

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

Facultad de Ciencias Empresariales

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y

FINANCIERAS



**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU
INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA**

GRUPO CLATH S.A.C., TACNA, AÑOS 2014-2018

TESIS

PRESENTADA POR:

BR. THALIA LOURDES PEÑA CONDORI

ASESOR:

DOC. ELOYNA PEÑALOZA ARANA

Para optar el título profesional de:

CONTADOR PÚBLICO CON MENCIÓN EN

AUDITORIA

TACNA-PERÚ

2019

Dedicatoria

Dedico este trabajo de investigación a dios, por todo lo aprendido y quien me dio fortaleza para cumplir con este objetivo.

A mi madre, por haberme apoyado, por su entera confianza que puso en mí, por haberme inculcado valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien.

A mi padre, por ser el pilar más importante de mi vida.

A mis hermanos por los ejemplos de perseverancia, constancia, superación.

A mi novio por su comprensión y apoyo incondicional, por ser motivo para seguir adelante.

Agradecimiento

A mis maestros:

Por su gran apoyo, orientación y optimismo antes, durante y después de la presentación del siguiente trabajo de investigación; por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de nuestra formación profesional.

A mis amigos:

Por su apoyo incondicional y motivación durante nuestra formación profesional.

Gracias a todos por su ayuda directa e indirecta en la realización de la presente tesis.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I : PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1. Descripción del problema.....	3
1.2. Formulación del problema.....	5
1.2.1. Problema Principal	5
1.2.2. Problemas Específicos.....	5
1.3. Justificación de la investigación.....	6
1.4. Objetivos.....	8
1.4.1. Objetivo General	8
1.4.2. Objetivos Específicos	8
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	9
2.1. Antecedentes.....	9
2.1.1. Antecedentes internacionales	9
2.1.2. Antecedentes nacionales.....	10
2.1.3. Antecedentes locales	13
2.2. Base teórica	15
2.2.1. Gestión de cuentas por cobrar	15
2.2.2. Rentabilidad.....	23
2.3. Definición de conceptos básicos	33

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	35
3.1. Hipótesis	35
3.1.1. Hipótesis general	35
3.1.2. Hipótesis específicas	35
3.2. Variable e indicadores	36
3.2.1. Identificación de la Variable	36
3.2.2. Operacionalización de la variable	36
3.3. Tipo de investigación	38
3.4. Diseño de investigación.....	38
3.5. Nivel de investigación	38
3.6. Ámbito de la investigación.....	39
3.7. Población y muestra	39
3.8. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	39
3.8.1. Técnicas	39
3.8.2. Instrumento.....	40
3.9. Procesamiento y análisis de datos	40
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....	41
4.1. Tratamiento estadístico.....	41
4.1.1. Resultados.....	41
4.2. Verificación de hipótesis	84
4.2.1. Verificación de hipótesis general	84
4.2.2. Verificación de hipótesis específicas.....	86
CONCLUSIONES	92

RECOMENDACIONES	94
REFERENCIAS	95
APÉNDICE	99

Lista de Tablas

Tabla 1	Operacionalizacion de la variable independiente	35
Tabla 2	Operacionalizacion de la variable dependiente	35
Tabla 3	Gestión de cuentas por cobrar entre el año 2014 a 2018	42
Tabla 4	Gestión de cuentas por cobrar en el año 2014	43
Tabla 5	Gestión de cuentas por cobrar en el año 2015	44
Tabla 6	Gestión de cuentas por cobrar en el año 2016	45
Tabla 7	Gestión de cuentas por cobrar en el año 2017	46
Tabla 8	Gestión de cuentas por cobrar en el año 2018	47
Tabla 9	Ventas al crédito entre el año 2014 a 2018	49
Tabla 10	Ventas al crédito en el año 2014	50
Tabla 11	Ventas al crédito en el año 2015	51
Tabla 12	Ventas al crédito en el año 2016	52
Tabla 13	Ventas al crédito en el año 2017	53
Tabla 14	Ventas al crédito en el año 2018	54
Tabla 15	Apalancamiento entre el año 2014 a 2018	57
Tabla 16	Apalancamiento en el año 2014	58
Tabla 17	Apalancamiento en el año 2015	59
Tabla 18	Apalancamiento en el año 2016	60
Tabla 19	Apalancamiento en el año 2017	61
Tabla 20	Apalancamiento en el año 2018	62
Tabla 21	Efectivo y equivalente de efectivo entre el año 2014 a 2018	63
Tabla 22	Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2014	64
Tabla 23	Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2015	65
Tabla 24	Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2016	66
Tabla 25	Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2017	67
Tabla 26	Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2018	68
Tabla 27	Rentabilidad del activo entre el año 2014 a 2018	70

Tabla 28	Rentabilidad del activo en el año 2014	71
Tabla 29	Rentabilidad del activo en el año 2015	72
Tabla 30	Rentabilidad del activo en el año 2016	73
Tabla 31	Rentabilidad del activo en el año 2017	74
Tabla 32	Rentabilidad del activo en el año 2018	75
Tabla 33	Rentabilidad del activo entre el año 2014 a 2018	77
Tabla 34	Rentabilidad del patrimonio en el año 2014	78
Tabla 35	Rentabilidad del patrimonio en el año 2015	79
Tabla 36	Rentabilidad del patrimonio en el año 2016	80
Tabla 37	Rentabilidad del patrimonio en el año 2017	81
Tabla 38	Rentabilidad del patrimonio en el año 2018	82
Tabla 39	Resumen del modelo	83
Tabla 40	ANOVA del modelo	84
Tabla 41	Coefficientes del modelo	84
Tabla 42	Resumen del modelo Hipótesis Específica 1	85
Tabla 43	ANOVA del modelo Hipótesis Específica 1	86
Tabla 44	Coefficientes del modelo Hipótesis Específica 1	86
Tabla 45	Resumen del modelo Hipótesis Específica 2	87
Tabla 46	ANOVA del modelo Hipótesis Específica 2	88
Tabla 47	Coefficientes del modelo Hipótesis Específica 2	88
Tabla 48	Resumen del modelo Hipótesis Específica 3	89
Tabla 49	ANOVA del modelo Hipótesis Específica 3	90
Tabla 50	Coefficientes del modelo Hipótesis Específica 3	90

Lista de Figuras

Figura 1	Gestión de cuentas por cobrar entre el año 2014 a 2018	42
Figura 2	Gestión de cuentas por cobrar en el año 2014	43
Figura 3	Gestión de cuentas por cobrar en el año 2015	44
Figura 4	Gestión de cuentas por cobrar en el año 2016	45
Figura 5	Gestión de cuentas por cobrar en el año 2017	46
Figura 6	Gestión de cuentas por cobrar en el año 2018	47
Figura 7	Ventas al crédito entre el año 2014 a 2018	49
Figura 8	Ventas al crédito en el año 2014	50
Figura 9	Ventas al crédito en el año 2015	51
Figura 10	Ventas al crédito en el año 2016	52
Figura 11	Ventas al crédito en el año 2017	53
Figura 12	Ventas al crédito en el año 2018	54
Figura 13	Apalancamiento entre el año 2014 a 2018	57
Figura 14	Apalancamiento en el año 2014	58
Figura 15	Apalancamiento en el año 2015	59
Figura 16	Apalancamiento en el año 2016	60
Figura 17	Apalancamiento en el año 2017	61
Figura 18	Apalancamiento en el año 2018	62
Figura 19	Efectivo y equivalente de efectivo entre el año 2014 a 2018	63
Figura 20	Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2014	64
Figura 21	Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2015	65
Figura 22	Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2016	66
Figura 23	Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2017	67
Figura 24	Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2018	68
Figura 25	Rentabilidad del activo entre el año 2014 a 2018	70
Figura 26	Rentabilidad del activo en el año 2014	71
Figura 27	Rentabilidad del activo en el año 2015	72

Figura 28	Rentabilidad del activo en el año 2016	73
Figura 29	Rentabilidad del activo en el año 2017	74
Figura 30	Rentabilidad del activo en el año 2018	75
Figura 31	Rentabilidad del activo entre el año 2014 a 2018	77
Figura 32	Rentabilidad del patrimonio en el año 2014	78
Figura 33	Rentabilidad del patrimonio en el año 2015	79
Figura 34	Rentabilidad del patrimonio en el año 2016	80
Figura 35	Rentabilidad del patrimonio en el año 2017	81
Figura 36	Rentabilidad del patrimonio en el año 2018	82

RESUMEN

La tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C., Tacna, años 2014-2018”, corresponde al trabajo de investigación para optar por el título profesional de Contador Público para la Universidad Privada de Tacna.

El objetivo del trabajo es determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

La metodología propuesta es de tipo básica, con un diseño de carácter no experimental y longitudinal, así como un nivel causal-explicativo, cuyo ámbito de aplicación es la empresa Grupo Clath S.A.C., siendo la población de estudio las series de tiempo entre el año 2014 a 2018.

Se concluye que la gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018, de forma significativa, dado un valor de significancia menor de 0.05, y cuyo R-cuadrado explica una incidencia en un 10.2%. En tal sentido la gestión de cuentas por cobrar toma importancia como un elemento que permita a la empresa lograr mayor rentabilidad, poniendo en manifiesto la importancia de la gestión de cuentas por cobrar para lograr mayor sostenibilidad del negocio en términos financieros.

ABSTRACT

The thesis entitled “Management of accounts receivable and its impact on the profitability of the company Grupo Clath SAC, Tacna, years 2014-2018”, corresponds to the research work to opt for the professional title of Public Accountant for the Private University of Tacna.

The objective of the work is to determine the impact of the management of accounts receivable on the profitability of the company Grupo Clath S.A.C. from the city of Tacna, years 2014-2018.

The proposed methodology is of a basic type, with a non-experimental and longitudinal design, as well as a causal-explanatory level, whose scope is the Clath SAC Group company, the study population being the time series between 2014 to 2018.

It is concluded that the management of accounts receivable affects the profitability of the company Grupo Clath S.A.C. from the city of Tacna, years 2014-2018, significantly, given a significance value of less than 0.05, and whose R-square explains an incidence of 10.2%. In this sense, the management of accounts receivable takes importance as an element that allows the company to achieve greater profitability, highlighting the importance of the management of accounts receivable to achieve greater business sustainability in financial terms.

INTRODUCCIÓN

La investigación titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C., Tacna, años 2014-2018”, tiene su desarrollo a partir de cuatro capítulos que abordan la problemática referente a la situación financiera del Grupo Clath S.A.C.

El Capítulo I: Planteamiento del problema brinda información referente a la descripción del problema, formulación del problema, justificación de la investigación y objetivos del estudio.

El Capítulo II: Marco Teórico, desarrolla los aspectos relacionados a la información teórica sobre las variables de estudio, iniciando para ello con la cita de antecedentes de investigación tanto internacionales, nacionales y locales, seguido por las bases teóricas relativas a la gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad, y la definición de conceptos básicos.

El Capítulo III: Metodología, presenta información referente a las hipótesis de investigación, variables e indicadores, tipo de investigación, diseño de investigación, nivel de investigación, ámbito, población y muestra, técnicas e instrumentos y procesamiento y análisis de datos.

El Capítulo IV: Resultados, inicia con la presentación del tratamiento estadístico, en el cual se presentan los resultados respecto al análisis de la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad, seguido por la verificación de la hipótesis general y específicas.

Finalmente se presentan las conclusiones, recomendaciones, referencias y el apéndice del documento.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

Como se sabe, la rentabilidad es una acción económica que permite comparar a aquellos métodos que se han empleado para una determinada operación, y la ganancia que se ha obtenido producto de esa operación. De igual forma, la rentabilidad puede correr el riesgo de disminuir, por no manejar una apropiada gestión de cuentas por cobrar, que vienen a ser directrices que fijan la entidad dirigidas a controlar los aspectos relacionados al crédito que se concede a los clientes en una posible venta de bienes o en la prestación de un servicio, con el objetivo de asegurar la cobranza de los mismos dentro las fechas establecidas; sin embargo, las entidades no logran concretizar tal aspecto, pues no logran desarrollar una eficiente gestión por cobrar.

Reilly mencionado por Delgado Fuente (2018), afirma que la escases de rentabilidad en las entidades de cualquier sector, es una gran problemática la cual pueden ser fruto de la obstrucción de una actividad empresarial, por las elevadas tasas de morosidad de los adquirentes, así como por la insuficiente gestión de cobranza o por cambios en los pagos de los proveedores.

Mientras en Venezuela, según (Gonzalez Vera, 2013), la empresa Hierros San Feliz, C.A. líder en la distribución de materiales de construcción, emplea un movimiento considerable de cuentas por cobrar debido a que incrementan el volumen

de sus ventas relacionada con los créditos, en tanto viene sucediendo que las políticas de cobro de ventas al crédito no se están cumpliendo, por lo que causa el retraso de las cuentas por cobrar en los plazos establecidos, en virtud de que los trabajadores no llevan un registro de los cobros que se deben realizar, como también no se llevan manuales de procedimientos, lo cual dificulta el buen desempeño de las funciones de los departamentos créditos y cobranza.

Asimismo, Diario Gestión (2016), menciona que durante los tres últimos años, solo un 28% de las empresas ha obtenido un crecimiento rentable, es decir, en un incremento sostenido y simultaneo de ventas y utilidades, por otro lado en el mercado empresarial de las MYPES se ha vuelto mucho más competitivo, ya que las organizaciones con el objetivo de vender usan como una estrategia las ventas al crédito, que se ha transformado en un gran reto para las organizaciones, ya que afecta su rentabilidad y por ende en su liquidez.

Las entidades de sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de lima según Flores y Navel (2016), estas empresas no manejan una adecuada gestión de factores internos y externos del lugar para poder mantenerse en el mercado, tienen un procedimiento inadecuado y deficiente en cuanto a sus cuentas por cobrar, por lo cual afecta y da como resultado una mala rentabilidad.

La empresa Grupo Clath S.A.C., también conocido como Esis Soluciones, se dedica a la venta al por mayor y menor de impresoras y prestación de servicios, tiene más de 8 años en el mercado, no obstante existen ciertas deficiencias que perjudican el ámbito económico y administrativo, tales como la falta de gestión en cobranza, la

existencia de un solo personal administrativo que se encarga de realizar los cobros a los clientes, el fuerte incremento de ventas al crédito, la falta de disponibilidad de efectivo para cubrir las deudas a corto plazo y el retraso de la cancelación de los créditos financieros esto generando moras por lo que no logra optimizar los cobros en su totalidad, por ende afecta a la rentabilidad. De manera que la carente gestión, con lleva a la empresa Grupo Clath S.A.C. obtener una significativa ineficiencia en la recuperación de cuentas, es por ello que en varias oportunidades de han destacado en contextos que obstaculizan su desarrollo y le impiden lograr sus objetivos trazados, esta problemática deriva en falta de rentabilidad, disminución en el capital de trabajo e incremento del endeudamiento, entre otros efectos adversos.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema Principal

¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa de Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿En qué medida el nivel de ventas al crédito incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018?

- ¿De qué manera el apalancamiento incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018?
- ¿Cómo el efectivo y equivalente de efectivo incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018?

1.3. Justificación de la investigación

La presente investigación se enfocará en estudiar la gestión de cuentas por cobrar que es muy importante para incrementar la disponibilidad de efectivo y capital en la empresa y determinar cómo influye esta variable en la rentabilidad en la empresa Grupo Clath S.A.C..

La presente investigación se justifica a partir de su:

A) Relevancia Económica

El presente proyecto de investigación se justifica considerando que el control previo actúa como una herramienta de mejora que permite detectar y evaluar las deficiencias que se presenten en la operatividad de la entidad, exclusivamente en los procedimientos de las cuentas por cobrar a clientes, personal y/o terceros, que se presentan normalmente en las empresas comerciales y servicios para una posterior propuesta de manejo de una adecuada gestión de cuentas por cobrar de una empresa del mismo rubro que coadyuven al mejoramiento del resultado económico, administrativo y financiero de la empresa.

B) Relevancia Social

El proyecto de investigación, una vez desarrollada y resuelta, representa un documento fiable para la empresa a estudiar, dado que brinda análisis de los problemas o debilidades que presenta la empresa en mención; de igual manera, estos aspectos no solo comprenden al sector empresarial, sino que puede ser aplicado a nivel personal como los préstamos que realizan las personas y de qué modo su utilización puede ser beneficiosa o perjudicial (rentabilidad) para los prestamistas. Por lo tanto, esta investigación contribuye a dar conocer un análisis empresarial que podría ser tomado en cuenta en la sociedad.

C) Valor Teórico

La investigación propuesta presenta un nuevo marco de referencia para posibles investigaciones futuras en el campo de estudio de rentabilidad. También se genera aportes a las teorías previamente formuladas, que permiten compararlas con la realidad problemática de las empresas.

D) Utilidad metodológica

A fin evaluar y analizar cada una de las variables de estudio a partir de técnicas metodológicas para recopilar información, y que con lleven a resolver la hipótesis planteada, por lo que implica la necesidad de aplicar el método científico y proponer herramientas

novedosas para recopilar datos importantes de la empresa, por lo que la investigación logra su justificación metodológica.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Determinar en qué medida el nivel de ventas al crédito incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.
- Determinar de qué manera el apalancamiento incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018
- Determinar como el efectivo y equivalente de efectivo incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes internacionales

Noriega (2011), presento la tesis titulada “*Administración de Cuentas por Cobrar, un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*” para optar el grado de maestro en ciencias en la facultad de ciencias económicas de la universidad de san Carlos de Guatemala. El trabajo de investigación fue realizado con el objetivo de crear una propuesta administrativa de cuentas por cobrar eficiente que brinde apoyo a la gestión financiera y toma de decisiones a empresas que se dedican a la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala.

En cuanto a la metodología, el enfoque de la investigación es cualitativo, bajo una modalidad de estudio de tipo descriptiva, utilizando como técnicas de investigación documenta y de campo.

El trabajo de investigación concluye que, mediante el análisis financiero realizado a un cierto conjunto de empresas dedicadas a la industria maquiladora de prendas de vestir, durante un determinado periodo estas atraviesan por una administración desatendida en cuentas por cobrar, producto del escaso control en el otorgamiento de créditos, ya que los confieren con excesiva libertad, sin dar la atención adecuada y necesaria a los nuevos clientes.

Macías (2017), presento la tesis titulada “*Control en la Administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Globalolimp S.A.*”, para la obtención del título de ingeniera en contabilidad y auditoría para la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. El objetivo de la investigación es evaluar el control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la empresa Globalolimp S.A.

La metodología empleada fue de tipo descriptivo y documental, utilizando técnicas de investigación como el análisis de la información, encuesta y entrevista, el enfoque aplicado es cualitativo.

El autor concluye que, gran parte de las empresas no cuentan con una proyección de flujos a largo plazo. Ya que, se puede financiar adecuadamente si coloca sus flujos en inversión a corto plazo de tal modo que el vencimiento de las mismas sea la fecha de pago de sus obligaciones de la empresa y así no generar gastos financieros para solicitar préstamos y sobregiros, de tal manera no afectar la liquidez de la empresa por una incorrecta actividad de cobranza.

2.1.2. Antecedentes nacionales

En primer lugar, se tiene que en diciembre del 2017 fue presentado en la facultad de ciencias empresariales de la Universidad Cesar Vallejo, tesis titulado “cuentas por cobrar y liquidez en la empresa Imagen Corporativa S.A.C. distrito de Lince, año 2017” por Izaguirre (2017), como

requisito para la obtención del título profesional de contador público. La investigación fue desarrollada con el propósito de Determinar de qué manera las cuentas por cobrar se relaciona con la liquidez de la empresa Imagen Corporativa S.A.C., distrito de Lince.

El estudio es concebido como una investigación de campo del tipo descriptiva - correlacional, se concentró en mayor medida en la Empresa Imagen Corporativa S.A.C., ubicado en el distrito de Lince, Lima. Para obtener y/o recolectar datos se ha utilizado las técnicas de encuesta desarrollado a través de un cuestionario, con lo que se obtuvo la información necesaria para realizar el diagnóstico de la situación económica y financiera de la empresa en mención.

El autor concluye que, las cuentas por cobrar están vinculadas estrechamente con el pago de las obligaciones contraídas por la empresa Imagen Corporativa S.A.C., esta relación se debe a la importancia de aplicar controles y análisis a las cuentas por cobrar, de tal modo tener el suficiente recurso monetario para cubrir con las obligaciones contraídas. El estudio arrojó una relación positiva perfecta, es decir que en la medida que los controles sean aplicados en su debido momento mayormente se logrará cumplir con el pago de las obligaciones ya sea a corto o largo plazo.

Barrientos (2017), desarrolló el trabajo denominado: *“La gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la situación financiera de la empresa de Proveeduría Marítima Zeus Maritime S.R.L.”*, como requisito para optar el título profesional de contador público, que se dicta en la facultad de ciencias contables de la Universidad Nacional Del Callao. El trabajo de

investigación fue realizado con el objetivo de Determinar que la gestión de cuentas por cobrar influye en la situación financiera de la empresa de proveeduría marítima S.R.L., en cuanto a la metodología, se hizo un estudio de tipo descriptivo, correlacional y el diseño no experimental utilizando como técnicas de investigación la encuesta y la observación, teniendo como instrumento el cuestionario y los estados financieros, ratios financieras.

Esta investigación concluye que la gestión de cuentas por cobrar influye positivamente en el entorno financiero, por otro lado se comprueba que al implementarse el plan de mejora con una aplicación de calidad en las políticas de crédito y cobranza se consigue alcanzar a los objetivos trazados por la empresa Zeus Maritime, asimismo tuvo como resultado un buen manejo de las cuentas por cobrar, logrando que las deudas concedidas se conviertan en efectivo en menor plazo, obteniendo una utilidad considerable y un menor nivel de endeudamiento.

En esta misma labor de investigación y consulta se encontró la tesis titulada *“Control de cuentas por cobrar y su incidencia con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de la victoria”*, por Mera (2017) ante la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Cesar Vallejo, como requisito para optar el título profesional de contador público. La investigación tiene como objetivo principal determinar de qué manera el control de cuentas por cobrar incide con la rentabilidad en las empresas comerciales del distrito la Victoria. En cuanto a la metodología, se hizo un estudio de tipo no experimental, descriptivo utilizando instrumentos de encuesta y el cuestionario.

El autor concluye que para obtener una rentabilidad considerable se debe poner atención y dar prioridad a la política de cobranza en las empresas comerciales del distrito de la victoria, esto a raíz a que si hay más control y registro oportuno en la política de cobranza hay mayor rentabilidad, es decir a mayor control en las cuentas por cobrar, mayor rentabilidad espera.

2.1.3. Antecedentes locales

En el trabajo de investigación “*Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en el nivel de liquidez de la empresa unipersonal transportistas distribuidor de combustibles y lubricantes en la ciudad de Tacna*”, presentado por Flores (2017), para la obtención del título profesional de contador público. A fin de Determinar como la gestión de cuentas por cobrar influye en el nivel de liquidez de la empresa unipersonal transportista distribuidor de combustible y lubricantes en la ciudad de Tacna, en cuanto a la metodología, el tipo de investigación es aplicada, con un estudio de diseño no experimental, utilizando técnicas de recolección de datos, la encuesta y como instrumento el cuestionario. Esta investigación concluye que las políticas de cuentas por cobrar que se ejecutan en la Empresa, se ajustan casi siempre a las necesidades de la empresa, y se implementan mayormente de manera adecuada, lo que origina que en ocasiones no se garantice en forma total el adecuado cobro a los clientes por las respectivas ventas realizadas al crédito. En cuanto a las políticas de cuentas por cobrar, así como la revisión de procedimientos y las técnicas de cuentas por cobrar influyen positivamente en la liquidez, pero aún falta implementar en forma correcta.

Además, en la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, en la escuela de posgrado se presentó el trabajo de investigación *“Análisis del apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de lima”*, por Casamayou (2019), como requisito para optar el grado académico de doctor en Ciencias Contables y Financieras. Tesis que fue desarrollado con el objetivo principal de Determinar la influencia del apalancamiento financiero en la rentabilidad de las empresas pertenecientes al sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima, el estudio es concebido como una investigación de tipo no experimental, con un nivel de investigación descriptivo, correlacional, utilizando técnicas de recolección de datos como el análisis documental retrospectivo conjuntamente con el instrumento de análisis del contenido. Esta investigación llego a la conclusión que, el apalancamiento financiero es uno de los factores que se relaciona con la rentabilidad de las empresas del sector industrial a nivel nacional, periodo 2008-2017. El apalancamiento financiero revela el 35,7% del comportamiento del ROE.

El siguiente trabajo que se ha revisado fue presentado en 2017, por Balboa (2017), en la Universidad Privada de Tacna, facultad de ciencias empresariales, el trabajo se titula *“Influencia de la gestión de calidad en el nivel de la rentabilidad de la asociación agroindustrial olivarera de sama”* a fin de optar por el título de Ingeniero Comercial. La investigación fue desarrollada a fin de determinar la influencia de la gestión de calidad en el

nivel de rentabilidad de la asociación agroindustrial olivera de Sama. En cuanto a la metodología, El estudio es concebido como una investigación correlacional, con un diseño de campo transversal, el autor concluye que de acuerdo a los resultados de la investigación se puede afirmar que la Gestión de calidad influye en el nivel de Rentabilidad, de la Asociación Agroindustrial Olivarera de Sama. Tiene una correlación significativa y positiva comprobada estadísticamente mediante la prueba de regresión lineal.

2.2.Base teórica

2.2.1. Gestión de cuentas por cobrar

2.2.1.1.Definición de gestión

Es una técnica empresarial cuyo procedimiento permite a la empresa ser proactivo en la planeación de su futuro. Se utiliza el término gestión para dar referencia de ser a la acción de participar donde se dirige y se decide para beneficio común. Prieto (2011). Al respecto, podemos decir que gestionar es realizar actividades que hacen posible la ejecución de una acción comercial.

Según Huertas de Mora y Pardo (2018), la gestión de empresas toma la palabra para definir las innumerables acciones, tantas como sean necesarias y oportunas, o el

accionar de los funcionarios de una empresa para asegurar el logro de los resultados esperados o proyectados para ella.

2.2.1.2. Definición de cuentas por cobrar

Son créditos que se conceden a los clientes que paguen después de un tiempo acordado los bienes comprados después de haberlo recibido. (Morales castro & Morales castro, 2014).

Stevens (2017) indica que, Es uno de los activos más significativos, ya que es el activo más líquido después del efectivo en una empresa con carácter económico. Asimismo, las cuentas por cobrar representan ventas o prestación de servicio que se recupera en dinero.

Las cuentas por cobrar reflejan partes de los ingresos que percibe la entidad, el fin de la gestión de créditos trata de incrementar las ventas e incrementar así el valor de la empresa al crecer créditos a los clientes, teniendo en cuenta que incrementar el volumen de las ventas, incrementara la rentabilidad de la empresa, y por ende el valor de cada acción.

Según Meza (S.F.), “Las cuentas por cobrar son los importes que adeudan terceras personas a la empresa. Existen cuentas por cobrar derivadas de las operaciones de la empresa y existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa”.

Las cuentas por cobrar son derechos de cobro que tiene una empresa sobre terceros para una determinada fecha. También “se las puede definir como la prestación que hace un individuo de algunos de sus bienes con el objetivo de que en un plazo de tiempo los adquiera nuevamente” (Enciclopedia Economica, s.f.).

Esta prestación a crédito de algún bien o servicio es pagada con efectivo en sumas parciales, y si es el caso de que no se cumple con el pago en las fechas acordadas, la empresa o persona cuenta con el derecho de recuperar lo que vendió a crédito.

Córdoba (2012), menciona que, la apropiada administración de los recursos invertidos en cuentas por cobrar, es una de las responsabilidades de la gestión financiera de la empresa, para lograr los objetivos institucionales. En esta tarea, que involucra asumir riesgos, se deben verificar y analizar utilidades, al igual que control y mejorar políticas de cobranzas adecuadas a la entidad.

2.2.1.2.1. Tipos de cuentas por cobrar

- **Corto plazo:** Son todas aquellas que solicitan de disponibilidad inmediata dentro de un determinado plazo que esta no puede ser mayor a un año. Este tipo de cuentas se deben mostrar en el Estado de Situación Financiera como activo corriente.
- **Largo Plazo:** la disponibilidad de efectivo puede ser a más de un año. Este tipo de cuentas se tiene que presentar fuera del activo no corriente.

2.2.1.2.2. Características de cuentas por cobrar

Enciclopedia Económica (s.f.) menciona, que algunas de las características de las cuentas por cobrar son las siguientes:

- Los créditos son recaudados en el plazo acordado ya sea, a corto o largo plazo.
- La empresa examina el historial crediticio y financiero del cliente antes de realizar la venta al crédito.
- Se solicitan referencias para efectuar las cuentas.
- Se establecen términos y fechas de pagos y de beneficios por pago oportuno.
- Se utilizan diferentes métodos de pago.

2.2.1.2.3. Factores que determinan la gestión de las cuentas por cobrar

Según Córdoba (2012), Una apropiada gestión de las cuentas por cobrar dependerá de diferentes factores:

- Nivel de ventas: ya que al incrementar las ventas también se elevará la cartera, lo que involucra responsabilidad de los mayores riesgos de incobrabilidad.
- Tipo de clientes: esto debido a que mientras más diferentes sean los clientes, existe menos riesgo de incobrabilidad.
- Riesgo crediticio: se tiene que evaluar el riesgo que conlleva vender a nuevos clientes o el hecho de ampliar su línea de crédito a sus actuales clientes de la empresa.
- Política de incobrabilidad: siendo primordial tener políticas adecuadas de aproximación ante la existencia de deudores morosos o incobrables.
- Plazo de cobro: se deben vincular los cobros de las ventas realizadas con los pagos de dicha operación, porque ampliar cobros de clientes es una concesión de crédito que puede afectar directamente la gestión del capital de trabajo de la empresa.

Los componentes principales de la gestión de las cuentas por cobrar según (Perez Carballo Veiga, 2015) son:

- La evaluación del riesgo crediticio del cliente
- El límite de crédito que se considera a cada cliente y el plazo de pago
- La forma de documentar la deuda siente y el medio para cobrarla.

- Las garantías solicitadas al cliente, como un aval o el mantenimiento de la reserva de dominio sobre la mercancía entregada para mantener la propiedad del bien hasta que el comprador lo pague.
- El descuento o recargo financiero aplicable, por anticipar o retrasar el cobro.

2.2.1.2.4. Cuentas por cobrar provenientes de la venta de bienes y servicios

“Son todas aquellas cuentas cuyo origen es la venta a crédito de bienes o servicios y que, generalmente, están respaldadas por la aceptación de una factura por parte del cliente” (Malave, 2005).

2.2.1.2.5. La convertibilidad de las cuentas por cobrar en las ventas

De acuerdo a Morales Castro (2014), “una venta deberá considerarse efectiva hasta que ingresa el importe a los ingresos de la empresa mediante efectivo, cheques o transferencia electrónicas”.

Una entidad que no cambia en dinero efectivo sus cuentas por cobrar se queda sin los recursos necesarios para el adecuado desempeño de sus fases operativas de producción y ventas de mercadería, por lo que puede, en parte, llevar a la falta de recursos y paralizar sus fases operativas, y por la otra parte, a aumentar los clientes deudores.

2.2.1.2.6. Definición de efectivo y equivalente de efectivo

Se denomina dinero en caja a todos los activos que normalmente son reconocidos como forma de pago, son recursos de la entidad y cuya disponibilidad no está expuesta a ningún tipo de restricción e incluye el dinero ya sean en billetes, monedas, los certificados de depósitos, los cheques que se conservan físicamente, en la casa o en una entidad financiera (Cordoba Padilla, 2012).

2.2.1.2.7. Funciones de la gestión de efectivo

La función de la administración del efectivo empieza cuando un cliente de la empresa gira o transfiere un cheque, u otro documento de cobranza inmediata, para cubrir una operación por cobrar y finaliza cuando un acreedor, un trabajador del área correspondiente, consigue los fondos cobrados por la empresa para el posible pago de una cuenta por pagar o cualquier otra obligación pendiente de la empresa.

Por otro lado, la función de la administración de efectivo también apoya en el presupuesto de efectivo que viene a ser una proyección mensual, de los ingresos y las obligaciones con terceros que mantiene la entidad, teniendo en cuenta la inseguridad, para lo cual se acomodan bajo supuestos alternos, sirviendo de base a el análisis de los planes y control de los mismos.

2.2.1.2.8. Estrategias básicas para la gestión de efectivo

Las estrategias primordiales que deberían seguir las empresas en relación a la administración del efectivo son las siguientes: Córdoba (2012)

- Cumplir con los pagos de las obligaciones antes de la fecha de vencimiento sin ganar la posición crediticia de la organización, pero sacando beneficios a cualquier reducción en efectivo que resulte favorable a la empresa.
- Manejar el inventario lo más pronto posible, a fin de prevenir existencias que podrían resultar en el cierre de la línea de producción en una posible pérdida de ventas.
- recuperar las cuentas pendientes de cobro lo más pronto posible, sin perder clientes ni ventas futuras debido a las operaciones de cobranza. Pueden utilizar los descuentos por pronto pago, de ser económicamente justificables, para alcanzar este propósito de la empresa.

La administración del efectivo debe existir coherencia entre las entradas por concepto de ventas, y salidas por concepto de costos, planificando las necesidades y excedentes de efectivo durante el periodo.

2.2.2. Rentabilidad

2.2.2.1. Definición de rentabilidad

Rentabilidad es un elemento que se emplea a toda operación económica en la que circulan unos medios, materiales, humanos y financieros con el objetivo de obtener respuestas. En sentido global se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un periodo de tiempo originan los capitales aplicados en el mismo.

De acuerdo a Editorial Definicion MX (2014), “Se denomina rentabilidad al beneficio económico obtenido por una actividad comercial que implique la oferta de bienes y servicios. La rentabilidad es el criterio que mueve el desarrollo de las empresas de capitales y las empuja a la innovación constante, a la búsqueda de nuevos mercados, nuevas oportunidades de negocios, etc”.

Rentabilidad empresarial es la capacidad que tiene una entidad para poder generar la utilidad suficiente, en relación con sus ventas, activos o recursos propios de la empresa, para ser considerada beneficiosa. Es decir, que la diferencia entre sus ingresos y sus gastos es suficiente como para permanecer en el tiempo de manera sostenible y seguir incrementando. Lo más eficiente a la hora de calcular una rentabilidad es evaluar el vínculo que existe entre sus ganancias y sus beneficios, y los recursos que han empleado para obtenerlo MyTripleA (S.F).

2.2.2.2. ¿Porque la rentabilidad es tan importante?

En los actuales años en el mundo ha comprobado y vivido una serie de cambios dificultosos, manifestados en mayor totalidad por la palabra globalización. Esta globalización ha afectado a fácilmente a todo el país, mercados, empresas, participantes; y ha afectado exclusivamente al comportamiento de los mercados financieros.

La globalización en conjunto con las nuevas tecnologías, han concedido que los capitales se movilizan de un lugar a otro casi sin limitaciones ni prórrogas. Sin indicar todos los factores que pueden apoyar a traer capitales en el corto plazo, la rentabilidad es uno de los elementos más importantes para cautivar capitales en el largo plazo. Por supuesto que debemos referirnos a rentabilidad relacionada a un nivel de riesgo, o rentabilidad presionada por el riesgo (Santiesteban Zaldivar, Godwall Fuentes Frias, Leyva Cardeñosa, Lozada Nuñez , & Cantero Cara, 2009).

2.2.2.3. La rentabilidad en empresas comerciales

Es transcendental comprobar como es y cómo debería ser evaluada y medida la rentabilidad. En resumen, la rentabilidad es similar a la generación de tesoro en un determinado periodo de tiempo, la valoración de esa magnitud es ordinariamente imprecisa, y en muchos casos, no establece la situación o problema real de las empresas. (Santiesteban Zaldivar, Godwall Fuentes Frias, Leyva Cardeñosa, Lozada Nuñez , & Cantero Cara, 2009).

Como cierto punto de inicio, las entidades consideran al valor o resultado neto a la parte final del estado de resultados y como correspondiente a rentabilidad. Por otro lado, este valor es sencillamente el resultado de la aplicación de las normas contables, que buscan distintas metas al mismo tiempo, siendo la determinación de la utilidad tan solo uno de los antes mencionados. La legislación impositiva es un claro ejemplo de porque las empresas tienden a aplicar criterios fiscalistas en sus prácticas contables a la hora de obtener el resultado neto. Es decir, que la gran mayoría de las veces el resultado neto no muestra el real valor económico y la ganancia que la empresa consiguió (Santiesteban Zaldivar, Godwall Fuentes Frias, Leyva Cardeñosa, Lozada Nuñez , & Cantero Cara, 2009).

2.2.2.4. Medidas de rentabilidad

Según, Dess & Lumpkin (2003), las medidas de rentabilidad consienten mostrar y medir con qué eficiencia utiliza la entidad sus propios activos y con qué eficiencia administra sus transacciones. Las tres medidas de rentabilidad más conocidas son:

- Margen de Beneficio: es aquello que evalúa y mide la ganancia obtenido por cada unidad monetaria de Ventas.
- Rentabilidad del Activo: el cual mide la ganancia por unidad monetaria de Activo.
- Rentabilidad de los Fondos Propios: este analiza y mide cómo les va a los accionistas de la empresa durante el año, es decir, representa la verdadera medida del resultado del rendimiento.

Las medidas de rentabilidad en conjunto, entre ellas la ganancia sobre el capital son relacionadas por las decisiones de carácter operativo y financiero, la gestión financiera se ocupa de las fuentes por las cuales, la empresa obtiene dinero en efectivo y como lo utiliza en su beneficio. La administración de transacciones trata de las actividades ordinarias que generan ingresos y gastos. Las ocupaciones de la administración financiera no se relacionan con las razones que evalúa la eficiencia operativa. En términos generales, analizan y miden el éxito en general de una inversión realizada mediante la conciliación de lo que esta nos produce y la inversión que efectuamos al inicio.

Según Baena Toro (2010), las medidas de rentabilidad son herramientas que le permiten al negociante comparar la manera en cómo se generan los retornos de los valores invertidos en la entidad. “Miden la rentabilidad del patrimonio y la rentabilidad del activo, es decir, la productividad de los fondos comprometidos en un negocio. Estas razones miden el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas activos o capital”. Es transcendental conocer estas cifras, ya que la empresa demanda producir ganancia para poder existir en el mercado.

En general todo tipo de empresa, sea de tipo industrial, comercial o de Servicios, debe obtener una mejor rentabilidad que las opciones que brinda el sistema financiero; es decir, la ganancia por la inversión ejecutada, debe ser mayor al costo (tasa de interés pagada) del capital. Cuando los resultados obtenidos de cada razón muestren cifras negativas, estarán representando la etapa de des acumulación que la empresa está pasando, la cual afectará toda su estructura al demandar mayores costos

financieros, o un mayor esfuerzo de los empresarios, si se quiere seguir conservando el negocio.

Flores Villalpando (2014), indica que el sistema de análisis DuPont se emplea para inspeccionar minuciosamente el estado financiero de la empresa y evaluar la situación financiera. Concierta el estado de resultados y el balance general en dos medidas de rentabilidad breves:

- El Rendimiento sobre activos (ROA)
- El Rendimiento sobre capital (ROE)

“El ROA es un indicador que permite conocer las ganancias que se obtienen con relación a la inversión en activos, o sea las utilidades que generen los recursos de la empresa”, (Flores Villalpando, 2014).

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidades disponibles para los accionistas comunes}}{\text{ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Totales}}$$

$$= \frac{\text{Utilidades disponibles para accionistas comunes}}{\text{Activos totales}}$$

Flores Villalpand (2014), afirma que “el ROE permite medir las tasas de rendimiento sobre la inversión de los accionistas comunes y se representa”:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidades disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Activos totales}} \times \frac{\text{Activos totales Ordinarias}}{\text{Activos totales}}$$

$$= \frac{\text{Utilidades disponibles}}{\text{Activos totales Ordinarias}}$$

Flores Villalpando (2014), afirma que el beneficio del sistema DuPont es que permite a la entidad fraccionar su rendimiento sobre capital en un mecanismo de ganancias por ventas (margen de utilidad neta). Un mecanismo de eficiencia de uso de activos (rotación de activos totales) y un mecanismo de uso de apalancamiento financiero, por lo tanto, el rendimiento total para los empresarios se puede indagar en estas dimensiones importantes.

2.2.2.5. Nivel de análisis de la rentabilidad empresarial

Según Dess & Lumpkin (2003), considera que el análisis de la rentabilidad en la empresa se puede realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

- La rentabilidad económica o del activo: en ello se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.
- La rentabilidad financiera: se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

El vínculo entre ambos tipos de rentabilidad estará definido por el concepto acreditado como apalancamiento financiero, que bajo el aparente de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, funcionara como generador de la rentabilidad financiera respecto a la economía siempre que esta última sea mayor al coste intermedio de la deuda. (Santiesteban Zaldivar, Godwall Fuentes Frias, Leyva Cardeñosa, Lozada Nuñez , & Cantero Cara, 2009).

2.2.2.6. Ratios

De acuerdo a Ortega Martínez (2010) los ratios son métodos que consiste en la comparación mediante cocientes de dos cifras que guarden entre si una relación significativa a fin de obtener alguna conclusión. El objetivo de las ratios es aportar una información complementaria, pero distinta, a la proporcionada por las magnitudes que los forman.

Por otro lado Ortega Martínez (2010) indica, que son básicamente tres los motivos que hacen que resulte utilidad el empleo de ratios en el análisis de estados financieros:

- Permite presentar de la forma resumida y agregada la información más significativa contenida en los estados financieros.
- Muestran las relaciones existentes entre diferentes variables económicas financieras, ayudando a comprender de que forma la variación de cada una influye sobre la otra.

- Hacen posible la comparación directa con otras empresas de diferente dimensión o con la media del sector al que pertenece la empresa.

Según Carrasco Zujar y Pallerola (2014), Los ratios ayudan a ver la situación financiera de la empresa y a ver esta situación en el tiempo si se compara con la de ejercicios anteriores. También nos pueden ayudar a ver las situaciones en relación con la competencia. No solo comparando empresas, también permiten ver la situación en relación a la del sector.

2.2.2.6.1. Rendimiento de los activos totales ROA

El rendimiento sobre los activos totales (ROA, “por sus siglas en inglés, return on total assets), denominado con frecuencia retorno de la inversión (ROI, por sus siglas en inglés, return on investment), mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa, mejor” (Gitman & Joehnk, 2009).

2.2.2.6.2. Retorno sobre el patrimonio ROE

“El retorno sobre el patrimonio (ROE, por sus siglas en inglés, return on common equity) mide el retorno ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Generalmente, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios” (Gitman & Joehnk, 2009).

2.2.2.6.3. Cálculo de la rentabilidad financiera (ROE)

También mencionada como rentabilidad de los recursos propios, “es la rentabilidad de los capitales propios con independencia de que el beneficio empresarial se reparta en forma de dividendos o se acumule en la empresa en forma de reservas” (Gitman & Joehnk, 2009).

$$ROE = \frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Recursos propios}}$$

44

2.2.2.6.4. Rotación de cuentas por cobrar

Es una medida de cómo se administran los recursos de la empresa y se calcula de la siguiente manera:

$$\textit{Rotacion de cuentas por cobrar} = \frac{\textit{ventas anuales}}{\textit{cuentas por cobrar}}$$

2.2.2.6.5. Definición apalancamiento

Es el resultado que se produce en la organización financiera de las empresas como resultado de la utilización de fondos propios o ajenos para financiar sus operaciones, produciéndose un aumento de su rentabilidad, a través del cambio en su organización financiera y operática. Es la capacidad que tiene una entidad de emplear activos o fondos de costo fijo con el fin extender, atreves de la ayuda de los accionistas.

Desde el punto de vista físico, apalancamiento significa ampararse en algo para lograr que un pequeño esfuerzo en una dirección se convierta en un incremento más que conforme en los resultados (Cordoba Padilla, 2012).

Desde el punto de vista de las finanzas, “el apalancamiento a que se refiere es al uso de dinero prestado para financiar inversiones o actividades de negocio. El apalancamiento puede aumentar la tasa de retomo, pero también incrementa el riesgo” (Cordoba Padilla, 2012).

2.2.2.6.6. Tipos de apalancamiento

Las diversas representaciones del apalancamiento son todos instrumentos que pueden coadyuvar a la excelente eficiencia de la empresa.

Existen tres tipos de apalancamiento:

- El apalancamiento operativo
- El apalancamiento financiero
- El apalancamiento total

2.3. Definición de conceptos básicos

- Crédito: es un contrato por el cual una empresa o persona recibe una cantidad de dinero, donde se responsabilizan a reintegrar la cantidad requerida en el plazo acordado según circunstancias planteadas para dicho préstamo. (Morales castro & Morales castro, 2014).
- Control: es revisar los resultados y cotejar con lo que se había previsto originalmente. (Marketing Publishing, 2000).
- Capacidad: es una prudencia subjetiva de la capacidad del comprador para saldar los créditos a que está obligado. (Morales castro & Morales castro, 2014)
- Condición: es la influencia del desarrollo del entorno de la empresa que pueda perjudicar la capacidad para cubrir sus deudas. (Morales castro & Morales castro, 2014).
- Eficiencia operativa: sirve al usuario para evaluar la suficiencia de los recursos de la entidad, es decir, la capacidad para obtener ingresos.
- Ratios: cociente que se logra al relacionar entre si dos valores previamente seleccionados, de tal manera el resultado que se obtenga tenga un significado racional para el estudio de una situación presentada. (Marketing Publishing, 2000)
- Suministrar: Ver los rangos de decisión de la entidad los datos e informes que necesitan para confirmar la validez de las estrategias que se están insertando o para generar las medidas correctas pertinentes. (Marketing Publishing, 2000).
- Precio de venta al público: es la cantidad total reflejada en moneda que su cliente debe satisfacer al vendedor, ya añadido los impuestos que graven el producto. (Arenal Laza, 2016).

- Utilidad: la ganancia o pérdida es el resultado de la diferencia entre los ingresos menos costos y gastos que se hayan producido en la empresa como resultado o consecuencia de sus operaciones o actividades. Será utilidad cuando los ingresos sean mayores que los costos y gastos.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1.Hipótesis

3.1.1. Hipótesis general

La gestión de cuentas por cobrar incide de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

3.1.2. Hipótesis específicas

- El nivel de ventas al crédito incide de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.
- Los apalancamientos inciden de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.
- El efectivo y equivalente de efectivo inciden de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

3.2.Variable e indicadores

3.2.1. Identificación de la Variable

La relación funcional es la siguiente: $Y = f(X)$

Dónde:

X: variable independiente: Gestión de cuentas por cobrar

Y: variable dependiente: rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C.

3.2.2. Operacionalización de la variable

Tabla 1

Operacionalización de la variable independiente

Variable Independiente	Definición	Indicadores	Escala de medición
Gestión de cuentas por cobrar	Estas representan un conjunto de derechos a favor de una empresa frente a terceros por la prestación de un servicio o la venta de un producto. Por tanto, las cuentas a cobrar son fruto de la actividad económica diaria de la empresa.	– Rotación de cuentas por cobrar	Ratio

Ventas al crédito	La venta a crédito es el tipo de transacción que el pago se ejecuta mediante un plazo determinado, luego de la compra del bien o servicio.	Ratios
Apalancamiento	El apalancamiento es un mecanismo utilizado para aumentar las utilidades y pérdidas de una inversión.	Ratios
Efectivo y equivalente de efectivo	Es una partida contable correspondiente al activo corriente del estado de situación financiera de una empresa.	Ratios
<i>Nota.</i> La operacionalización de la variable independiente cobrar, indicando la escala de medición.		cuentas por

Tabla 2

Operacionalización de la variable dependiente

Variable Dependiente	Definición	Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad	Es el beneficio medio que tienen las compañías debido a las distintas inversiones realizadas.	– Rentabilidad del activo (ROA). – Rentabilidad del patrimonio (ROE).	Ratio

Nota. Operacionalización de la variable dependiente rentabilidad, indicando la escala de medición.

3.3.Tipo de investigación

El tipo de investigación es básica, ya que en esta investigación no manipularan las variables, sino se basará en las teorías científicas con respecto a la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. para analizar los efectos de una en otra.

3.4.Diseño de investigación

La investigación desarrollada es de carácter no experimental y longitudinal. Es no experimental, ya que las variables que comprende el problema son analizadas en su contexto real, no se realiza modificación de las variables bajo estudio. Es longitudinal, puesto que analiza los datos comprendido en el periodo 2016 - 2018, en consecuencia, hace un estudio de serie de tiempo. Para obtener la información se utilizará la base de datos obtenidas de la empresa en estudio.

3.5.Nivel de investigación

El nivel de investigación es causal-explicativo, ya que el objetivo de la investigación es determinar si existe o no influencia de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Grupo Cath S.A.C.

3.6.Ámbito de la investigación

El ámbito en el cual se va a realizar la investigación lo constituye Tacna, en el cual abarca la empresa Grupo Clath S.A.C.

3.7.Población y muestra

En la presente investigación, para la población se utilizará serie de tiempo de las variables de investigación, en este caso la variable independiente que es la gestión de cuentas por cobrar y la variable dependiente la rentabilidad y la muestra de estudio está comprendida en el periodo 2014-2018.

3.8.Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.8.1. Técnicas

En la presente investigación se utilizará los datos e información secundarios. La información secundaria incluye datos elaborados por la propia empresa (Cea D' Ancona, 1996).

3.8.2. Instrumento

El instrumento que se empleara en la presente investigación es la serie de tiempo, se tomarán los resultados mensuales de la base de datos contables de la empresa Grupo Clath S.A.C. para las variables de investigación.

3.9. Procesamiento y análisis de datos

En la investigación, los datos documentales de contabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. serán procesados en el programa de Excel, para posteriormente importarla y crear una base de datos en el Software Estadísticos IBM SPSS Statistics 20.

La escala de medición que se utilizará para las dos variables es la escala Ratio, por lo cual se utilizará los siguientes métodos estadísticos: el modelo de regresión múltiple, el análisis de varianza (ANOVA), la prueba T de significancia y el Coeficiente de Determinación R².

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1.Tratamiento estadístico

4.1.1. Resultados

4.1.1.1.Gestión de cuentas por cobrar

4.1.1.1.1. Dimensión: Gestión de cuentas por cobrar

Durante el periodo de estudio 2014 a 2018, la gestión de cuentas por cobrar, correspondiente a la dimensión del mismo nombre, acumularon un total de S/ 3,621,097.00.

La tendencia muestra que el periodo con mayores niveles de cuentas corresponde al año 2017, por un valor total de S/ 1,447,517.00, en tanto que el año 2016, acumuló el menor valor por S/34,884.00

La tendencia muestra que entre 2014 a 2018 la empresa presenta un elevado monto de cuentas por cobrar que están pendientes de ser liquidadas por los clientes, esto debido a la escases de políticas de cobranza, ya que la empresa no cuenta con lineamientos para facilitar e exigir el cobro oportuno de los clientes.

Por otro lado, en cuanto a las ventas al crédito anuales, entre el periodo 2014 a 2018 se acumuló un total de S/ 4,804,845, siendo el año con mayores niveles generados el 2014, con S/ 2,945,691, en tanto que el año con los menores valores fue 2018, con S/ 129,600.

El ratio de gestión de cuentas por cobrar es calculada a partir de la división de las cuentas por cobrar sobre las ventas al crédito, y multiplicando el resultante por 360, obteniendo un valor promedio de 575.42, entre el periodo 2014 a 2018.

Este ratio es un indicador que mide la cantidad de veces que se recuperan las cuentas por cobrar durante un determinado periodo, entonces el ratio de rotación de cuentas por cobrar de la empresa durante el periodo 2014 a 2018 resulto 575.42, es decir, que la empresa tiene entrada en efectivo cada 575 días, este siendo la suma total durante los periodos en mención.

Cabe precisar que el año con el ratio más alto respecto a la gestión de cuentas por cobrar corresponde a 2017 con 2285.55, en tanto que el más bajo fue 2016 con 47.57.

A continuación se presenta la tabla que resume dichas tendencias entre 2014 a 2018.

Tabla 3

Gestión de cuentas por cobrar entre el año 2014 a 2018

Gestión de cuentas por cobrar			
Mes	Cuentas por Cobrar - terceros	ventas al crédito anuales	Ratio
Año 2014	966698.00	2945691.96	118.14
Año 2015	1137861.00	1237553.04	331.00
Año 2016	34884.00	264000.00	47.57
Año 2017	1447514.00	228000.00	2285.55
Año 2018	34140.00	129600.00	94.83
Total	1661060.00	5410800.00	575.42

Nota. Elaboración propia

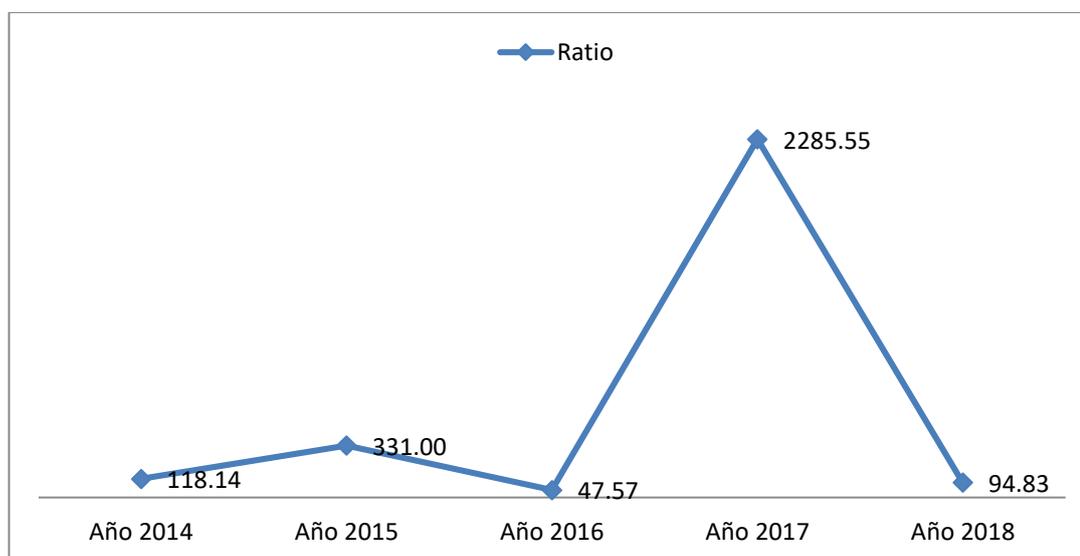


Figura 1. *Gestión de cuentas por cobrar entre el año 2014 a 2018*

Así mismo, se presenta as tablas correspondientes a cada uno de los años de evaluación, acompañado por su respectiva figura que denota con mayor claridad las tendencias expresadas.

Tabla 4

Gestión de cuentas por cobrar en el año 2014

Mes	Cuentas por Cobrar - terceros	ventas al crédito anuales	Ratio
enero	20887.00	245474.33	30.63
febrero	21825.00	245474.33	32.01
marzo	32338.00	245474.33	47.43
abril	39182.00	245474.33	57.46
mayo	41165.00	245474.33	60.37
junio	41867.00	245474.33	61.40
julio	42244.00	245474.33	61.95
agosto	45053.00	245474.33	66.07
septiembre	100660.00	245474.33	147.62
octubre	148138.00	245474.33	217.25
noviembre	187865.00	245474.33	275.51
diciembre	245474.00	245474.33	360.00
Año 2014	966698.00	2945691.96	118.14

Nota. Elaboración propia

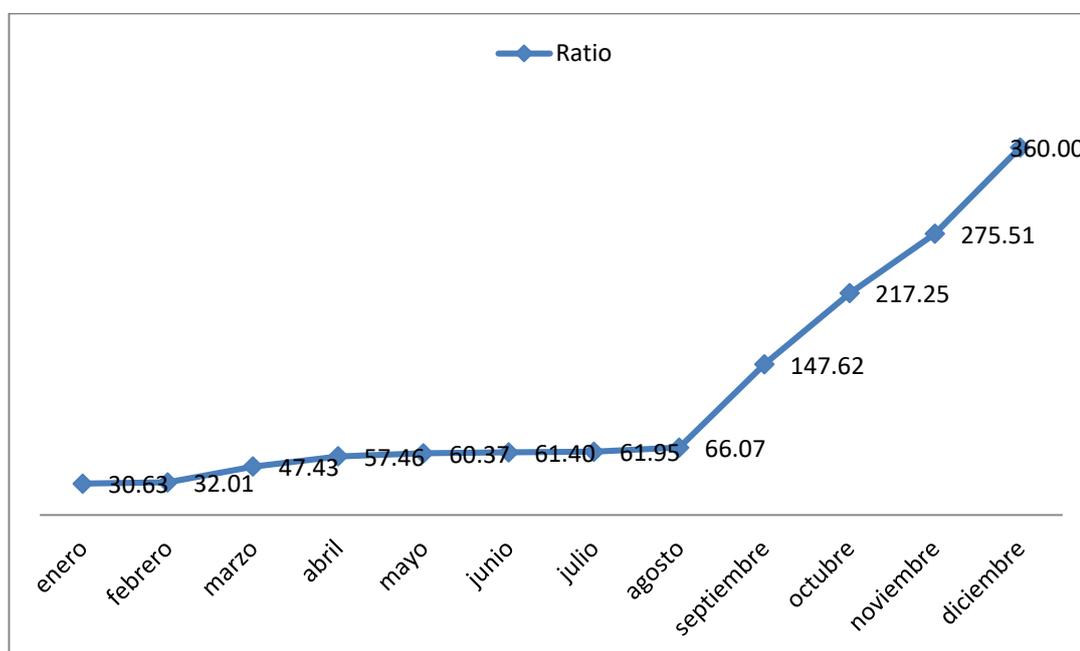


Figura 2. *Gestión de cuentas por cobrar en el año 2014*

Tabla 5

Gestión de cuentas por cobrar en el año 2015

Mes	Cuentas por Cobrar - terceros	ventas al crédito anuales	Ratio
Enero	75537.00	103129.42	263.68
Febrero	84217.00	103129.42	293.98
Marzo	87408.00	103129.42	305.12
Abril	107962.00	103129.42	376.87
Mayo	91047.00	103129.42	317.82
Junio	93609.00	103129.42	326.77
Julio	97317.00	103129.42	339.71
Agosto	97332.00	103129.42	339.76
Septiembre	97641.00	103129.42	340.84
Octubre	100910.00	103129.42	352.25
Noviembre	101752.00	103129.42	355.19
Diciembre	103129.00	103129.42	360.00
Año 2015	1137861.00	1237553.04	331.00

Nota. Elaboración propia

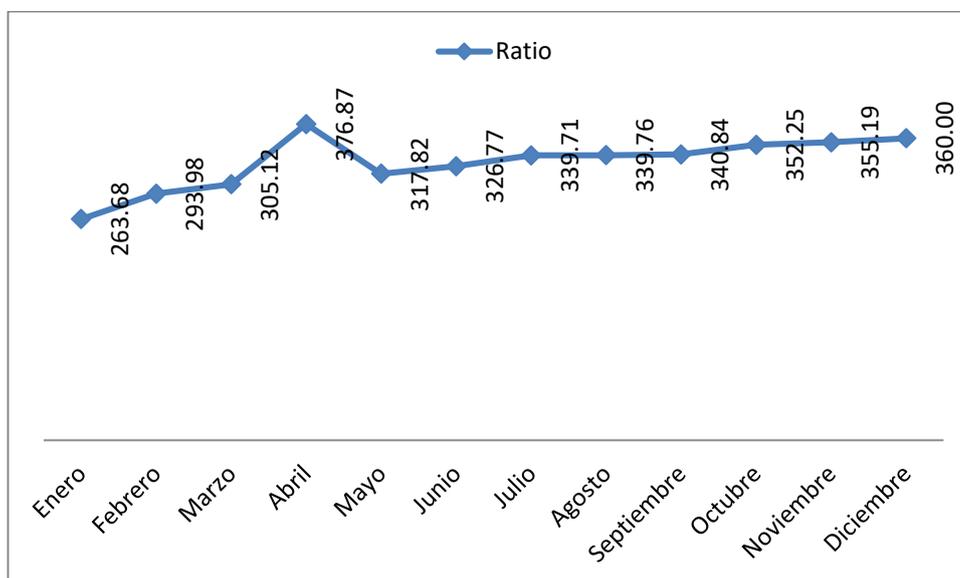


Figura 3. *Gestión de cuentas por cobrar en el año 2015*

Tabla 6

Gestión de cuentas por cobrar en el año 2016

Mes	Cuentas por Cobrar - terceros	ventas al crédito anuales	Ratio
Enero	180.00	22000.00	2.95
Febrero	190.00	22000.00	3.11
Marzo	800.00	22000.00	13.09
Abril	0.00	22000.00	0.00
Mayo	5800.00	22000.00	94.91
Junio	300.00	22000.00	4.91
Julio	3850.00	22000.00	63.00
Agosto	4580.00	22000.00	74.95
Setiembre	5684.00	22000.00	93.01
Octubre	4500.00	22000.00	73.64
Noviembre	500.00	22000.00	8.18
Diciembre	8500.00	22000.00	139.09
Año 2016	34884.00	264000.00	47.57

Nota. Elaboración propia

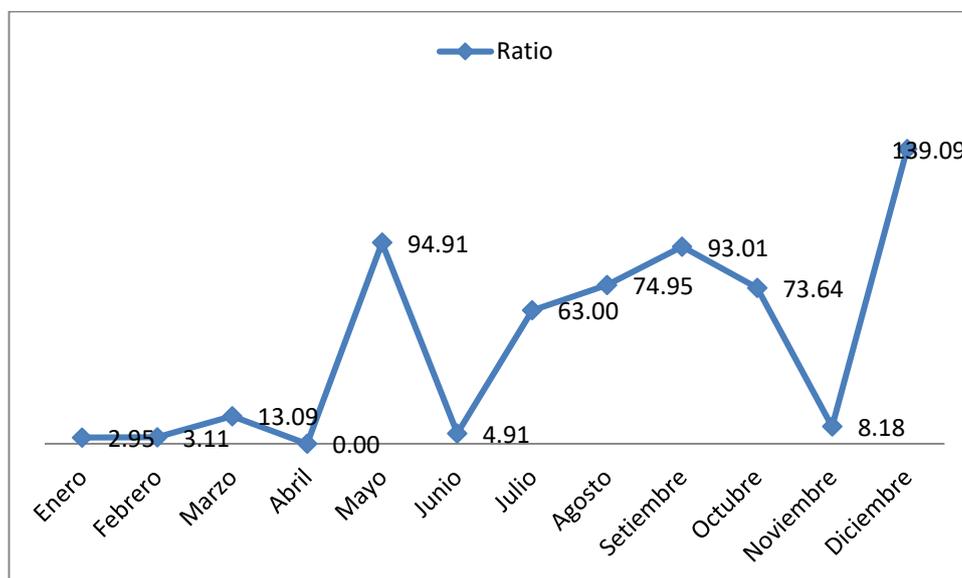


Figura 4. *Gestión de cuentas por cobrar en el año 2016*

Tabla 7

Gestión de cuentas por cobrar en el año 2017

Mes	Cuentas por Cobrar - terceros	ventas al crédito anuales	Ratio
Enero	0.00	19000.00	0.00
Febrero	0.00	19000.00	0.00
Marzo	670.00	19000.00	12.69
Abril	670.00	19000.00	12.69
Mayo	620.00	19000.00	11.75
Junio	26091.00	19000.00	494.36
Julio	73903.00	19000.00	1400.27
Agosto	138157.00	19000.00	2617.71
Setiembre	209335.00	19000.00	3966.35
Octubre	283354.00	19000.00	5368.81
Noviembre	336881.00	19000.00	6383.01
Diciembre	377833.00	19000.00	7158.94
Año 2017	1447514.00	228000.00	2285.55

Nota. Elaboración propia

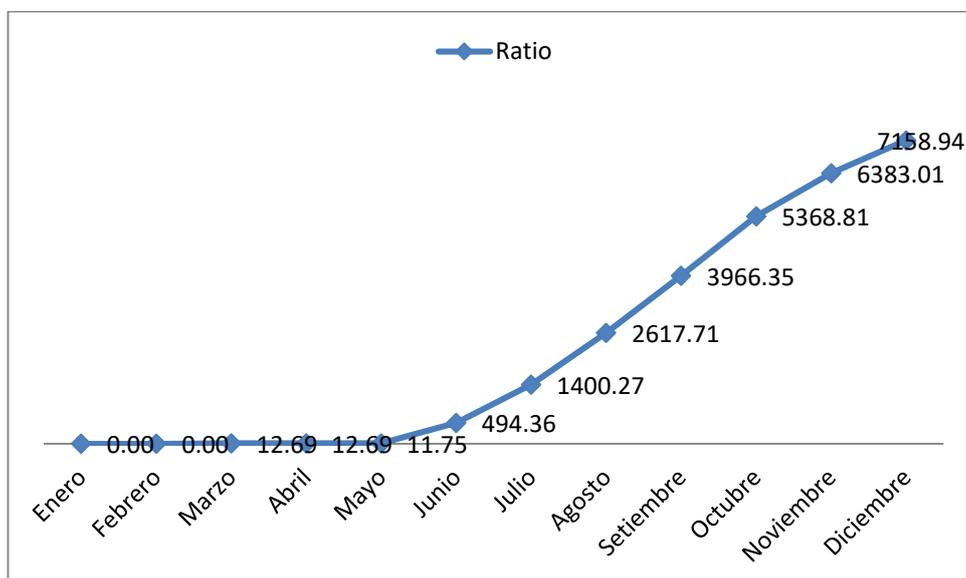


Figura 5. *Gestión de cuentas por cobrar en el año 2017*

Tabla 8

Gestión de cuentas por cobrar en el año 2018

Mes	Cuentas por Cobrar - terceros	ventas al crédito anuales	Ratio
Enero	0.00	10800.00	0.00
Febrero	0.00	10800.00	0.00
Marzo	3890.00	10800.00	129.67
Abril	240.00	10800.00	8.00
Mayo	0.00	10800.00	0.00
Junio	4090.00	10800.00	136.33
Julio	4200.00	10800.00	140.00
Agosto	4200.00	10800.00	140.00
Setiembre	110.00	10800.00	3.67
Octubre	110.00	10800.00	3.67
Noviembre	6500.00	10800.00	216.67
Diciembre	10800.00	10800.00	360.00
Año 2018	34140.00	129600.00	94.83

Nota. Elaboración propia

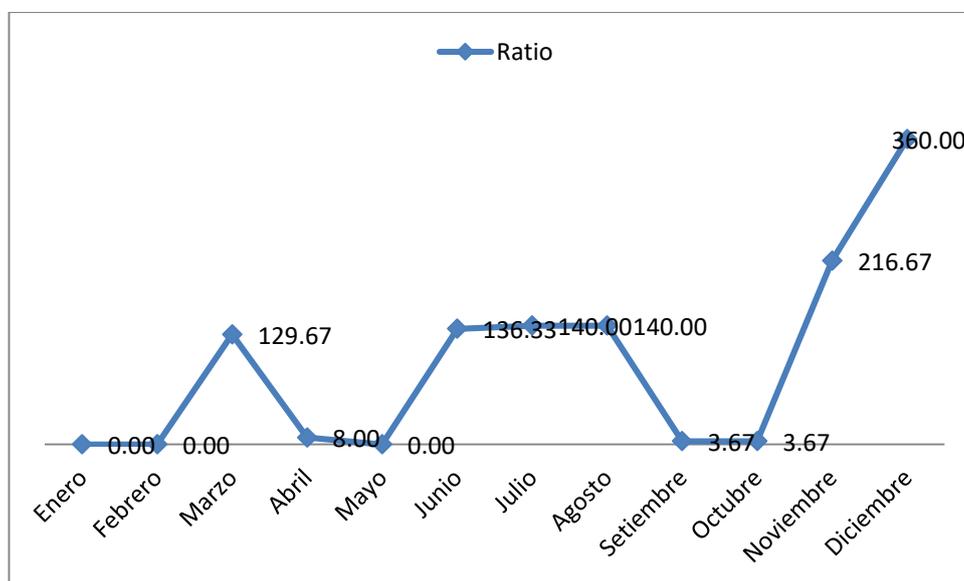


Figura 6. *Gestión de cuentas por cobrar en el año 2018*

4.1.1.1.2. Dimensión: Ventas al crédito

Durante el periodo de estudio 2014 a 2018, las ventas al crédito correspondiente a la dimensión del mismo nombre, acumularon un total de S/ 3,617,177.0

La tendencia muestra que el periodo con mayores niveles de cuentas corresponde al año 2017, por un valor total de S/ 1,443,594.00, en tanto que el año 2016, el cual acumuló el menor valor por S/ 34,884.00

La tendencia muestra que entre 2014 a 2018 la empresa viene sumando un gran porcentaje de ventas al crédito ya que, utiliza como un medio para atraer más clientes de tal manera aumentar utilidades. Sin embargo, recuperar esas ventas al crédito puede ser una labor difícil.

A continuación se presenta la tabla que resume dichas tendencias entre 2014 a 2018.

Tabla 9

Ventas al crédito entre el año 2014 a 2018

Mes	Ventas al crédito
Año 2014	966698.00
Año 2015	1137861.00
Año 2016	34884.00
Año 2017	1443594.00
Año 2018	34140.00
Total	3617177.00

Nota. Elaboración propia

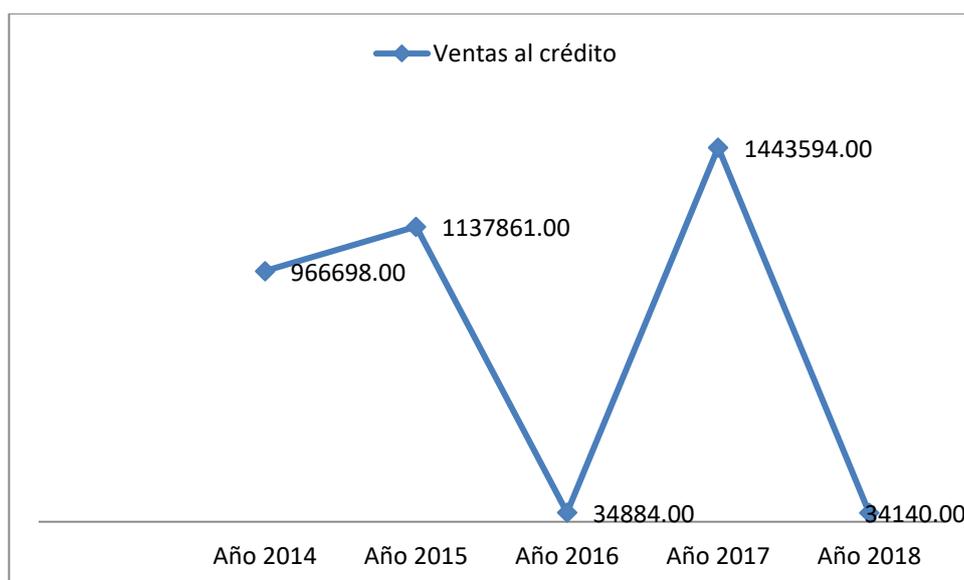


Figura 7. Ventas al crédito entre el año 2014 a 2018

Así mismo, se presenta as tablas correspondientes a cada uno de los años de evaluación, acompañado por su respectiva figura que denota con mayor claridad las tendencias expresadas.

Tabla 10

Ventas al crédito en el año 2014

Mes	Ventas al crédito
enero	20887.00
febrero	21825.00
marzo	32338.00
abril	39182.00
mayo	41165.00
junio	41867.00
julio	42244.00
agosto	45053.00
septiembre	100660.00
octubre	148138.00
noviembre	187865.00
diciembre	245474.00
Año 2014	966698.00

Nota. Elaboración propia

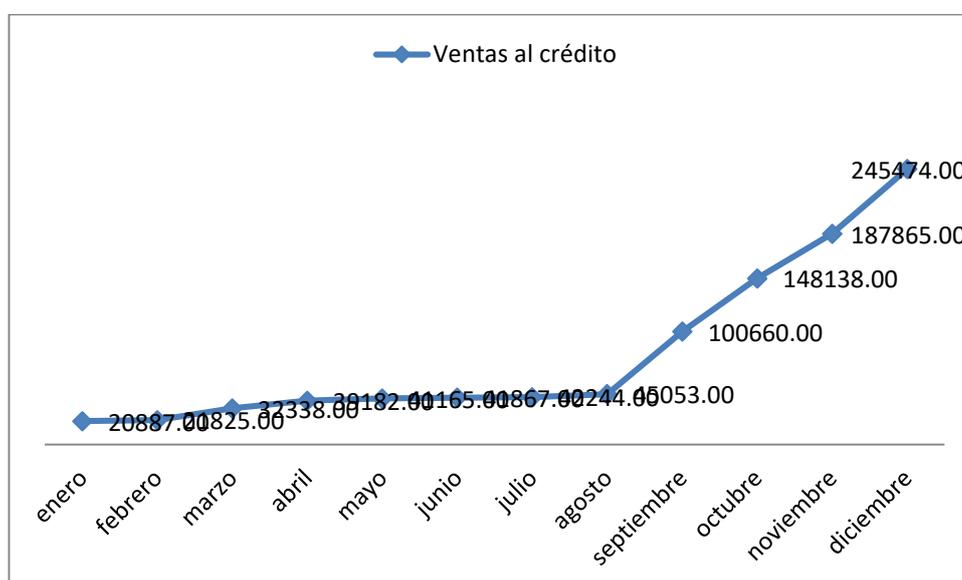


Figura 8. *Ventas al crédito en el año 2014*

Tabla 11

Ventas al crédito en el año 2015

Mes	Ventas al crédito
Enero	75537.00
Febrero	84217.00
Marzo	87408.00
Abril	107962.00
Mayo	91047.00
Junio	93609.00
Julio	97317.00
Agosto	97332.00
Septiembre	97641.00
Octubre	100910.00
Noviembre	101752.00
Diciembre	103129.00
Año 2015	1137861.00

Nota. Elaboración propia

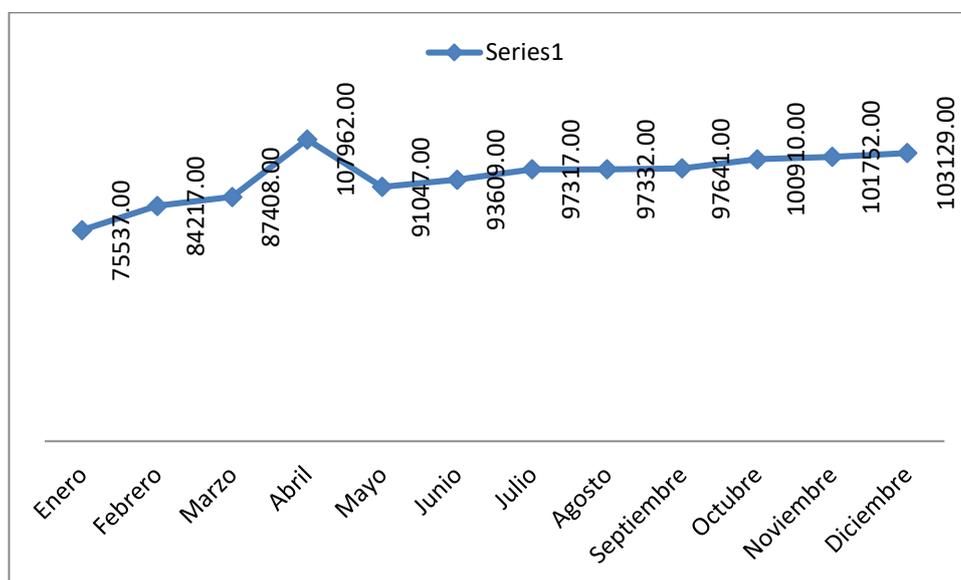


Figura 9. *Ventas al crédito* en el año 2015

Tabla 12

Ventas al crédito en el año 2016

Mes	Ventas al crédito
Enero	180.00
Febrero	190.00
Marzo	800.00
Abril	0.00
Mayo	5800.00
Junio	300.00
Julio	3850.00
Agosto	4580.00
Setiembre	5684.00
Octubre	4500.00
Noviembre	500.00
Diciembre	8500.00
Año 2016	34884.00

Nota. Elaboración propia

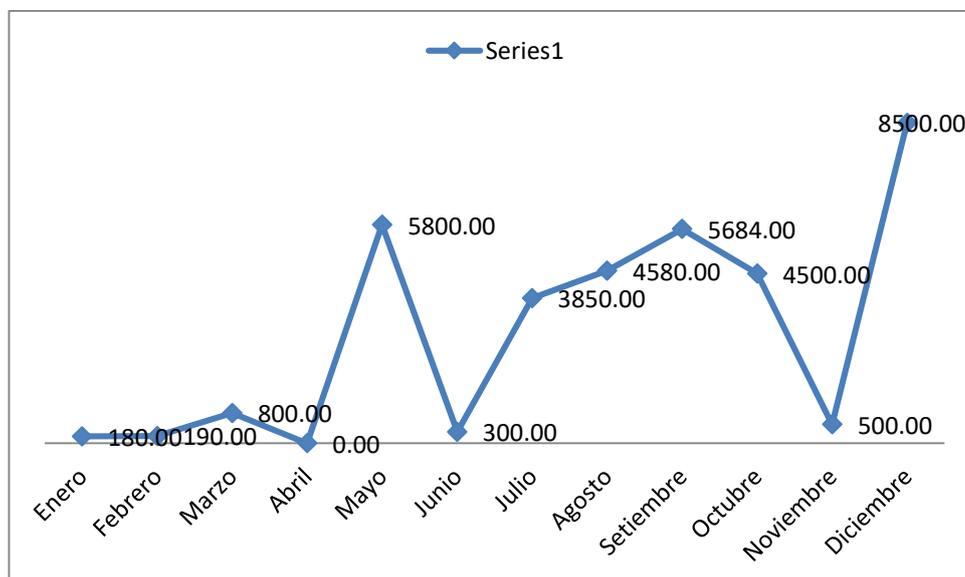


Figura 10. *Ventas al crédito* en el año 2016

Tabla 13

Ventas al crédito en el año 2017

Mes	Cuentas por Cobrar - terceros
Enero	0.00
Febrero	0.00
Marzo	-670.00
Abril	-670.00
Mayo	-620.00
Junio	26091.00
Julio	73903.00
Agosto	138157.00
Setiembre	209335.00
Octubre	283354.00
Noviembre	336881.00
Diciembre	377833.00
Año 2017	1443594.00

Nota. Elaboración propia

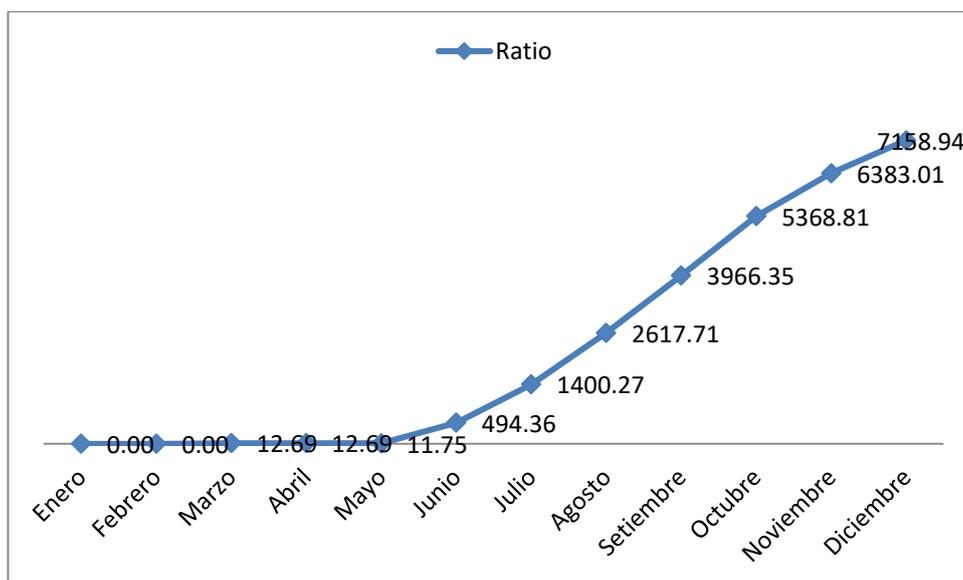


Figura 11. *Ventas al crédito por cobrar* en el año 2017

Tabla 14

Ventas al crédito en el año 2018

Mes	Cuentas por Cobrar - terceros
Enero	0.00
Febrero	0.00
Marzo	3890.00
Abril	240.00
Mayo	0.00
Junio	4090.00
Julio	4200.00
Agosto	4200.00
Setiembre	110.00
Octubre	110.00
Noviembre	6500.00
Diciembre	10800.00
Año 2018	34140.00

Nota. Elaboración propia

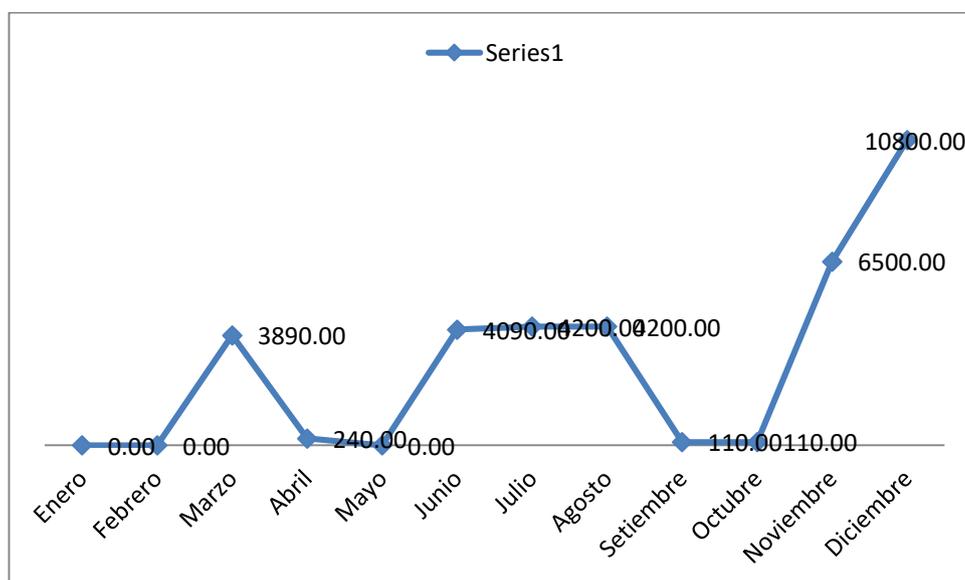


Figura 12. *Ventas al crédito* en el año 2018

4.1.1.1.3. Dimensión: Apalancamiento

La dimensión Apalancamiento fue medido a partir de cuatro indicadores, los mismos que permiten calcular el ratio de apalancamiento que hace referencia a la calidad de financiamiento de la empresa, ya que no es lo igual deber mucho dinero a corto plazo que a largo plazo, de igual manera permite diferenciar diversas fuentes de financiamiento de la entidad.

De esta dimensión, los activos, entre el periodo entre 2014 a 2018, mostraron una tendencia a aumentar su valor, pasando de S/2,768,755.00 en 2014 a S/5,086,709.00, es decir, aumentó su valor en S/,317,954.00.

Por otro lado, respecto al capital invertido este también vio incrementos, pasando de S/ 480,000.00 en 2014 a S/ 960, 960 en 2018. Cabe precisar que durante este periodo el año en el cual se hizo menor inversión de capital corresponde a 2015 con apenas S/ 1200.00, en tanto que el año con mayor inversión fue 2017 con S/ 3,269,384.00. El capital invertido total durante el periodo de estudio fue de S/ 5,672,504.00.

En cuanto a los beneficios antes de impuestos, el total de beneficios acumulados entre 2014 a 2018 fue de S/ 1,014,441.00, siendo el año con mayores beneficios generados 2017 con S/ 895,552.00, y el año con menos beneficios 2016, en el cual se sumó valores negativos por -S/ 232,817.00.

Así también, los beneficios antes de intereses e impuestos presentaron tendencias similares según la cita anterior, con un total de S/ 1,017,997.00 generados entre 2014 a 2018, siendo el año 2017 en el que se obtuvo mayores beneficios con S/.898,552.00, y el año 2016 con beneficios negativos de –S/ 232,817.00. Cabe agregar que en 2015 y 2016 los beneficios fueron negativos.

A partir de los cuatro indicadores es posible calcular el ratio de apalancamiento dividiendo los activos sobre el capital invertido, y multiplicando este resultante sobre la división de los beneficios antes de impuestos sobre los beneficios antes de intereses e impuestos.

De este modo, el ratio de apalancamiento calculado promedio entre 2014 a 2018 fue de 905.39, lo que indica que los recursos propios de la empresa han generado beneficios en un porcentaje del 90.5% en los 5 últimos años, es decir, por cada 100 soles de recursos propios se han obtenido 90 soles de beneficio en un total entre los años 2014 a 2018.

Este ratio tuvo el mayor valor en 2015 con 4514.48 y el menor en 2016 con 0.31.

A continuación se presenta la tabla que resume dichas tendencias entre 2014 a 2018.

Tabla 15

Apalancamiento entre el año 2014 a 2018

Mes	Apalancamiento				Ratio
	Activos	Capital invertido	Beneficios antes de impuesto	Beneficios antes de intereses e impuestos	
Año 2014	2768755.00	480000.00	334111.00	334894.00	5.75
Año 2015	5314353.00	1200.00	-59339.00	-57188.00	4514.48
Año 2016	294235.00	960960.00	-232817.00	-232817.00	0.31
Año 2017	4462975.00	3269384.00	898552.00	898552.00	1.14
Año 2018	5086709.00	960960.00	73934.00	74556.00	5.29
Total	17927027.00	5672504.00	1014441.00	1017997.00	905.39

Nota. Elaboración propia

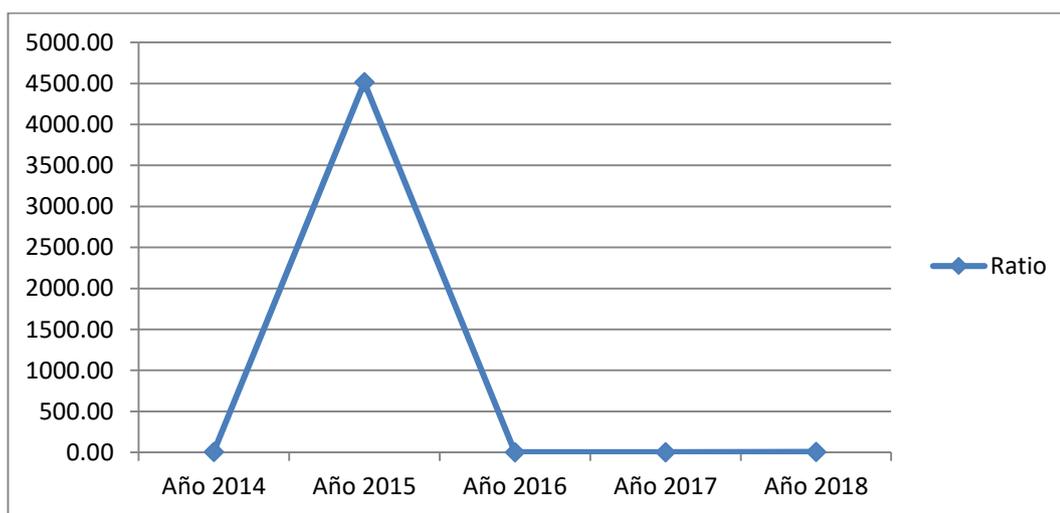


Figura 13. Apalancamiento entre el año 2014 a 2018

Así mismo, se presenta as tablas correspondientes a cada uno de los años de evaluación, acompañado por su respectiva figura que denota con mayor claridad las tendencias expresadas.

Tabla 16

Apalancamiento en el año 2014

Mes	Activos	Capital invertido	Beneficios antes de impuesto	Beneficios antes de intereses e impuestos	Ratio
enero	75728.00	40000.00	122427.00	122461.00	1.89
febrero	73862.00	40000.00	45578.00	45607.00	1.85
marzo	84332.00	40000.00	20491.00	20520.00	2.11
abril	134905.00	40000.00	8601.00	8636.00	3.36
mayo	161140.00	40000.00	31498.00	31524.00	4.03
junio	206613.00	40000.00	6376.00	6403.00	5.14
julio	232584.00	40000.00	21427.00	21459.00	5.81
agosto	281134.00	40000.00	13078.00	13186.00	6.97
septiembre	321014.00	40000.00	24974.00	25437.00	7.88
octubre	360741.00	40000.00	15165.00	15165.00	9.02
noviembre	418351.00	40000.00	13923.00	13923.00	10.46
diciembre	418351.00	40000.00	10573.00	10573.00	10.46
Año 2014	2768755.00	480000.00	334111.00	334894.00	5.75

Nota. Elaboración propia

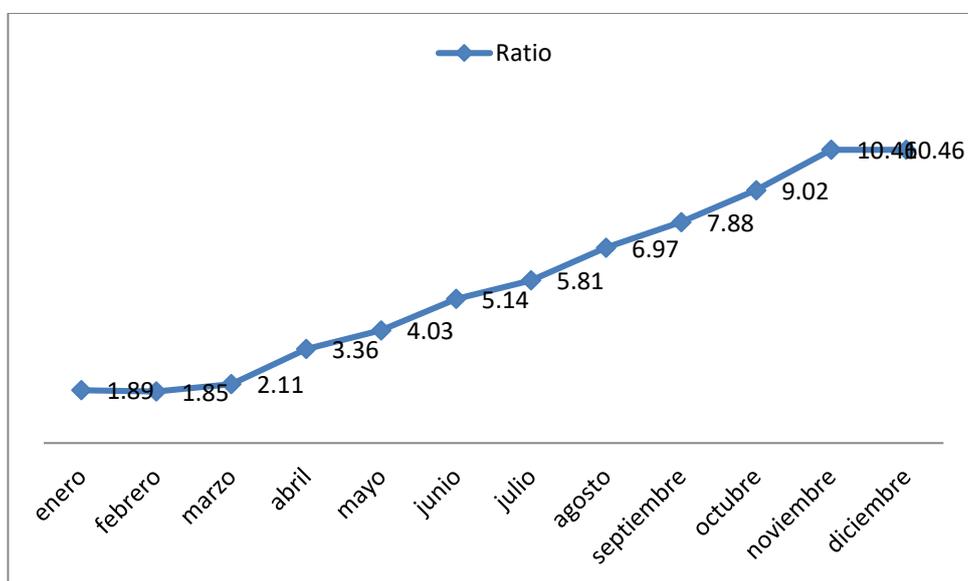


Figura 14. Apalancamiento en el año 2014

Tabla 17

Apalancamiento en el año 2015

Mes	Activos	Capital invertido	Beneficios antes de impuesto	Beneficios antes de intereses e impuestos	Ratio
Enero	454772.00	100.00	-6961.00	-6493.00	4875.51
Febrero	454839.00	100.00	29.00	254.00	519.30
Marzo	452857.00	100.00	-461.00	-257.00	8123.23
Abril	455345.00	100.00	7904.00	8113.00	4436.15
Mayo	448580.00	100.00	-3242.00	-3047.00	4772.88
Junio	444693.00	100.00	-2684.00	-2521.00	4734.45
Julio	438195.00	100.00	-4913.00	-4773.00	4510.48
Agosto	436200.00	100.00	-1356.00	-1228.00	4816.67
Septiembre	427670.00	100.00	-6980.00	-6861.00	4350.88
Octubre	441556.00	100.00	12152.00	12263.00	4375.59
Noviembre	428237.00	100.00	-8032.00	-7933.00	4335.81
Diciembre	431409.00	100.00	-44795.00	-44705.00	4322.78
Año 2015	5314353.00	1200.00	-59339.00	-57188.00	4514.48

Nota. Elaboración propia

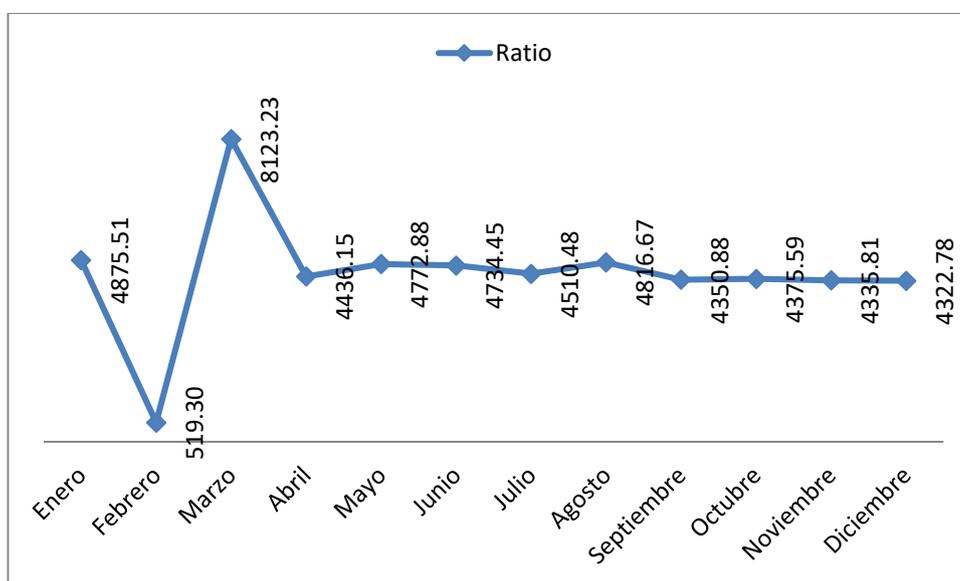


Figura 15. Apalancamiento en el año 2015

Tabla 18

Apalancamiento en el año 2016

Mes	Activos	Capital invertido	Beneficios antes de impuesto	Beneficios antes de intereses e impuestos	Ratio
Enero	24940.00	80080.00	-813.00	-813.00	0.31
Febrero	24940.00	80080.00	19269.00	19269.00	0.31
Marzo	24940.00	80080.00	13078.00	13078.00	0.31
Abril	24940.00	80080.00	23293.00	23293.00	0.31
Mayo	24940.00	80080.00	36719.00	36719.00	0.31
Junio	24940.00	80080.00	39403.00	39403.00	0.31
Julio	24940.00	80080.00	22416.00	22416.00	0.31
Agosto	24940.00	80080.00	7601.00	7601.00	0.31
Setiembre	24940.00	80080.00	48495.00	48495.00	0.31
Octubre	24940.00	80080.00	40819.00	40819.00	0.31
Noviembre	24940.00	80080.00	23434.00	23434.00	0.31
Diciembre	19895.00	80080.00	-506531.00	-506531.00	0.25
Año 2016	294235.00	960960.00	-232817.00	-232817.00	0.31

Nota. Elaboración propia

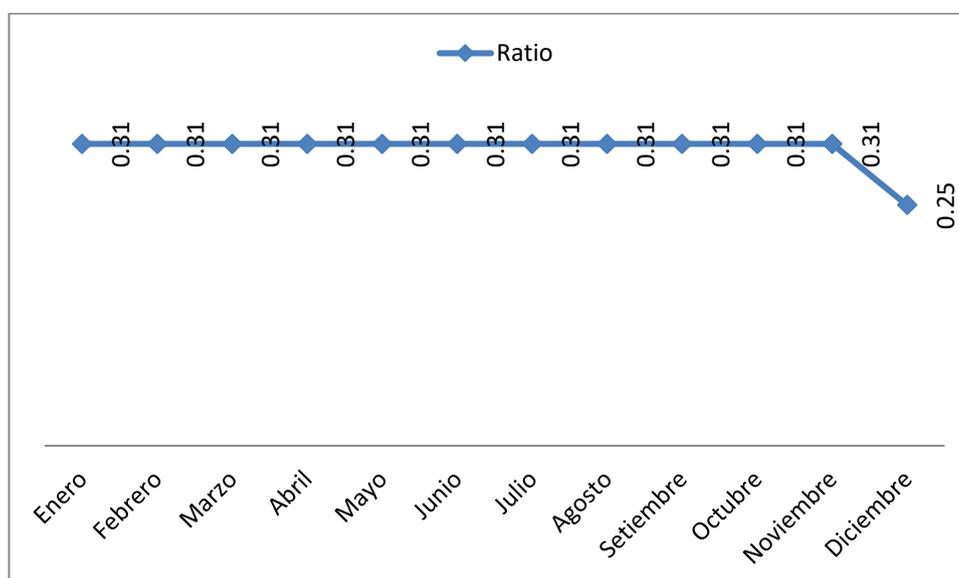


Figura 16. Apalancamiento en el año 2016

Tabla 19

Apalancamiento en el año 2017

Mes	Activos	Capital invertido	Beneficios antes de impuesto	Beneficios antes de intereses e impuestos	Ratio
Enero	18888.00	36140.00	15686.00	15686.00	0.52
Febrero	39534.00	85970.00	20454.00	20454.00	0.46
Marzo	97418.00	139005.00	49830.00	49830.00	0.70
Abril	156163.00	171744.00	53036.00	53036.00	0.91
Mayo	190029.00	205423.00	32739.00	32739.00	0.93
Junio	273785.00	240510.00	33679.00	33679.00	1.14
Julio	347735.00	286621.00	46110.00	46110.00	1.21
Agosto	460622.00	340537.00	53916.00	53916.00	1.35
Setiembre	575000.00	395907.00	55370.00	55370.00	1.45
Octubre	685909.00	433889.00	37983.00	37983.00	1.58
Noviembre	773541.00	466819.00	32930.00	32930.00	1.66
Diciembre	844351.00	466819.00	466819.00	466819.00	1.81
Año 2017	4462975.00	3269384.00	898552.00	898552.00	1.14

Nota. Elaboración propia

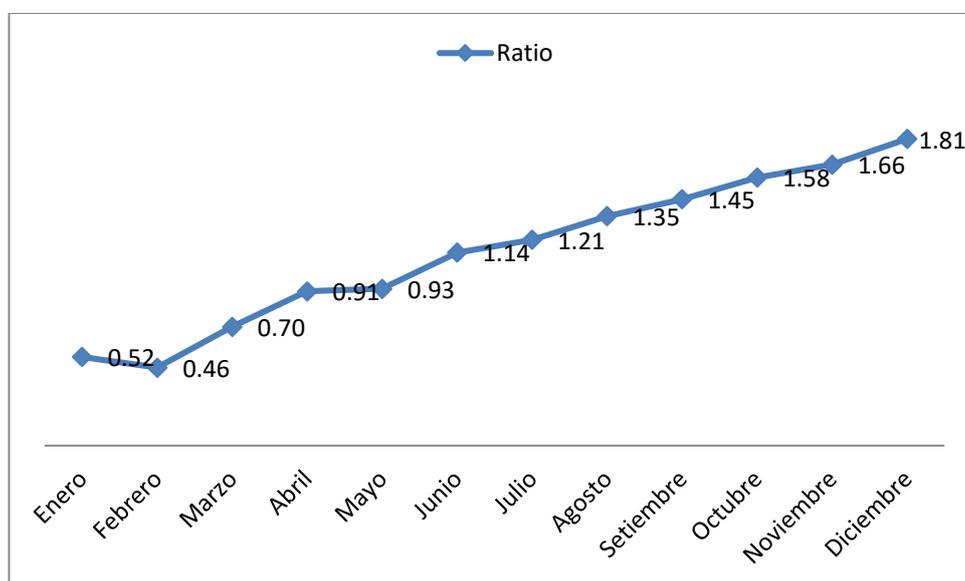


Figura 17. Apalancamiento en el año 2017

Tabla 20

Apalancamiento en el año 2018

Mes	Activos	Capital invertido	Beneficios antes de impuesto	Beneficios antes de intereses e impuestos	Ratio
Enero	150393.00	80080.00	8084.00	8084.00	1.88
Febrero	187725.00	80080.00	28718.00	28718.00	2.34
Marzo	285692.00	80080.00	78550.00	79096.00	3.54
Abril	397749.00	80080.00	88770.00	88771.00	4.97
Mayo	396471.00	80080.00	52942.00	52943.00	4.95
Junio	445040.00	80080.00	63027.00	63028.00	5.56
Julio	487112.00	80080.00	37725.00	37729.00	6.08
Agosto	549410.00	80080.00	50047.00	50051.00	6.86
Setiembre	577179.00	80080.00	45849.00	45859.00	7.21
Octubre	671812.00	80080.00	57360.00	57366.00	8.39
Noviembre	698340.00	80080.00	44828.00	44860.00	8.71
Diciembre	239786.00	80080.00	-481966.00	-481949.00	2.99
Año 2018	5086709.00	960960.00	73934.00	74556.00	5.29

Nota. Elaboración propia

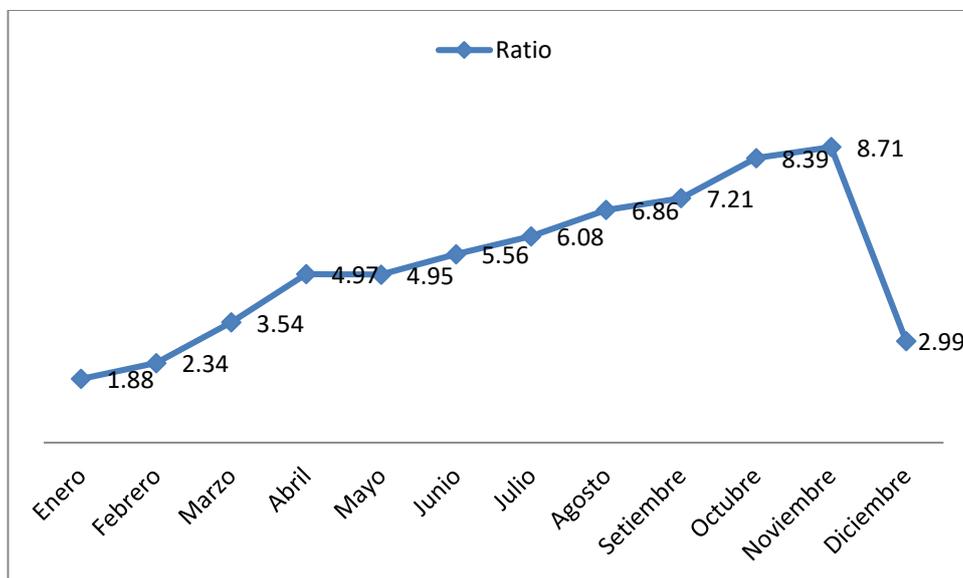


Figura 18. Apalancamiento en el año 2018

4.1.1.1.4. Dimensión: Efectivo y equivalente de efectivo

El equivalente de efectivo, acumuló un valor total entre 2014 a 2018 de S/7,896,360.00, siendo el año 2015 el que tuvo el registro más alto con S/4,174,869.00, y el año 2014 con el más bajo, alcanzando S/ 1,435,617.00. A continuación se presenta la tabla que resume el efectivo y equivalente del periodo que comprende el estudio.

Tabla 21

Efectivo y equivalente de efectivo entre el año 2014 a 2018

Mes	Efectivo y equivalente de efectivo
Año 2014	1435617.00
Año 2015	4174869.00
Año 2016	1785886.00
Año 2017	170022.00
Año 2018	329966.00
Total	7896360.00

Nota. Elaboración propia

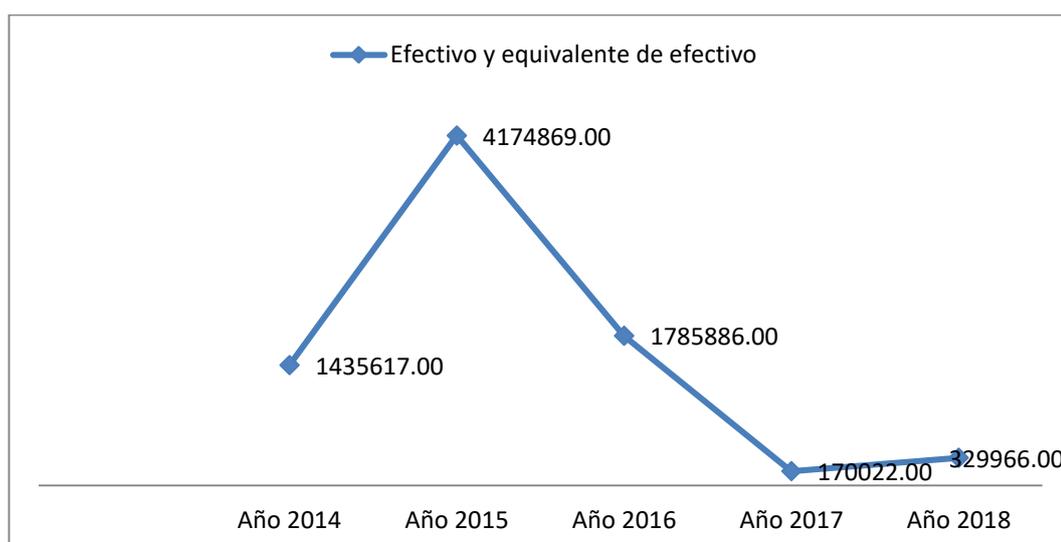


Figura 19. Efectivo y equivalente de efectivo entre el año 2014 a 2018

Del mismo modo, a continuación se presenta as tablas que corresponden a cada uno de los años de evaluación, acompañado por su respectiva figura que denota con mayor claridad las tendencias expresadas.

Tabla 22

Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2014

Mes	Efectivo y equivalente de efectivo
enero	45034.00
febrero	52818.00
marzo	40439.00
abril	43854.00
mayo	92423.00
junio	117955.00
julio	163051.00
agosto	186213.00
septiembre	179156.00
octubre	171558.00
noviembre	171558.00
diciembre	171558.00
Año 2014	1435617.00

Nota. Elaboración propia

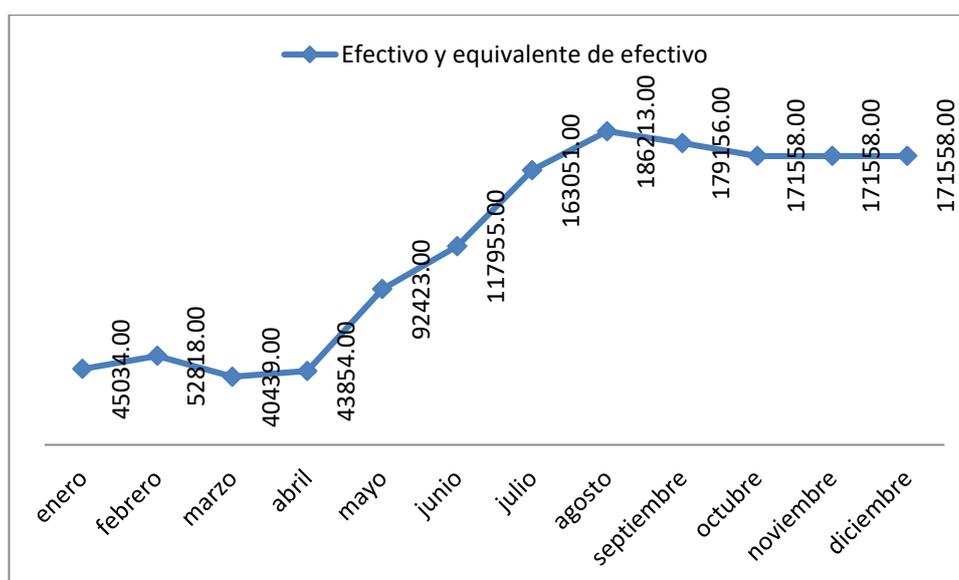


Figura 20. Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2014

Tabla 23

Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2015

Mes	Efectivo y equivalente de efectivo
Enero	379235.00
Febrero	370622.00
Marzo	365449.00
Abril	347203.00
Mayo	357352.00
Junio	350904.00
Julio	340698.00
Agosto	338688.00
Septiembre	329849.00
Octubre	340466.00
Noviembre	326304.00
Diciembre	328099.00
Año 2015	4174869.00

Nota. Elaboración propia

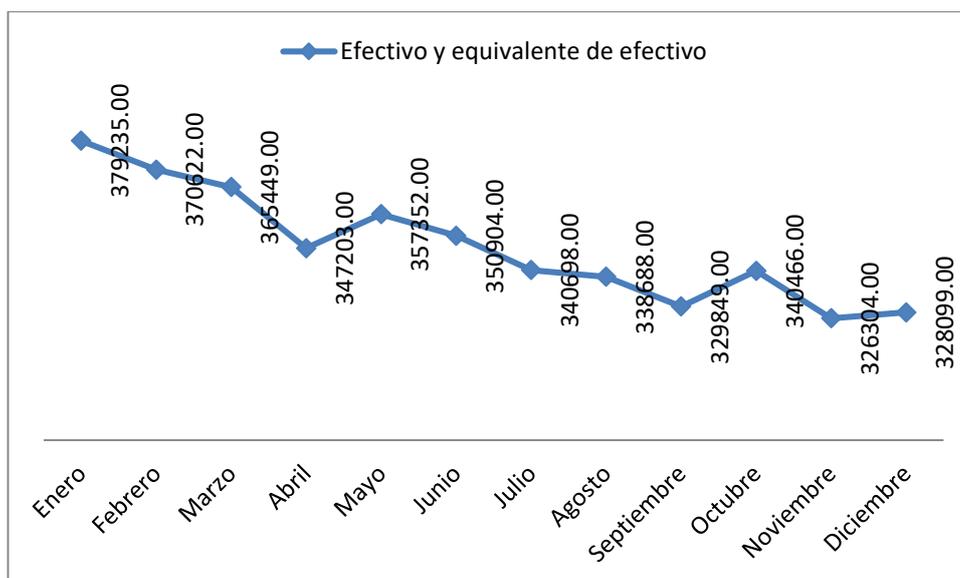


Figura 21. Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2015

Tabla 24

Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2016

Mes	Efectivo y equivalente de efectivo
Enero	355.00
Febrero	24211.00
Marzo	40403.00
Abril	69325.00
Mayo	114354.00
Junio	162656.00
Julio	190595.00
Agosto	215856.00
Setiembre	278440.00
Octubre	328577.00
Noviembre	356269.00
Diciembre	4845.00
Año 2016	1785886.00

Nota. Elaboración propia

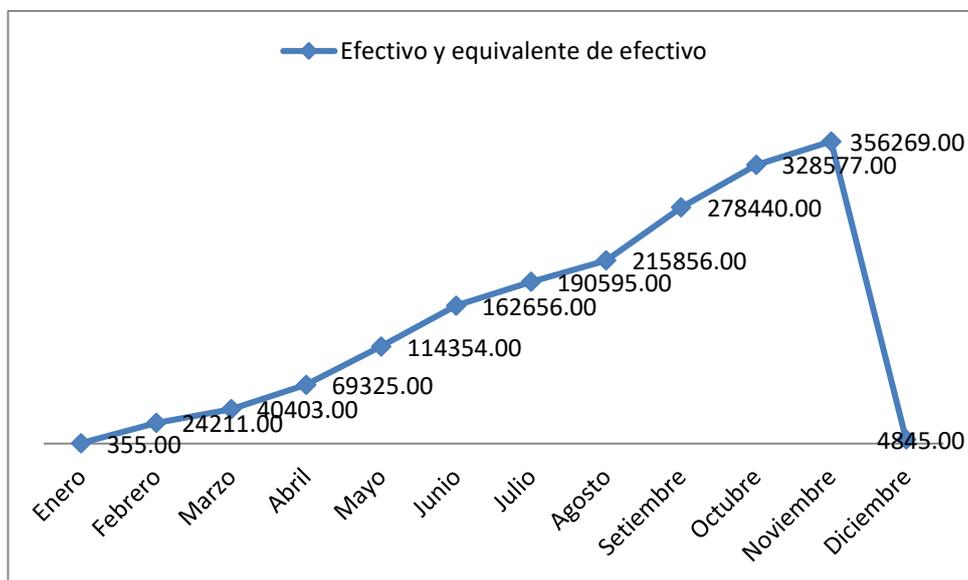


Figura 22. Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2016

Tabla 25

Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2017

Mes	Efectivo y equivalente de efectivo
Enero	3142.00
Febrero	24615.00
Marzo	5317.00
Abril	15339.00
Mayo	1449.00
Junio	17130.00
Julio	17130.00
Agosto	17180.00
Setiembre	17180.00
Octubre	17180.00
Noviembre	17180.00
Diciembre	17180.00
Año 2017	170022.00

Nota. Elaboración propia

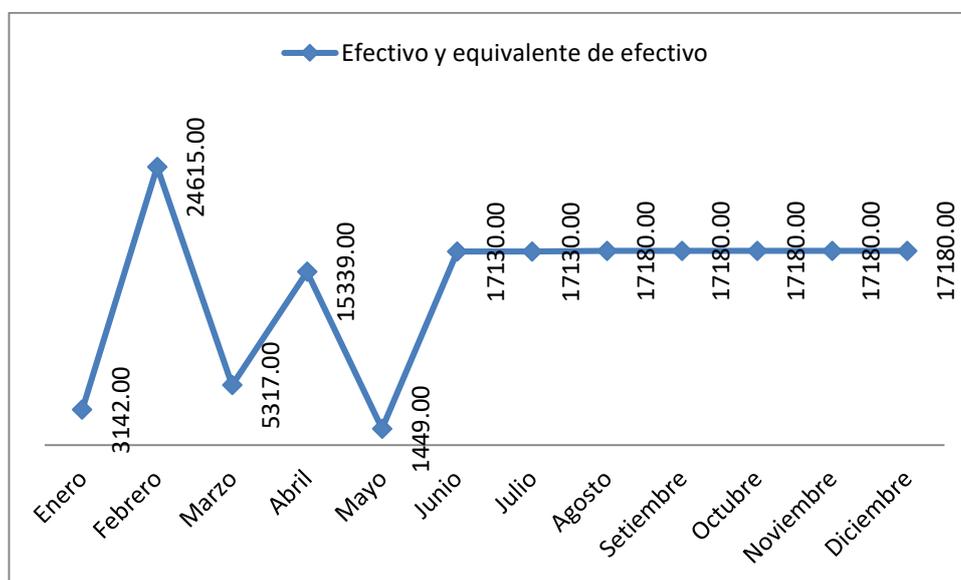


Figura 23. Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2017

Tabla 26

Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2018

Mes	Efectivo y equivalente de efectivo
Enero	180.00
Febrero	51715.00
Marzo	6173.00
Abril	55453.00
Mayo	4071.00
Junio	1644.00
Julio	10688.00
Agosto	30384.00
Setiembre	19072.00
Octubre	53081.00
Noviembre	42242.00
Diciembre	55263.00
Año 2018	329966.00

Nota. Elaboración propia

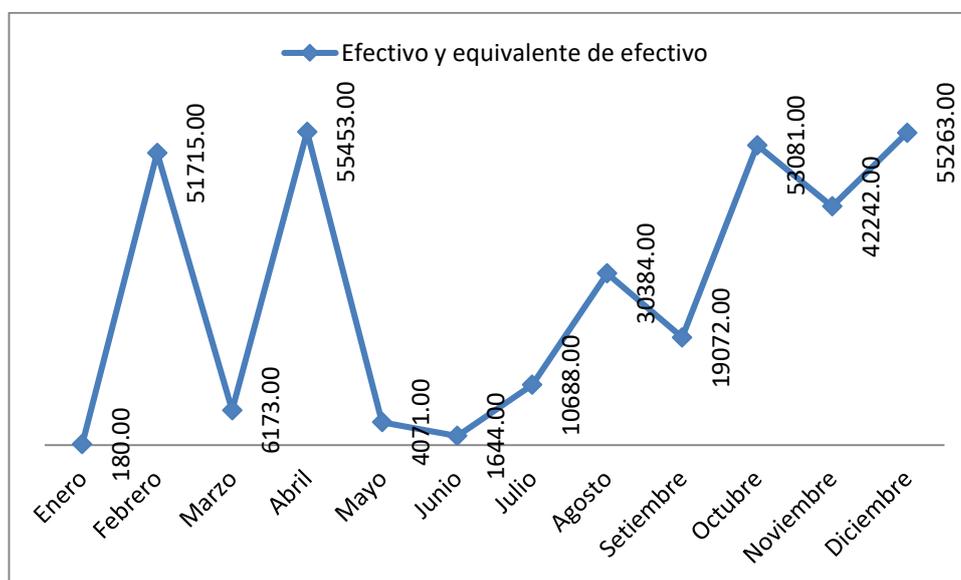


Figura 24. Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2018

4.1.1.2. Rentabilidad

4.1.1.2.1. Dimensión: Rentabilidad del activo (ROA)

La rentabilidad del activo (ROA), fue calculado a partir de la división de la rentabilidad neta sobre los activos totales, obteniéndose un ratio promedio de 0.1 entre el periodo 2014 a 2018, es decir que la empresa tiene un ROA del 10%, esto nos quiere decir que por cada sol invertido en la empresa, es capaz de ganar un 10% de utilidad independientemente de la política financiera y fiscal de la empresa en análisis.

Este ratio tiene su valor más alto en el periodo 2015 con 0.12, en tanto que el más bajo fue 2017 con -0.05.

Respecto a ello, la rentabilidad neta total del periodo 2014 a 2018 acumuló S/230,861.94, el cual tiene al año con la mayor rentabilidad al 2015 con S/368,698.00, en tanto que el año con menos rentabilidad corresponde al 2017 con -S/ 591,704.29.

En cuanto a los activos totales, el año con mayor registro corresponde a 2017 con activos valorizados en S/ 5,239,472.00, y el año con menor registro es 2016 con activos valorizados en S/3,982,811.00.

A continuación, se presenta la tabla que resume la rentabilidad del activo (ROA), durante el periodo de estudio.

Tabla 27

Rentabilidad del activo entre el año 2014 a 2018

Mes	Rentabilidad del activo (ROA).		
	Rentabilidad Neta	Activos totales	Ratio
Año 2014	316579.76	4958407.00	0.08
Año 2015	368698.49	5027979.00	0.12
Año 2016	79087.15	3982811.00	0.09
Año 2017	-591704.29	5239472.00	-0.05
Año 2018	58200.82	4228856.00	0.05
Total	230861.94	23437525.00	0.10

Nota. Elaboración propia

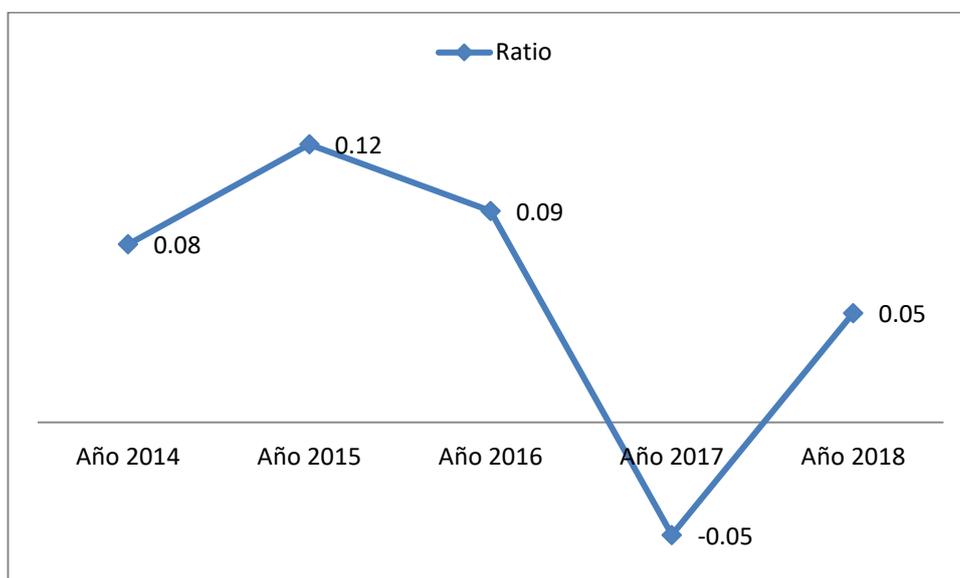


Figura 25. Rentabilidad del activo entre el año 2014 a 2018

Por otro lado, se hace presentación de las tablas que corresponden a cada uno de los años de evaluación, conjuntamente a su respectiva figura que denota con mayor claridad las tendencias expresadas.

Tabla 28

Rentabilidad del activo en el año 2014

Mes	Rentabilidad Neta	Activos totales	Ratio
enero	16140.00	386938.00	0.04
febrero	16771.00	186882.00	0.09
marzo	17606.67	283827.00	0.06
abril	20246.00	187725.00	0.11
mayo	22206.09	134905.00	0.16
junio	23081.00	190029.00	0.12
julio	23216.00	844351.00	0.03
agosto	23508.00	460622.00	0.05
septiembre	32324.00	577179.00	0.06
octubre	38011.00	575000.00	0.07
noviembre	39036.00	685909.00	0.06
diciembre	44434.00	445040.00	0.10
Año 2014	316579.76	4958407.00	0.08

Nota. Elaboración propia

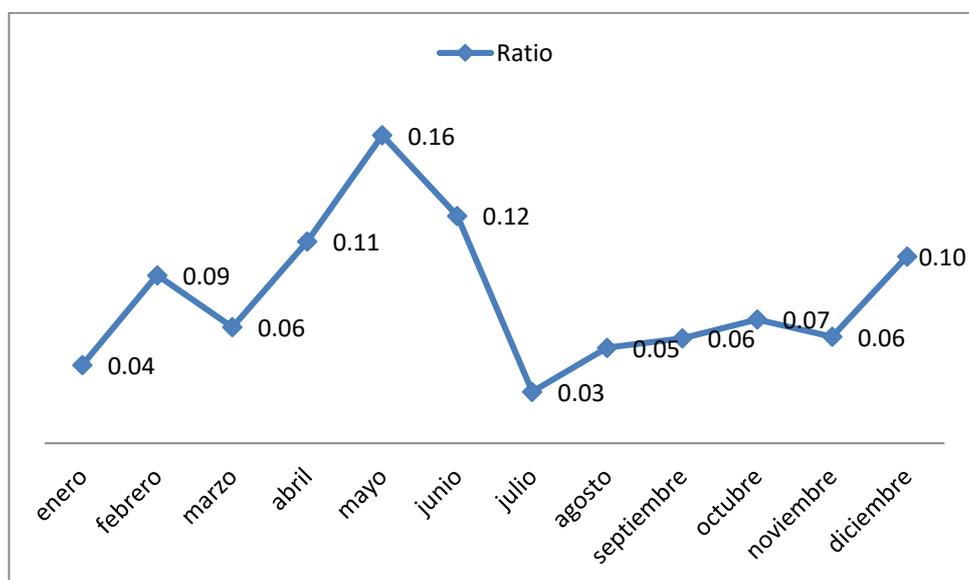


Figura 26. Rentabilidad del activo en el año 2014

Tabla 29

Rentabilidad del activo en el año 2015

Mes	Rentabilidad Neta	Activos totales	Ratio
Enero	24737.00	347735.00	0.07
Febrero	26438.00	240062.00	0.11
Marzo	26596.00	487112.00	0.05
Abril	37324.00	396471.00	0.09
Mayo	26778.00	773541.00	0.03
Junio	28370.00	315812.00	0.09
Julio	29390.00	590008.00	0.05
Agosto	31604.00	698340.00	0.05
Septiembre	32132.49	75728.00	0.42
Octubre	34916.00	456342.00	0.08
Noviembre	35130.00	97418.00	0.36
Diciembre	35283.00	549410.00	0.06
Año 2015	368698.49	5027979.00	0.12

Nota. Elaboración propia

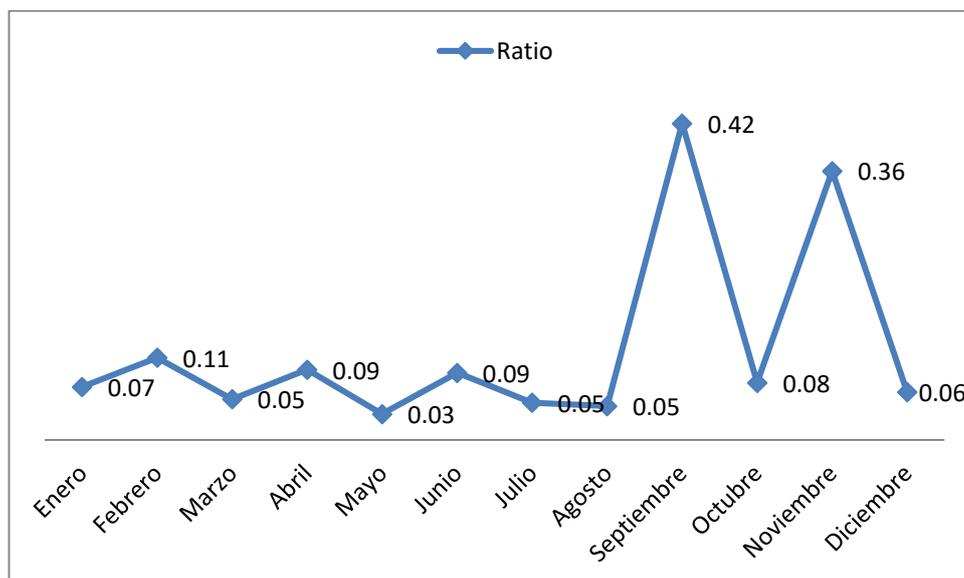


Figura 27. Rentabilidad del activo en el año 2015

Tabla 30

Rentabilidad del activo en el año 2016

Mes	Rentabilidad Neta	Activos totales	Ratio
Enero	-257.00	607956.00	0.00
Febrero	254.00	608072.00	0.00
Marzo	6063.71	84332.00	0.07
Abril	-7933.00	593536.00	-0.01
Mayo	13874.00	86818.00	0.16
Junio	5473.00	426731.00	0.01
Julio	7453.97	428756.00	0.02
Agosto	11059.00	18888.00	0.59
Setiembre	12263.00	579760.00	0.02
Octubre	10691.33	323707.00	0.03
Noviembre	5699.00	150393.00	0.04
Diciembre	14446.16	73862.00	0.20
Año 2016	79087.15	3982811.00	0.09

Nota. Elaboración propia

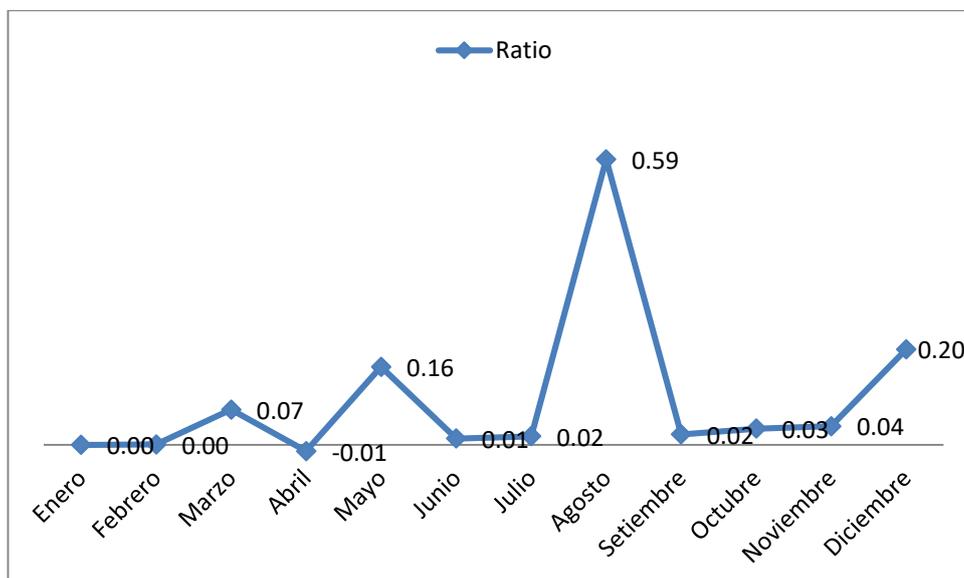


Figura 28. Rentabilidad del activo en el año 2016

Tabla 31

Rentabilidad del activo en el año 2017

Mes	Rentabilidad Neta	Activos totales	Ratio
Enero	-6861.00	588409.00	-0.01
Febrero	-6493.00	627536.00	-0.01
Marzo	-491661.00	239786.00	-2.05
Abril	-364702.32	698421.00	-0.52
Mayo	-44705.00	580117.00	-0.08
Junio	16873.00	654082.00	0.03
Julio	23744.00	273785.00	0.09
Agosto	37390.00	156163.00	0.24
Setiembre	40439.00	671812.00	0.06
Octubre	55378.00	285692.00	0.19
Noviembre	62583.00	397749.00	0.16
Diciembre	86311.04	65920.00	1.31
Año 2017	-591704.29	5239472.00	-0.05

Nota. Elaboración propia

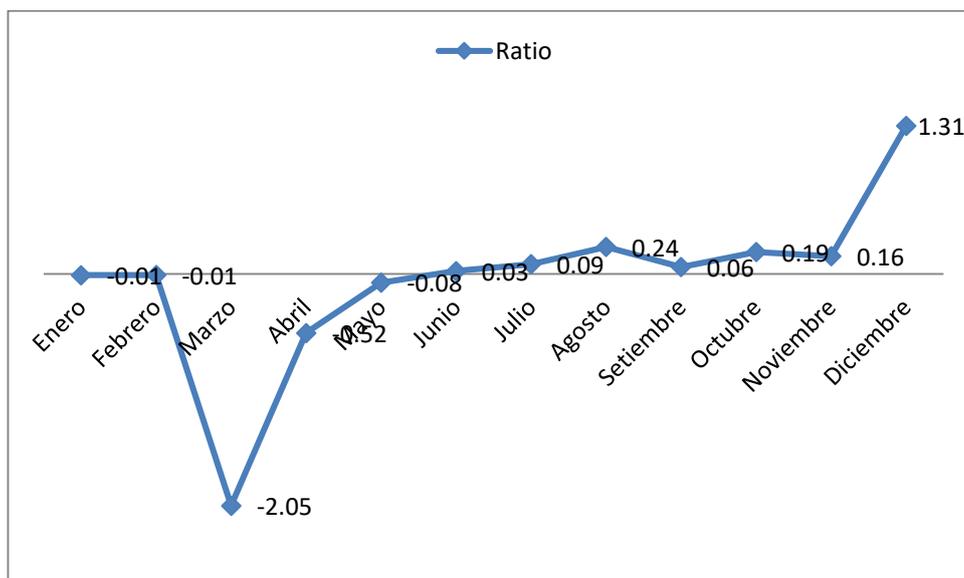


Figura 29. Rentabilidad del activo en el año 2017

Tabla 32

Rentabilidad del activo en el año 2018

Mes	Rentabilidad Neta	Activos totales	Ratio
Enero	-4773.00	597168.00	-0.01
Febrero	-3047.00	608123.00	-0.01
Marzo	8113.00	605800.00	0.01
Abril	4495.08	161140.00	0.03
Mayo	-2521.00	601202.00	0.00
Junio	9219.99	235727.00	0.04
Julio	9416.00	147478.00	0.06
Agosto	9815.72	363434.00	0.03
Setiembre	-1228.00	590532.00	0.00
Octubre	-816.00	72105.00	-0.01
Noviembre	14420.00	39534.00	0.36
Diciembre	15106.04	206613.00	0.07
Año 2018	58200.82	4228856.00	0.05

Nota. Elaboración propia

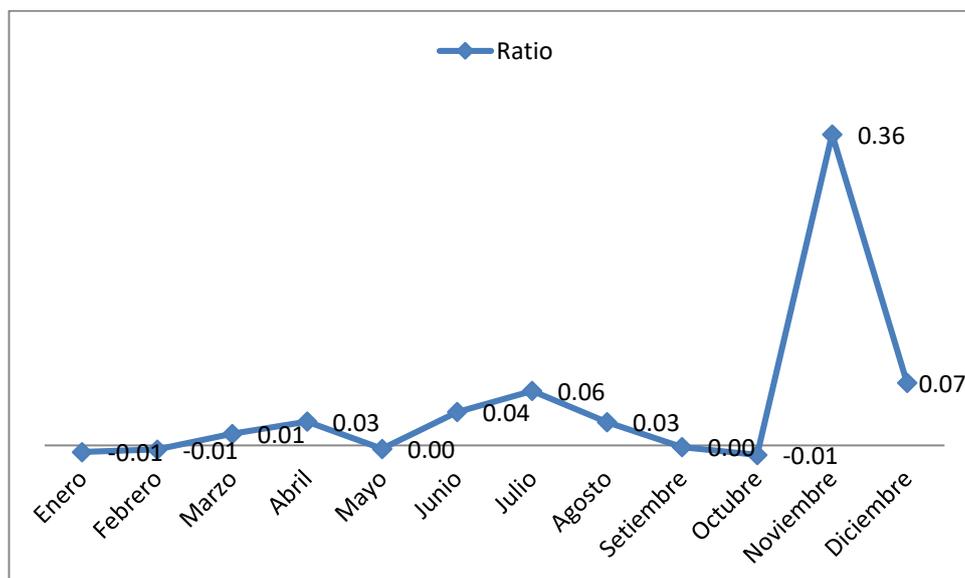


Figura 30. Rentabilidad del activo en el año 2018

4.1.1.2.2. Dimensión: Rentabilidad del patrimonio (ROE)

La rentabilidad del patrimonio (ROE), fue calculado a partir de la división de la rentabilidad neta sobre el patrimonio neto según cada periodo, obteniendo un ratio promedio de 0.1 entre el periodo 2014 a 2018, es decir que la empresa no tiene deuda, ya que el ROA y ROE coinciden con el 10%, entonces la empresa está haciendo un buen trabajo en generar utilidades sin necesidad de aumentar financiamiento por parte de los accionistas.

El ratio calculado tiene su valor más alto en el periodo 2015 con 0.12, en tanto que el más bajo fue 2017 con -0.15.

Se tiene que la rentabilidad neta total del periodo 2014 a 2018 acumuló S/230,861.94, el cual tiene al año con la mayor rentabilidad al 2015 con S/368,698.00, en tanto que el año con menos rentabilidad corresponde al 2017 con -S/ 591,704.29.

Por otro lado, en cuanto al patrimonio neto, el año con mayor registro corresponde a 2017 con un patrimonio valorizado en S/ 4,146,512.00, y el año con menor registro es 2016 con activos valorizados en S/ 3,258,214.00.

A continuación se presenta la tabla que resume la rentabilidad del patrimonio (ROE), durante el periodo de estudio.

Tabla 33

Rentabilidad del activo entre el año 2014 a 2018

Mes	Rentabilidad del patrimonio (ROE).		
	Rentabilidad Neta	Patrimonio Neto	Ratio
Año 2014	316579.76	3522048.00	0.11
Año 2015	368698.49	3682113.00	0.16
Año 2016	79087.15	3258214.00	0.09
Año 2017	-591704.29	4146512.00	-0.15
Año 2018	58200.82	3727156.00	0.04
Total	230861.94	18336043.00	0.05

Nota. Elaboración propia

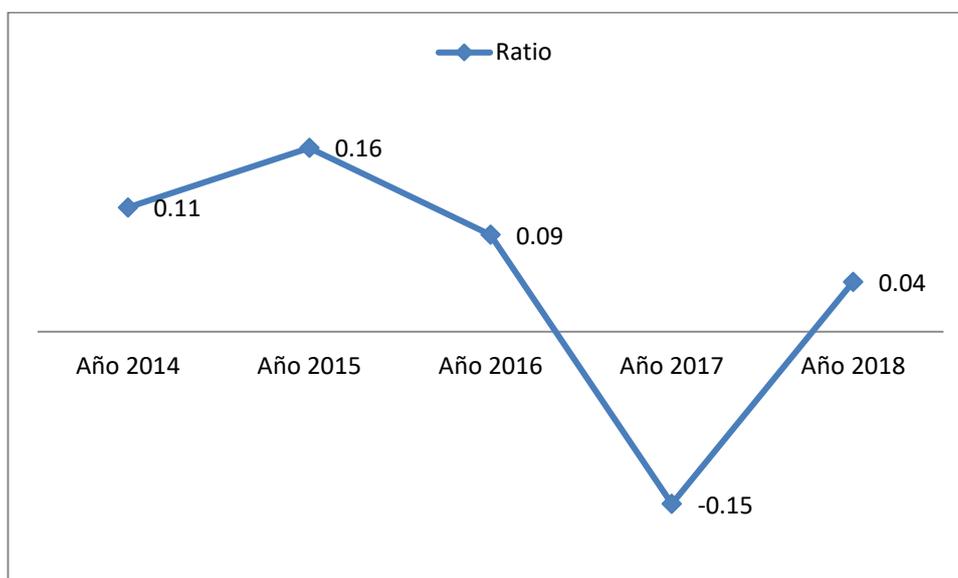


Figura 31. Rentabilidad del activo entre el año 2014 a 2018

Así también, a continuación se hace presentación de las tablas que corresponden a cada uno de los años de evaluación, conjuntamente a su respectiva figura que permite lograr mayor claridad sobre las tendencias expresadas.

Tabla 34

Rentabilidad del patrimonio en el año 2014

Mes	Rentabilidad Neta	Patrimonio Neto	Ratio
Enero	16140.00	184005.00	0.09
Febrero	16771.00	84590.00	0.20
Marzo	17606.67	178061.00	0.10
Abril	20246.00	143066.00	0.14
Mayo	22206.09	103418.00	0.21
Junio	23081.00	205423.00	0.11
Julio	23216.00	466819.00	0.05
Agosto	23508.00	340537.00	0.07
Septiembre	32324.00	559977.00	0.06
Octubre	38011.00	395907.00	0.10
Noviembre	39036.00	433889.00	0.09
Diciembre	44434.00	426356.00	0.10
Año 2014	316579.76	3522048.00	0.11

Nota. Elaboración propia

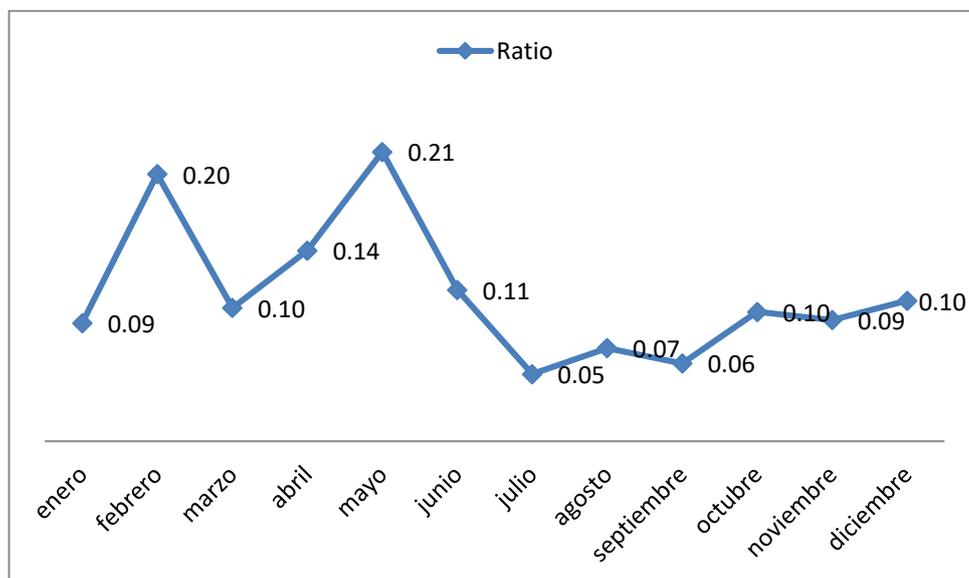


Figura 32. Rentabilidad del patrimonio en el año 2014

Tabla 35

Rentabilidad del patrimonio en el año 2015

Mes	Rentabilidad Neta	Patrimonio Neto	Ratio
Enero	24737.00	286621.00	0.09
Febrero	26438.00	107883.00	0.25
Marzo	26596.00	464081.00	0.06
Abril	37324.00	363328.00	0.10
Mayo	26778.00	466819.00	0.06
Junio	28370.00	144602.00	0.20
Julio	29390.00	262517.00	0.11
Agosto	31604.00	662164.00	0.05
Septiembre	32132.49	56943.00	0.56
Octubre	34916.00	214022.00	0.16
Noviembre	35130.00	139005.00	0.25
Diciembre	35283.00	514128.00	0.07
Año 2015	368698.49	3682113.00	0.16

Nota. Elaboración propia

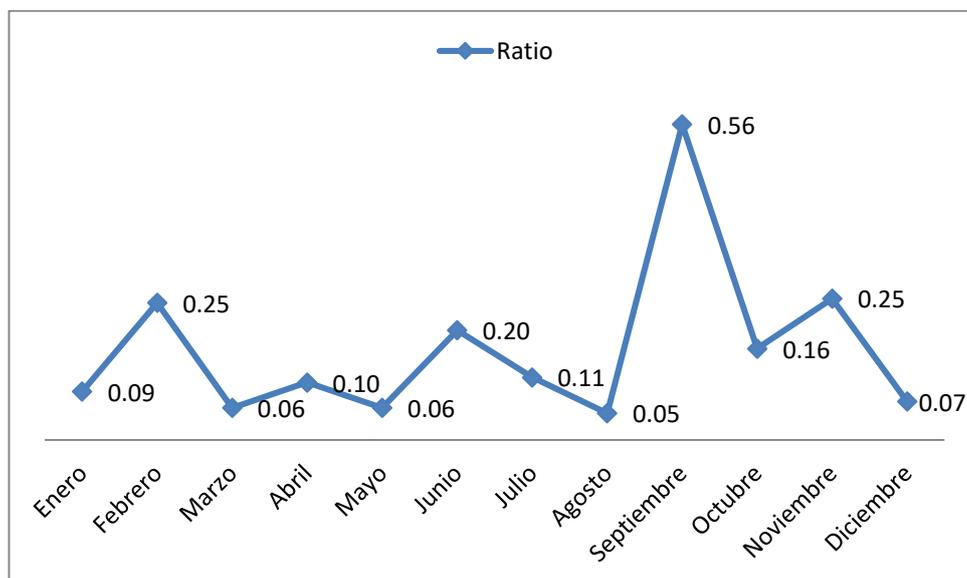


Figura 33 Rentabilidad del patrimonio en el año 2015

Tabla 36

Rentabilidad del patrimonio en el año 2016

Mes	Rentabilidad Neta	Patrimonio Neto	Ratio
Enero	-257.00	575819.00	0.00
Febrero	254.00	575791.00	0.00
Marzo	6063.71	97042.00	0.06
Abril	-7933.00	576239.00	-0.01
Mayo	13874.00	52243.00	0.27
Junio	5473.00	206421.00	0.03
Julio	7453.97	202557.00	0.04
Agosto	11059.00	36140.00	0.31
Setiembre	12263.00	564086.00	0.02
Octubre	10691.33	191984.00	0.06
Noviembre	5699.00	114348.00	0.05
Diciembre	14446.16	65544.00	0.22
Año 2016	79087.15	3258214.00	0.09

Nota. Elaboración propia

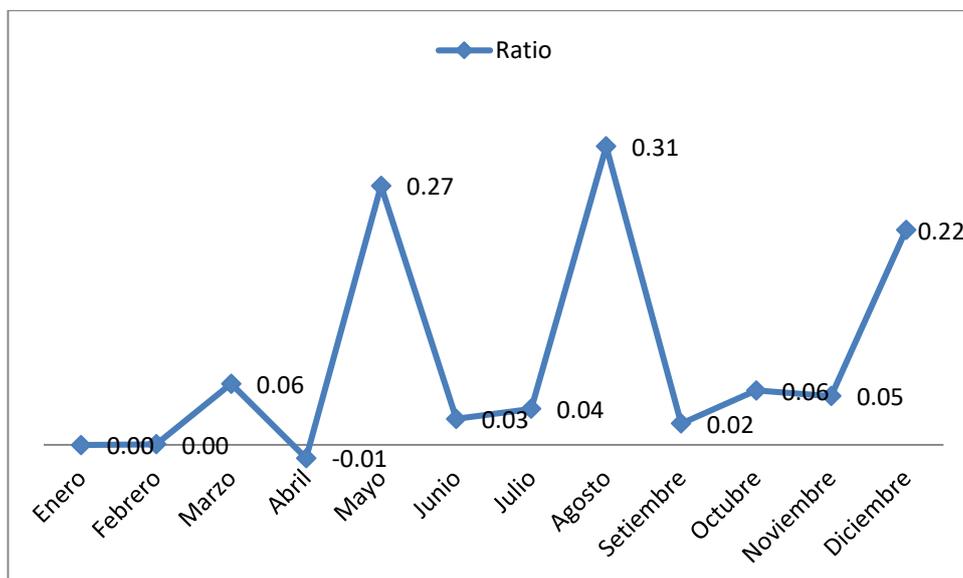


Figura 34. Rentabilidad del patrimonio en el año 2016

Tabla 37

Rentabilidad del patrimonio en el año 2017

Mes	Rentabilidad Neta	Patrimonio Neto	Ratio
Enero	-6861.00	571066.00	-0.01
Febrero	-6493.00	582751.00	-0.01
Marzo	-491661.00	170504.00	-2.88
Abril	-364702.32	326769.00	-1.12
Mayo	-44705.00	568207.00	-0.08
Junio	16873.00	303336.00	0.06
Julio	23744.00	240510.00	0.10
Agosto	37390.00	171744.00	0.22
Setiembre	40439.00	617337.00	0.07
Octubre	55378.00	221616.00	0.25
Noviembre	62583.00	310386.00	0.20
Diciembre	86311.04	62286.00	1.39
Año 2017	-591704.29	4146512.00	-0.15

Nota. Elaboración propia

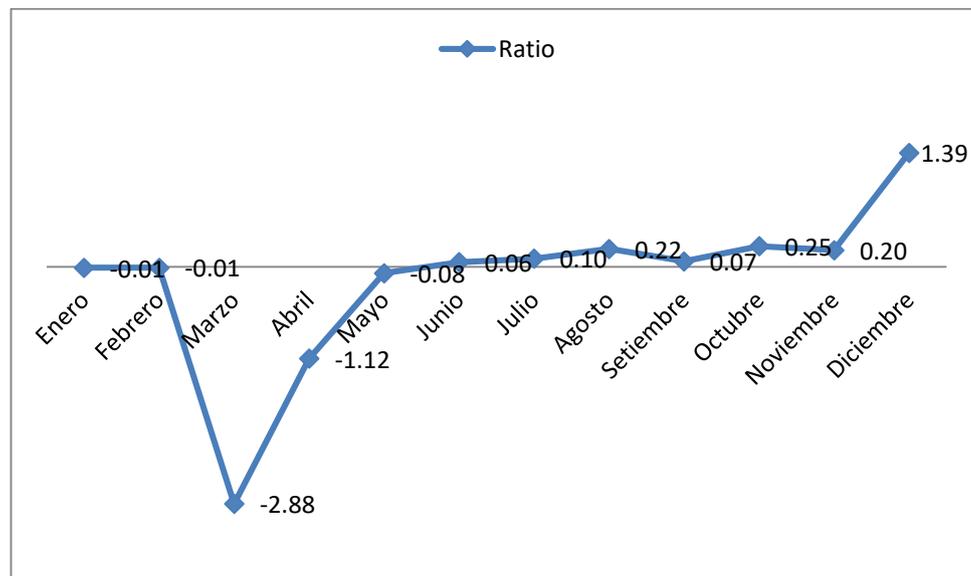


Figura 35. Rentabilidad del patrimonio en el año 2017

Tabla 38

Rentabilidad del patrimonio en el año 2018

Mes	Rentabilidad Neta	Patrimonio Neto	Ratio
Enero	-4773.00	577336.00	-0.01
Febrero	-3047.00	583261.00	-0.01
Marzo	8113.00	575358.00	0.01
Abril	4495.08	124845.00	0.04
Mayo	-2521.00	580019.00	0.00
Junio	9219.99	162896.00	0.06
Julio	9416.00	71512.00	0.13
Agosto	9815.72	202557.00	0.05
Setiembre	-1228.00	572423.00	0.00
Octubre	-816.00	53056.00	-0.02
Noviembre	14420.00	85970.00	0.17
Diciembre	15106.04	137923.00	0.11
Año 2018	58200.82	3727156.00	0.04

Nota. Elaboración propia

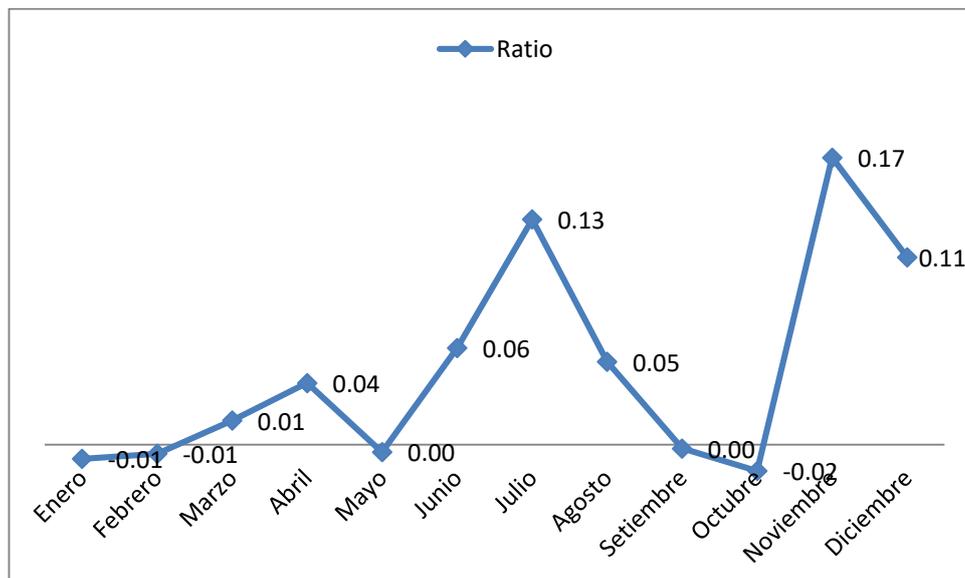


Figura 36. Rentabilidad del patrimonio en el año 2018

4.2. Verificación de hipótesis

4.2.1. Verificación de hipótesis general

La hipótesis indica que:

H0: Las gestiones de cuentas por cobrar no inciden de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

H1: Las gestiones de cuentas por cobrar inciden de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

La determinación de la incidencia se calcula mediante la prueba de regresión lineal utilizando para ello el programa SPSS Windows XXI, siendo los resultados:

Tabla 39

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.320(a)	.102	.087	.44023

a Variables predictoras: (Constante), Gestión de cuentas por cobrar

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Tabla 40

ANOVA del modelo

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1.280	1	1.280	6.602	.013(a)
	Residual	11.241	58	.194		
	Total	12.520	59			

a Variables predictoras: (Constante), Gestión de cuentas por cobrar

b Variable dependiente: Rentabilidad

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Tabla 41

Coefficientes del modelo

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B	Error típ.
1	(Constante)	-.007	.061		-.111	.912
	Gestión de cuentas por cobrar	.000	.000	.320	2.569	.013

a Variable dependiente: Rentabilidad

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Dado que el valor de significancia calculado de 0.013 es menor de 0.05 se determina que existe relación de tipo significativa entre las variables de estudio, y que según el R-cuadrado de 0.102 se determina una incidencia en un 10.2% de las gestiones de cuentas por cobrar inciden sobre la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C, aprobando de este modo la hipótesis alterna planteada.

4.2.2. Verificación de hipótesis específicas

4.2.2.1. Verificación de hipótesis específica 1

Se plantea que:

H0: El nivel de ventas al crédito no incide de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

H1: El nivel de ventas al crédito incide de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

La determinación de la incidencia se calcula mediante la prueba de regresión lineal utilizando para ello el programa SPSS Windows XXI, siendo los resultados:

Tabla 42

Resumen del modelo Hipótesis Específica 1

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.355(a)	.126	.111	.43440

a Variables predictoras: (Constante), Ventas al crédito

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Tabla 43

ANOVA del modelo Hipótesis Específica 1

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1.576	1	1.576	8.350	.005(a)
	Residual	10.945	58	.189		
	Total	12.520	59			

a Variables predictoras: (Constante), Ventas al crédito

b Variable dependiente: Rentabilidad

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Tabla 44

Coefficientes del modelo Hipótesis Específica 1

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B	Error típ.
1	(Constante)	-.064	.069		-.930	.356
	Ventas al crédito	1.90E-006	.000	.355	2.890	.005

a Variable dependiente: Rentabilidad

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Dado que el valor de significancia calculado de 0.05 se determina que existe relación de tipo significativa entre las variables de estudio, y que según el R-cuadrado de 0.126 se determina una incidencia en un 12.6% de las ventas al crédito inciden sobre la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C, aprobando de este modo la hipótesis alterna planteada.

4.2.2.2.Verificación de hipótesis específica 2

Se plantea que:

H0: Los apalancamientos no inciden de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

H1: Los apalancamientos inciden de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

La determinación de la incidencia se calcula mediante la prueba de regresión lineal utilizando para ello el programa SPSS Windows XXI, siendo los resultados:

Tabla 45

Resumen del modelo Hipótesis Específica 2

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.099(a)	.010	-.007	.46234

a Variables predictoras: (Constante), Apalancamientos

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Tabla 46

ANOVA del modelo Hipótesis Específica 2

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	.122	1	.122	.572	.453(a)
	Residual	12.398	58	.214		
	Total	12.520	59			

a Variables predictoras: (Constante), Apalancamientos

b Variable dependiente: Rentabilidad

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Tabla 47

Coefficientes del modelo Hipótesis Específica 2

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B		
1	(Constante)	.030	.066			.451	.654
	Apalancamientos	2.33E-005	.000	.099		.756	.453

a Variable dependiente: Rentabilidad

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Dado que el valor de significancia calculado de 0.453 es mayor de 0.05 se determina que no existe relación de tipo significativa entre las variables de estudio, es decir, el apalancamiento no incide sobre la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C, aprobando de este modo la hipótesis nula planteada.

4.2.2.3.Verificación de hipótesis específica 3

Se plantea que:

H0: El efectivo y equivalente de efectivo no inciden de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

H1: El efectivo y equivalente de efectivo inciden de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.

La determinación de la incidencia se calcula mediante la prueba de regresión lineal utilizando para ello el programa SPSS Windows XXI, siendo los resultados:

Tabla 48

Resumen del modelo Hipótesis Específica 3

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error tí. de la estimación
1	.160(a)	.026	.009	.45864

a Variables predictoras: (Constante), Efectivo y equivalente en efectivo

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Tabla 49

ANOVA del modelo Hipótesis Específica 3

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	.320	1	.320	1.521	.222(a)
	Residual	12.200	58	.210		
	Total	12.520	59			

a Variables predictoras: (Constante), Efectivo y equivalente en efectivo

b Variable dependiente: Rentabilidad

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Tabla 50

Coefficientes del modelo Hipótesis Específica 3

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B	Error típ.
1	(Constante)	-.021	.083		-.248	.805
	Efectivo y equivalente en efectivo	5.42E-007	.000	.160	1.233	.222

a Variable dependiente: Rentabilidad

Nota. Elaborado con el programa SPSS Windows XXI

Dado que el valor de significancia calculado de 0.222 es mayor de 0.05 se determina que no existe relación de tipo significativa entre las variables de estudio, es decir, el efectivo y equivalente en efectivo no tiene incidencia sobre la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C, aprobando de este modo la hipótesis alterna planteada.

CONCLUSIONES

1. La gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018, de forma significativa, dado un valor de significancia menor de 0.05, y cuyo R-cuadrado explica una incidencia en un 10.2%. En tal sentido la gestión de cuentas por cobrar toma importancia como un elemento que permita a la empresa lograr mayor rentabilidad, poniendo en manifiesto la importancia de la gestión de cuentas por cobrar para lograr mayor sostenibilidad del negocio en términos financieros, dado que ello repercute en la operatividad organizacional para asumir compromisos presentes y asegurar los futuros.
2. El nivel de ventas al crédito incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018, lo que se demuestra dado el valor de significancia de 0.05, conjuntamente con el R-cuadrado que expresa una incidencia en un 12.6%. En tal sentido la empresa, según los niveles de ventas al crédito otorgadas a favor de sus clientes, pueden generar efectos de forma directa sobre la rentabilidad del negocio, es decir, que a medida que exista mayor otorgamiento de créditos la rentabilidad puede ser menor y viceversa.
3. El apalancamiento no incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018, lo que se demuestra a partir del valor de significancia mayor de 0.05. En tal sentido se demuestra que los compromisos que

asume la empresa a partir de créditos asumidos y capital propio no afectan de forma directa los resultados financieros a nivel de rentabilidad. A pesar de ello cabe precisar que la empresa cuenta con mayor disposición de capital propio para sus operaciones.

4. El efectivo y equivalente de efectivo no incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018, lo que se demuestra según el valor de significancia mayor de 0.05, y que sugieren que para que la empresa logre ciertos niveles de rentabilidad, en el caso particular del Grupo Clath S.A.C., la disposición de efectivo o su equivalente no es un factor que condicione sus resultados a nivel financiero.

RECOMENDACIONES

1. El gerente la empresa Grupo Clath S.A.C., debe de mejorar el control de cuantas ordenar e impulsar que las áreas técnicas de cobranza y ventas elaboren un plan de mejora de la gestión de cuentas por cobrar por el fin de incrementar el nivel de rentabilidad y la empresa sea más rentable y eficiente.
2. Por medio de la administración es necesario implementar políticas de crédito o estándares internos que permitan un efectivo control de los procedimientos de cuentas por cobrar. Dichas políticas de crédito deben estableces compromisos y responsabilidades del cliente para así disminuir el nivel de ventas al crédito. A su vez se debe considerar la implementación del área de créditos, sistemas agiles de cobranza, tener actualizado los registros y documentos contables, para así obtener un control eficiente.
3. La empresa debe diversificar, en lo posible, sus canales de inversión e financiamiento, Con intenciones a reforzar su balance. Asimismo, la empresa tiene que tender a trabajar con más recursos propios, más autofinanciación, y menos deuda.
4. la empresa Grupo Clath S.A.C. debe seguir avanzando en el cumplimiento de los plazos establecidos por la regulación actual para el pago a los proveedores y cobro de sus clientes, lo cual provocaría positivamente en el flujo de circulante.

REFERENCIAS

- Arenal Laza, C. (2016). *Organizacion de procesos de venta*. La Rioja: Tutor Formacion.
- Avolio, B., Mesones, A., & Roca, E. (S.F.). Factorres que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el peru. *academia strateig*.
- Baena Toro, D. (2010). *medidas de rentabilidad*. mexi.
- Balboa Pari, Y. M. (2017). *Influencia de la gestion de calidad en el nivel de la rentabilidad de la asociacion agroindustrial olivarera de sama*. Tacna: Universidad Privada de Tacna.
- Barrientos Mejahuanca , Y. Y. (2017). *La Gestion de Cuentas Por Cobrar y su Influencia En la Situacion Financiera de la Empresa de Proveeduria Maritima Zeus Maritime S.R.L*. Callao: universidad Nacional del Callao.
- Carrasco Zujar, C., & Pallerola Comamala, J. (2014). *gestion financiera*. Madrid: RA - MA Editorial.
- Casamayou Calderon, E. T. (2019). *Analisis del Apalancamiento Financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores*. Tacna: Universida Nacional Jorge basadre Grohmann.
- Cea D' Ancona, M. (1996). *Metologia Cuantitativa: Estrategias y tecnicas de investigación social*.
- Cordoba Padilla, M. (2012). *Gestion Financiera*. Bogota: imagen editorial.
- Delgado Fuente, L. J. (2018). *Analisis de las cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de las empresas agricolas del norte EIRL*. Chiclayo: universidad Cesar Vallejo.

- Diario Gestion. (02 de enero de 2016). Lo que estan haciendo las compañías peruanas para ser mas competitivas. *Lo que estan haciendo las compañías peruanas para ser mas competitivas*, pág. 0.
- Editorial Definicion MX. (24 de Febrero de 2014). *Definicion*. Recuperado el 10 de diciembre de 2019, de Definicion: <https://definicion.mx/?s=Rentabilidad>
- Flores Morales, M., & Naval Carrasco, Y. (2016). Gestion de cuentas por cobrar y la rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. *Revista de Investigacion Universitaria*, 16.
- Flores Valdez, M. (2017). *Gestion de cuentas por cobrar y su influencia en el nivel de liquidez de la empresa unipersonal transportista distribuidor de Combustibles y Lubricantes en la ciudad de tacna*. Tacna: Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann - Tacna.
- Flores Villalpando, R. (2014). *Analisis de estados financieros*. MEXICO: Editorial Digital UNID.
- Gitman & Joehnk. (2009). *fundamentos de inversion*. Mexico: pearson.
- Gonzalez Vera, A. E. (2013). *Incidencia de la gestion de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa hierros san felix CA*. Guayana: Universidad Nacional Experimental de Guayana.
- Huertas de Mora, M. V., & Pardo Martinez, L. (2018). *Gestion Social en las organizaciones y su aporte a los colectivos Humanos*. Colombia: fondo editorial universidad cooperativa de colombia.
- Izaguirre Falcon, C. D. (2017). *Cuentas por Cobrar y liquidez en la Empresa imagen corporativa SAC*. Lima: UNIVERDIDAD CESAR VALLEJO.
- Macias Calderon, P. B. (2017). *Control en la administracion de las cuentas porcobrar y su incidencia en la liquidez de la empreza globalolimp S.A. de la ciudad de*

Guayaquil. Guayaquil - Colombia: Universidad Laica Vicente Rocafrute de Guayaquil.

Marketing Publishing. (2000). *objetivo: Rentabilidad*. Dias de Santos.

Mendoza Canchasto, H. (2017). *Control de cuentas por cobrar y su incidencia con la Rentabilidad en la empresas comerciales del distrito de la Victoria*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.

Meza Vargas, C. (S.F.). *Contabilidad analisis de cuentas*. San Jose, Costa Rica: Universidad Estatal a distancia.

Morales castro, J. A., & Morales castro, A. (2014). *Credito y Cobranza*. Mexico: grupo editorial Patria.

Noriega Castro, L. V. (2011). *administracion de cuentas por cobrar un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prensas de vestir en Guatemala*. Guatemala: universidad san carlos de Guatemala .

Ortega Martinez, J. A. (2010). *Analisis de estados financieros*. España: Desclee de Brouwe.

Perez Carballo Veiga, J. (2015). *La gestion Financiera de la empresa*. Madrid: ESIC editorial.

Prieto Herrera, J. E. (2011). *Gestion Estrategica Organizacional*. Ecoe Ediciones.

MyTripleA. (S.F). Obtenido de MyTripleA: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-empresarial/>

Enciclopedia Economica. (s.f.). Obtenido de cuentas por cobrar: <https://enciclopediaeconomica.com/cuentas-por-cobrar/>

Santiesteban Zaldivar, E., Godwall Fuentes Frias, V., Leyva Cardeñosa, E., Lozada Nuñez , D., & Cantero Cara, H. (2009). *Analisis de la rentabilidad Economica*,

tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial. cuba:
Universitaria Cubana.

Stevens, R. (13 de julio de 2017). *Rankia*. Obtenido de Rankia cdt:
<https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>

APÉNDICE

Apéndice A. Matriz de consistencia

Título: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C., periodo 2014-2018.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	Indicadores
Problema General	Objetivo General	Hipótesis de investigación			
¿Cómo la gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa de Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018?	Determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.	La gestión de cuentas por cobrar incide de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.	Variable independiente: Gestión de cuentas por cobrar	Nivel de ventas al créditos	valor de ventas al crédito
				apalancamiento	valor del apalancamiento
				efectivo y equivalente de efectivo	valor de efectivo y equivalente de efectivo
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		Rentabilidad del activo (ROA)	

¿En qué medida el nivel de ventas al crédito incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018?	Determinar en qué medida el nivel de ventas al crédito incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018. ?	El nivel de ventas al crédito incide de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.	Variable dependiente: Rentabilidad	Valor de la rentabilidad del activo	
¿De qué manera el apalancamiento incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018?	Determinar de qué manera el apalancamiento incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018. ?	El apalancamiento incide de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.			
¿Cómo el efectivo y equivalente de efectivo incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018?	Determinar como el efectivo y equivalente de efectivo incide en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.	el efectivo y equivalente de efectivo inciden de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Grupo Clath S.A.C. de la ciudad de Tacna, años 2014-2018.		Rentabilidad del patrimonio (ROE)	Valor de la rentabilidad del patrimonio
METODO Y DISEÑO		POBLACIÓN Y MUESTRA		TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	
Tipo de investigación:	Tipo básica	Población:	Registros contables de los años 2014 – 2018 y los Estados Financieros de la empresa.	Técnica:	Observación (estrategia del análisis documental).
Nivel	Explicativo	Muestra:	Registros contables de los años 2014 – 2018 y los Estados Financieros de la empresa.	Instrumentos:	Ficha para recojo de datos, complementada con la guía de análisis documental.
Diseño de investigación:	No experimental / Longitudinal	Estadístico de análisis:	Prueba de normalidad de Shapiro Wilk y la regresión lineal.	Tratamiento estadístico:	SPSS 22.0 Tablas de frecuencia