

**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 DISTRIBUIDORA ALICORP**

**S.A.A., PERIODO 2011-2020**

**TESIS**

**PRESENTADA POR:**

**BR. LUDWING RICHARD SOTO HUMIRE**

**ASESORA:**

**DRA. ELOYNA PEÑALOZA ARANA**

**Para optar el título profesional de:**

**CONTADOR PÚBLICO CON MENCIÓN EN AUDITORÍA**

**TACNA – PERÚ**

**2022**

## **DEDICATORIA**

Esta tesis la dedico a mi madre, a mi familia, amigos y todas las personas que me acompañaron todos estos años, pero no solo a ellos, sino también se la dedico a todas las personas que vendrán en este camino llamado vida, a mi futura esposa, a mis futuros hijos, a quienes están esperando que los conozca y sean parte mi corazón; y, finalmente, a mi querido padre, por aquellos que ya no están y no puedan leer estas palabras.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por haberme permitido llegar hasta aquí, porque en los momentos más difíciles me encomendé a ti para que guiaras mi camino y me dieras la fuerza necesaria para salir adelante.

A mi familia y a todos mis seres queridos que aportaron su sabiduría en mí, para poderme dar la motivación que necesito, y es que, sin su apoyo, no habría logrado cumplir mis objetivos.

## RESUMEN

La tesis se denomina “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020”, el objetivo del trabajo es determinar la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020, la metodología propuesta es de tipo básica, con un diseño de carácter no experimental, retrospectivo y longitudinal, con un nivel explicativo, que se llevara a cabo en la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., siendo la población de estudio los estados financieros trimestrales del año 2011 al 2020, concluyéndose que la gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020, dado un valor de significancia mayor de 0.05, y cuyo R-cuadrado explica una incidencia en un 47.72%. En tal sentido la gestión de cuentas por cobrar es relevante como variables para lograr una mayor rentabilidad, dejando en claro que dicho elemento debe ser tomado en cuenta para tener ratios financieros de rentabilidad más sólidos en la entidad.

Palabras clave: gestión financiera, rentabilidad, distribuidora, consumo masivo

## ABSTRACT

The present investigation is called "Management of accounts receivable and its impact on the profitability of the distribution company Alicorp SAA, Period 2011-2020", the objective of the investigation is to determine the impact of the management of accounts receivable on the profitability of the company distribution company Alicorp SAA, Period 2011-2020, the proposed methodology is basic, with a non-experimental, retrospective and longitudinal design, with an explanatory level, which will be carried out in the distribution company Alicorp SAA, being the population of I study the quarterly financial statements from 2011 to 2020, concluding that the management of accounts receivable affects the profitability of the distribution company Alicorp SAA, Period 2011-2020, given a significance value greater than 0.05, and whose R-square explains an incidence of 47.72%. In this sense, the management of accounts receivable is like relevant variables to achieve greater profitability, making it clear that this element must be taken into account to have more solid financial profitability ratios in the entity.

Keywords: financial management, profitability, distributor, mass consumption

## TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
INTRODUCCIÓN	1
Capitulo I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.    Identificación y determinación del problema. ....	2
1.2.    Formulación del problema. ....	3
1.2.1.    Problema Principal .....	3
1.2.2.    Problemas Específicos .....	3
1.3.    Objetivos: generales y específicos. ....	3
1.3.1.    Objetivo General .....	3
1.3.2.    Objetivos Específicos .....	4
1.4.    Justificación, Importancia y alcances de la investigación. ....	4
Capitulo II. MARCO TEÓRICO	5
2.1.    Antecedentes del estudio. ....	5

2.1.1.	Antecedentes Internacionales .....	5
2.1.2.	Antecedentes Nacionales.....	6
2.2.	Bases teóricas - científicas.....	7
2.2.1.	Gestión de cuentas por cobrar .....	7
2.2.2.	Rentabilidad.....	18
2.3.	Definición de términos básicos.....	27
2.4.	Sistema de hipótesis.....	29
2.4.1.	Hipótesis Generales .....	29
2.4.2.	Hipótesis Específicas.....	29
Capitulo III. METODOLOGÍA		30
3.1.	Tipo de investigación.....	30
3.2.	Diseño de investigación.....	30
3.3.	Población y muestra.....	30
3.3.1.	Población .....	30
3.3.2.	Muestra.....	30
3.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos. ....	31
3.4.1.	Técnicas .....	31
3.4.2.	Instrumentos .....	31

3.5.	Técnicas de procesamiento de datos.....	31
3.5.1.	Procesamiento de los datos.....	31
Capitulo IV Resultados		32
4.1.	Resultado la variable gestión de cuentas por cobrar.....	32
4.1.1.	Resultado cuentas por cobrar .....	32
4.1.2.	Resultado de rotación de cuentas por cobrar.....	33
4.1.3.	Resultado de promedio de cobranza.....	34
4.2.	Resultado la variable rentabilidad.....	35
4.2.1.	Resultado de rentabilidad sobre activos (ROA) .....	35
4.2.2.	Resultado de rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE) .....	36
4.2.3.	Resultado de ROCE/ROS.....	37
4.3.	Prueba de normalidad para la gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad.....	39
4.4.	Resultado correlacional entre gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad.....	39
4.5.	Contrastación de hipótesis .....	41
4.5.1.	Contrastación de primera hipótesis específica .....	41
4.5.2.	Contrastación de segunda hipótesis específica.....	45

4.5.3. Contrastación de hipótesis general .....	48
4.6. Discusión de resultados .....	52
CONCLUSIONES	55
RECOMENDACIONES	56
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	57
APÉNDICES	59
APÉNDICE A. MATRIZ DE CONSISTENCIA	59
APÉNDICE B. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	60

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 <i>Prueba de Kolmogorov-Smirnov para gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad</i>	39
Tabla 2 <i>Coefficientes del modelo promedio de cobranza y rentabilidad sobre los activos</i>	41
Tabla 3 <i>Resumen estadístico del modelo promedio de cobranza y la rentabilidad sobre los activos</i>	42
Tabla 4 <i>Test Heterocedasticidad: Breusch-Pagan-Godfrey para el modelo promedio de cobranza y la rentabilidad sobre los activos</i>	43
Tabla 5 <i>Test Breusch-Godfrey Serial Correlation LM para el modelo promedio de cobranza y la rentabilidad sobre los activos</i>	43
Tabla 6 <i>Coefficientes del modelo rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre el patrimonio</i>	45
Tabla 7 <i>Resumen estadístico del modelo rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre el patrimonio</i>	46
Tabla 8 <i>Test Heterocedasticidad: Breusch-Pagan-Godfrey para el modelo rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre el patrimonio</i>	47
Tabla 9 <i>Test Breusch-Godfrey Serial Correlation LM para el modelo rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre el patrimonio</i>	47
Tabla 10 <i>Coefficientes del modelo gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad</i>	49

Tabla 11	<i>Resumen estadístico del modelo gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad</i>	50
Tabla 12	<i>Test Heterocedasticidad: Breusch-Pagan-Godfrey para el modelo gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad</i>	51
Tabla 13	<i>Test Breusch-Godfrey Serial Correlation LM para el modelo gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad</i>	51

## LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 *Descriptivo de cuentas por cobrar* 32
- Figura 2 *Comportamiento de cuentas por cobrar 2011-I a 2020-IV* 33
- Figura 3 *Descriptivo de rotación de cuentas por cobrar* 33
- Figura 4 *Comportamiento de rotación de cuentas por cobrar 2011-I a 2020-IV* 34
- Figura 5 *Descriptivo de promedio de cobranza* 34
- Figura 6 *Comportamiento de promedio de cobranza 2011-I a 2020-IV* 35
- Figura 7 *Descriptivo de rentabilidad sobre activos* 35
- Figura 8 *Comportamiento de rentabilidad sobre activos 2011-I a 2020-IV* 36
- Figura 9 *Descriptivo de rentabilidad sobre el patrimonio neto* 36
- Figura 10 *Comportamiento de rentabilidad sobre el patrimonio neto 2011-I a 2020-IV* 37
- Figura 11 *Descriptivo de ROCE/ROS* 38
- Figura 12 *Comportamiento de ROCE/ROS 2011-I a 2020-IV* 38
- Figura 13 *Dispersión entre gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad* 39
- Figura 14 *Prueba de normalidad para residuo del modelo promedio de cobranza y la rentabilidad sobre los activos* 43

Figura 15 *Prueba de normalidad para residuo del modelo rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre el patrimonio* 47

Figura 16 *Prueba de normalidad para residuo del modelo gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad* 50

## INTRODUCCIÓN

El rubro de distribuidoras de productos de consumo masivo, es uno muy conocido en la sociedad, debido a la gran cantidad de bienes que adquirimos para el uso diario, y es en que propiamente el consumo no solo está limitado a los alimentos, sino también a las actividades del hogar, como lo son de limpieza, cuidado personal, entre otros; de esta forma, debemos tomar en cuenta que la principal empresa de este sector es Alicorp S.A., entidad que será materia de análisis para la presente investigación.

Es necesario precisar que entre los principales problemas que puede tener una empresa de este rubro, son las cuentas por cobrar, debido a que existe gran cantidad de tiendas a nivel nacional, las cuales deben ser cubiertas por personal, generalmente vendedores, de las distribuidoras, por lo que las comisiones y otros beneficios de sus mismos trabajadores, suelen perjudicar en el aspecto del retorno del dinero, que posteriormente se reflejara en la rentabilidad.

Por lo tanto, analizaremos si efectivamente existe una incidencia entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad de Alicorp S.A., utilizando para dicho fin, los estados financieros (trimestrales) desde el año 2011 al año 2020 que se encuentran en el portal de la Superintendencia de Mercado y Valores.

En consecuencia, en el primer capítulo se trató el problema de investigación, en dicho capítulo se desarrolló el problema general y específicos, el objetivo general y específicos, la justificación y la importancia. En el capítulo segundo se expuso el marco teórico, los antecedentes, el fundamento teórico y la definición de términos y las hipótesis. En el capítulo tercero se fundamentó el tipo y diseño de la investigación, la población y muestra, la técnica y el instrumento de investigación, finalmente en el capítulo cuarto se presentó los resultados y la discusión, para concluir y recomendar.

## Capítulo I.

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1. Identificación y determinación del problema.

En las distribuidoras de productos de consumo masivo, es fundamental la cadena de suministro de bienes, debido a la conexión que se genera entre los fabricantes, el distribuidor y los vendedores, sean estos mayoristas o minoristas, por lo que se requiere de una adecuada logística y capacidad operativa para subsistir en el mercado, pero no podemos dejar de lado que el principal motor será la capacidad de obtener ingresos en el menor tiempo posible, esto para seguir rotando las mercancías que se mueven a diario.

Este sector se encuentra con altas barreras de entrada como lo son los contactos, el previo conocimiento del mercado, una adecuada cadena de distribución y un respaldo financiero solvente que permita disponer de un capital de trabajo para afrontar las eventualidades del mercado, y es que al existir gran movimiento en el día a día, este puede sufrir muchos cambios en muy poco tiempo.

Varias empresas de este rubro suelen tener problemas de liquidez y rentabilidad, lo que implica que no puedan cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo, principalmente frente a sus proveedores; ya que frecuentemente existe una gran variación en los costos de los productos; por esto, usualmente se ven en la necesidad de cubrirse con préstamos, letras u otras formas de pago.

Alicorp S.A., considera como una empresa líder en el rubro de distribución de productos de consumo masivo a nivel nacional, debido a que sus clientes son

producto de la confianza y fidelización, con un excelente servicio que se maneja en base a descuentos, promociones, entre otros fundamentales para la subsistencia en este sector. Para poder establecerse como una empresa sólida, se debe manejar una adecuada gestión de cuentas por cobrar, lo que nos permitirá entender su incidencia con la rentabilidad de la empresa.

## **1.2. Formulación del problema.**

### **1.2.1. Problema Principal**

¿Cuál es la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

- a) ¿Cómo incide el periodo promedio de cobranza en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020?
- b) ¿Cómo incide la rotación de las cuentas por cobrar en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020?

## **1.3. Objetivos: generales y específicos.**

### **1.3.1. Objetivo General**

Determinar la incidencia de la gestión cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- a) Analizar la incidencia del periodo promedio de cobranza en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.
- b) Analizar cómo incide la rotación de las cuentas por cobrar en la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

### **1.4. Justificación, Importancia y alcances de la investigación.**

Durante mis labores el sector económico de las distribuidoras, note un alto grado de ventas al crédito que poco a poco iban aumentando, a su vez, esto no permitía un crecimiento racional en la rentabilidad que debía ser lo normal en el sector frente a eventualidades comunes de cualquier empresa.

Por tanto, la presente investigación se realiza por la ineficiente gestión de cuentas por cobrar que afecta a las empresas del sector y especialmente a su rentabilidad.

La investigación resulta importante para las empresas del rubro distribución, ya que permitirá determinar si la gestión de cuentas por cobrar es la adecuada para obtener una tendencia progresiva en la rentabilidad.

## **Capítulo II.**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes del estudio.**

##### **2.1.1. Antecedentes Internacionales**

El autor Carrillo (2015), elaboró la tesis “La gestión financiera y la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo” de la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador, concluyendo que la incidencia de la ineficiente gestión financiera por la gerencia a cargo de la empresa Azulejos Pelileo en relación a su liquidez, tienen una relación directa para las decisiones del encargado del área, ya que de la gestión financiera a esta entidad, se determinó que los estados financieros son elaborados por personal de administración y de contabilidad, pero que existe una falta de organización en su presentación, esto es por falta de periodicidad en su elaboración.

Salazar (2008), elaboró la tesis “Análisis de información en el área de ventas para la toma de decisiones”, el cual busca desarrollar un análisis de la información del área de ventas en una entidad mediana enfocada en comercializar productos del país de México, esto en un determinado tiempo para mejorar las decisiones tomadas en dicha área, así como sus respectivas estrategias, para lo cual usarán reportes a efectos de determinar si es conveniente realizar determinados gastos, y si estos ameritan continuar con la venta de algunos productos; teniendo por conclusión que, mediante la estadística se observa que las ventas no tienen relación directa con la estación, por lo que no hay un índice de ventas superiores o inferiores por meses; asimismo, es resaltante como la interacción de algunos productos, los cuales

brindan mayores utilidades por su alta rotación, pero que tampoco son de forma constante, apreciándose que principalmente se debe a estrategias comerciales para rotar las mercancías, y en algunos casos, sacrificar las potenciales utilidades por obtener.

### **2.1.2. Antecedentes Nacionales**

Mantilla & Ruiz (2017) elaboraron la tesis “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C., distrito de Trujillo, año 2016” concluyendo que, la empresa Nisira Systems S.A.C., presente una diferencia negativa de las cuentas por cobrar, respecto del 2016 al 2015, por S/ 126,94.35, pero que hay una diferencia positiva en el resultado del ejercicio, por un valor de S/ 149,647.99, llevándonos a entender que la gestión de cuentas por cobrar incide directamente e incrementa la rentabilidad de la empresa.

Quispe (2020), en su tesis la gestión de cuentas por cobrar tiene relación con el análisis financiero de la empresa Distribuidora Altiplano E.I.R.L. del distrito de Juliaca, periodo 2018, concluye que según la prueba estadística de Pearson practicada, se aprecia una relación moderada entre la gestión de cuentas por cobrar con el análisis financiero ( $\text{sig bilateral} = 0.002$ ;  $rP = 0.552$ ), ya que existe un riesgo financiero en la entidad por los créditos otorgados a sus clientes, dándoles libertad para los respectivos pagos, por lo que de la aplicación de ratios financieros, es que la entidad no puede asumir sus obligaciones con sus proveedores.

Los autores Arzani & Cardoso (2016), mencionan en su tesis que, la gestión financiera de corto plazo incide levemente en la rentabilidad, lo cual se

observa en los resultados al aplicar la estadística respectiva, obteniendo una correlación positiva leve entre el ciclo de liquidez y la rentabilidad del patrimonio, además la influencia del ciclo de liquidez sobre el ROA, lo cual muestra que si el ciclo de liquidez de la entidad es alto, entonces cualquier variación incidirá levemente en la rentabilidad de la entidad; asimismo, la liquidez con la rentabilidad del patrimonio, así como de la inversión, tienen una correlación indirecta leve; llevándonos a la conclusión que si la liquidez aumenta, también lo hará la rentabilidad, ya que solos existen obligaciones en un corto plazo

## **2.2. Bases teóricas - científicas.**

### **2.2.1. Gestión de cuentas por cobrar**

Castro (2014) nos señala que es necesario manifestar, delimitar y dar una estructura correcta a las políticas de cobranza a efectos de una adecuada gestión de cuentas por cobrar; de igual forma, una relación directa y concisa entre la cobranza y los pagos efectivos para mantener un equilibrio en la fuente de trabajo, siendo de elemental relevancia el uso de ratios financieros como herramienta de análisis.

La gestión financiera realizada va a incidir en la rentabilidad de la entidad, por lo que, si no es llevado de la manera adecuada o se identifica algún riesgo latente, la entidad podría verse perjudicada por una afectación a su liquidez y subsecuentemente, un incumplimiento en las obligaciones financieras, teniendo claro que las cuentas por cobrar son un activo exigible en el corto plazo, lo cual permitirá tener ganancias y un correcto movimiento de la caja de la empresa.

El autor Sydney (2006) nos señala que la administración del crédito es un elemento importante de la administración global financiera y de comercialización de la empresa. Una importante función de la administración del crédito es lograr un apropiado equilibrio entre el aumento de las ventas a crédito de la compañía y la limitación de sus pérdidas en cuentas incobrables. En un extremo, una compañía podría minimizar sus cuentas incobrables haciendo ventas a crédito únicamente a las firmas más acreditadas y prestigiadas; pero hacer esto, restringiría el tamaño de su mercado potencial o incurriría en elevados costos de selección. En el otro extremo, una empresa podría incrementar sus ventas al máximo concediendo crédito a todos los que lo soliciten. Siguiendo esta política, la compañía probablemente incurriría en costos y pérdidas sustanciales por cuentas incobrables; de esta forma, entendemos que resultara ideal lograr un punto de equilibrio entre los costos generados por otorga un crédito y las potenciales utilidades que se dejan de obtener por restricción de ventas.

Según Sydney (2006), la eficiente administración del crédito beneficia a la empresa en las siguientes formas:

1. Protección de la liquidez de la empresa.

La falta de eficacia para efectivizar el ingreso por las cuentas por cobrar, puede generar déficit en el efectivo de la entidad o negocio, por lo que es necesario que el gerente de créditos, otorgue estos, pero sea consiente y logre mantener un flujo adecuado de la caja, buscando a su vez, minimizar algún costo posterior innecesario para el respectivo cobro en corto plazo.

## 2. Salvaguarda de las partidas a cobrar.

Existen datos que demuestran que las cuentas por cobrar en una empresa manufacturera, alcanza al dieciocho por ciento, lo que representa un alto riesgo, tomando en cuenta que existan algunas de mala calidad, es decir, de difícil cobranza, por lo que será necesaria una adecuada administración de estos créditos a efectos de reducir los riesgos de esta inversión (crédito) para solo mantener los de buena calidad, junto a técnicas agresivas de cobro.

## 3. Acrecentamiento de la utilidad.

Si vemos una adecuada gestión de las cuentas por cobrar, esto potencialmente aumenta la rentabilidad en la entidad, ya que los costos de la conceder el crédito serían menores a las potenciales ganancias del aumento de ventas, por lo que es necesario tener claro los costos implícitos para las futuras ganancias.

## 4. Ayuda a ventas.

Es necesaria la participación directa del gerente de créditos junto al personal de ventas, esto con la finalidad de orientarlos y llegar a un mejor acuerdo financiero en las ventas, sobre todo en los casos especiales y que requieran mayor atención.

Ortega, Pacherras, & Díaz (2010), nos señalan que las cuentas por cobrar comerciales-terceros, se constituyen por la acreencia a otras entidades o personas, entendidos estos como clientes, a quienes la empresa enajena bienes o servicios de su rubro económico, en otras palabras, las deudas a favor de la entidad por las razones antes mencionadas, siempre vinculadas a sus

operaciones; de esta forma, las que no tienen dicha vinculación, no pueden ser consideradas como cuentas por cobrar comerciales-terceros

Meza (2007), nos señala que cuentas por cobrar son los montos adeudados por tercero a favor de la entidad; de igual forma, señala que existen cuentas por cobrar por las actividades propias de la entidad, es decir por la enajenación de bienes y/o servicios ofrecidos que son necesariamente al crédito; asimismo, existen cuentas por cobrar ajenas a las actividades de la entidad o que no son directamente relacionadas, las cuales pueden ser por préstamos a trabajadores, adelantos a los empleados y más.

Entonces, entendemos que estas cuentas por cobrar son aquellos créditos otorgados a los clientes por las ventas de bienes o servicios de su rubro, los cuales son considerados como una inversión y parte fundamental de los activos, más aun de aquellos de liquidez; por tanto, es importante que las entidades refuerces sus gestión de cobros en la mejor forma.

#### 2.2.1.1. Objetivo de las cuentas por cobrar

Su objetivo es registrar aquellas operaciones que tienen un origen en los préstamos a los clientes, los cuales a su vez se consideran deudas, mediante cualquier comprobante de pago o título valor que convengan en las ventas de bienes o servicios, los cuales serán registrado en su debido momento para la adecuada gestión de cobros y posterior efectivización del monto dinerario.

#### 2.2.1.2. Clasificación:

Brito (1992), indica por el origen de las cuentas por cobrar, tenemos las siguiente clasificación:

a. Cuentas por cobrar provenientes de ventas de bienes o servicios:

Aquí observamos las ventas de bienes y servicios que tienen un respaldo con comprobantes de pago al cliente, también llamadas cuentas por cobrar comerciales, siendo presentadas en los respectivos estados financieros, en el apartado de activo corriente, exceptuando a aquellas que superen un ejercicio económico, es decir con un mayor ciclo al común.

b. Cuentas por cobrar que se originan por transacciones distintas:

Este grupo lo conforman aquellas cuentas por cobrar por actividades distintas al rubro principal de la entidad, los que pueden ser préstamos a accionistas, trabajadores, ventas de inmuebles o activos fijos, impuestos por devolver, pudiendo agruparse también como cuentas por cobrar – otros.

Es necesario precisar que, en el plan contable general empresarial, las cuentas por cobrar comerciales terceros se encuentran en el elemento uno como activos disponibles exigibles, esto sin considerar el plazo para hacerlo líquido, pero para efectos de presentación de estados financieros, será necesario identificar cual es corriente y cual no, para hacer una diferenciación.

Aguilar (2015), nos menciona que cuando una entidad realiza ventas al crédito, es un equivalente a un préstamo de dinero, por lo cual existe la posibilidad de incumplimiento, generando un déficit en la liquidez; por tanto, la empresa afectada, debe estimar el valor que no podrá ser recuperado, lo cual incide en los resultados del ejercicio; cabe resalta

que la NIIF 9 – Instrumentos Financieros, señala que las cuentas por cobrar consideras como activo financiero, se miden en base al costo amortizado.

Entonces, las cuentas por cobrar de una empresa serán medidas por el costo amortizado, es decir, del valor inicial menos los reembolsos a este, añadiendo o restado la amortización acumulada, en donde se tomará en cuenta también la tasa de interés efectiva, así como la resta de cualquier pérdida por deterioro por un supuesto de volver incobrable

#### 2.2.1.3. Estructura Comercial

Para tener una idea clara de la estructura comercial, Tennent (2010) nos comenta que, una compañía puede tener diferentes orígenes, desde una forma individual hasta una de carácter multinacional, pero que el principal objetivo de “generar una ganancia para los dueños” sigue siendo el mismo.

Entonces, este emprendedor, será quien asuma el riesgo pero también el beneficios conforme vaya pasando el tiempo, por tanto, existen dos clases de información para darle un valor agregado a esta data de las transacciones que son registradas:

- Información financiera, la cual busca un consolidado de la información histórica basada en los acontecimientos más relevantes financieramente y que sea publicada para terceros.
- Información gerencial, la cual usara la información financiera para realizar un análisis constructivo para un mejor toma de decisiones en el futuro de la entidad.

Flores (2013), menciona que son cuatro las funciones de la gerencia: planeamiento, organización, dirección y control.

- **Planeamiento:** Esta función es la primera que se debe ejecutar cuando ya existan claros objetivos fijados, en donde se tendrán planes trazados. Estos planes van a guiar para lograr dicho objetivo, los cuales deben buscar ser eficaces, utilizar el menos tiempo posible, la menor cantidad de actividades para su éxito.
- **Organización:** Cuando ya se encuentra establecido el planeamiento, es necesario ejecutarlos mediante una organización, por lo que corresponde a la gerencia determinar la mejor mecánica de organización para el planeamiento. Es así que, la mejor organización debe ser conforme para efectivamente cumplir lo planeado
- **Dirección:** Ahora, ya teniendo claro el planeamiento y la organización, hace falta la motivación para la actuación de lo anteriormente planteado, por lo que aquí nos encontramos directamente con la relación directa de la gerencia con el potencial humano, a quienes se les estimulara y guiara debidamente para el cumplimiento adecuado.
- **Control:** Finalmente llegamos a la fase final del proceso, en donde se buscará medir de forma cuantitativa y cualitativa, las anteriores fases, haciendo una comparación de lo actuado para tomar una decisión si hace falta corregir o enmendar algún error, para poder continuar con los lineamientos en un mismo sentido.

#### 2.2.1.4. Ventas para gestión de cuentas por cobrar

Chong (2009), nos manifiesta que el inicio de las ventas se forma con los grupos agrarios, en donde al contar con sobrantes y no tener un lugar donde guardar estos excedentes, es que se origina el trueque, y en donde al organizarse de mejor manera, es que existen zonas para realizar esta actividad de intercambio, naciendo la idea de mercado, y una clase social enfocada al comercio.

Las ventas resultan importantes y se erigen como pilar fundamentales en toda entidad, ya que se encuentra en contacto directo con los clientes, quienes son el principal activo de las empresas, pero recalamos que no esto no aparenta en los estados financieros como tal, motivo por el cual, la fuerza de ventas no confía demasiado en la contabilidad.

Conforme a García (2009), existen ventas de tipo industrial y las de tiendas, las cuales corresponden a ventas de contacto más cercano con el dueño y las que corresponden a industrias a nivel mayorista. Entonces, tenemos que existen menos vendedores de carácter industrial, pero el volumen de ventas es muchísimo mayor, ya que esta constituye una venta especial por ser estratégica, complicada, y requiere capacitaciones especiales de alto costo y de mayor tiempo, por tanto, su remuneración es también mayor; asimismo, estas ventas son relevantes para la empresa, ya que en este grupo se invierten recursos, ya que un buen personal de ventas es difícil de ubicar en un mercado competitivo, más aún mantenerlos en el

equipo, por lo que son llamados máquinas de ventas, que deben ser estimulados para un correcto rendimiento.

#### 2.2.1.5. Precios de venta

De Jaime (2015), nos comenta que generalizar es malo, pero es necesario fidelizar a los clientes, aunque algunos de estos no quieran serlo así, ya que influiría negativamente en estos así como en la propia entidad, entonces, de igual forma tenemos que estos clientes son sensibles proporcionalmente a la variabilidad de los precios.

##### 2.2.1.5.1. Las ventas y la gestión del crédito comercial

Fenton (1992), nos indica que las empresas nunca deben permitir que el departamento de contabilidad persiga a sus clientes por los pagos sin verificar primero con usted, o alguna persona con cierta antigüedad en su oficina de ventas, para asegurarse de que no hay un buen motivo para el retraso en el pago.

Considera que le corresponde al vendedor cubrir el pago de cuentas vencidas. Después de todo, él tomó el pedido, debió haber revisado el crédito del cliente y establecido las reglas para el pago en la etapa de aceptación del pedido.

##### 2.2.1.5.2. Las ventas y la gestión del crédito comercial a los clientes

Dentro de las cuentas del activo corriente o circulante hay que destacar igualmente la cuenta de clientes, deudores o derechos de giro. En la misma hay que registrar los derechos de cobro que la empresa mantiene

a cada fecha del balance por las ventas que ha formalizado como ingreso pero que todavía tiene pendientes de cobro. Obviamente, también sobre esta cuenta influyen de forma decisiva las gestiones que puedan realizar los gestores comerciales, especialmente los relacionados con las funciones de ventas y logística

#### 2.2.1.5.3. Las ventas y la gestión de cobros a los clientes

La liquidez de una empresa depende de una buena gestión de cobros a sus clientes, entonces, cuando la empresa que vende en cantidad, no logra cobrar, se ve forzada a endeudarse y tal vez hasta límites que no le debería corresponder, ya que la carga de intereses de entidades bancarias suele ser mayor a la otorgada por los créditos de una empresa que esencialmente se dedica a la venta de productos, mas no a los préstamos, por lo que puede verse obligada también a subir los precios de sus bienes o servicios, con esto se perdería cuota en el mercado, quedando en algún momento sin liquidez para afrontar deudas venideras.

#### 2.2.1.6. Planificación Financiera

Flores (2013), indica que es el grupo de procedimientos para proyectar variables como ventas, costos, gastos y otros, utilizando estrategias basadas en marketing, costos, y otros, para cumplir con las expectativas de las gerencias y sus respectivas tomas de decisiones por la información financiera proyectada.

Durante la planeación, es importante evaluar si los cambios traerán mejores resultados, estableciendo lineamientos que influyan en la política

financiera de la entidad, como, por ejemplo, la cantidad de inversión para adquirir nuevos activos fijos, el apalancamiento financiero, el capital de trabajo, entre otros.

El autor Garaoya (2013), nos indica que esta planeación también hace referencia a las actividades y programas para un futuro, tomando una doble dimensión entre la previsión de acontecimientos futuros, así como la agenda para actuar en la consecución de objetivos.

De manera general podemos clasificar los medios de cobro y pago según

- Contado: Efectivo, Cheque y Traslferencias
- Aplazado: Letra de cambio y Pagare.

Al respecto, Meigs, Williams, Haka, & Bettner (2001), nos indican que la planeación financiera debe tomar en cuenta la opinión del usuario, es decir del titular de la empresa, ya que estos tienen diferentes características de acuerdo al contexto, aunque muchos coincidirán en los siguientes aspectos:

a) Pronóstico de ventas. - Este pronóstico normalmente se obtiene de forma externa, utilizando un formato que hará cuentas de acuerdo a los valores insertados, como si de una fórmula específica se tratara, ya que cada rubro tiene sus particularidades, arrojando el pronóstico casi automáticamente, los cuales podrían variar.

b) Estados financieros proyectados. - Todo plan financiero debe contener unos estados financieros proyectados, principalmente el estado de

situación financiera, estado de resultados y de ser posible, el de flujos de efectivo, los cuales también pueden ser llamados proformas.

c) Requerimientos de activo. - Este plan contendrá los gastos proyectados, por lo que también debe incluirse aquellos desembolsos para los activos fijos requeridos, los cuales requieren de un capital considerable.

d) Requerimientos financieros. - Este plan contendrá un apartado sobre los posibles arreglos financieros requeridos, para lo cual se utilizará una política de dividendos y endeudamiento.

e) Las variables de ajuste financiero. – De los anteriores puntos, vemos necesario que exista un financiamiento para los activos proyectados, ya que pueden exceder los pasivos y capital proyectados, lo cual debe tomarse en cuenta en conjunto al pronóstico de ventas.

f) Supuestos económicos. – Finalmente, este plan debe sustentar las condiciones económicas del futuro y al menos durante un tiempo razonable, por lo que se debe analizar distintos factores, como la sociedad, la política, entre otros.

## **2.2.2. Rentabilidad**

### **2.2.2.1. Análisis Financiero**

Tennent (2010), nos menciona que existen métodos de análisis horizontal y vertical, de esta forma, ver un resultado financiero aislado no tiene sentido, entonces las comparaciones son necesarias para entender la calidad del desempeño financiero. Estas comparaciones pueden realizarse con los resultados de un periodo previo, con presupuesto o con otras divisiones o

competidores. Sin embargo, entre los factores a considerar está que la inflación afectará la comparación con periodos previos, la divisa puede afectar la comparación con otras divisiones y la escala de operaciones afectará la comparación con los competidores. Existen dos útiles técnicas que facilitan las comparaciones: el análisis horizontal y vertical.

El análisis horizontal mide la consistencia del crecimiento de los ingresos y los costos a través del tiempo. El análisis horizontal mantiene todas las cifras en el año más viejo como un constante 100% y luego considera el cambio proporcional en 100% para todas las cifras en otros años.

El análisis vertical mide la consistencia de las proporciones de costo para un nivel dado de ingresos.

Según Garaoya (2013), toda entidad busca maximizar sus utilidades a lo largo del tiempo, por lo que la gestión financiera, justamente utiliza la planificación a largo plazo y la gestión del presupuesto en el corto plazo, permitiendo que se tomen decisiones con los menores riesgos posibles.

De esta forma, para la planificación será necesario conocer la situación actual de la entidad, preferiblemente contar con estados financieros del presente que nos permitan apreciar el estado de situación financiera o balance general, así como el estado de resultados o ganancias y pérdidas. Por tanto, analizando e interpretando estos estados, podremos fijar metas en corto, mediano y largo plazo, y en donde enfocarse para mejorar.

Para el mencionado análisis de estados financieros, existen muchas técnicas y por distintos enfoques, por lo que, según el aspecto a valorar, tenemos los siguientes análisis:

- Análisis patrimonial: se enfoca en estudiar al patrimonio y la estructura económica financiera de la entidad, a efectos de lograr la mejor relación entre inversiones y fuentes de financiamiento.
- Análisis financiero: se enfoca en estudiar la capacidad financiera de la entidad para afrontar deudas en el corto y largo plazo, buscando que la empresa tenga la liquidez y la solvencia necesaria.
- Análisis económico: se enfoca en estudiar la rentabilidad de la entidad para posteriormente tener beneficios económicos traducidos en utilidades.

Garaoya (2013), nos menciona que los ratios en los estados financieros son de uso frecuente por los gerentes financieros, utilizados para un análisis, un mejor control y eficiente manejo de las operaciones de las empresas. De igual forma, también es utilizado por analistas de crédito o analistas de obligaciones, para revisar la capacidad de una entidad en el pago de deudas, o también por los analistas de la bolsa de valores, para observar la eficacia y tendencias de crecimientos en empresas.

Ahora, tenemos claro que los ratios son fundamentales porque nos permiten mantener un contacto cercano con la información relacionada a las operaciones de la empresa y su estabilidad financiera, pero que estos presentan algunos problemas y limitaciones que requieren tener cuidado y buen criterio.

Según García (1998), indica que los objetivos que persiguen los estados financieros son:

- Satisfacer la necesidad de información de quienes no puedan acceder libremente a todos los componentes de dichos estados, por lo que deben recurrir al resultado, la cual será fuente de su análisis y de las actividades económicas y financieras de la entidad
- Brindar a los inversionistas y acreedores la información precisa para que estos puedan evaluarla y a su vez, tomar decisiones en cuanto al futuro de la entidad.
- Brindar información útil para las demás áreas, como la de administración y que puedan utilizar de forma eficiente y eficaz los activos de la entidad, logrando llegar a las metas y objetivos de la empresa.
- Brindar información sobre las transacciones y demás acontecimientos que permitan analizar, comparar y eventualmente conocer la capacidad de obtener utilidades de la entidad.
- Presentar el resultado de la posición financiera de la entidad, permitiendo obtener pronósticos financieros en base a la confianza de las predicciones de terceros.

#### 2.2.2.2. Ratios Financieros

Chu (2007), menciona que comprender el pasado es importante para estudiar el futuro, entonces, con el análisis de los ratios financieros vamos a poder tener más claro el comportamiento financiero, pero también debemos asumir que esto no es certero, solo son aproximaciones. Esto nos permitirá recopilar información financiera para compararla con la evolución de cada entidad.

Entonces, el verdadero valor de los estados financieros, es el reporte y el análisis con el cual pueda darse una adecuada interpretación para pronosticar los beneficios económicos de la entidad.

Los estados financieros brindan información de la posición financiera de una entidad en determinado momento del tiempo, basándose en un punto anterior del tiempo; en la visión del inversionista, este análisis le permitirá tomar decisiones para las situaciones venideras, siendo un punto de inicio para la planeación de las operaciones más influyentes en los próximos eventos, siendo entonces, los ratios financieros, los diseños que nos mostraran las relaciones entre los componentes de los estados financieros.

Entonces, un ratio es el cociente o producto entre dos variables que tienen una relación directa, por lo cual son materia de comparación.

El análisis de la rentabilidad nos brindara el detalles de las ganancias basadas en el estado de resultado, precisándose que esta rentabilidad esta implícitamente ligada a la utilidad o beneficio empresarial obtenida, ya que la relacionara con los factores que fueron posibles llegar a esta ganancia. Cabe precisar que se utiliza la utilidad después de impuestos normalmente, y en otros casos las utilidad antes de impuestos, pero de igual manera, la comparación permite conocer cuál es la rentabilidad empresarial.

Según Garaoya (2013), los recursos de las entidad que provienen de sus financieristas tantos internos como externos, propietarios o prestamistas, se invierten en activos para poder generar mayores beneficios, los cuales deben cubrir los costos de haber obtenido un financiamiento, entonces, estudiar la rentabilidad es relacionar los resultados con los capitales utilizados.

De acuerdo a los resultados y capitales utilizados para el cálculo, hablamos de distinta rentabilidades, que pueden ser económicas, financieras y otros.

La rentabilidad financiera se utilizará para medir la capacidad de la empresa para generar un valor a los accionistas o titular de la entidad. A largo plazo, la entidad debe distribuir a los propietarios, ya que estos utilizaron capitales para la empresa y renunciaron a hacerlo en otras, haciendo alusión al costo de oportunidad, así como el riesgo de pérdida de dinero por falta de resultados.

Flores (2015), menciona que los ratios financieros son cocientes por relación de diferentes componentes de los diferentes estados financieros, que, buscando una relación lógica y trascendental para una mejor toma de decisiones por la gerencia, cabe resaltar que para realizar estos cálculos, necesariamente debemos contar con los estados financieros previamente.

La importancia de los ratios es la siguiente:

- Brinda información de la gestión en la entidad.
- Brinda información si la inversión de los dueños de la entidad, es considerada rentable
- Brinda información para comparaciones, más aun cuando no es posible solo realizarla con valores independientes.
- Permite uniformizar la información de las entidades durante el paso del tiempo, para efectos de futuras comparaciones.

- Permite conocer los puntos vulnerables de las entidades, lo cual es de utilidad para la gerencia respectiva y tome las decisiones correspondientes y mitigar estos efectos.

Aching (2005), indica que la rentabilidad es la consecuencia de un gran conjunto de factores tomados por la gerencia, en donde resultara un combinado entre liquidez y la gestión de los activos.

#### 2.2.2.3. Rentabilidad Neta de las Inversiones

El cual también es conocido como ROA, (Return on Assets, o “rentabilidad de las inversiones”), nos permite conocer el valor de las inversiones realizadas en la entidad, verificando su eficacia si es que el valor del ratio es alto.

Entonces, este ratio nos permitirá conocer la capacidad de la gerencia para generar utilidades por las inversiones realizadas, siendo un cociente por el rendimiento sobre los activos, entendido también como el resultado de la planificación financiera. Para una mejor aplicación, es mejor utilizar la utilidad operativa, ya que no considera los gastos de interés ni los de impuestos a la renta, ya que no influyen directamente en el adecuado uso de los activos.

A efectos de maximizar esta rentabilidad, podemos:

a) Disminuir el capital de trabajo. - en donde podemos:

- Utilizar eficientemente los inventarios, para una mejor proyección de las ventas.

- Evitar grandes cantidades de créditos o aquellos de largo plazo que puedan volverse incobrables.
- Utilizar eficientemente el efectivo, a efectos de tener menos dinero inactivo y darle una mejor inversión
- Entregar en mejores plazos las mercaderías, para evitar tener los productos en el almacén o en el área de producción.

b) Disminuir los activos fijos. - en donde podemos:

- Realizar una subcontratación de la cadena de producción
- Aumentar la productividad, buscando así disminuir costos y menores inversiones en los activos fijos
- Licenciar o utilizar arrendamientos financieros para evitar costos por inmuebles, maquinarias y equipos destinados a la producción.

La fórmula de la rentabilidad neta de las inversiones es la división de la utilidad neta sobre los activos, lo cual medirá la producción económica de una empresa, en relación a sus activos, en donde este ratio, nos muestra la utilidad neta obtenida por cada unidad monetaria invertida en los activos fijos.

Utilidad Neta / Activo

#### 2.2.2.4. Rentabilidad Neta del Patrimonio

Este ratio nos demuestra la rentabilidad de las inversiones basadas en el patrimonio, en donde se encuentra el monto aportado por los dueños de la entidad o accionistas, así como las utilidades que se fueron generando y reinvertiendo.

Entonces, mientras mayor sea el resultado de este ratio, es mayor la rentabilidad de los inversionistas en determinado periodo, el cual también es llamado ROE, partiendo por la utilidad neta operativa y posteriormente por el patrimonio del estado de situación financiera, por lo que será necesario que los analistas realicen los ajustes necesario para determinar estos valores ya que no son de aplicación mecánica y requieren de mayores criterios para posteriores tomas de decisiones.

Podemos decir que este ratio mide la productividad de una entidad con una relación directa al patrimonio, considerándose tal vez el ratio de rentabilidad más importante, ya que no solo es de importancia para los accionistas, sino también para los acreedores y terceras personas posiblemente interesadas en invertir.

A efectos de maximizar esta rentabilidad, podemos:

a) Incrementar el endeudamiento. - en donde podemos:

- Incrementar los créditos con los proveedores y otras que no aumenten potencialmente el costo.
- Buscar nuevos préstamos que tengan condiciones favorables a efectos de también aumentar el apalancamiento financiero de forma positiva

- Refinanciar créditos pero que no generen costos excesivos ni mucho menos afecten la imagen de la entidad.

b) Disminuir el patrimonio.

Utilidad Neta / Patrimonio

### **2.3. Definición de términos básicos.**

#### **1. Activo.**

Según Apaza (2011), estos son conformados por los bienes y derechos de una entidad, los que servirán para generar utilidades.

#### **2. Balance General**

Según Apaza (2007), es un documento que reviste características de un inventario en donde apreciamos activos, pasivos y el patrimonio de una empresa, valorizados económicamente en determinado periodo.

#### **3. Estado de situación financiera.**

Según Apaza (2007), es la nueva denominación recibida para el balance general, el cual tendrá la misma estructura en donde vemos los activos, pasivos y patrimonio de una entidad, la cual es valuada económicamente en determinado momento del tiempo.

#### **4. Estado de resultados.**

Según Lira (2010), este estado financiero también se le denominaba estado de ganancias y pérdidas, que tiene por finalidad el medir la rentabilidad y utilidades de una empresa en terminado periodo de tiempo

## **5. Estados Financieros.**

Según García (1998), los estados financieros son conceptualizados como un resumen con clasificadores y montos económicos, el cual es elaborado por un contador y nos manifiesta la situación financiera de un empresa.

## **6. Utilidad neta**

Según Apaza (2007), la utilidad neta es considerada el beneficio o ganancia en determinado tiempo, siendo el resultado después de las ventas menos otros factores, como son los costos, gastos, impuestos y otros, por lo que el excedente, servirá para autofinanciarse o distribuir la utilidad entre los dueños.

## **7. Ratios.**

Según Prieto (2014), son cocientes que se obtienen de dos valores extraídos de los estados financieros de una entidad, los cuales nos otorgan información en determinado momento de un ejercicio.

## **8. ROA.**

Según Isaac, Flores & Hernández (2010), este ratio financiero nos indica la rentabilidad producida por los activos de una entidad.

## **9. ROE.**

Según Vidales (2003), este ratio financiero nos indica la rentabilidad producida por el patrimonio de una entidad.

## **10. Venta.**

Según Vidales (2003), es la entrega de un determinado bien, para recibir un monto económico, por lo que el que entrega el producto es llamado vendedor, mientras el que entrega el monto económico es llamado cliente.

### **2.4. Sistema de hipótesis.**

#### **2.4.1. Hipótesis Generales**

La gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020

#### **2.4.2. Hipótesis Especificas**

- a) El periodo promedio de cobranza incide en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.
- b) La rotación de las cuentas por cobrar ventas incide en la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

## **Capítulo III. METODOLOGÍA**

### **3.1. Tipo de investigación.**

El tipo de investigación es básica, ya que trata de profundizar las variables de estudio.

### **3.2. Diseño de investigación.**

El trabajo de investigación es de tipo no experimental, retrospectivo y longitudinal, debido a que se realizará la recolección de datos en un lapso de tiempo determinado, en este caso la información que se estudió fueron las ventas mensuales al contado y crédito, precio de ventas al contado y crédito, utilidad neta, el resultado del ROE y ROA del ejercicio económico comprendido desde el 2011 al 2020.

Al respecto, Hernández, Fernández y Baptista, (2014), nos señalan que el diseño no experimenta se utiliza para situaciones de hecho en donde podremos apreciar cada momento sin necesariamente manipular el estado natural de cada variable.

### **3.3. Población y muestra.**

#### **3.3.1. Población**

La población estará constituida por los estados de situación financiera y los estados de resultados del periodo 2011-2020, siendo un total 80 registros.

#### **3.3.2. Muestra**

Para el presente trabajo de investigación no fue necesario obtener muestra puesto que se trabajará con toda la población.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

#### **3.4.1. Técnicas**

Análisis documental. – La técnica utilizada es el análisis documental, realizando un análisis a la data obtenida en los periodos del 2011 al 2020, haciendo énfasis en si las cuentas por cobrar inciden en la rentabilidad, determinando el efecto de la utilidad neta en la rentabilidad sobre el patrimonio y los activos.

#### **3.4.2. Instrumentos**

Guía de análisis documental. - La guía de análisis documental servirá para analizar la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad.

### **3.5. Técnicas de procesamiento de datos.**

#### **3.5.1. Procesamiento de los datos**

En el presente trabajo de investigación, la data se obtuvo del portal web de la Superintendencia de Mercado y Valores, la cual fue procesada en Excel, y así importarla en una data del Software Estadísticos IBM SPSS Statistics 20.

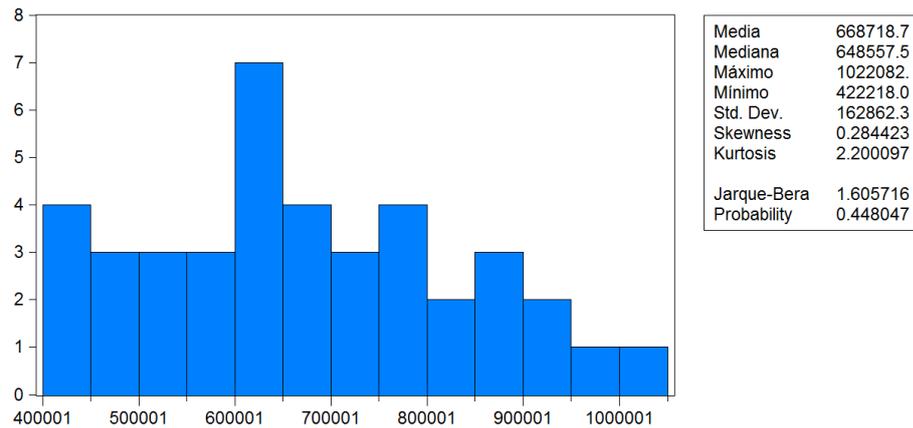
## Capítulo IV. Resultados

### 4.1. Resultado la variable gestión de cuentas por cobrar

#### 4.1.1. Resultado cuentas por cobrar

**Figura 1**

*Descriptivo de cuentas por cobrar*



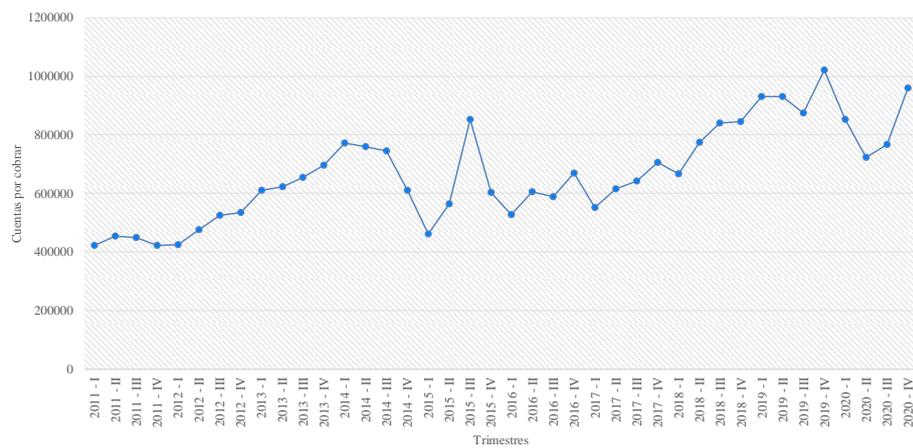
Considerando la Figura 1 se observa que cuentas por cobrar tiene una media de 668718.7, una mediana de 648557.5 trimestral, muestra una asimetría positiva, una forma de distribución platicúrtica; según la

**Figura 2**, se muestra que la serie tiene un máximo valor de 1022082 que ocurre en el IV trimestre del 2019, también se observa que el mínimo valor fue de 422218 que ocurre en el I trimestre del 2015. La serie muestra

variabilidad también se observa que existe una tendencia a subir hasta el final de la muestra.

**Figura 2**

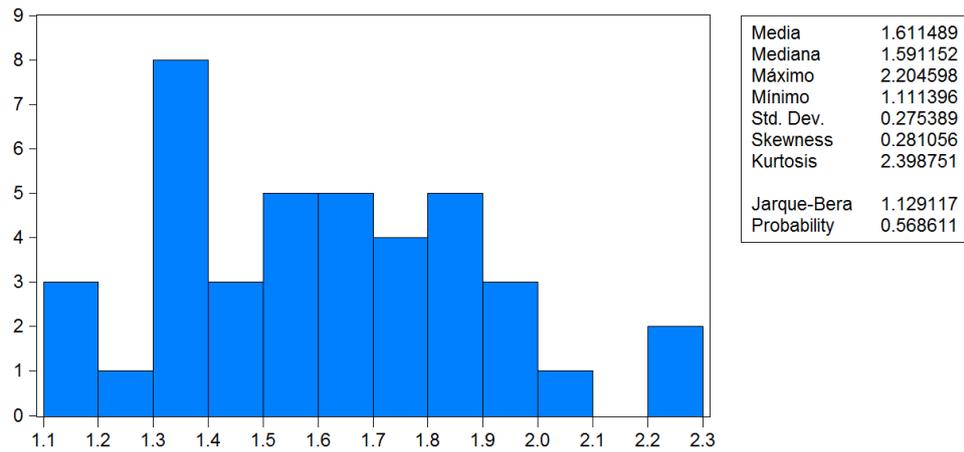
*Comportamiento de cuentas por cobrar 2011-I a 2020-IV*



#### 4.1.2. Resultado de rotación de cuentas por cobrar

**Figura 3**

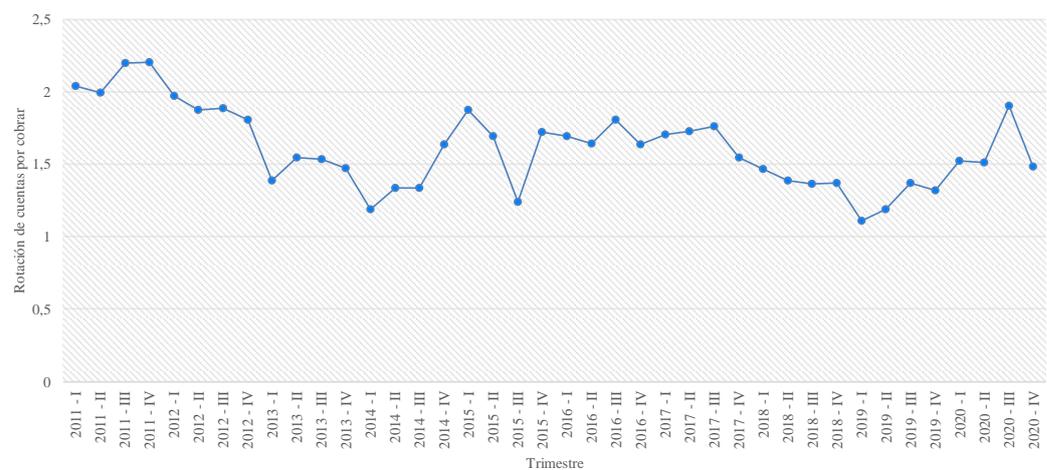
*Descriptivo de rotación de cuentas por cobrar*



Considerando la Figura 3 se observa que la rotación de cuentas por cobrar tiene una media trimestral de 1.611, una mediana de 1.59, muestra una asimetría positiva, una forma de distribución platicúrtica; según la Figura 4, se muestra que la serie tiene un máximo valor de 2.20 que ocurre en el IV trimestre del 2011, también se observa que el mínimo valor fue de 1.11 que ocurrió en el I trimestre del 2014. La serie muestra variabilidad, también se observa que existe una tendencia a bajar hasta el final de la muestra.

#### Figura 4

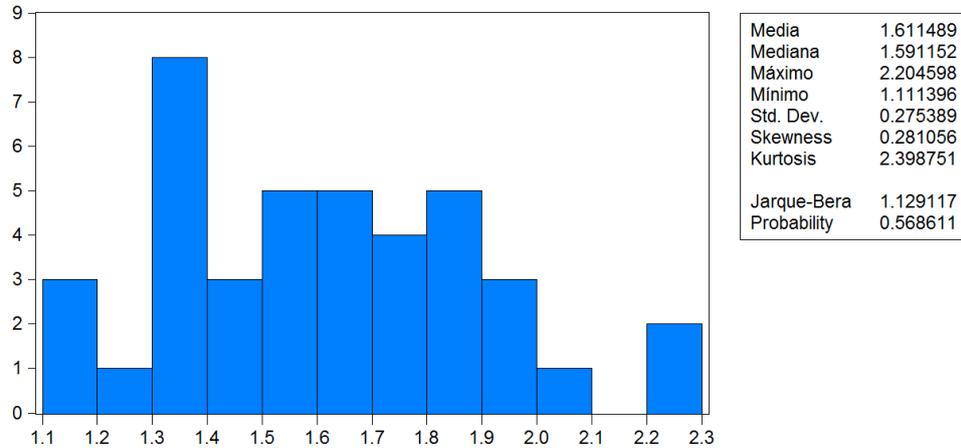
*Comportamiento de rotación de cuentas por cobrar 2011-I a 2020-IV*



### 4.1.3. Resultado de promedio de cobranza

**Figura 5**

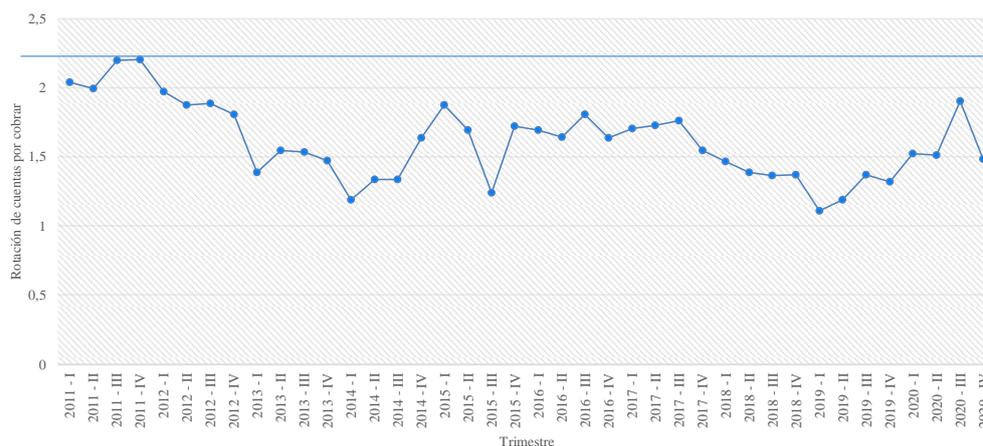
*Descriptivo de promedio de cobranza*



Considerando la Figura 5 se observa que el promedio de cobranza tiene una media de 1.61, una mediana de 1.59 trimestral, muestra una asimetría positiva, una forma de distribución platicúrtica; según la Figura 6, se muestra que la serie tiene un máximo valor de 2.20 que se ocurre en el IV trimestre del 2011, también se observa que el mínimo valor fue de 1.11 que ocurre en el I trimestre del 2019. La serie muestra variabilidad, también se observa que existe una tendencia a bajar hasta el final de la muestra.

**Figura 6**

*Comportamiento de promedio de cobranza 2011-I a 2020-IV*

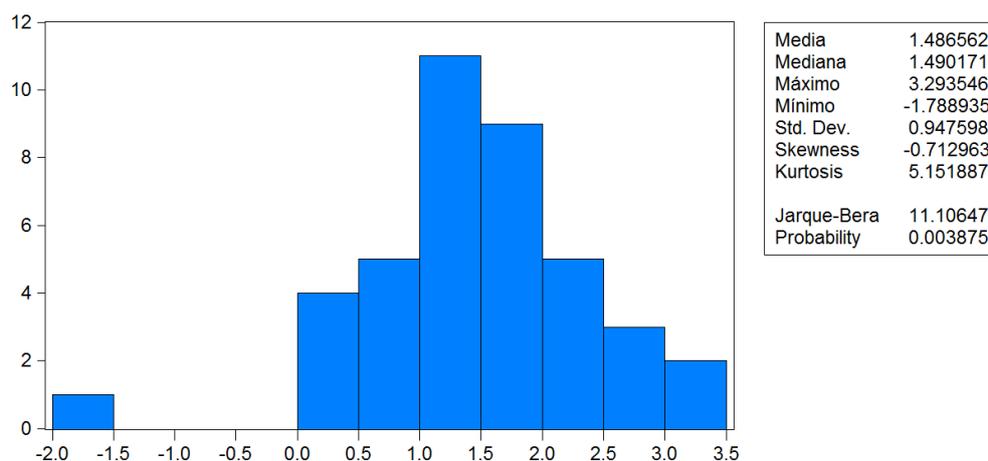


## 4.2. Resultado la variable rentabilidad

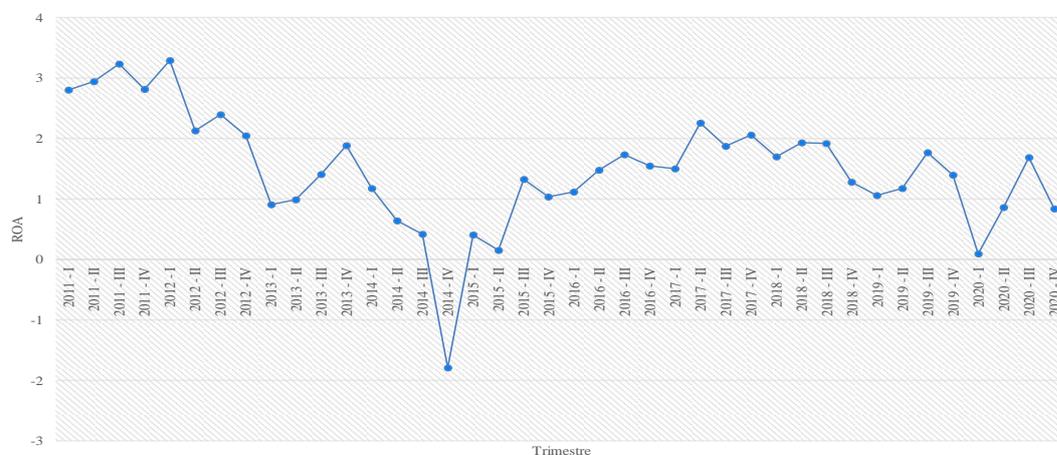
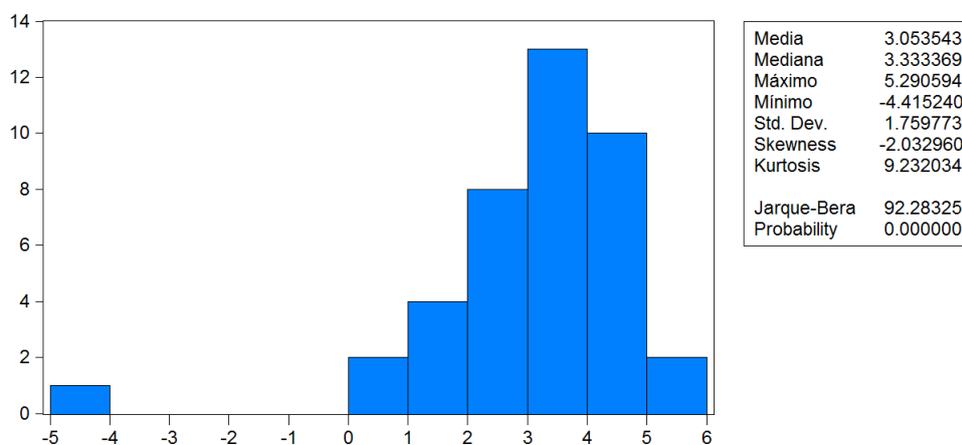
### 4.2.1. Resultado de rentabilidad sobre activos (ROA)

**Figura 7**

*Descriptivo de rentabilidad sobre activos*



Considerando la Figura 7 se observa que el ROA tiene una media de 1.49, una mediana de 1.49 trimestral, muestra una asimetría negativa, una forma de distribución platocúrtica; según la Figura 8, se muestra que la serie tiene un máximo valor de 3.29 que se ocurre en el I trimestre del 2012, también se observa que el mínimo valor fue de -1.79 que ocurre IV trimestre del 2014. La serie muestra variabilidad en los trimestres de la muestra.

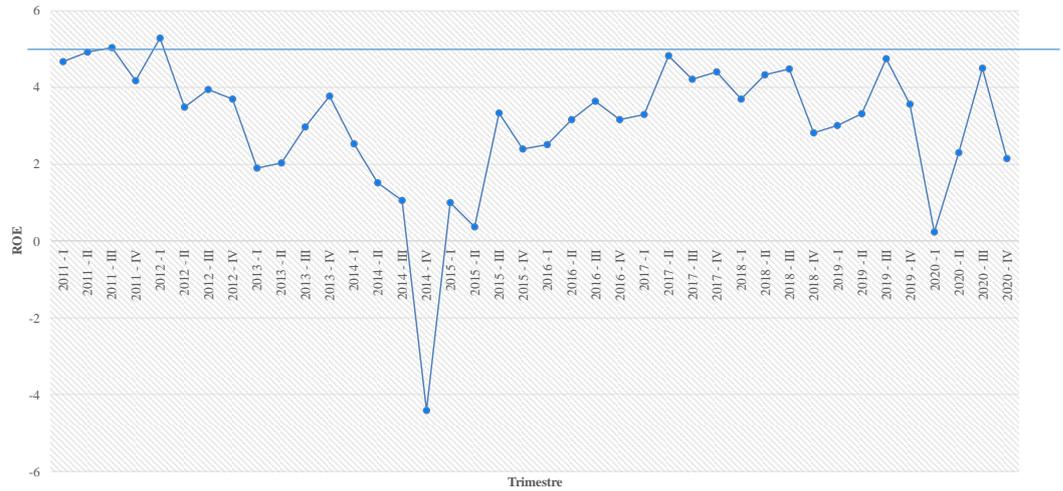
**Figura 8***Comportamiento de rentabilidad sobre activos 2011-I a 2020-IV***4.2.2. Resultado de rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE)****Figura 9***Descriptivo de rentabilidad sobre el patrimonio neto*

Considerando la Figura 9 se observa que la rentabilidad sobre el patrimonio tiene una media 3.05, una mediana de 3.33 trimestral, muestra una asimetría negativa, una forma de distribución platicúrtica; según la Figura 10, se muestra que la serie tiene un máximo valor de 5.29 que se ocurre en el I trimestre del 2011, también se observa que el mínimo valor fue de -4.42 que

ocurre IV trimestre del 2014. La serie muestra variabilidad en los trimestres de la muestra.

**Figura 10**

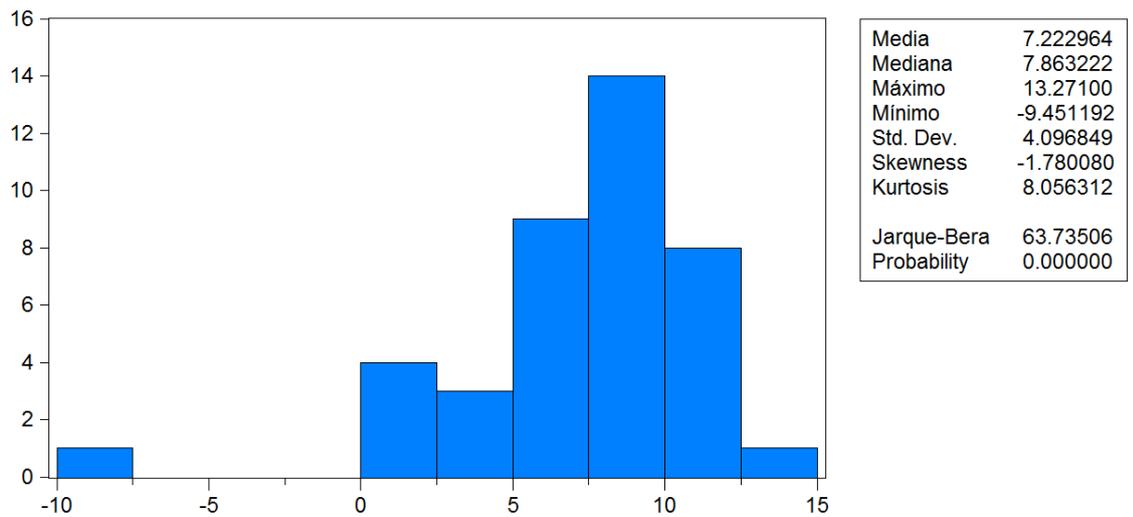
*Comportamiento de rentabilidad sobre el patrimonio neto 2011-I a 2020-IV*



**4.2.3. Resultado de ROCE/ROS**

**Figura 11**

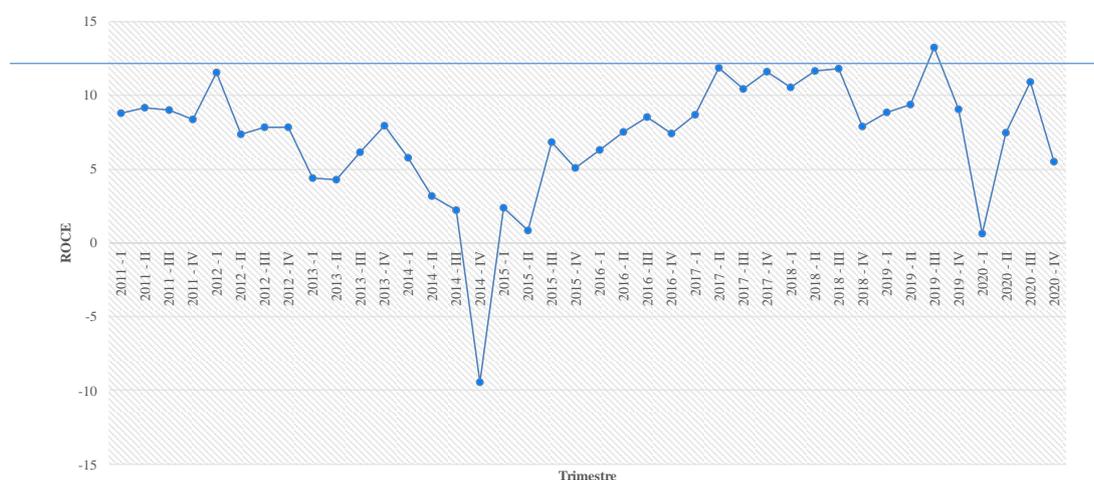
*Descriptivo de ROCE/ROS*



Considerando la Figura 11 se observa que ROCE/ROS tiene una media mensual de 7.22, una mediana de 7.86 trimestral, muestra una asimetría negativa, una forma de distribución platicúrtica; según la Figura 12, se muestra que la serie tiene un máximo valor de 13.27 que se ocurre III trimestre del 2019, también se observa que el mínimo valor fue de -9.45 que ocurre IV trimestre del 2014. La serie muestra variabilidad en los trimestres de la muestra.

**Figura 12**

*Comportamiento de ROCE/ROS 2011-I a 2020-IV*



#### 4.3. Prueba de normalidad para la gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad

**Tabla 1**

*Prueba de Kolmogorov-Smirnov para gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad*

		Cuentas por cobrar		Rotación de cuentas por cobrar	Promed. cobranza	ROA	ROE	ROCE
N		80	80	80	80	80	80	80
Parámetros normales	Media	668718.73	1.61	229.87	1.49	3.05	7.22	
	Desviación típica	162862.27	.28	39.60	.95	1.76	4.10	
	Absoluta	.09	.09	.10	.10	.13	.16	

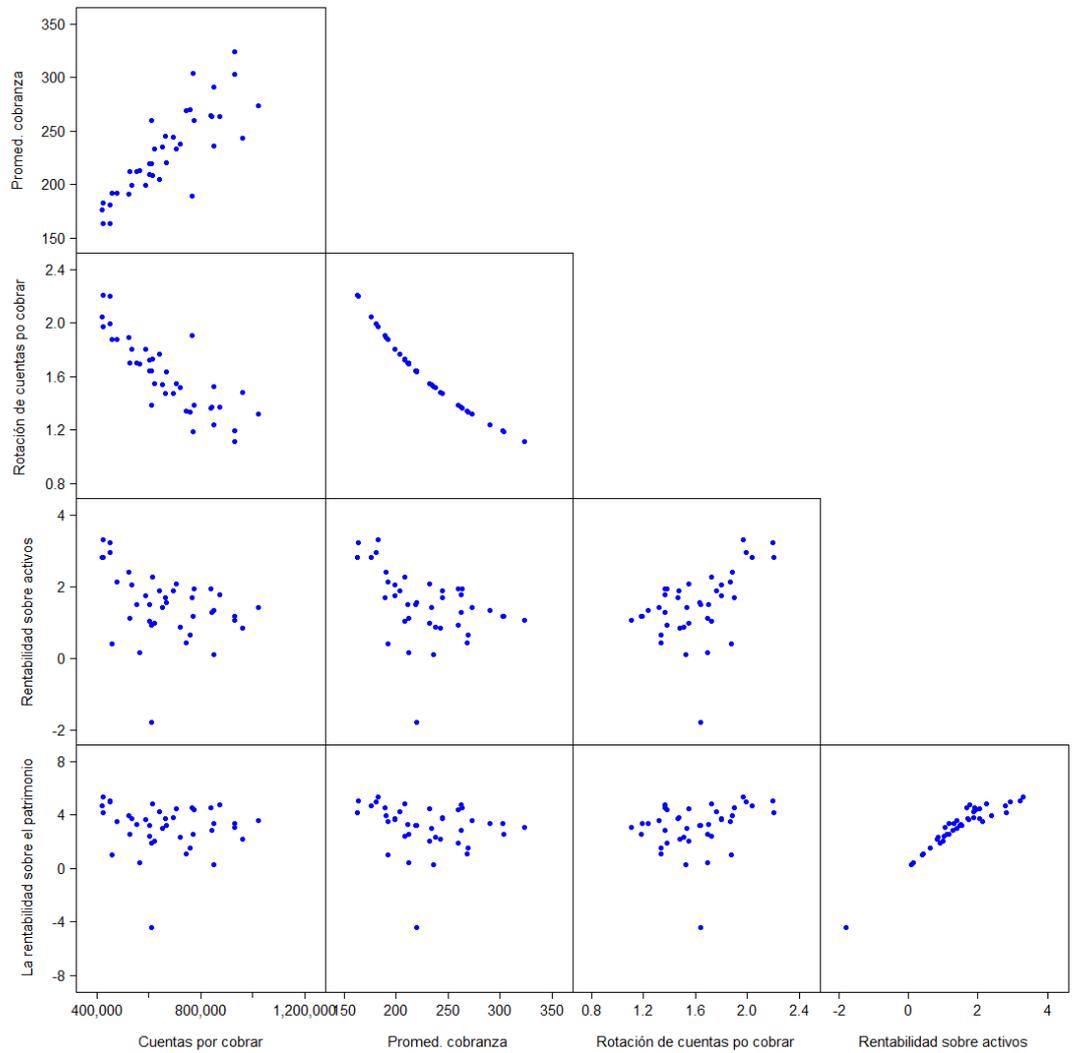
Diferencias más Positiva	.09	.09	.10	.07	.11	.10
extremas Negativa	-.08	-.05	-.07	-.10	-.13	-.16
Z de Kolmogorov-Smirnov	.54	.59	.61	.61	.83	1.04
Sig. asintót. (bilateral)	.93	.88	.85	.85	.50	.23

En la Tabla 1 se observa que las puntuaciones obtenidas en los indicadores de las variables que se contrastaran en las hipótesis, provienen de una distribución normal debido a que el valor Sig. (bilateral) de una de estas variables son mayores a 0.05 por lo que se aplicara estadísticos paramétricos para contrastación de la hipótesis.

#### **4.4. Resultado correlacional entre gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad**

##### **Figura 13**

*Dispersión entre gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad*



Con respecto a la relación entre las variables; la Figura 13 indican que existe una relación significativa entre los indicadores de gestión de cuentas por cobrar y rentabilidad.

## 4.5. Contrastación de hipótesis

### 4.5.1. Contrastación de primera hipótesis específica

#### a. Planteamiento de la hipótesis.

**H0:** El periodo promedio de cobranza no incide en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

**H1:** El periodo promedio de cobranza incide en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

#### b. Nivel de significancia

Alfa =  $\alpha$  = 5%

#### c. Prueba estadística

Regresión lineal

#### d. Regla de decisión

Si P-Valor < nivel de significancia entonces no aceptar H0.

#### e. Cálculo de estadístico del modelo

**Tabla 2**

*Coefficientes del modelo promedio de cobranza y rentabilidad sobre los activos*

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PRC	-0.010622	0.002648	-4.011191	0.0003
C	4.014950	0.657107	6.110040	0.0000
D1	-3.470514	0.123009	-28.21339	0.0000

**f. Modelo**

$$\text{ROA} = -0.0106216103632 * \text{PRC} + 4.01495019916 - 3.47051446996 * \text{D1}$$

Dónde: ROA es rentabilidad sobre los activos y PRC es promedio de cobranza y D1 variable dummy para estabilizar el modelo

**Tabla 3**

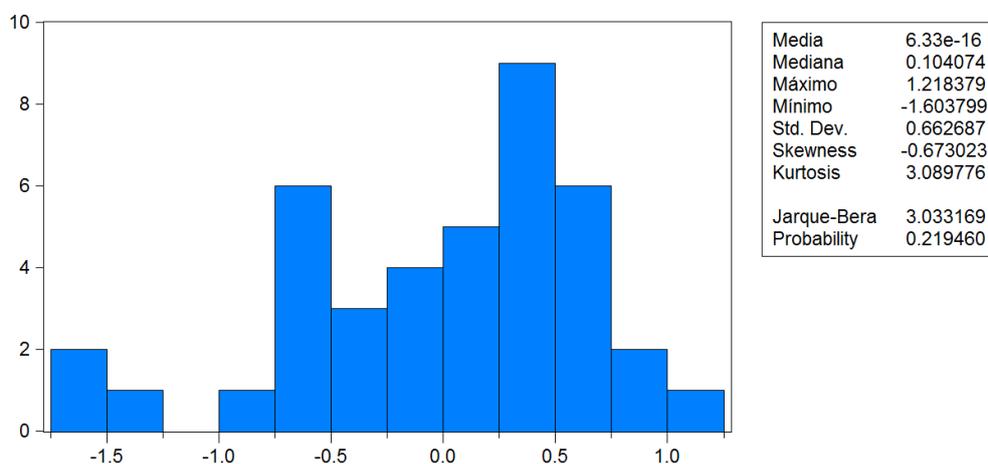
*Resumen estadístico del modelo promedio de cobranza y la rentabilidad sobre los activos*

Estadísticos	Valores	Estadísticos	Valores
R-squared	0.510932	Mean dependent var	1.486562
Adjusted R-squared	0.484496	S.D. dependent var	0.947598
S.E. of regression	0.680362	Akaike info criterion	2.139655
Sum squared resid	17.12701	Schwarz criterion	2.266321
Log likelihood	-39.79309	Hannan-Quinn criter.	2.185453
F-statistic	19.32708	Durbin-Watson stat	1.036348
Prob(F-statistic)	0.000002	Wald F-statistic	491.0000
Prob(Wald F-statistic)	0.000000		

### g. Supuesto de normalidad del residuo

**Figura 14**

*Prueba de normalidad para residuo del modelo promedio de cobranza y la rentabilidad sobre los activos*



### h. Supuesto de Homocedasticidad del residuo

**Tabla 4**

*Test Heterocedasticidad: Breusch-Pagan-Godfrey para el modelo promedio de cobranza y la rentabilidad sobre los activos*

Estadístico	Valor	Probabilidad	Valor
F-statistic	1.376677	Prob. F(2,37)	0.2650
Obs*R-squared	2.770437	Prob. Chi-Square(2)	0.2503
Scaled explained SS	2.476860	Prob. Chi-Square(2)	0.2898

### i. Supuesto de no autocorrelación del residuo

**Tabla 5**

*Test Breusch-Godfrey Serial Correlation LM para el modelo promedio de cobranza y la rentabilidad sobre los activos*

Estadístico	Valor	Probabilidad	Valor
F-statistic	5.394039	Prob. F(2,35)	0.0091
Obs*R-squared	9.424355	Prob. Chi-Square(2)	0.0090

## **j. Conclusión**

Considerando la Tabla 3 para el análisis de la prueba de significancia F-statistic (F-statistic = 19.32708, Prob. =0.000002), dado que su valor se asume que todas las variables explicativas son altamente significativas en conjunto, siendo significativo la prueba en conjunto de los parámetros. El análisis de la bondad de ajuste del coeficiente de determinación ( $R^2=0.510932$ ) nos mide la bondad del ajuste del modelo, en un 51.09%. Las variaciones de la rentabilidad sobre los activos están siendo explicadas por la variable independiente en un 51%. Para el análisis del test t-statistic se observa en la Tabla 2 que las variables explicativas consideradas en el modelo econométrico, 7son de manera individual estadísticamente significativas para explicar el comportamiento de la variable endógena; a un nivel de significancia del 5%, por lo tanto, los coeficientes son diferentes a cero. Con respecto a los supuestos del modelo se observa en la Figura 14 que los residuos tienen una distribución normal; la Tabla 4 nos indica que los residuos son homocedásticos según el estadístico Breusch-Pagan-Godfrey y en la Tabla 5 la prueba de Breusch-Godfrey indican que los residuos se auto correlacionan. Considerando que no se cumple el supuesto de no autocorrelación se aplicó el método covariance Huber-White para atenuar el sesgo de la varianza de los parámetros. Por lo explicado se puede concluir que existen evidencias estadísticas para no aceptar la hipótesis  $H_0$  por lo tanto el periodo promedio de cobranza incide en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

#### 4.5.2. Contrastación de segunda hipótesis específica

##### a. Planteamiento de la hipótesis.

**H0:** La rotación de las cuentas por cobrar ventas no incide en la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

**H1:** La rotación de las cuentas por cobrar ventas incide en la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

##### b. Nivel de significancia

Alfa =  $\alpha$  = 5%

##### c. Prueba estadística

Regresión lineal

##### d. Regla de decisión

Si P-Valor < nivel de significancia entonces no aceptar H0.

##### e. Cálculo de estadístico del modelo

**Tabla 6**

*Coefficientes del modelo rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre el patrimonio*

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.552602	1.161806	0.475641	0.6371
RCC	1.671508	0.710952	2.351085	0.0242
D1	-7.707003	1.238276	-6.223979	0.0000

## f. Modelo

$$\text{ROE} = 0.552602125035 + 1.67150797236 \cdot \text{RCC} - 7.70700266338 \cdot \text{D1}$$

Dónde: ROE es rentabilidad sobre el patrimonio, RCC es rotación de las cuentas por cobrar y D1 es una variable Dummy que utilizo para estabilizar el modelo.

**Tabla 7**

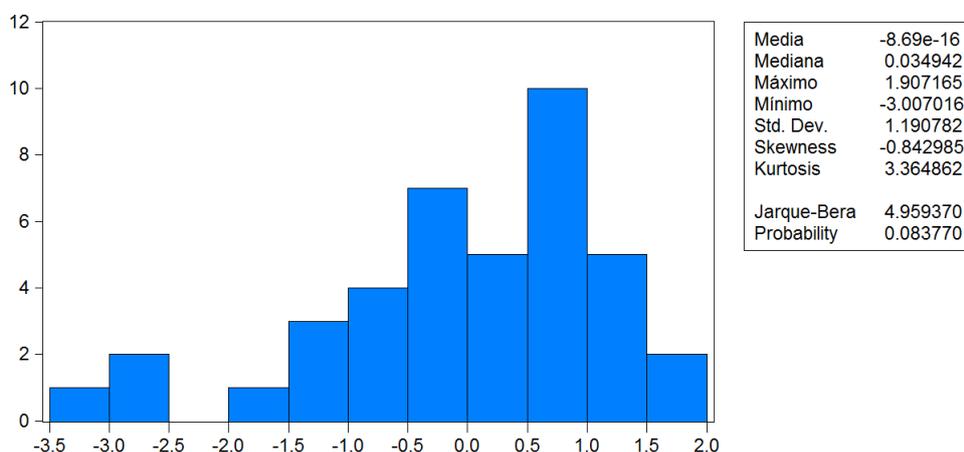
*Resumen estadístico del modelo rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre el patrimonio*

Estadísticos	Valores	Estadísticos	Valores
R-squared	0.542120	Mean dependent var	3.053543
Adjusted R-squared	0.517370	S.D. dependent var	1.759773
S.E. of regression	1.222542	Akaike info criterion	3.311780
Sum squared resid	55.30053	Schwarz criterion	3.438446
Log likelihood	-63.23560	Hannan-Quinn criter.	3.357579
F-statistic	21.90361	Durbin-Watson stat	1.301370
Prob(F-statistic)	0.000001		

### g. Supuesto de normalidad del residuo

**Figura 15**

*Prueba de normalidad para residuo del modelo rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre el patrimonio*



### h. Supuesto de Homocedasticidad del residuo

**Tabla 8**

*Test Heterocedasticidad: Breusch-Pagan-Godfrey para el modelo rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre el patrimonio*

Estadístico	Valor	Probabilidad	Valor
F-statistic	0.208617	Prob. F(2,37)	0.8127
Obs*R-squared	0.446035	Prob. Chi-Square(2)	0.8001
Scaled explained SS	0.451261	Prob. Chi-Square(2)	0.7980

### i. Supuesto de no autocorrelación del residuo

**Tabla 9**

*Test Breusch-Godfrey Serial Correlation LM para el modelo rotación de las cuentas por cobrar y la rentabilidad sobre el patrimonio*

Estadístico	Valor	Probabilidad	Valor
F-statistic	2.467864	Prob. F(2,35)	0.0994
Obs*R-squared	4.943671	Prob. Chi-Square(2)	0.0844

## **j. Conclusión**

Considerando la Tabla 7 para el análisis de la prueba de significancia F-statistic (F-statistic = 21.90361, Prob. =0.000001), dado que su valor se asume que todas las variables explicativas son altamente significativas en conjunto, siendo significativo la prueba en conjunto de los parámetros. El análisis de la bondad de ajuste del coeficiente de determinación ( $R^2=0.542120$ ) nos mide la bondad del ajuste del modelo, en un 54.21%. Las variaciones de la rentabilidad sobre el patrimonio están siendo explicadas por la variable independiente en un 54%. Para el análisis del test t-statistic se observa en la Tabla 6 que las variables explicativas consideradas en el modelo econométrico, son de manera individual estadísticamente significativas para explicar el comportamiento de la variable endógena; a un nivel de significancia del 5%, por lo tanto, los coeficientes son diferentes a cero. Con respecto a los supuestos del modelo se observa en la Figura 15 que los residuos tienen una distribución normal; la Tabla 8 nos indica que los residuos son homocedásticos según el estadístico Breusch-Pagan-Godfrey y en la Tabla 9 la prueba de Breusch-Godfrey indican que los residuos no se auto correlacionan. Por lo explicado se puede concluir que existen evidencias estadísticas para no aceptar la hipótesis  $H_0$  por lo tanto la rotación de las cuentas por cobrar ventas incide en la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

### **4.5.3. Contrastación de hipótesis general**

#### **a. Planteamiento de la hipótesis.**

**$H_0$ :** La gestión de cuentas por cobrar no incide en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

**H1:** La gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

**b. Nivel de significancia**

Alfa =  $\alpha$  = 5%

**c. Prueba estadística**

Regresión lineal

**d. Regla de decisión**

Si P-Valor < nivel de significancia entonces no aceptar H0.

**e. Cálculo de estadístico del modelo**

**Tabla 10**

*Coefficientes del modelo gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad*

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.147713	0.561791	5.602999	0.0000
CPC	-2.35E-06	7.52E-07	-3.128720	0.0034
D1	-3.498403	0.138757	-25.21236	0.0000

**f. Modelo**

$$ROA = 3.14771319021 - 2.35329231488e-06 * CPC - 3.49840323713 * D1$$

Dónde: ROA es rentabilidad y CPC es gestión de cuentas por cobrar y D1 variable dummy para estabilizar el modelo.

**Tabla 11**

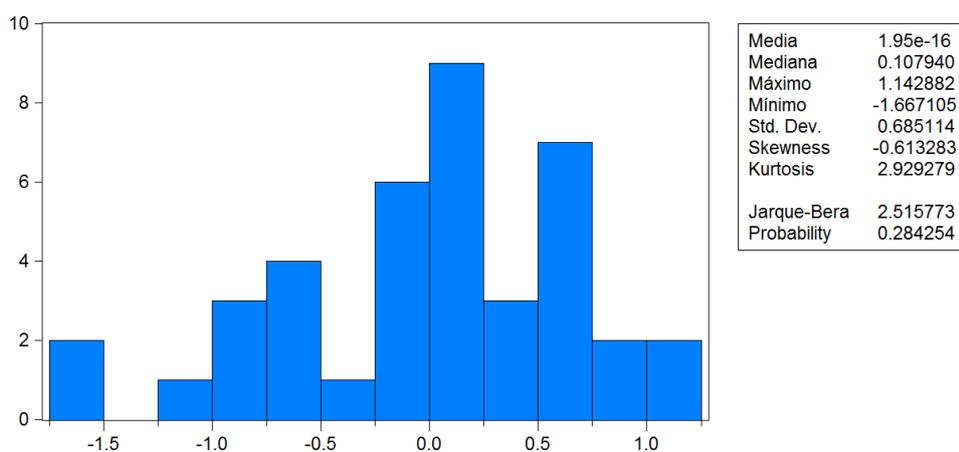
*Resumen estadístico del modelo gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad*

Estadísticos	Valores	Estadísticos	Valores
R-squared	0.477271	Mean dependent var	1.486562
Adjusted R-squared	0.449015	S.D. dependent var	0.947598
S.E. of regression	0.703386	Akaike info criterion	2.206218
Sum squared resid	18.30584	Schwarz criterion	2.332884
Log likelihood	-41.12436	Hannan-Quinn criter.	2.252016
F-statistic	16.89116	Durbin-Watson stat	1.022478
Prob(F-statistic)	0.000006	Wald F-statistic	486.1823
Prob(Wald F-statistic)	0.000000		

### g. Supuesto de normalidad del residuo

**Figura 16**

*Prueba de normalidad para residuo del modelo gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad*



#### h. Supuesto de Homocedasticidad del residuo

**Tabla 12**

*Test Heterocedasticidad: Breusch-Pagan-Godfrey para el modelo gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad*

Estadístico	Valor	Probabilidad	Valor
F-statistic	2.568972	Prob. F(2,37)	0.0902
Obs*R-squared	4.877261	Prob. Chi-Square(2)	0.0873
Scaled explained SS	4.025544	Prob. Chi-Square(2)	0.1336

#### i. Supuesto de no autocorrelación del residuo

**Tabla 13**

*Test Breusch-Godfrey Serial Correlation LM para el modelo gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad*

Estadístico	Valor	Probabilidad	Valor
F-statistic	5.661512	Prob. F(2,35)	0.0074
Obs*R-squared	9.777448	Prob. Chi-Square(2)	0.0075

#### j. Conclusión

Considerando la Tabla 11 para el análisis de la prueba de significancia F-statistic (F-statistic = 16.89116, Prob. =0.000006), dado que su valor se asume que todas las variables explicativas son altamente significativas en conjunto, siendo significativo la prueba en conjunto de los parámetros. El análisis de la bondad de ajuste del coeficiente de determinación ( $R^2=0.477271$ ) nos mide la bondad del ajuste del modelo, en un 47.72%. Las variaciones de la rentabilidad están siendo explicadas por la variable independiente en un 48%. Para el análisis del test t-statistic se observa en la Tabla 10 las variables explicativas consideradas en el modelo econométrico, son de manera individual estadísticamente significativas para explicar el comportamiento de la variable

endógena; a un nivel de significancia del 5%, por lo tanto, los coeficientes son diferentes a cero. Con respecto a los supuestos del modelo se observa en la Figura 16 que los residuos tienen una distribución normal; la Tabla 12 nos indica que los residuos son homocedasticos según el estadístico Breusch-Pagan-Godfrey y en la Tabla 13 la prueba de Breusch-Godfrey indican que los residuos se auto correlacionan. Considerando que no se cumple el supuesto de no autocorrelación se aplicó el método covarianza Huber-White para atenuar el sesgo de la varianza de los parámetros. Por lo explicado se puede concluir que existen evidencias estadísticas para no aceptar la hipótesis H0 por lo tanto la gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

#### **4.6. Discusión de resultados**

Tenemos como conclusión del presente trabajo de investigación que, las variaciones de la rentabilidad están siendo explicadas por la variable independiente en un 48%, por lo tanto, la gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020, resultado que coincide con los señalado por Quispe (2020), en su tesis “La gestión de cuentas por cobrar y su relación con el análisis financiero de la empresa Distribuidora Altiplano E.I.R.L. del distrito de Juliaca, periodo 2018”, concluye que según la prueba estadística de Pearson practicada, se aprecia una relación moderada entre la gestión de cuentas por cobrar con el análisis financiero ( $\text{sig bilateral} = 0.002$ ;  $rP = 0.552$ ), ya que existe un riesgo financiero en la entidad por los créditos otorgados a sus clientes, dándoles libertad para los respectivos pagos, por lo que de la aplicación de ratios financieros, es que la entidad no puede asumir sus obligaciones con sus proveedores, resultado

que guarda similitud con lo señalado en el presente trabajo, al tenerse que las variaciones de la rentabilidad están siendo explicadas por la variable independiente en un 48%, por lo tanto, la gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020; por otro lado, encontramos también una coincidencia con los autores Arzani & Cardoso (2016), en su tesis “La gestión financiera de corto plazo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – Trujillo, 2014”, la gestión financiera de corto plazo incide levemente en la rentabilidad, lo cual se observa en los resultados al aplicar la estadística respectiva, obteniendo una correlación positiva leve entre el ciclo de liquidez y la rentabilidad del patrimonio, además la influencia del ciclo de liquidez sobre el ROA, lo cual muestra que si el ciclo de liquidez de la entidad es alto, entonces cualquier variación incidirá levemente en la rentabilidad de la entidad; asimismo, la liquidez con la rentabilidad del patrimonio, así como de la inversión, tienen una correlación indirecta leve; llevándonos a la conclusión que si la liquidez aumenta, también lo hará la rentabilidad, ya que solos existen obligaciones en un corto plazo, resultados que de igual forma, guardan similitud con el presente trabajo de investigación por la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020; finalmente, existe una similitud total con lo señalado en el trabajo de investigación de Mantilla & Ruiz (2017) elaboraron la tesis “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C., distrito de Trujillo, año 2016” concluyendo que, la empresa Nisira Systems S.A.C., presente una diferencia negativa de las cuentas por cobrar, respecto del 2016 al 2015, por S/ 126,94.35, pero que hay

una diferencia positiva en el resultado del ejercicio, por un valor de S/ 149,647.99, llevándonos a entender que la gestión de cuentas por cobrar incide directamente e incrementa la rentabilidad de la empresa.

## **CONCLUSIONES**

### **PRIMERA**

Las variaciones de la rentabilidad sobre los activos son explicadas por la variable independiente en un 51%, por lo tanto, el periodo promedio de cobranza incide en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

### **SEGUNDA**

Las variaciones de la rentabilidad sobre el patrimonio están siendo explicadas por la variable independiente en un 54%, por lo la rotación de las cuentas por cobrar ventas incide en la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

### **TERCERA**

Las variaciones de la rentabilidad están siendo explicadas por la variable independiente en un 48%, por lo tanto, la gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.

## **RECOMENDACIONES**

### **PRIMERA**

Se recomienda a la empresa Alicorp S.A. mejorar la cobranza con una mayor capacitación al personal de cobros y asistentes, logrando así una cartera de clientes con bajos índices de morosidad; de igual forma, esta se debe sustentar con la adecuada gestión financiera proyectada, lo que permitirá obtener mejores resultados en la aplicación de ratios financieros de gestión y rentabilidad.

### **SEGUNDA**

Se recomienda a la empresa Alicorp S.A. disminuir gradualmente el exceso de ventas al crédito con la adecuada capacitación del personal de ventas, los cuales determinan las cuentas por cobrar que posiblemente puedan convertirse en incobrables, evitando así, la necesidad de recurrir a líneas de créditos con entidades financieras, ya que estas brindan tasas de interés mucho mayor al interés otorgado a los clientes de la empresa distribuidora.

### **TERCERA**

Se recomienda analizar la capacidad de endeudamiento de cada cliente que recurra a créditos con la empresa distribuidora, a efectos de reducir la morosidad, logrando también una política de cobros con la revisión constante de aquellos clientes que representan un alto índice de deudas, reflejando así nuevos criterios para futuros créditos y cobranzas, las cuales ya tendrán un adecuado direccionamiento y exista también la posibilidad de renegociación de estas deudas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aching, C. (2005). *Guia rapida ratios financieros y matematicas de la mercadotecnica*. Lima: Digital Acrobat PDF Writer.
- Aguilar, H. (2015). *Las estimaciones contables y su incidencia en la determinacion*. Lima: Asesora Empresarial, 31.
- Apaza, M. (2007). *Formulacion, analisis e interpretacion de estados financieros*. Lima: Instituto Pacifico.
- Apaza, M. (2011). *Estados Financieros - Formulacion, analisis e interpretacion conforme a las NIIFs y al PCGE (PRIMERA EDICION ed.)*. Lima: Instituto Pacifico.
- Arzani, S., & Cardoso, M. (2016). *La gestion financiera de corto plazo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa distribuidora Mercurio SAC - Trujillo, 2014. Tesis para optar el titulo de contador publico*. Trujillo.
- Brito, J. (1992). *Contabilidad basica e intermedia*. Valencia: Centro de Contadores.
- Carrillo, G. (2015). *La gestion financiera y la liquidez de la empresa Azulejos Pelileo. Tesis de pregrado*. Universidad Tecnica de Ambato, Ambato.
- Castro, J. (2014). *Beneficios de una gestion eficiente de tus cuentas por cobrar*. Obtenido de Blog Corponet: <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Chong, J. L. (2009). *Promocion de ventas*. Ciudad de Mexico: Ediciones Granica.
- Chu, M. (2007). *Fundamentos de finanzas. Un enfoque peruano*. Lima: KEMOCORP INTERNATIONAL.
- de Jaime, J. (2015). *Finanzas para el marketing y las ventas*. Madrid: ESIC Editorial.
- Fenton, J. (1992). *De la "A" a la "Z" en direccion de ventas*. Mexico D.F: Ventura Ediciones.
- Flores, J. (2013). *Contabilidad para gerencia. Aplicacion de las normas contables y tributaria*. Lima: Instituto Pacifico.
- Flores, J. (2015). *Analisis financiero para contadores y su incidencias en las NIIF*. Lima: Instituto Pacifico.
- Garaoya, P. (2013). *Gestion Financiera*. Madrid: Macmillan Profesional.
- Garcia, A. (1998). *Análisis e interpretación de la información financiera reexpresada*. Mexico D.F.: Compañía Editorial Continental.
- Garcia, L. (2009). *+Ventas*. Madrid: ESIC Editorial.
- Gomez, J., & Bermejo, F. (2004). *Gestion financiera*. Madrid: Ediciones Piramide.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). *Metodologia de la investigacion*. Ciudad de Mexico: Edamsa Impresiones.

- Isaac, J., Flores, O., & Hernández, F. (2010). *Modelo Isaac de evaluación corporativa integral: Metodología para el análisis patrimonial, económico, financiero y bursátil de las corporaciones*. Mexico D.F.: Plaza y Valdés, S.A. de C.V.
- Lira, P. (2010). *Apuntes de finanzas operativas: lo básico para saber operar una empresa financieramente*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Mantilla, D., & Ruiz, R. (2017). Gestion de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Nisira Systemas S.A.C, distrito de Trujillo, año 2016. *Tesis para obtener el título profesional de contador público*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Meigs, R., Williams, J., Haka, S., & Bettner, M. (2001). *Contabilidad: La base para decisiones gerenciales*. Bogota: McGraw-Hill Interamericana.
- Meza, C. (2007). *Contabilidad: Analisis de Cuentas*. Costa Rica: EUNED.
- Ortega, R., Pacherras, A., & Diaz, R. (2010). *Dinamica contable, registro y casos practicas*. Lima: Cabellero Bustamante.
- Prieto, R. (2014). *Manual. Análisis contable y financiero (UF0333)*. Madrid: CEP Editorial.
- Quispe, L. (Julio de 2020). Gestion de cuentas por cobrar y su relacion con el analisis financiero de la empresa Distribuidora Altiplano EIRL - Juliaca, 2018. *Tesis para optar el titulo de contador publico*. Juliaca.
- Salazar, M. d. (2008). Análisis de información en el área de ventas para la toma de decisiones. *Tesis de maestría*. Instituto Politécnico Nacional, Mexico D.F.
- Sydney, D. (2006). *Administracion de cuentas por cobrar*. McGraw-Hill.
- Tennent, J. (2010). *Gestion Financiera: Principios basicos paso a paso*. Lima: Producciones Cantabria.
- Vidales, L. (2003). *Glosario de terminos financieros: términos financieros, contables, administrativos, economicos, computacionales y legales*. Mexico D.F.: Plaza y Valdés, S.A. de C.V.

## APÉNDICES

### APÉNDICE A. MATRIZ DE CONSISTENCIA

#### Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES
<p>Problema principal</p> <p>¿Cuál es la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>a) ¿Cómo incide el periodo promedio de cobranza en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020?</p> <p>b) ¿Cómo incide la rotación de las cuentas por cobrar en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la incidencia de la gestión cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a) Analizar la incidencia del periodo promedio de cobranza en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.</p> <p>b) Analizar cómo incide la rotación de las cuentas por cobrar en la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>La gestión de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>a) El periodo promedio de cobranza incide en la rentabilidad sobre los activos de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.</p> <p>b) La rotación de las cuentas por cobrar ventas incide en la rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa distribuidora Alicorp S.A.A., Periodo 2011-2020.</p>	<p><b>Variable independiente:</b></p> <p>Gestión de cuentas por cobrar</p> <p><b>Variable dependiente:</b></p> <p>Rentabilidad</p>

**APÉNDICE B. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	TIPO DE VARIABLE	INDICADORES	NIVEL DE MEDICIÓN
Gestión de cuentas por cobrar	Castro (2014) indicó que para obtener una eficiente gestión en las cuentas por cobrar se deben exponer, delimitar y estructurar correctamente las políticas de cobranza, la dinámica del otorgamiento de créditos, así como establecer los plazos de venta.	Cuantitativa	Rotación de cuentas por cobrar	Ratio
			Promedio de cobranza	
Rentabilidad	Aching (2005) menciona que la rentabilidad es el resultado neto de varias políticas y decisiones. Las razones que hasta ahora hemos examinado proporcionan pistas útiles respecto a la eficacia de las operaciones; en cambio, las razones de rentabilidad muestran el efecto combinado que la liquidez, administración del activo y la deuda ejercen sobre los resultados de las operaciones	Cuantitativa	Ratio de rentabilidad de la inversión (ROA).	Ratio
			Ratio de utilidad neta del patrimonio (ROE)	