de correlación de 0.840, por lo tanto, se comprobó que el nivel de efectividad de cobranza se relaciona con la rentabilidad económica de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC, 2017-2019. Sin embargo, en los resultados de Chávez y Contreras (2018) se determinó que no existe relación entre el nivel de efectividad de cobranza y la rentabilidad económica con un p valor= $0.468 > 0.05$ y un coeficiente de correlación -0.127.

El resultado de la prueba de hipótesis específica 4 muestra un p-valor= $0.011 (< 0.05)$ con un coeficiente de correlación de 0.704, por lo tanto, se comprobó que el nivel de efectividad de cobranza se relaciona con la rentabilidad financiera. De manera similar, en la investigación de Mendoza (2017) concluyo que existe relación entre el control de cuentas por cobrar y la rentabilidad financiera con un p-valor= $0.000 < 0.05$ y una correlación de 0.533.

El resultado de la prueba de hipótesis específica 5 muestra un p-valor= $0.018 (< 0.05)$ con un coeficiente de correlación de -0.665 lo que evidencia una relación inversa y se

comprobó que existe relación entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica. En concordancia con la investigación de Flores y Naval (2018) que concluye que la rotación de cuentas por cobrar se relaciona favorablemente con la rentabilidad económica de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores con un $p\text{-valor}=0.040$.

Conclusiones

Los resultados de la investigación muestran que existe una relación entre la gestión de cuentas por cobrar y la situación económica y financiera de la empresa Relámpago Servicios Industriales SAC, periodo 2017-2019, la cual fue examinada de manera trimestral.

Se comprobó que el nivel de efectividad de cobranza se relaciona con la rentabilidad económica con un $p\text{-valor}=0.001<0.05$ y una correlación de 0.840 positiva alta, por lo tanto, la entidad debe aplicar estrategias para mejorar el cobro de cuentas y de esta manera incrementar la rentabilidad económica. De manera similar, se evidenció que existe una relación entre el nivel de efectividad de cobranza y la rentabilidad financiera con un $p\text{-valor}=0.011 <0.05$ y una correlación de 0.704.

Así también, se comprobó que existe una relación inversa entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica con un $p\text{-valor}=0.018 <0.05$ y un coeficiente de correlación de -0.665. Además, se evidencio que no existe relación entre la rotación de cuentas por cobrar y la liquidez con un $p\text{-valor}=0.808>0.05$.

Referencias

- Abad, J., & Basurto, S. (2018). Estándares de procedimientos de créditos para cuentas por cobrar (Universidad de guayaquil).
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Bravo, M., Lambretón, V. y, & Márquez, H. (2007). *Introducción a las finanzas*.
- Cardona, J., Martínez, A., Velásquez, S., & López, Y. (2015). Análisis de indicadores financieros del sector manufacturero del cuero y marroquinería: un estudio sobre las empresas colombianas. *Informador Técnico*, 79(2), 156.
<https://doi.org/10.23850/22565035.160>
- Ccaccya, D. A. (2013). Análisis de rentabilidad de una empresa. *Actualidad Empresarial*, VII-1, 1-42. Retrieved from <http://www.definicion.org/inversion-publica>
- Chávez, J., & Contreras, M. (2018). Gestión de las cuentas por cobrar y la situación económica y financiera de la Asociación Educativa Adventista Peruana del Norte, periodo 2013-2017. Retrieved from
<http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/1479>
- Chavez, Y., & Loconi, J. (2018). *Evaluacion de la gestión de cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa Ferronor SAC, 2015*.
- Claramunt, M., Casanovas, M., & Caicedo, E. (2012). Modelo para la predicción de indicadores de riesgo de crédito mediante razones financieras usando modelos estructurales y modelos de datos de panel: aplicación al mercado español. *Academia-Revista Latinoamericana De Administracion*, (50), 118-147. Retrieved from <http://www.scielo.org.ve/>
- de La Hoz, B., Ferrer, M., & de La Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88-109.
- Flores, M., & Naval, Y. (2018). Gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodos 2010 al 2014. *Revista de Investigación Universitaria*, 6(1), 21-36.
<https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1039>
- Flores, Melissa. (2017). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en el nivel de liquidez de la empresa Unipersonal Transportista Distribuidor de combustible y lubricantes en la ciudad de Tacna, año 2015*. (Vol. 3).
- García, O. (2015). Fórmula Du Pont y su rentabilidad, vista desde un enfoque administrativo. *Revista Universitaria Ruta*, 17(1), 45 a 62.
<https://doi.org/10.15433/ruta.v17i1.634>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de la administración financiera*.

- Izar, J., & Ynzunza, C. (2017). El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades. *2017, 13*, 48–62. Retrieved from file:///C:/Users/intel/Downloads/Dialnet-ElImpactoDelCreditoYLaCobranzaEnLasUtilidades-6160650.pdf
- Lizcano, J. (2004). Rentabilidad Empresarial. Una propuesta práctica de análisis y evaluación. In *Cámaras de comercio, servicios de estudios*. https://doi.org/M-4269-*2004
- Mantilla, D., & Ruiz, R. (2017). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa nisira systems S.A.C., distrito trujillo - año 2016*". Universidad privada antenor orrego.
- Mariño, G., & Medina, I. (2009). *La administracion financiera: una utopia en las microempresas*. 7(11), 22.
- Méndez, G., Parra, P., & Hurtado, J. (2009). Simulador para el Control Financiero de las Pymes. *Revista Científica y Tecnológica de La Fac.de Ingeniería, 14*, 38–46.
- Mendoza, H. (2017). *Control de cuentas por cobrar y su incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la Victoria, año 2017*. Universidad César Vallejo.
- Meneses, L., & Macuacé, R. (2011). Valoración y riesgo crediticio en Colombia. *Revista Finanzas y Política Económica, 3*(2), 65–82.
- Palomeque, M. P. (2008). Revista Perspectivas. *Perspectivas, (21)*, 161–172. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425942157009>
- Pineda, E., De Alvarado, E., & Canales, F. (1994). Metodología de la investigación. Manual para el desarrollo de personal de salud. *Metodología de La Investigación, 232*.
- Rojas, C. (2018). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Wurth Perú S.A.C. del Distrito de Ate – 2017. Universidad César Vallejo.
- Van, J., & Wachowicz, J. (2010a). *Fundamentos de administración financiera* (Decimoterc). Retrieved from <https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2014/09/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>
- Vásquez, L. E., & Vega, E. M. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa consermet S.A.C., distrito de huanchaco, año 2016*. Universidad privada antenor orrego.

Figuras y tablas

Tabla 1 Análisis de ratios financieros de la empresa:
Análisis de gestión de cuentas por cobrar de la empresa: Relámpago Servicios Industriales SAC 2017-2019.

Periodo	gestión de cuentas por cobrar		
	Porcentaje de venta al crédito	Nivel de efectividad de cobranza	Rotación de cuentas por cobrar
1T-17	0.51	0.30	47.11
2T-17	0.72	0.29	42.05
3T-17	0.77	0.18	44.37
4T-17	0.51	0.28	33.04
1T-18	0.50	0.28	32.22
2T-18	0.61	0.35	36.06
3T-18	0.63	0.27	41.63
4T-18	0.73	0.27	48.12
1T-19	0.64	0.53	26.85
2T-19	0.53	0.57	20.36
3T-19	0.62	0.50	27.68
4T-19	0.72	0.63	24.33

Tabla 2
Análisis de ratios financieros de la empresa: Relámpago Servicios Industriales SAC 2017-2019.

Periodo	Ratios financieros		
	Roa	Roe	Liquidez
1T-17	0.10	0.42	1.65
2T-17	-0.02	-0.14	1.72
3T-17	-0.05	-0.35	1.85
4T-17	0.06	0.33	1.76
1T-18	-0.10	-0.59	1.14
2T-18	-0.06	-0.34	1.22
3T-18	-0.09	-0.80	1.28
4T-18	-0.09	-2.15	1.30
1T-19	0.15	0.89	1.51
2T-19	0.13	0.88	1.73
3T-19	0.16	0.88	1.61
4T-19	0.23	0.89	1.53

Tabla 3

Resultados descriptivos – Relámpago Servicios Industriales SAC 2017-2019.

	Porcentaje de venta al crédito	Nivel de efectividad de cobranza	Rotación de cuentas por cobrar	ROA	ROE	Liquidez
n válidos	12	12	12	12	12	12
perdidos	0	0	0	0	0	0
media	.6242	.3708	35.3183	.0350	-.0067	1.5250
mediana	.6250	.2950	34.5500	.0200	.0950	1.5700
moda	.51a	.27a	20.36a	-.09	.88a	1.14a
desv. típ.	.09615	.14588	9.34152	.11658	.91880	.23662
varianza	.009	.021	87.264	.014	.844	.056
asimetría	.040	0.706	-.098	.278	-1.079	-.376
error típ. de asimetría	.637	.637	.637	.637	.637	.637
curtosis	-1.447	-0.992	-1.346	-1.536	1.321	-1.294
error típ. de curtosis	1.232	1.232	1.232	1.232	1.232	1.232
rango	.27	.45	27.76	.33	3.04	.71
mínimo	.50	.18	20.36	-.10	-2.15	1.14
máximo	.77	.63	48.12	.23	.89	1.85
suma	7.49	4.45	423.82	.42	-.08	18.30

Tabla 4

Prueba de normalidad

	Shapiro-wilk		
	Estadístico	gl	sig.
Porcentaje de ventas al crédito	.906	12	.188
Nivel de efectividad de cobranza	.861	12	.050
Rotación de cuentas por cobrar	.945	12	.572
Rentabilidad económica	.899	12	.153
Rentabilidad financiera	.875	12	.076
Liquidez	.928	12	.357

Tabla 5. Prueba de hipótesis

Prueba de hipótesis para porcentaje de venta al crédito y liquidez

			Liquidez
r de pearson	Porcentaje de venta al crédito	Coefficiente de correlación	.130
		Sig. (bilateral)	.688
		N	12

Tabla 6.

Prueba de hipótesis para porcentaje de venta al crédito y ROE

			ROE
r de pearson	Porcentaje de venta al crédito	Coefficiente de correlación	-.300
		Sig. (bilateral)	.344
		N	12

Tabla 7.

Prueba de hipótesis para nivel de efectividad de cobranza y ROA

			ROA
r de pearson	Nivel de efectividad de cobranza	Coefficiente de Correlación	,840
		Sig. (bilateral)	.001
		N	12

Tabla 8. Prueba de hipótesis para.

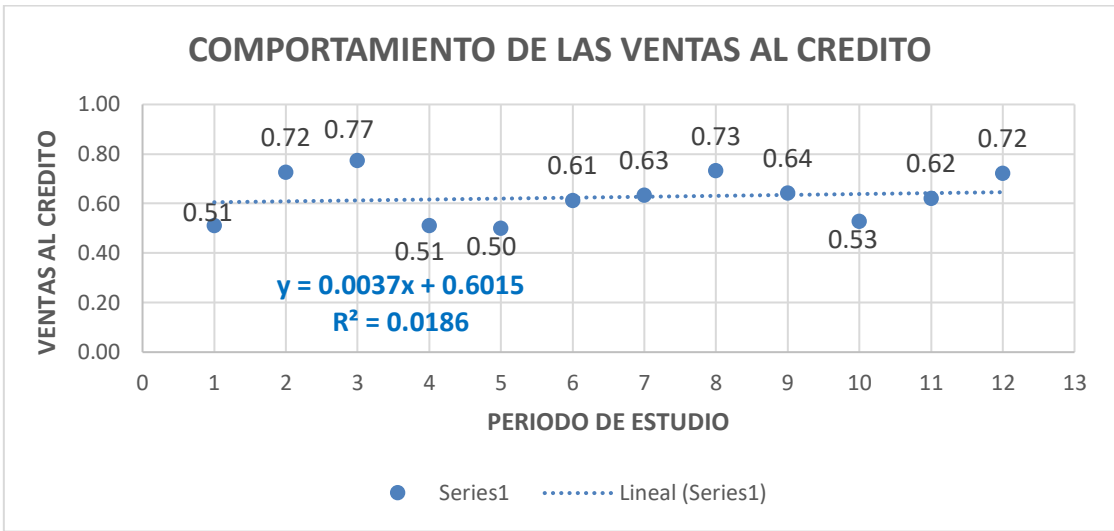
Prueba de hipótesis para nivel de efectividad de cobranza y ROE

			ROE
r de pearson	Nivel de efectividad de cobranza	Coefficiente de Correlación	,704
		Sig. (bilateral)	.011
		N	12

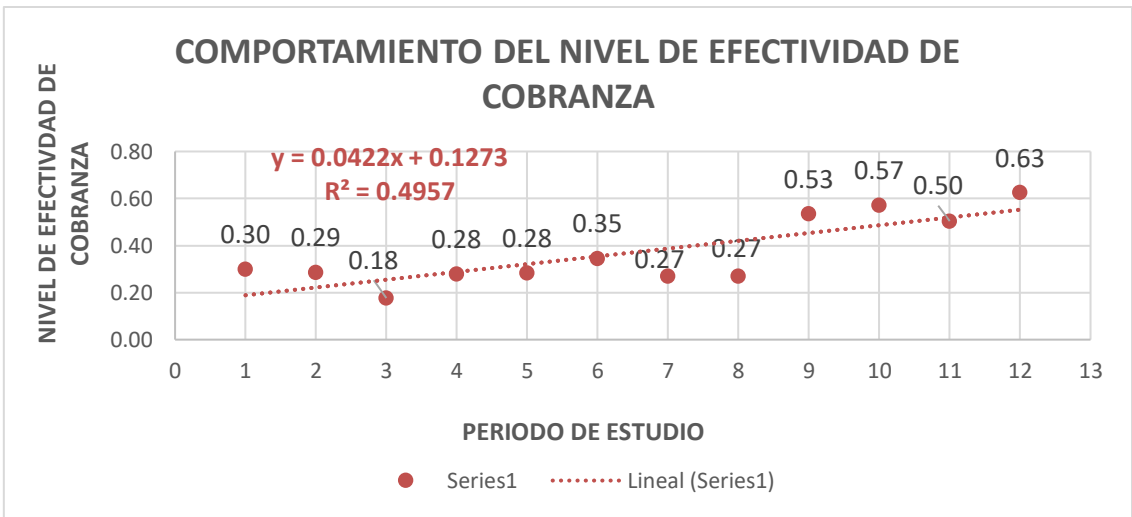
Tabla 9. Prueba de hipótesis para.

Prueba de hipótesis para la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad económica

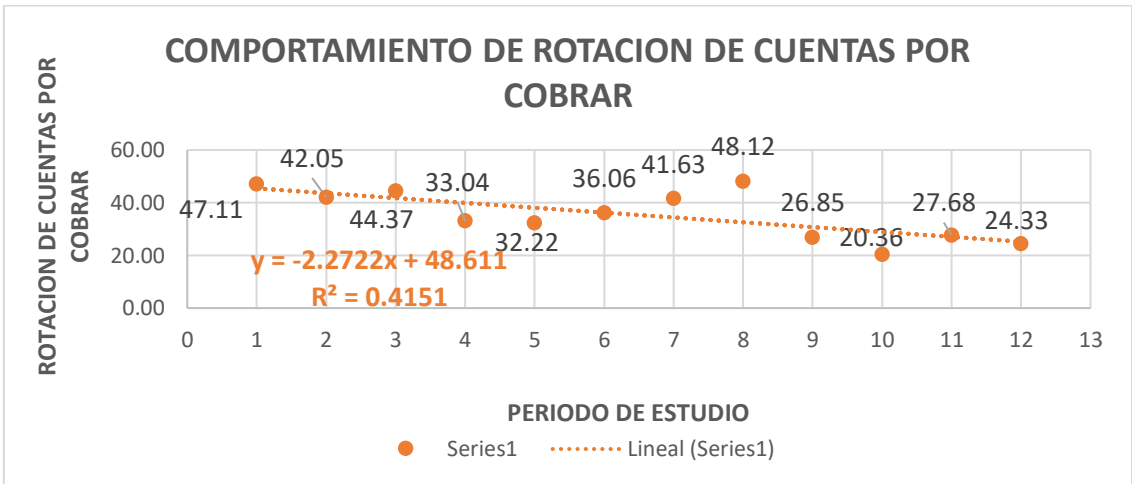
			ROA
R de Pearson	Rotación de cuentas por cobrar	Coefficiente de Correlación	-,665
		Sig. (bilateral)	.018
		N	12



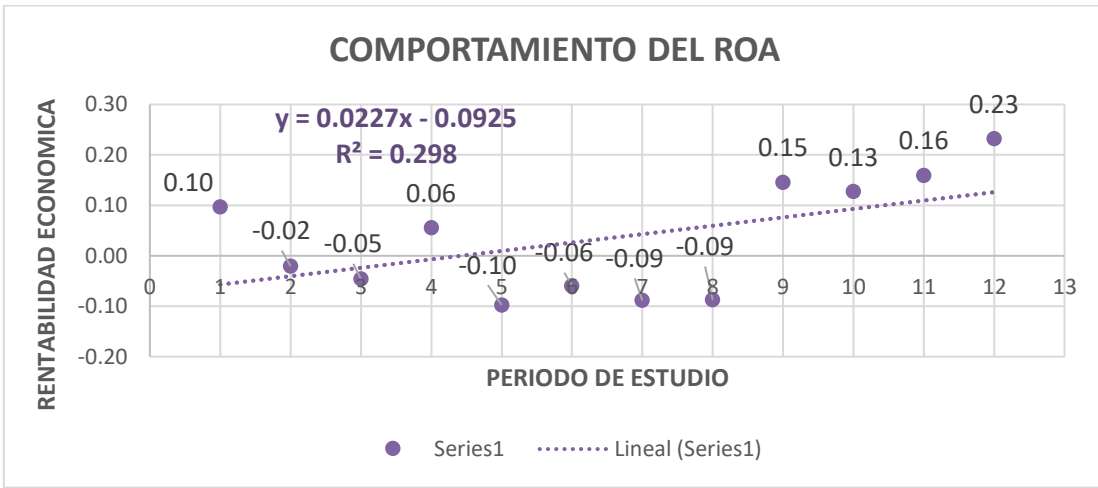
Gráfica 1 Comportamiento de las ventas al crédito



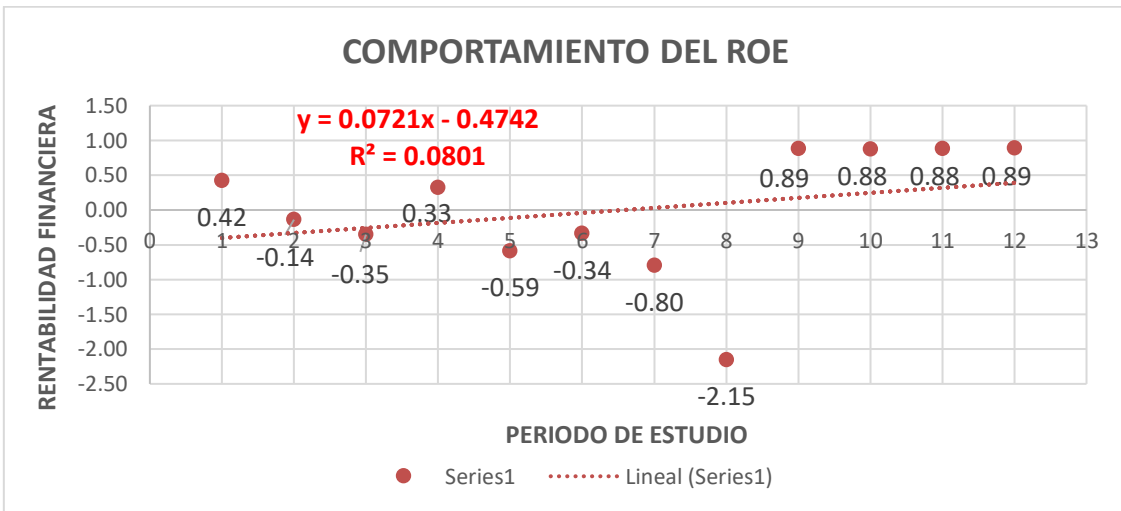
Gráfica 2 Comportamiento del nivel de efectividad de cobranza



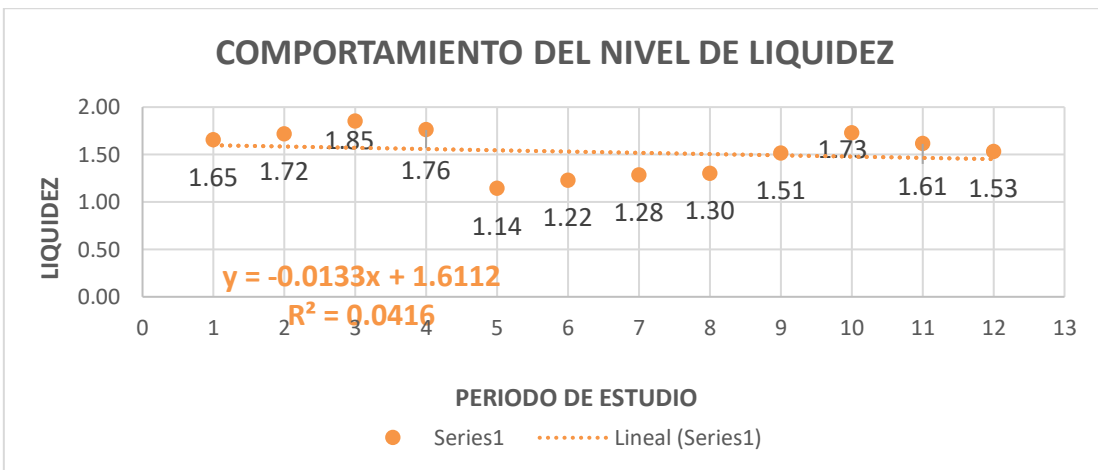
Gráfica 3 Comportamiento de la rotación de cuentas por cobrar



Gráfica 4 Comportamiento del nivel del ROA



Gráfica 5 Comportamiento del nivel del ROE



Gráfica 6 Comportamiento del nivel de la liquidez