



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

La relación entre las cuentas por cobrar comerciales y  
utilidad antes del impuesto a las ganancias en una  
empresa comercializadora, 2018-2022

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

**AUTORA:**

Osis Cuyo, Sayda Emma ([orcid.org/0009-0008-9227-1401](https://orcid.org/0009-0008-9227-1401))

**ASESOR:**

Dr. Espinoza Cruz, Manuel Alberto ([orcid.org/0000-0001-8694-8844](https://orcid.org/0000-0001-8694-8844))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**LIMA — PERÚ**

2024

## **DEDICATORIA**

A mis padres, por su amor incondicional y su constante apoyo en la formación de mi educación

A mi profesor, por transmitirme conocimiento que ha sido fundamental en mi formación académica.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, le doy gracias por la vida que me a otorgado y por haberme guiado en este camino de superación por haberme ayudado a encontrar mi vocación y dotado de la fuerza para seguir adelante.

A mis padres, les agradezco por su incondicional apoyo y amor incondicional y su me fueron esenciales para hoy pueda culminar con existo esta etapa de mi carrera profesional.

Agradezco a los docentes de la universidad César Vallejo, les extiendo mi agradecimiento por la ayuda y el asesoramiento que me han brindado.

Agradezco a todos aquellos que de alguna forma han contribuido a crecimiento profesional, me ayudaron a identificar mis fortalezas y me dieron la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos estoy muy agradecida con su apoyo. Esta experiencia significo mucho para mí.



**Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "la relación entre las Cuentas por cobrar comerciales y utilidad antes del impuesto a las ganancias en una empresa comercializadora, 2018-2022", cuyo autor es OSIS CUYO SAYDA EMMA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 17.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 05 de Marzo del 2024

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO <b>DNI:</b> 07272718 <b>ORCID:</b> 0000-0001-8694-8844	Firmado electrónicamente por: MESPINOZACR el 14-03-2024 08:59:07

Código documento Trilce: TRI - 0739528



**Declaratoria de Originalidad del Autor**

Yo, OSIS CUYO SAYDA EMMA estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "la relación entre las Cuentas por cobrar comerciales y utilidad antes del impuesto a las ganancias en una empresa comercializadora, 2018-2022", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

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

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

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Firma</b>
SAYDA EMMA OSIS CUYO <b>DNI:</b> 43177591 <b>ORCID:</b> 0009-0008-9227-1401	Firmado electrónicamente por: SAOSISCU el 05-03- 2024 18:54:11

Código documento Trilce: TRI - 0739527

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR .....	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE AUTORES.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA .....	11
3.1.1 Tipo de investigación .....	11
3.1.2 Diseño de investigación .....	11
3.2 Variables y operacionalización.....	12
3.3. Población, muestra y muestreo.....	12
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	13
3.5 Procedimientos .....	14
3.6 Método de análisis de datos .....	14
3.7 Aspectos éticos.....	15
IV. RESULTADOS .....	16
V. DISCUSIÓN .....	26
VI. CONCLUSIONES .....	29
VII. RECOMENDACIONES .....	30
REFERENCIAS .....	31
ANEXOS	

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Variable. 1 y 2: Cuentas por cobrar comerciales y Utilidad antes del impuesto a las ganancias (En miles de S/.).....	16
<b>Tabla 2</b> Tabla cruzada Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales (Agrupada)*Variable 2:Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias (Agrupada) .....	17
<b>Tabla 3</b> Tabla cruzada Dimensión: cuentas por cobrar comerciales brutas (Agrupada)*Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias (Agrupada) .....	18
<b>Tabla 4</b> Tabla cruzada Dimensión: Ingresos (Agrupada)*Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias (Agrupada) .....	19
<b>Tabla 5</b> Prueba de normalidad. Variable 1: cuentas por cobrar comerciales * Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las Ganancias.....	20
<b>Tabla 6</b> Prueba de normalidad. Cuentas por cobrar comerciales brutas * Variable 2:Utilidad antes de impuesto a las ganancias.....	21
<b>Tabla 7</b> Prueba de normalidad. Dimensión: Ingresos * Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias.....	22
<b>Tabla 8</b> Prueba de correlación: Hipótesis general .....	23
<b>Tabla 9</b> Prueba de correlación: Hipótesis específica 1 .....	24
<b>Tabla 10</b> Prueba de correlación: Hipótesis específica 2 .....	25

## RESUMEN

El objetivo fue señalar de qué manera se relacionan las cuentas por cobrar comerciales y la utilidad antes del impuesto a las ganancias, en una empresa comercializadora. La metodología fue de una investigación aplicada, diseño no experimental y nivel correlacional, corte longitudinal. La población fue sus estados contables, la muestra 20 trimestres, el muestreo fue intencional. La técnica fue el análisis documental y el instrumento la ficha de investigación. El resultado mostró un p-valor 0,636, por lo que se aceptó la H0. En tal sentido, se afirmó que la correlación entre las cuentas por cobrar comerciales y la utilidad antes de impuesto a las ganancias no es significativa en una empresa comercializadora. Además, el coeficiente de correlación Rho de Spearman = -0,113, indicó una correlación negativa débil entre las variables. Esto se atribuyó a que, en todos los periodos analizados la mayoría de los hallazgos arrojaron saldos inversos, pues el resultado neto del ejercicio se redujo comparado con los importes alcanzados en épocas de pre- pandemia, mientras que el diferencial de otros ingresos menos otros egreso mejoraron pues dejaron de ser negativos, luego de superarse los problemas del Covid-19. Se concluyó que la relación entre las cuentas por cobrar comerciales y la utilidad antes de impuesto a las Ganancias no fue significativa en la muestra analizada. Sin embargo, la correlación negativa sugirió que el aumento de las cuentas por cobrar comerciales se asocia con una disminución de la utilidad antes de impuesto a las ganancias y viceversa.

**Palabras clave:** Cuentas, utilidad, comercializadora.



## ABSTRACT

The objective was to show how trade accounts receivable and income before income tax are related in a trading company. The methodology was an applied research, non-experimental design and correlational level, longitudinal cut. The population was its financial statements, the sample was 20 quarters, the sampling was intentional. The technique was documentary analysis and the instrument was the research form. Therefore, a secondary source was used. The result showed a p-value of 0.636, so the H<sub>0</sub> was accepted. In this sense, it was affirmed that the correlation between trade receivables and income before income tax is not significant in a trading company. In addition, Spearman's Rho correlation coefficient = -0.113 indicated a weak negative correlation between the variables. This was attributed to the fact that, in all the periods analyzed, most of the results showed inverse balances, as the net income for the year was reduced compared to the amounts reached in pre-pandemic times, while the differential of other income minus other expenses improved as they were no longer negative, after overcoming the Covid-19 problems. It was concluded that the relationship between trade receivables and income before income tax was not significant in the sample analyzed. However, the negative correlation suggested that an increase in trade receivables is associated with a decrease in income before income tax, and vice versa.

**Keywords:** Accounts, utility, trading company.

## I INTRODUCCIÓN

Las cuentas por cobrar del tipo comercial son vitales para las organizaciones, ya que desempeñan un papel relevante en la gestión de las finanzas y la tesorería de una empresa (Wang et al., 2023). Según Moreno y Lozada (2018) “las cuentas por cobrar comerciales brutas representan las sumas impagas que los consumidores deben a una empresa como consecuencia de sus compras a crédito. Estas cuentas simbolizan una inversión de capital por parte de la empresa” (p15).

Según Loconi y Chavez (2018) “una de las causas fundamentales de su relevancia se encuentra en su capacidad para ser consideradas como una prolongación de la conexión con los clientes, permitir que los clientes realicen compras a crédito” (p.14). No obstante, según Victorova et al. (2020) “a pesar de los beneficios que generan para una empresa, las cuentas por cobrar comerciales también conllevan riesgos” (p.4). Asimismo, Surikova et al. (2022) señalan que “una empresa puede enfrentar inconvenientes vinculados con las cuentas por cobrar que perjudican sus utilidades antes del impuesto a las ganancias, la incobrabilidad de cuentas y la ineficiencia en la gestión de crédito así como cobranza” (p.8). Mendez (2021) aclara que “estos problemas afectan el flujo de efectivo y la rentabilidad, generando dificultades para cubrir compromisos financieros, pérdidas por cuentas incobrables y retrasos en la recuperación de pagos” (p.12)

A nivel global, Brasil destaca como el país con mayor oferta de plazos crediticios, representando el 42.8% de las ventas empresariales, mientras que en Estados Unidos hay una menor propensión a otorgar crédito, con un promedio del 39.8%. Las empresas canadienses reportan tasas más bajas de morosidad (86,7% en promedio) en comparación con sus contrapartes estadounidenses y mexicanas (94,4% y 90,9%, respectivamente). México continúa siendo el país con la proporción más alta de facturas vencidas, alcanzando el 57.9% este año, seguido por Estados Unidos con un 47.6%. Brasil muestra la proporción más baja de facturas vencidas, con un 45.5%. En general, las empresas utilizan las ventas a crédito como estrategia de mercado, aunque tienden a evaluar la situación del cliente para futuros créditos en lugar de modificar los términos de pago actuales (Atradius, 2018).

En Perú es común que las áreas comerciales realicen ventas a crédito. Sin embargo, es relevante que estas ventas estén respaldadas por políticas claras, análisis de riesgo, seguimiento adecuado de cuentas por cobrar y, en algunos

casos, garantías adicionales. Al tomar estas medidas, la corporación puede reducir su riesgo y garantizar un flujo constante de fondos. Asimismo, si las ventas a crédito carecen de garantías, la aparente ausencia de problemas puede ser engañosa hasta que se produzca un deterioro en el crédito, revelando la falta de precauciones adecuadas por parte de la empresa. Para evitar que esto suceda, es fundamental implementar medidas de control efectivas, como políticas de crédito sólidas y evaluación de riesgos crediticios (Guarderas y Concha, 2022)

Los problemas de cuentas por cobrar que la empresa investigada experimenta regularmente podrían afectar significativamente sus operaciones y ganancias. Estos problemas incluyen un ciclo de cobro prolongado, la dependencia de proveedores para financiar las ventas a crédito así como una gestión ineficiente de cobranza. Las cuentas por cobrar representan los pagos pendientes de consumidores y si no se gestionan de manera efectiva, pueden generar retrasos en la entrada de efectivo y dificultar la liquidez. Además, la carencia de seguimiento y control de estas cuentas puede llevar a incumplimientos de pago, afectando directamente los ingresos y reduciendo las utilidades. En consecuencia, para maximizar la rentabilidad de la empresa, es fundamental identificar como impactan las cuentas por cobrar en las ganancias antes de impuestos e implementar técnicas de gestión adecuadas.

En base a lo indicado, se formuló como pregunta general: ¿Cómo se relaciona las cuentas por cobrar comerciales con la utilidad antes del impuesto a las ganancias en una empresa comercializadora, durante el periodo 2018-2022? Y como problemas específicos: ¿Determinar en qué medida se vincula las cuentas por cobrar comerciales brutas con la utilidad del impuesto a las ganancias en una empresa comercializadora durante el periodo 2018-2022?, ¿De qué manera existe una conexión significativa entre los ingresos y la utilidad antes , del impuesto en una empresa comercializadora durante el periodo 2018-2022?.

El estudio se justifica teóricamente, ya que se profundizó en aspectos conceptuales y antecedentes relacionados con la interacción entre dos variables cuantitativas. En ese sentido, las cuentas por cobrar y la utilidad antes de impuestos a las ganancias. Este enfoque no solo contribuye a una comprensión más completa de los fundamentos, sino que también facilita la posibilidad de que otros investigadores se respalden en este estudio científico de campo. Desde una

perspectiva práctica, la aplicación de este conocimiento se traduce en beneficios tangibles en el ámbito económico empresarial. Al explorar las relaciones entre las variables en una empresa comercializadora, se abordan necesidades y esfuerzos, especialmente en términos financieros y económicos.

Metodológicamente, el estudio se apoya en informes de estabilidad del sistema financiero proporcionados por la entidad supervisora (SBS). Estos informes ofrecen una visión de la situación conducente al estudio de la estabilidad del sector financiero. La justificación social se fundamenta en la contribución potencial a la comprensión y mejora de las prácticas empresariales, con implicaciones directas para la sociedad en general al proporcionar información valiosa sobre la interrelación de estas variables en el ámbito comercial, la investigación podría influir en la formulación de políticas económicas y financieras a nivel gubernamental

Con el fin de abordar la problemática presentada, el estudio se centra en alcanzar objetivos específicos y generales. El objetivo general consiste en demostrar cómo se relaciona las cuentas por cobrar comerciales con la utilidad antes del impuesto a las ganancias, en una empresa comercializadora. A su vez, los objetivos específicos se dirigen a investigar cómo se vincula las cuentas por cobrar comerciales brutas con la utilidad antes del impuesto a las ganancias, en una empresa comercializadora; señalar de qué manera se conecta los ingresos con la utilidad antes del impuesto a las ganancias en una empresa comercializadora.

Considerando lo anterior, se formuló la hipótesis general de que hay una relación significativa entre las cuentas por cobrar comerciales y la utilidad antes de impuestos en una empresa comercializadora durante el período 2018-2022. A partir de esta hipótesis general, se derivaron las siguientes hipótesis específicas: existe una relación significativa entre las cuentas por cobrar comerciales brutas y la utilidad antes del impuesto a las ganancias en la empresa comercializadora durante el periodo mencionado, y también se postula una conexión significativa entre los ingresos y la utilidad antes del impuesto a las ganancias en una empresa comercializadora.

## II. MARCO TEÓRICO

En el ámbito internacional, el propósito del estudio llevado a cabo por Mendoza y Rivadeneira (2023) consistió en conocer el impacto de la gestión de las cuentas por pagar en la liquidez de una fundación de Canto Portoviejo, durante el periodo que abarca desde 2020 a 2021. Para lograr este propósito, se empleó un método descriptivo no experimental, caracterizada por su enfoque transversal. Los hallazgos hallados revelaron la existencia de falta de organización, así como la falta de políticas y manuales de crédito, lo cual impide el reembolso oportuno de los préstamos. Se observó que en el año 2020 se requerirían 178 veces realizar la cancelación de las cuentas por cobrar, mientras que en 2021 esta cifra se incrementó a 18,181 veces. Esto indica que el tiempo necesario para cobrar una cuenta de cliente es aproximadamente de dos días. En conclusión, se determinó la cuenta impacta en la liquidez de la fundación.

Asimismo, el propósito del estudio llevado a cabo por Alalami y Hakim (2021) fue examinar las prácticas de gestión de cuentas por cobrar implementadas por la organización. Para lograr esto, se usó un enfoque cuantitativo de comparación a través de un estudio de caso. Se compararon las cuentas por cobrar en los últimos cuatro años y Los hallazgos revelaron que el monto pendiente de cobro aumentó cada año: en 2016 fue de 528,786; en 2017 de 10,036; y en 2018 fue de -2,167,333, lo que llevó a problemas de rentabilidad. Sin embargo, se observaron mejoras en 2019. En última instancia, se descubrió que aumentar el promedio de días de pago de 30 a 60 días permite a la organización lograr una gestión ideal de las cuentas por cobrar.

El propósito del estudio de Tang et al. (2021) se propusieron investigar los efectos de la rotación de existencias, la rotación financiera y la rotación de efectivo en la liquidez de Mutiara Harappan Regional Public Company determinada por la ratio corriente. El enfoque metodológico utilizado fue descriptivo. La liquidez de la entidad se ve afectada por el movimiento de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios (81,5% según los hallazgos de los estados financieros de los años 2015-2019). Por otro lado, aquellas variables que no fueron consideradas en este estudio son responsables del 18.5% restante de la influencia. Finalmente, al examinar la empresa, se vio que la rotación del inventario, el efectivo así como las cuentas por cobrar tenían un efecto favorable en el efectivo. En consecuencia, niveles más altos

de rotación en estas áreas se traducirán en mayores cantidades de activos corrientes, especialmente en términos de efectivo.

Dentro del contexto nacional, Guevara (2020) investigó el impacto de las cuentas comerciales por cobrar a terceros en la rentabilidad de la entidad Tecnimotos R- R E.I.R.L., 2018. Este estudio adoptó un diseño transversal, no experimental y enfoque cuantitativo. Los empleados constituyeron la población y los datos sobre las cuentas por cobrar se recogieron utilizando como instrumento un registro documentado. Las cifras mostraron una disminución del 33,4% en la rotación anual de cuentas por cobrar, con un incremento del tiempo de recolección de 24 a 37 días. Se registró un aumento del 11,6% en las cuentas por cobrar en 2018, superando los niveles de 2017. Además, la rotación de la empresa pasó de 14 a 10 veces al año. En resumen, estos resultados señalan un impacto negativo en la rentabilidad debido a la disminución en la rotación de las cuentas y al aumento del tiempo de cobro.

Sepulveda y Silva (2022), realizaron un estudio que examinó la situación actual de los saldos pendientes de pago de clientes y la capacidad de pagar de una compañía tecnológica desde 2019 hasta 2021. Para realizar este análisis, se empleó un enfoque descriptivo y mixto con una metodología básica. Se recolectaron dos conjuntos de datos mediante un diseño transversal no experimental. La primera muestra abarcó el desempeño y el estado financiero de la empresa. Los datos mostraron un incumplimiento en los plazos de cobro, revelando una gestión deficiente. En 2019, las cuentas pendientes ascendieron a \$3.331.944,72, aumentando a \$4.801.687,87 millones en 2021. En conclusión, la liquidez se vio negativamente afectada por una gestión insatisfactoria de las cuentas por cobrar, reflejada en el crecimiento de los importes pendientes y los retrasos en los cobros a lo largo del período.

En su investigación, Vega y Ventura (2021) realizaron un examen integral de las cuentas por cobrar y la liquidez de una entidad textil ubicada en San Juan de Lurigancho, 2020. El enfoque adoptado fue descriptivo y no experimental. Los datos revelaron que la corporación enfrentó dificultades para gestionar sus cobros durante ese período. Los índices de rotación y el periodo de cobro variaron a lo largo de los años. En 2018, aumentó a 5.03 veces (72 días), pero disminuyó a 4.80 veces (75 días) en 2019 y 3.57 veces (101 días) en 2020. Esto indica una rotación

lenta de la cartera, con cobros que superaban los 3 meses. La liquidez corriente mostró una mejora gradual, pasando de 1.08 en 2017 a 1.58 en 2020. El sector textil enfrentó dificultades para gestionar sus cobros, afectando negativamente la liquidez debido al largo proceso de convertir las cuentas por cobrar en efectivo y la proporción de activos bloqueados en estas cuentas.

Alvarez y Zavaleta (2022) buscaron alinear las cuentas de ingresos netos comerciales con las ventas netas examinadas en compañías de la industria ligera en el periodo de 2017 a 2021. El diseño metodológico aplicado en este proyecto adoptó una configuración no experimental de nivel correlacional y corte longitudinal. Los hallazgos revelaron que, en el contexto de la empresa perteneciente al sector lácteo, la relación entre las cuentas destinadas a cubrir los gastos netos de la empresa y las ventas netas carecía de significancia, con un valor de p de 0,919,. Además, se identificó un coeficiente de Pearson directo y moderado de - 0,064. En conclusión, se determinó que la variable de cuentas para cubrir gastos comerciales netos y ventas netas tuvo un comportamiento inadecuado en los dos últimos años estudiados. No se encontró ninguna correlación entre estas cuentas en el negocio de la industria ligera que se examinó durante el período de investigación.

En su artículo, Mantilla y Huanca (2020) estudiaron la conexión entre los saldos pendientes de pago de clientes y la capacidad de pago en la organización GF Alimentos del Per S.A.C. El enfoque metodológico fue retrospectivo, involucrando la recopilación así como el análisis de datos durante tres períodos de actividad económica. El enfoque adoptado fue de naturaleza cuantitativa. Los hallazgos mostraron una vinculación entre las cuentas comerciales por cobrar y la liquidez ( $p < 0,005$ ). En ese sentido, la capacidad de pagar deudas a terceros está fuertemente correlacionada con la deuda total. La carencia de influencia sobre los propósitos financieros y económicos sugiere que la administración competente de las cuentas de cobro comercial ayuda a preservar la liquidez y cumplir con las obligaciones.

Finalmente, Quiroz et al. (2019) buscaron conocer si la administración de cuentas por cobrar se relaciona con la solvencia financiera del Colegio Adventista Nor Oriental en el año 2020. Los hallazgos muestran una correlación entre ambas variables la cual es positiva. En última instancia, los hallazgos demostraron que la capacidad de la organización educativa para preservar la estabilidad financiera se vio muy afectada por el manejo inadecuado. Estos vínculos resaltan la necesidad de

mejorar la gestión de cuentas por cobrar para mejorar la liquidez y cumplir eficazmente con las obligaciones financieras de la organización educativa.

Tras una explicación de los antecedentes del estudio, se procedió a realizar los fundamentos teóricos que sustentan las variables. La variable independiente perteneciente a las cuentas por cobrar comerciales son los pagos futuros anticipados que una empresa espera recibir de sus clientes (Wang et al., 2023). Las cuentas por cobrar se refieren a los montos que una empresa está obligada a pagar a sus clientes por los artículos vendidos o los servicios prestados a crédito (Sierpińska-Sawicz, 2021). Para Okoth et al. (2021), “la falta de liquidez, caracterizada por la insuficiencia de efectivo para cumplir con compromisos financieros aumenta significativamente el riesgo de fracaso de una organización empresarial” (p.12). Listiadi, (2022) señala que “el incumplimiento puntual de compromisos puede impactar la estabilidad y el funcionamiento general de la entidad empresarial, generando desequilibrios financieros en los pagos” (p.14)

El activo de una empresa incluye sus cuentas por cobrar, según Yancari et al. (2022) “son montos legalmente autorizados que la empresa puede recibir de sus clientes al vender productos o servicios a crédito, representando el objetivo de los procesos organizacionales” (p.16). De acuerdo con Mao et al. (2018), “las empresas deben evaluar a fondo a los clientes antes de concederles préstamos. Esto requiere verificar los historiales financieros y crediticios de las empresas para asegurarse de que no haya ningún problema con el cobro” (p.11). Del mismo modo, Huang et al. (2020) aclaran “que las cuentas por cobrar se incluyen tanto en la sección de activos corrientes como en la de activos no corrientes de una empresa” (p.12).

Según Clausing (2020) “una provisión para cuentas incobrables ajusta el monto de las cuentas comerciales por cobrar en activos corrientes, que representan la estimación de las pérdidas proyectadas debido a deudas incobrables” (p.11). Por el contrario, (Cheng et al., 2023) indican que las cuentas comerciales por cobrar de activos no corrientes forman parte de los activos no corrientes, por último Arias (2020) para reflejar el patrimonio neto en los estados financieros, las cuentas por cobrar, tanto de activos no corrientes como corrientes, pueden estar sujetas a una provisión que tiene cuenta estimaciones de incobrabilidad para garantizar una representación fiel de la situación financiera.



La evaluación de la primera variable se puede dividir en tres dimensiones, como la de cuentas por cobrar comerciales brutas, que según Al-Mahmoud y Nobanee (2020), se refiere a los recursos derivados de las ventas a crédito. Esta dimensión incluye todos los bienes y servicios vendidos a crédito, excluyendo devoluciones y descuentos. Antysheva et al. (2020) señalan que un índice bajo puede sugerir demoras en el cobro al momento de administrar las cuentas por cobrar, mientras que un porcentaje alto indica una mayor eficiencia en el cobro de sumas pendientes, para evaluar la efectividad de cuentas por cobrar. Al-Mahmoud y Nobanee (2020) indican que una empresa puede considerar la implementación de medidas correctivas, como mejorar sus políticas de crédito, fortalecer los procesos de cobranza o establecer plazos de pago más estrictos para los clientes.

La provisión para cuentas dudosas es un aspecto crucial de la gestión de cuentas por cobrar. Esta dimensión pertenece al asiento contable que representa el valor proyectado de los pagos pendientes que es poco probable que se cobren debido a diferentes factores, como la quiebra del cliente, se produce cuando se han realizado todos los esfuerzos de cobranza, incluyendo las comisiones correspondientes y ha transcurrido un plazo considerable sin lograr recuperar el pago debido a dificultades financieras por parte del deudor (Guevara, 2020)

Su capacidad y deseo de pago quedan revelados en las notas a los estados financieros mediante la provisión contable conocida como provisión para cuentas de cobro dudoso proporcionando información relevante sobre el histórico de incobrabilidad. Por último, una forma de medir la resiliencia de una empresa ante las pérdidas por deudas incobrables es observando su índice de cobertura de deudas incobrables, este indicador se calcula dividiendo el monto de las provisiones para cuentas incobrables. En esencia, el índice de cobertura de cuentas incobrables proporciona la medida de la capacidad de una empresa a fin de mitigar las pérdidas asociadas con cuentas que podrían no ser recuperadas; al monitorear este índice a lo largo del tiempo y realizar comparaciones entre períodos, se puede evaluar si la empresa está tomando las medidas adecuadas para cubrir los riesgos de incobrabilidad (García, 2019)

La utilidad variable de una empresa antes del impuesto a la renta es su ganancia después de satisfacer todos sus compromisos operativos y antes de restar los impuestos a la renta. Al tomar decisiones financieras o de inversión

(Cornejo, 2021). Es fundamental comprender que el beneficio antes del impuesto sobre la renta no está representando por el beneficio final de la empresa después de impuestos, ya que aún es necesario restar los impuestos sobre la renta asociados (Ramos et al., 2020).

Como primera dimensión, se considera a los ingresos, el aumento de los recursos económicos de una entidad ya sea mediante ventas, servicios o cualquier otra actividad económica, una métrica relevante para este aspecto es el margen de beneficio antes de impuestos, que indica el índice de los ingresos totales que se transforma en beneficio antes de impuestos; este indicador refleja la eficiencia con la que la empresa genera ganancias antes de considerar los impuestos (Oscanoa y Levano, 2021).

La dimensión costos y gastos, los costos se refieren a los pagos específicos realizados para proporcionar un producto o servicio, mientras que los gastos incluyen cualquier gasto monetario adicional requerido para que la empresa realice sus operaciones, como gastos administrativos, comerciales y financieros (Martínez et al., 2020). Su cálculo implica restar los costos y gastos de los ingresos, dividiendo el resultado entre los ingresos y multiplicando por 100 para expresarlo como porcentaje. Este indicador facilita como se evalúa la eficiencia en como se realizan los costos así como gastos, así como la capacidad de generar utilidades después de cubrir los gastos operativos (Capa et al., 2019).

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

##### **3.1.1 Tipo de investigación:**

Es básica, conforme a la definición de Hernández y Mendoza (2018), al tener como objetivo la generación de conocimiento teórico y la contribución al entendimiento de la vinculación entre las cuentas por cobrar comerciales y las utilidades antes del impuesto a las ganancias en una empresa comercializadora. En este contexto, la investigación busca ir más allá de aplicaciones prácticas inmediatas y profundizar en la comprensión conceptual de los fenómenos estudiados.

Adicionalmente, es de nivel descriptivo y transversal. Como señalan Bernal (2016), se centra en el análisis de datos recopilados en un periodo específico, brindando una observación puntual y detallada de la situación en un momento específico, facilitando la descripción precisa de las conexiones entre las cuentas por cobrar comerciales y las utilidades antes del impuesto a las ganancias en el ámbito de una empresa comercializadora.

##### **3.1.2 Diseño de investigación**

El diseño del estudio adoptado es no experimental, dado que no se realizarán intervenciones ni alteraciones en las variables. La atención está centrada en el análisis de datos existentes, examinando el vínculo observado entre las variables sin modificar los entornos naturales de las mismas (Castañeda, 2022)

Este enfoque se caracteriza además por su naturaleza longitudinal ya que la recopilación de datos abarca un periodo de 20 trimestres, finalizando el 31 de diciembre de 2022, según lo establecido por Bernal, (2016) la estrategia metodológica se sustenta en un enfoque cuantitativo correlacional. De acuerdo con la perspectiva de Guevara et al. (2020), los propósitos de crear vínculos y cuantificar el impacto de las cuentas por cobrar comerciales sobre las ganancias antes del impuesto a la renta llevaron a la selección de este sistema. Su base es el análisis de datos numéricos, que proporciona una imagen cuantitativa de la conexión en estudio y permite la determinación de correlaciones variables.

### 3.2 Variables y operacionalización

- **Las dos variables:** las variables dependiente e independiente del estudio son la utilidad antes del impuesto a las ganancias y las cuentas por cobrar comerciales.

**Definición conceptual:** se ha estructurado siguiendo las pautas del estilo APA en su séptima edición, detallando las características fundamentales del tema en sus distintos componentes.

- **La operacional:** En el Anexo N°01, se ubica la operacionalización detallada de las variables, donde se describe de manera precisa como se traducen conceptualmente las variables a indicadores concretos. Este anexo proporciona una guía clave para la recopilación y medición de datos.

**Indicadores:** Los indicadores conforme con sus dimensiones, se ubican en el Capítulo II. La información detallada sobre estos indicadores y sus valores correspondientes está debidamente registrada en el Anexo N°02.

La escala fue de razón ya que los datos asociados con las variables, al ser cuantitativos continuos, no son discretos, es decir, pueden presentar un valor entre dos enteros. Este enfoque brinda mayor precisión y permite realizar análisis estadísticos más avanzados, fortaleciendo la robustez de los hallazgos hallados.

### 3.3. Población, muestra y muestreo

#### 3.3.1. Población

Las cuentas financieras de la empresa comprenden este conjunto e incluyen la información relevante para las dos variables (Otzen y Manterola, 2017).

- **Criterios de inclusión:** Reportes financieros trimestrales hallados de fuentes de la empresa, cuyos datos pertenecen a un sitio público.

- Criterio de exclusión: Registros financieros no auditados, no accesibles al público en general, debido a la ausencia de la revisión de una firma contable independiente.

### **3.3.2. Muestra**

Una muestra se refiere a una fracción representativa de una población más grande que se examina con el propósito de hacer inferencias sobre toda la población (Gallardo, 2017). En ese sentido, la muestra fueron los estados financieros de la entidad dentro del periodo de estudio 2018-2022.

### **3.3.3. Muestreo**

La selección de la muestra fue deliberada con el fin de obtener datos más contemporáneos a la fecha del estudio. Por lo tanto, la decisión se tomó con base en consideraciones no probabilísticas y de conveniencia (Hernández y Carpio, 2019).

### **3.3.4. Unidad de análisis**

Representa el reporte financiero por trimestre del período 2018-2022, de la organización estudiada, publicados por internet de manera oficial.

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

### **3.4.1 Técnicas de recolección de datos**

Se usó el enfoque de análisis de documentos para examinar las cuentas financieras de la organización de marketing. Este enfoque, tal como lo señalan Hernández y Mendoza (2018), se sustenta en la exhaustiva revisión de los reportes contables con el propósito de extraer información secundaria relevante para el análisis en cuestión. Este análisis documental se basó en la revisión minuciosa de registros contables, informes financieros y documentos pertinentes, todos ellos considerados como fuentes fundamentales.

### **3.4.2 Instrumentos de recolección de datos**

Una herramienta crucial en el proceso de recopilación de datos, las hojas de análisis de documentación reunieron y organizaron la información esencial de las cuentas financieras de la empresa de marketing. Según la perspectiva de Sánchez et al. (2021), estas fichas desempeñaron un papel fundamental al permitir el registro sistemático y estructurado de los datos de interés, facilitando así su análisis posterior.

Las fichas específicas utilizadas en este estudio están detalladas en el Anexo N°02, donde se encuentran plasmados los valores cuantitativos extraídos de las cuentas financieras anuales auditadas, tal como establecido Hernández y Mendoza (2018) estas fichas, diseñadas con precisión, constituyen una herramienta efectiva para capturar datos relevantes y proporcionar un marco organizativo que facilita el análisis adecuado de la información financiera.

### **3.5 Procedimientos**

Se accedió a fuentes de renombre y alta influencia, como Scielo, Redalyc y Dialnet, junto con repositorios de universidades nacionales así como internacionales, para obtener la bibliografía requerida. Se estructuró la información recolectada de estas fuentes secundarias de acceso público mediante la elaboración de una ficha de revisión documental y la elaboración de bases de datos.

La información captada mediante la ficha de investigación se utiliza con fines estadísticos, permitiendo la descripción detallada y la inferencia de hipótesis en línea con los objetivos planteados en la tesis. Para llevar a cabo este análisis, se empleó el programa SPSS, el cual facilitó el procesamiento, así como la interpretación de los datos recolectados. Esta estrategia integral de búsqueda bibliográfica y tratamiento de datos asegura la robustez y la calidad de la información utilizada en la tesis, respaldando así la validez de los hallazgos.

### **3.6 Método de análisis de datos**

Descriptivo. Debido a que se empleó un procesador estadístico que permitió obtener una visión completa y detallada de la distribución de los datos.

Interferencia. La etapa inferencial implica el cálculo de indicadores, así como interpretar los hallazgos. Este proceso se realiza también mediante procesadores estadísticos, siguiendo las pautas establecidas por Hernández y Mendoza (2018) la inferencia se centra en extraer conclusiones y generalizaciones a partir de los datos recopilados, proporcionando así un análisis más profundo y significativo.

### **3.7 Aspectos éticos**

En lo que respecta a los aspectos éticos, se sigue un estándar que enfatiza el respeto al derecho de autor de investigaciones previas. Esto se refleja mediante la inclusión de citas referenciales bajo el estilo APA, en su versión última, asegurando así la correcta atribución de ideas y contribuciones a sus respectivos autores. En consonancia con esta práctica, se ha llevado a cabo revisiones de similitud para destacar la originalidad del presente trabajo, siguiendo las directrices establecidas por la Universidad César Vallejo (2020).

Este enfoque ético no solo busca cumplir con las normativas académicas y legales, sino que también subraya la relevancia de reconocer y respetar las contribuciones intelectuales de otros investigadores. La revisión de similitud, además, constituye un mecanismo adicional para demostrar la autenticidad y la singularidad de la investigación actual, fortaleciendo así la integridad académica del trabajo desarrollado.

## IV. RESULTADOS

A continuación, se verifican los análisis estadísticos en función a resultados. Se utilizo un programa técnico-especializado, para y analizar y obtención de dichos resultados, con SPSS y Excel.

### 1.1. Análisis descriptivo

**Tabla 1**

*Variable. 1 y 2: Cuentas por cobrar comerciales y Utilidad antes del impuesto a las ganancias (En miles de S./)*

Indicador trimestral.	Dimensión: cuentas por cobrar comerciales brutas	Dimensión: Ingresos	Variable uno: Cuentas por cobrar comerciales	Variable dos: Utilidad antes de impuesto a las ganancias
Trimestre uno. del año 2018	S/34,675.00	S/81,298.00	S/6,185.00	S/82,779.00
Trimestre dos. del año 2018	S/37,258.00	S/73,419.00	S/8,822.00	S/74,895.00
Trimestre tres. del año 2018	S/36,076.00	S/70,274.00	S/9,145.00	S/71,756.00
Trimestre cuatro. del año 2018	S/23,023.00	S/88,810.00	S/6,630.00	S/90,498.00
Trimestre uno. del año 2019	S/23,727.00	S/108,010.00	S/7,801.00	S/109,387.00
Trimestre dos. del año 2019	S/21,478.00	S/96,580.00	S/5,705.00	S/97,925.00
Trimestre tres. del año 2019	S/21,155.00	S/50,198.00	S/6,012.00	S/51,599.00
Trimestre cuatro. del año 2019	S/18,408.00	S/65,482.00	S/4,821.00	S/13,532.00
Trimestre uno. del año 2020	S/19,610.00	S/10,698.00	S/5,355.00	S/12,044.00
Trimestre dos. del año 2020	S/21,039.00	S/9,108.00	S/6,433.00	S/10,532.00
Trimestre tres. del año 2020	S/24,958.00	S/11,128.00	S/10,362.00	S/12,436.00
Trimestre cuatro. del año 2020	S/16,212.00	S/10,590.00	S/2,879.00	S/12,168.00
Trimestre uno. del año 2021	S/21,700.00	S/10,112.00	S/7,956.00	S/11,496.00
Trimestre dos. del año 2021	S/22,423.00	S/13,379.00	S/8,725.00	S/14,710.00
Trimestre tres. del año 2021	S/22,841.00	S/15,147.00	S/9,140.00	S/16,610.00
Trimestre cuatro. del año 2021	S/21,282.00	S/9,531.00	S/9,311.00	S/11,214.00
Trimestre uno. del año 2022	S/19,538.00	S/10,516.00	S/8,556.00	S/11,810.00
Trimestre dos. del año 2022	S/20,268.00	S/10,503.00	S/9,038.00	S/12,104.00
Trimestre tres. del año 2022	S/20,563.00	S/12,236.00	S/9,862.00	S/13,946.00
Trimestre cuatro. del año 2022	S/20,193.00	S/12,119.00	S/10,368.00	S/13,283.00

*Nota: Los indicadores son los EEFF de la empresa, publicados por la SMV y BVL.*



De acuerdo con la Tabla 1, se observa una relación directa entre los trimestres evaluados en cuanto a las cuentas por cobrar comerciales brutas y la utilidad antes del impuesto a las ganancias durante el período analizado.

El aumento de la Variable 1 ocurrió debido a que el aumento en la dimensión de Cuentas por Cobrar Comerciales fue de 1.72 veces, mientras que los Ingresos solo se incrementaron en 6.23 veces. Por otro lado, la Variable 2 aumentó en S/.69,496 en términos monetarios.

**Tabla 2**

*Tabla cruzada Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales (Agrupada)\*Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias (Agrupada)*

		<b>Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias (Agrupada)</b>				
		<b>CORTO</b>	<b>REGULAR</b>	<b>EXTENSO</b>	<b>Total</b>	
<b>Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales (Agrupada)</b>	<b>INFERIOR</b>	Recuento	3	2	2	7
		% del total	15,0%	10,0%	10,0%	35,0%
	<b>MITAD</b>	Recuento	3	1	3	7
		% del total	15,0%	5,0%	15,0%	35,0%
	<b>SUPERIOR</b>	Recuento	1	4	1	6
		% del total	5,0%	20,0%	5,0%	30,0%
<b>Total</b>		<b>Recuento</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>20</b>
		<b>% del total</b>	<b>35,0%</b>	<b>35,0%</b>	<b>30,0%</b>	<b>100,0%</b>

*Nota.* Los datos son de los EEFF acceso al público

En la Tabla 2, se describe el cruce de la Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales (Agrupada) \*Variable 2: **Utilidad antes de impuesto a las ganancias (Agrupada)**. Los hallazgos más destacados se observan cuando la Var.1 es baja o moderada, y la Var.2 es corta o regular. En ningún caso se encontraron hallazgos significativos cuando ambas variables son altas y amplias, respectivamente.

Como resultado, se puede inferir que de los 20 trimestres examinados, 6 de ellos no presentan valores ni altos ni amplios en ninguna de las dos variables, representando el 20% de los indicadores. Cuando los valores son bajos, tienen un mayor parecido en proporción. Independientemente de la altura o anchura de sus cruces, carecen de relevancia.

**Tabla 3**

*Tabla cruzada Dimensión: cuentas por cobrar comerciales brutas (Agrupada)\*Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias (Agrupada)*

		<b>Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias (Agrupada)</b>				
			<b>CORTO</b>	<b>REGULAR</b>	<b>EXTENSO</b>	<b>Total</b>
<b>Dimensión1: Cuentas por cobrar por cobrar comerciales brutas(agrupada)</b>	<b>INFERIOR</b>	Recuento	4	5	0	<b>7</b>
		% del total	20,0%	15,0%	0	<b>35,0%</b>
	<b>MITAD</b>	Recuento	3	3	1	<b>7</b>
		% del total	15%	15,0%	5,0%	<b>35,0%</b>
	<b>SUPERIOR</b>	Recuento	0	1	5	<b>6</b>
		% del total	0,0%	5,0%	25,0%	<b>30,0%</b>
<b>Total</b>		<b>Recuento</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>20</b>
		<b>% del total</b>	<b>35,0%</b>	<b>35,0%</b>	<b>30,0%</b>	<b>100,0%</b>

*Nota.* La información es de los EEFF corporativos, acceso al público

De la Tabla 3, se visualiza el cruce de la dimen.1 Cuentas por cobrar por cobrar comerciales brutas (agrupada); y, de la vari.2 Utilidad antes de impuesto a las ganancias (Agrupada) para el período bajo estudio. Los hallazgos cuando la Dime,1 e inferior y mitad, la var.2 (Agrup.) es regular y extenso, por ende en ninguno de los casos el cruce tiene resultado.

El 30% de los indicadores sugieren que la Dimen.1 no es alta en el vigésimo trimestre. A medida que aumenta el porcentaje, los cruces entre los valores de Dimen.1 y Variable 2 no son significativos.

**Tabla 4**

*Tabla cruzada Dimensión: Ingresos (Agrupada)\*Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias (Agrupada)*

		<b>Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias (Agrupada)</b>				
		<b>CORTO</b>	<b>REGULAR</b>	<b>EXTENSO</b>	<b>Total</b>	
<b>Dimensión: Ingresos (Agrupada)</b>	<b>INFERIOR</b>	Recuento	7	0	0	<b>7</b>
		% del total	35,0%	0.0%	0.0%	<b>35,0%</b>
	<b>MITAD</b>	Recuento	0	7	0	<b>7</b>
		% del total	0.0%	35.0%	0,0%	<b>35,0%</b>
	<b>SUPERIOR</b>	Recuento	0	0	6	<b>6</b>
		% del total	0,0%	0,0%	30,0%	<b>30,0%</b>
	<b>Total</b>	<b>Recuento</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>20</b>
		<b>% del total</b>	<b>35,0%</b>	<b>35,0%</b>	<b>30,0%</b>	<b>100,0%</b>

*Nota:* La información es de los EEFF corporativos, acceso al público

En la Tabla 4, se aprecia el cruce de los datos extraídos para la dimen. Ingreso, con la V.2 Utilidad antes de impuesto a las ganancias, durante los 20 trimestre del 2022. Observándose que la dimensión se aprecia por ser inferior y mitad, mientras que la variable tiene datos de tamaño extenso. Cuando la D.1 es superior.

El 35% de los indicadores señalados de los veinte trimestres. En 7 la D.1. significa que no es superior, en mayor conformidad cuando los valores de la D.1 son mínimos por más superior que fuese el valor de la D.1.las intersecciones con la var.2.no son significativas.

## 4.2. Pruebas de normalidad y de correlación

### P.S 1: Hipótesis estadística de normalidad

H0: Los datos son paramétricos.

Hip.1: Los datos no son paramétricos.

#### Tabla 5

*Prueba de normalidad. Variable 1: cuentas por cobrar comerciales \* Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las Ganancias*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
<b>Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales</b>	,936	20	,204
<b>Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las Ganancias</b>	,720	20	,001

*Nota.* Las operaciones se realizaron en el programa SPSS.

Se aprecia la normalidad existente entre la Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales con la Variable 02: Utilidad antes de impuesto a las Ganancias. Los datos pertenecen a una muestra de 20 informes contables, por lo que es necesario utilizar la prueba de Shapiro-Wilk.

La prueba arrojó valores superiores a .9 y cercanos a 2. Por lo tanto, la prueba de Normalidad es una medida estadística que muestra una relación directa.

Con base en la tabla proporcionada, la Variable No. 01 tiene un nivel de significancia de 0.05. En consecuencia, se rechazó la Hipótesis Nula (0). Según los datos, la distribución no es paramétrica. En este estudio se utilizó la prueba de correlación no paramétrica, utilizando el coeficiente de Spearman.

**Tabla 6**

*Prueba de normalidad. cuentas por cobrar comerciales brutas \* Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias*

	Shapiro-Wilk	
	Estadístico	gl Sig.
<b>Dimensión: Cuentas por cobrar comerciales brutas</b>	,754	20 0.0%
<b>Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias</b>	,720	20 ,000%

*Nota.* Las operaciones se realizaron en el programa SPSS.

Se apreció la normalidad existente entre la Dimensión Cuentas por cobrar comerciales brutas con la Variable dependiente Utilidad antes de impuesto a las ganancias. El conjunto de datos comprende una muestra de 20 informes contables, por lo que es necesario utilizar la prueba de Shapiro-Wilk (Parada, 2019). La prueba produjo números superiores a 0,7 y cercanos a 0. Como resultado, los valores de p exhiben una relación directa. La dimensión se puede determinar utilizando la tabla proporcionada. La significancia de los datos es 0,05. Por tanto, se rechazó la hipótesis nula (H0). Es esencial que la información presente una distribución normal. En este estudio se utilizó la prueba de correlación no paramétrica, utilizando el coeficiente de Spearman.

**Tabla 7**

*Prueba de normalidad. Dimensión: Ingresos \* Variable 2: Utilidad antes del impuesto a las ganancias*

	<b>Shapiro-Wilk</b>	
	<b>Estadístico gl</b>	<b>Sig.</b>
<b>Dimensión: Ingresos</b>	,760	20 ,000
<b>Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias</b>	,720	20 ,000

*Nota.* Las operaciones se realizaron en el programa SPSS.

Se aprecia la normalidad existente entre la Dimensión: Ingresos con la Var. 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias. Se recomienda la prueba Shapiro-Wilk (Parada, 2019) para el conjunto de datos compuesto por 20 informes contables. La prueba arrojó estadísticas superiores a 0,7 para un solo dígito y 0, lo que indica una relación directa con los valores p.

Según la tabla proporcionada, la variable Dimensión tiene un nivel de significancia de 0,05. En consecuencia, se rechazó la Hipótesis Nula (0). Los datos tienen una distribución no normal. En este estudio se utilizó la prueba de correlación no paramétrica, utilizando el coeficiente de Spearman.

### 4.3. Contrastación de la hipótesis general

Para llevar a cabo el contraste de hipótesis, se emplearon rangos basados en el coeficiente de Spearman, se comprobaron las siguientes hipótesis:

H.0: la relación entre las cuentas por cobrar comerciales con la utilidad antes del impuesto a las ganancias es no es significativa en una empresa comercializadora.

H.1: a relación entre las cuentas por cobrar comerciales con la utilidad antes del impuesto a las ganancias es significativa en una empresa comercializadora.

**Tabla 8**

*Prueba de correlación: Hipótesis general*

		<b>Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las Ganancias</b>	
		Coeficiente de	
<b>Rho de</b>	<b>Variable 1: Cuentas por</b>	correlación	<b>-,113</b>
<b>Spearman</b>	<b>cobrar</b>	Sig. (bilateral)	<b>,636</b>
	<b>comerciales</b>	N	<b>20</b>

*Nota.* Las operaciones se realizaron en el programa SPSS.

Se aprecia que el valor del coeficiente de correlación es -0,113. Esta cifra indica una correlación negativa débil entre las cuentas por cobrar comerciales y la Utilidad antes de impuesto a las Ganancias. La correlación negativa sugiere que, en general, cuando las cuentas por cobrar comerciales aumentan, la utilidad previo al impuesto a las ganancias tiende a disminuir y viceversa. Asimismo, muestra que el p-valor asociado al análisis es 0,636, que es mayor que el nivel de significancia común de 0,05. Ya que el p-valor es mayor que 0,05, es aceptada la hipótesis nula (H0). Basándonos en los hallazgos, se puede concluir que, desde una perspectiva estadística, la correlación entre las variables no es significativa en la muestra analizada de la empresa comercializadora.

#### 4.4. Contrastación de la hipótesis específica 1

H0: la vinculación entre las cuentas por cobrar comerciales brutas con la utilidad antes del impuesto a las ganancias es no es significativa en una empresa comercializadora.

H1: la vinculación entre las cuentas por cobrar comerciales brutas con la utilidad antes del impuesto a las ganancias es significativa en una empresa comercializadora

**Tabla 9**

*Prueba de correlación: Hipótesis específica 1*

<b>Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias</b>			
<b>Rho de</b>	<b>Dimensión 1: Cuentas por</b>	Coeficiente de correlación	<b>,580</b>
<b>Spearman cobrar</b>		Sig. (bilateral)	<b>,007</b>
	<b>comerciales brutas</b>	N	<b>20</b>

*Nota.* Las operaciones se realizaron en el programa SPSS.

Se observa un coeficiente de correlación de 0,580, con un p-valor de 0,007. Este valor sugiere una correlación moderadamente positiva entre las cuentas por cobrar comerciales y la utilidad antes de impuestos. Este valor indica que, en general, a medida que las cuentas por cobrar comerciales aumentan, la utilidad antes de impuesto a las ganancias tiende a aumentar también. El p-valor de 0,007 es inferior al nivel de significancia, esto sugiere que la correlación observada entre las cuentas por cobrar comerciales y el beneficio antes del impuesto sobre la renta tiene significación estadística.



#### 4.5. Contrastación de la hipótesis específica 2

H0: la conexión entre los ingresos con la utilidad antes del impuesto a las ganancias es no significativa en una empresa comercializadora.

H1: la conexión entre los ingresos con la utilidad antes del impuesto a las ganancias es significativa en una empresa comercializadora.

**Tabla 10**

*Prueba de correlación: Hipótesis específica 2*

		<b>Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias</b>	
<b>Rho de</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Coefficiente de</b>	
<b>Spearman</b>	<b>: Ingresos</b>	<b>correlación</b>	<b>,959</b>
		<b>Sig. (bilateral)</b>	<b>,1000</b>
		<b>N</b>	<b>20</b>

*Nota.* Las operaciones se realizaron en el programa SPSS.

Se aprecia un valor de 0,959 indica una correlación positiva muy fuerte y cercana a la perfección entre la Utilidad antes de impuesto a las ganancias y la Dimensión de Ingresos. Este hallazgo sugiere que hay una tendencia de aumento proporcional en la utilidad antes del impuesto a las ganancias cuando hay un incremento en los ingresos. El valor p observado es 0,1000, que es superior al límite de significancia convencional de 0,05. Dado que el valor supera a 0,05, no es posible rechazar la hipótesis nula. Es aceptada la hipótesis nula (H0) con base en el valor p. Así, se puede inferir que no existe correlación estadísticamente significativa entre ingreso y utilidad antes de impuesto a la renta en este grupo de investigación.

## V. DISCUSIÓN

Considerando lo explicado en este estudio y conservando el orden de los objetivos a lograr, se efectuó la comparación con el capítulo II. A continuación, se visualizan los efectos mostrados de esta verificación:

1.- La meticulosa evaluación de la hipótesis general, trazada en concordancia con el objetivo central, se erigió como un proceso exhaustivo, empleando un test no paramétrico destinado a desentrañar la complejidad de la vinculación entre las cuentas por cobrar comerciales y la utilidad antes del impuesto a las ganancias. La correlación resultante, caracterizada como débil y negativa, sugiere la posibilidad de una conexión inversa entre las cuentas por cobrar y la utilidad antes de impuestos. Sin embargo, la interpretación de los hallazgos requiere una mirada cautelosa, ya que el alto valor del p-valor asociado a este resultado proclama la carencia de significancia estadística.

En virtud de este análisis, se adopta la postura de aceptar la hipótesis nula, la cual sostiene la falta de una relación entre las variables en el contexto específico de la empresa comercializadora bajo examen. Este descubrimiento se ancla en la identificación de saldos divergentes entre las variables, donde los aumentos o disminuciones no armonizaron en ambos trimestres bajo escrutinio. Al extender la mirada a lo largo de los 20 trimestres analizados, emerge una tendencia mayoritaria hacia la disminución en los hallazgos netos del ejercicio en comparación con los periodos anteriores a la pandemia.

A pesar de la ausencia de una relación estadísticamente significativa, se subraya la relevancia de equilibrar la gestión de cuentas por cobrar como medida preventiva para evitar posibles problemas financieros. Estas observaciones convergen con las conclusiones previas de Alalami y Hakim (2021), reforzando la relevancia de implementar estrategias equilibradas en la gestión de cuentas por cobrar. Esta consideración resalta la potencial influencia de dicha gestión en la rentabilidad y aboga por la prevención de posibles dificultades asociadas con la liquidez y la rotación.

Siguiendo la senda trazada por el estudio de Guevara (2020), que puso de manifiesto cómo la prolongación del período de cobro puede tener un impacto negativo en la rotación y la liquidez, se recalca la relevancia de considerar las particularidades intrínsecas de cada empresa al conocer la relación entre las

variables del estudio. Este contraste pone de relieve la diversidad de resultados en diferentes contextos empresariales, instando a la adaptación de un análisis a las circunstancias particulares y desechando generalizaciones apresuradas.

En última instancia, se subraya con firmeza la necesidad apremiante de abordar la gestión de cuentas por cobrar de manera contextualizada y estratégica, reconociendo la singularidad intrínseca de cada situación empresarial. Esta consideración abraza la complejidad inherente a la gestión financiera y aboga por un enfoque adaptado a las circunstancias específicas de cada organización, esto fortalecerá las bases para tomar decisiones estratégicas y bien informadas sobre las cuentas por cobrar en las empresas comerciales.

2.- En el contexto del análisis del indicador OE2 y la validación de la hipótesis correspondiente, el despliegue de la prueba no paramétrica arrojó un p-valor de 0,1000. Este resultado, al no superar el umbral convencional de significancia estadística de 0,05, conduce a la afirmación de que la conexión entre los ingresos y la utilidad antes del impuesto a las ganancias no logra alcanzar un nivel estadísticamente significativo en la muestra analizada. No obstante, dentro de este panorama, surge un hallazgo de suma relevancia: la presencia de una fuerte correlación positiva entre la utilidad antes del impuesto a las ganancias y la Dimensión de Ingresos, con un coeficiente de Spearman establecido en 0,959. Esta correlación sólida y consistente pone de manifiesto una asociación intrínseca entre ambas variables.

Este descubrimiento ofrece un contexto esencial para adentrarse en la dinámica de la relación entre el aumento de ingresos y los correspondientes incrementos en las ganancias antes de impuestos sobre la renta. Se destaca la gestión eficiente de las cuentas comerciales como un elemento crucial en esta ecuación, emergiendo como una pieza clave para mantener la liquidez y cumplir con las obligaciones financieras. Esta constatación resalta la relevancia estratégica de dicho proceso en la optimización de las utilidades y sugiere que, incluso sin alcanzar significancia estadística en este contexto específico, la gestión eficiente de las cuentas comerciales puede influir positivamente en la salud financiera general de la empresa.

Contrastando estas conclusiones, los hallazgos de Mantilla y Huanca (2020), que evidencian una correlación sustancial entre las cuentas por cobrar comerciales y la liquidez, añaden un matiz intrigante a la discusión. Aunque su enfoque se dirige hacia una dimensión diferente, resalta la complejidad inherente a las relaciones financieras y enfatiza la diversidad de factores que inciden en la salud financiera de una empresa. Además, el estudio de Álvarez y Zavaleta (2022) contribuye significativamente al panorama al abordar las relaciones entre cuentas de ingresos netos y ventas netas, señalando la falta de significancia en esta relación específica. Los hallazgos subrayan la relevancia crítica de evaluar y comprender las relaciones particulares entre diversas cuentas financieras para una gestión financiera efectiva, enriqueciendo así la perspectiva y enfatizando la complejidad intrínseca del tejido financiero empresarial.

En conjunto, estas consideraciones anteriores resaltan la relevancia crítica de la gestión financiera, especialmente en lo que respecta al manejo adecuado de las cuentas por cobrar comerciales. Reconocer la influencia significativa de estos componentes financieros en la liquidez y el cumplimiento de compromisos emerge como una práctica esencial para la sostenibilidad así como el éxito a largo plazo de una empresa. Aunque esta investigación se centra específicamente en el vínculo entre los ingresos y las ganancias antes de impuestos sobre la renta, se subraya la necesidad imperativa de una gestión financiera integral que aborde diversas dimensiones, asegurando así una toma de decisiones informada y estratégica en el ámbito empresarial.

3.- En el contexto del análisis del indicador OE2 y la validación de la hipótesis que corresponde, el despliegue de la prueba no paramétrica arrojó un p-valor de 0,1000. Este resultado, al no superar el umbral convencional de significancia estadística de 0,05, conduce a la afirmación de que la conexión entre los ingresos y la utilidad antes del impuesto a las ganancias no logra alcanzar un nivel estadísticamente significativo en la muestra analizada. No obstante, dentro de este panorama, surge un hallazgo de suma relevancia: la presencia de una fuerte correlación positiva entre la Utilidad antes del impuesto a las ganancias y la Dimensión de Ingresos, con un coeficiente de Spearman establecido en 0,959. Esta correlación sólida y consistente pone de manifiesto una asociación intrínseca entre ambas variables.

Este descubrimiento ofrece un contexto esencial para adentrarse en la dinámica de la relación entre el aumento de ingresos y los correspondientes incrementos en las ganancias antes de impuestos sobre la renta. Se destaca la gestión eficiente de las cuentas comerciales como un elemento crucial en esta ecuación, emergiendo como una pieza clave para mantener la liquidez y cumplir con las obligaciones financieras. Esta constatación resalta la relevancia estratégica de dicho proceso en la optimización de las utilidades y sugiere que, incluso sin alcanzar significancia estadística en este contexto específico, la gestión eficiente de las cuentas comerciales puede influir positivamente en la salud financiera general de la empresa.

Contrastando estas conclusiones, los hallazgos de Huanca y Mantilla (2020), que evidencian una correlación sustancial entre las cuentas por cobrar comerciales así como la liquidez, añaden un matiz intrigante a la discusión. Aunque su enfoque se dirige hacia una dimensión diferente, resalta la complejidad inherente a las relaciones financieras y enfatiza la diversidad de factores que inciden en la salud financiera de una empresa. Además, el estudio de Álvarez y Zavaleta (2022) contribuye significativamente al panorama al abordar las relaciones entre cuentas de ingresos y ventas netos, señalando la falta de significancia en esta relación específica. Los hallazgos subrayan la relevancia crítica de evaluar y comprender las relaciones particulares entre diversas cuentas financieras para una gestión financiera efectiva, enriqueciendo así la perspectiva y enfatizando la complejidad intrínseca del tejido financiero empresarial.

En conjunto, estas consideraciones anteriores resaltan la relevancia crítica de la gestión financiera, especialmente en lo que respecta al manejo adecuado de las cuentas por cobrar comerciales. Reconocer la influencia significativa de estos componentes financieros en la liquidez y el cumplimiento de compromisos emerge como una práctica esencial para la sostenibilidad, así como el éxito a largo plazo de una empresa. Aunque esta investigación se centra específicamente en el vínculo entre los ingresos y las ganancias antes de impuestos sobre la renta, se subraya la necesidad imperativa de una gestión financiera integral que aborde diversas dimensiones, asegurando así una toma de decisiones informada y estratégica en el ámbito empresarial.

## VI. CONCLUSIONES

Los hallazgos indicaron una correlación negativa débil entre las cuentas por cobrar comerciales y las ganancias antes del impuesto sobre la renta, con un coeficiente de  $-0,113$ . La conexión negativa indica que a medida que crecen las cuentas por cobrar comerciales, las ganancias antes de impuestos disminuyen y viceversa. Sin embargo, es crucial enfatizar que el valor  $p$  encontrado a lo largo del estudio fue de  $0,636$ , por encima de  $0,05$ . El resultado sugiere que no se puede rechazar la hipótesis nula, que establece que no existe un vínculo significativo entre las cuentas por cobrar comerciales y las ganancias antes del impuesto a la renta en la muestra investigada de la empresa de marketing. Según los datos estadísticos disponibles, se puede deducir que no existe una correlación significativa entre las cuentas por cobrar comerciales y el beneficio antes de impuestos en la empresa de marketing examinada.

El primer objetivo arrojó un coeficiente de correlación de  $0,580$ , lo que muestra una conexión positiva moderada entre las cuentas por cobrar comerciales y las ganancias antes del impuesto sobre la renta. Los datos sugieren una relación directa entre las cuentas comerciales por cobrar y las ganancias antes de impuestos. En otras palabras, a medida que crecen las cuentas por cobrar comerciales, la utilidad antes del impuesto a la renta también tiende a aumentar. Además, es crucial enfatizar que el valor  $p$  hallado fue  $0,007$ . La correlación observada entre las variables es estadísticamente significativa, ya que el valor es mucho menor que el umbral de significación estándar de  $0,05$ . Con base en los datos estadísticos presentados, se puede inferir que existe un vínculo positivo entre las cuentas por cobrar comerciales brutas y las ganancias antes del impuesto sobre la renta en la empresa comercial bajo investigación.

Los hallazgos del segundo objetivo específico mostraron un coeficiente de correlación de  $0,959$ , revelando una correlación positiva muy fuerte y cercana a la perfección entre los ingresos y la utilidad antes de impuestos. Este valor sugiere que, en general, cuando hay un aumento en los ingresos, la variable dependiente, es decir, la utilidad antes del impuesto a las ganancias tiende a incrementarse de forma proporcional. La presencia de una correlación positiva sugiere una asociación directa entre los ingresos y las ganancias antes de impuestos dentro de la

organización de marketing analizada. Sin embargo, es esencial tener en cuenta que el p-valor hallado fue de 0,1000, superando el nivel de significancia común de 0,05. Esto indica que, la correlación observada entre los ingresos y la utilidad antes de impuestos no es considerada estadísticamente significativa. En otras palabras, basándonos en la prueba estadística realizada, no podemos concluir que esta relación sea estadísticamente significativa en la muestra de la empresa comercializadora estudiada.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Se recomienda a la entidad realizar una revisión exhaustiva y ajustar las estrategias vinculadas a las cuentas por cobrar. Esta acción busca reducir potenciales efectos adversos en la utilidad antes de impuestos, lo cual, a su vez, contribuirá a mejorar la eficacia operativa y fortalecer la salud financiera general.

Se recomienda a la empresa promueva una mejora continua en los procesos vinculados con las cuentas por cobrar, ya que esto puede ser fundamental para mantener un equilibrio adecuado entre la liquidez y la rentabilidad. En consecuencia, es fundamental contar con planes que maximicen la gestión de las cuentas por cobrar, garantizando un buen efecto en la rentabilidad.

Se recomienda a la empresa realizar un análisis más exhaustivo de los factores que podrían estar afectando la fuerte correlación entre los ingresos y la utilidad antes de impuesto a las ganancias. Comprender los componentes subyacentes puede brindar información útil en la toma de decisiones, incluso cuando este vínculo no haya establecido significación estadística.



## REFERENCIAS

- Alalami, A. y Hakim, S. (2021). The Impact Of Account Receivable In Companies' Value: A Study Of Saudi Companies (Radwa Trading Company). *PalArch's Journal of Archaeology of Egypt / Egyptology*, 18(13), 1234-1242. <https://archives.palarch.nl/index.php/jae/article/view/8656>
- Al-Mahmoud, M. y Nobanee, H. (2020). Sustainability and Accounts Receivable Management: A Mini-Review. *SSRN Electronic Journal*, 1(2), 11-15. <https://doi.org/10.2139/SSRN.3538711>
- Alvarez, R. y Zavaleta, G. (2022). Cuentas por cobrar comerciales netas y ventas netas de una empresa de sector lácteo, 2017-2021 [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/104812>
- Antysheva, E., Prishutova, T. y Frolova, V. (2020). Accounts receivable management in Digital transformation. *ACM International Conference Proceeding Series*, 1(2), 12-21. <https://doi.org/10.1145/3446434.3446486>
- Atradius. (2018). *América: aumento de las cuentas por cobrar empresariales vencidas en 2018*.
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación* (3a ed.). Pearson. <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Capa, L., García, M. y Herrera, A. (2019). Consideraciones a los tipos de costeo de la producción para la responsabilidad social empresarial. *Revista Universidad y Sociedad*, 11(5), 368-372. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202019000500368&lng=es&nrm=iso&tlng=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000500368&lng=es&nrm=iso&tlng=es)
- Castañeda, M. (2022). La cientificidad de metodologías cuantitativa, cualitativa y emergentes. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 16(1), 101-111. <https://doi.org/10.19083/RIDU.2022.1555>

- Cheng, Y., Wen, F., Wang, Y. y Olson, D. (2023). Who should finance the supply chain? Impact of accounts receivable mortgage on supply chain decision. *International Journal of Production Economics*, 2(6), 108-111. <https://doi.org/10.1016/J.IJPE.2023.108874>
- Clausing, K. (2020). Profit Shifting Before And After The Tax Cuts And Jobs Act. *The University of Chicago*, 73(4), 1233. <https://doi.org/10.17310/NTJ.2020.4.14>
- Cornejo, H. M. (2021). Gestión económica e impuesto a la renta. *Advocatus*, 4(1), 35-48. <https://doi.org/10.26439/ADVOCATUS2021.N040.5282>
- Gallardo, E. (2017). Metodología de la Investigación. Manual Autoformativo Interactivo I. *Universidad Continental*. <https://cutt.ly/AhGJJMx>
- García, G. (2019). Provisión de cobranza dudosa y su incidencia en la liquidez de las empresas de limpieza del distrito de San Miguel - 2018 [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/64250>
- Guarderas, M. y Concha, J. (2022). Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa SERIMTEC S.A., de la ciudad de Guayaquil, año 2022. *Polo de conocimiento*, 8(8), 12-19. <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/5835>
- Guevara, E. (2020). Cuentas por cobrar comerciales-terceros de la empresa Tecnimotos R-R EIRL – 2018 [Universidad Señor de Sipán]. En *Repositorio Institucional - USS*. <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/6701>
- Guevara, G., Verdesoto, A. y Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO*, 4(3), 163-173. [https://doi.org/10.26820/RECIMUNDO/4.\(3\).JULIO.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/RECIMUNDO/4.(3).JULIO.2020.163-173)
- Hernández, C. y Carpio, N. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Alerta, Revista científica del Instituto Nacional de Salud*, 2(1), 75-79. <https://doi.org/10.5377/ALERTA.V2I1.7535>
- Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas: cuantitativa ,cualitativa y mixta* (7a ed.). McGraw - Hill Interamericana de

- México, S.A. de C.V. <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/handle/54000/1292>
- Huang, Q., Zhao, X., Zhang, M., Yeung, K., Ma, L. y Yeung, J. (2020). The joint effects of lead time, information sharing, and the accounts receivable period on reverse factoring. *Industrial Management and Data Systems*, 120(1), 215-230. <https://doi.org/10.1108/IMDS-04-2019-0228/FULL/XML>
- Listiadi, A. (2022). The Acceptance Effectiveness Through Accounts Receivable Billing Period Average. *IJEBD (International Journal of Entrepreneurship and Business Development)*, 5(4), 699-707. <https://doi.org/10.29138/IJEBD.V5I4.1897>
- Loconi, J. y Chavez, Y. (2018). *Evaluación de la gestión de cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa Ferronor SAC, 2015. Propuesta de mejora* [Tesis de grado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. <http://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/2141>
- Mantilla, J. y Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *SCIÉND0*, 23(4), 259-263. <https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>
- Mao, D., Wang, F., Hao, Z. y Li, H. (2018). Credit Evaluation System Based on Blockchain for Multiple Stakeholders in the Food Supply Chain. *International Journal of Environmental Research and Public Health* 2018, Vol. 15, Page 1627, 15(8), 16-27. <https://doi.org/10.3390/IJERPH15081627>
- Martínez, J., Beltrán del Río, C. y Llanos, L. (2020). El comportamiento asimétrico de los costos y gastos pegajosos (2001-2017). *The Anáhuac Journal*, 20(1), 106-126. <https://doi.org/10.36105/THEANAHUACJOUR.2020V20N1.04>
- Mendez, B. (2021). El control interno y su influencia en la gestión de crédito y cobranzas en la empresa Centro de Carnes C&C Pozuzo E.I.R.L., 2019 [Universidad de Lima]. En *Repositorio Institucional - Ulima*. <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/15305>
- Mendoza, B. y Rivadeneira, L. (2023). El rol de la rendición de cuentas como proceso participativo: Estudio de caso de empresas públicas municipales del cantón Portoviejo. *Revista Publicando*, 10(37), 1-19.

<https://doi.org/10.51528/rp.vol10.id2354>

- Moreno, M. y Lozada, A. (2018). *Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso "Hércules Infantil"* [Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/2436>
- Okoth, G., Agusioma, N. y Wafula, F. (2021). Effect of Accounts Receivable Management on Financial Performance of Chartered Public Universities in Kenya. *International Journal of Current Aspects in Finance, Banking and Accounting*, 3(1), 73-83. <https://doi.org/10.35942/IJCFA.V3I1.182>
- Oscanoa, B. y Levano, R. (2021). Aspectos contables y tributarios del devengo bajo el alcance de la legislación tributaria peruana. *Quipukamayoc*, 29(60), 73-80. <https://doi.org/10.15381/quipu.v29i60.20194>
- Otzen, T. y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232. <https://doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>
- Quiroz, D., Barrios, R. y Villafuerte, A. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Asociación Educativa Adventista Nor Oriental, 2020. *Balances*, 2(1), 12-21. <https://revistas.unas.edu.pe/index.php/Balances/article/view/183>
- Ramos, B., Tumpay, K. y Martinez, S. (2020). Requisitos de admisibilidad del impuesto a la renta tercera categoría y restricción para la deducción de los gastos. *Revista de Investigación Valor Contable*, 7(1), 9-18. <https://doi.org/10.17162/RIVC.V7I1.1390>
- Sánchez, M., Fernández, M. y Díaz, J. (2021). Técnicas e instrumentos de recolección de información: análisis y procesamiento realizado por el investigador cualitativo. *Revista Científica UISRAEL*, 8(1), 107-121. <https://doi.org/10.35290/RCUI.V8N1.2021.400>
- Sepulveda, M. y Silva, G. (2022). Las cuentas por cobrar comerciales y la liquidez de la empresa tecnología ELECTROMEDICA SAC, 2019-2021 [Universidad Cesar Vallejo]. En *Repositorio Institucional - UCV*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/91688>

- Sierpińska-Sawicz, A. (2021). Liquidity Measurement Problems in Mining Companies. *Inzynieria Mineralna*, 1(1), 105-111. <https://doi.org/10.29227/IM-2021-01-14/REFERENCES>
- Surikova, E., Kosorukova, E., Krainova, I. y Rasskazova, M. (2022). Management of accounts receivable for railway transport enterprises. *Transportation Research Procedia*, 6(3), 14-20. <https://doi.org/10.1016/J.TRPRO.2022.06.195>
- Tang, S., Maro, Y. y Sau Sabu, J. (2021). Effect Of Turnover Of Cash, Receivables Turnover And Inventory Turnover Of Liquidity In General Area Pearl Harappan. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 7(2), 231-242. <https://doi.org/10.22441/JIMB.V7I2.11659>
- Vega, J. y Ventura, M. (2021). Análisis de las cuentas por cobrar y liquidez en una empresa textil, Lima, periodos: 2017 al 2020 [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/85441>
- Victorova, N., Ilina, A., Otrubyannikova, P., Wang, D. y Shukhov, F. (2020). The analysis of accounts receivable in chemical industry in the era of digital change. *ACM International Conference Proceeding Series*, 1(5), 1-8. <https://doi.org/10.1145/3446434.3446458>
- Wang, C., Chen, X., Xu, X. y Jin, W. (2023). Financing and operating strategies for blockchain technology-driven accounts receivable chains. *European Journal of Operational Research*, 304(3), 1279-1295. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2022.05.013>
- Yancari, J., Mamani, Á. y Salgado, L. (2022). Tamaño de empresa y acceso al crédito a través del sistema financiero en Perú. *Quipukamayoc*, 30(62), 9-21. <https://doi.org/10.15381/quipu.v30i62.22866>

## ANEXOS

### Anexo N° 01

#### Tabla operacional de las variables de estudio

Variable de estudio 1	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Cuentas por cobrar comerciales	Son los montos que una empresa tiene derecho a recibir de sus clientes a cambio de bienes vendidos o servicios prestados a crédito. Estas cuentas representan los pagos pendientes que se espera recibir en el futuro por parte de los clientes	Esta variable se mide conforme con lo señalado por la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y la superintendencia del mercado de valores (SMV). Se aplica el plan contable general -2019. Contiene dos dimensiones: Cuentas por cobrar comerciales brutas y estimación para cuentas de cobranza dudosa.	Cuentas por cobrar comerciales brutas	Cuentas por cobrar comerciales brutas 4 trimestres 2018	De razón
				Cuentas por cobrar comerciales brutas 4 trimestres 2019	
				Cuentas por cobrar comerciales brutas 4 trimestres 2020	
				Cuentas por cobrar comerciales brutas 4 trimestres 2021	
				Cuentas por cobrar comerciales brutas 4 trimestres 2022	
			Estimación para cuentas de cobranza dudosa	Estimación para cuentas de cobranza dudosa 4 trimestres 2018	
				Estimación para cuentas de cobranza dudosa 4 trimestres 2019	
				Estimación para cuentas de cobranza dudosa 4 trimestres 2020	
				Estimación para cuentas de cobranza dudosa 4 trimestres 2021	
				Estimación para cuentas de cobranza dudosa 4 trimestres 2022	

Nota: Los indicadores corresponden a los Estados Financieros (EEFF) de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SM.

Variable de estudio 2	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Utilidad antes del impuesto a la ganancias	Rotación de activos es una relación o razón financiera empleada en la evaluación de reportes contables. Su representación está establecida, en el país, mediante una expresión matemática. Esta visualiza una forma de medir la cantidad de veces que el activo total origina ventas netas (Bolsa de Valores de Lima, 2022, p.57).	Esta variable se mide conforme con lo señalado por la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV). Contiene dos dimensiones: Ingresos /costos y gastos.	Ingresos	Ingresos del 4 trimestres 2018	De razón
				Ingresos del 4 trimestres 2019	
				Ingresos del 4 trimestres 2020	
				Ingresos del 4 trimestres 2021	
				Ingresos del 4 trimestres 2022	
			Costos y Gastos	Costo y Gastos 4 trimestres 2018-2022	De razón

Nota: Los indicadores corresponden a los Estados Financieros (EEFF) de la empresa estudiada, publicados por la SMV. y BVL

**Anexo N° 02**  
**Ficha de investigación**

**Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales (En miles de S/.)**

Indicador	Dimensión: Cuentas por cobrar comerciales brutas	Dimensión Estimación Para cuentas de cobranza dudosa	Porción no corriente	Variable 1: Cuentas por cobrar comercial
Trimestre 1 del año 2018	S/34,675.00	S/27,701.00	S/789.00	S/6,185.00
Trimestre 2 del año 2018	S/37,258.00	S/9,328.00	S/506.00	S/8,822.00
Trimestre 3 del año 2018	S/36,076.00	S/26,724.00	S/207.00	S/9,145.00
Trimestre 4 del año 2018	S/23,023.00	S/16,393.00	-	S/6,630.00
Trimestre 1 del año 2019	S/23,727.00	S/15,926.00	-	S/7,801.00
Trimestre 3 del año 2019	S/21,155.00	S/15,143.00	-	S/6,012.00
Trimestre 4 del año 2019	S/18,408.00	S/13,587.00	-	S/4,821.00
Trimestre 1 del año 2020		S/14,255.00	-	S/5,355.00
Trimestre 2 del año 2020	S/21,039.00	S/14,606.00	-	S/6,433.00
Trimestre 3 del año 2020	S/24,958.00	S/14,596.00	-	S/10,362.00
Trimestre 4 del año 2020	S/16,212.00	S/13,333.00	-	S/2,879.00
Trimestre 1 del año 2021	S/21,700.00	S/13,744.00	-	S/7,956.00
Trimestre 2 del año 2021	S/22,423.00	S/13,698.00	-	S/8,725.00
<del>Trimestre 3 del año 2021</del>	<del>S/22,841.00</del>	<del>S/13,701.00</del>	<del>-</del>	<del>S/9,140.00</del>
Trimestre 1 del año 2022		S/10,982.00	-	S/8,556.00
Trimestre 2 del año 2022	S/20,268.00	S/11,230.00	-	S/9,038.00
	S/20,563.00	S/10,701.00		S/9,862.00
Trimestre 3 del año 2022			-	

*Nota:* Los indicadores corresponden a los EEEFF de la empresa estudiada, publicados por la SMV y BVL



**Variable 2: Utilidad antes del impuesto a las ganancias (En miles de S/.)**

<b>Indicador</b>	<b>Dimensión: Ingresos</b>
Trimestre 1 del año 2018	S/81,298.00
Trimestre 2 del año 2018	S/73,419.00
Trimestre 3 del año 2018	S/70,274.00
Trimestre 4 del año 2018	S/88,810.00
Trimestre 1 del año 2019	S/108,010.00
Trimestre 2 del año 2019	S/96,580.00
Trimestre 3 del año 2019	S/50,198.00
Trimestre 4 del año 2019	S/65,482.00
Trimestre 1 del año 2020	S/10,698.00
Trimestre 2 del año 2020	S/9,108.00
Trimestre 3 del año 2020	S/11,128.00
Trimestre 4 del año 2020	S/10,590.00
Trimestre 1 del año 2021	S/10,112.00
Trimestre 2 del año 2021	S/13,379.00
Trimestre 3 del año 2021	S/15,147.00
Trimestre 4 del año 2021	S/9,531.00
Trimestre 1 del año 2022	S/10,516.00
Trimestre 2 del año 2022	S/10,503.00
Trimestre 3 del año 2022	S/12,236.00
Trimestre 4 del año 2022	S/12,119.00

*Nota:* Los indicadores corresponden a los EEFF de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SM.

**Variables 1 y 2: Cuentas por cobrar comerciales y Utilidad antes del impuesto a las ganancias (En miles de S/.)**

---

Indicador	Dimensión: cuentas por cobrar comerciales	Dimensión: Ingresos	Variable 1: Cuentas por cobrar comerciales	Variable 2: Utilidad antes de impuesto a las ganancias
-----------	--	------------------------	---	---

---

<b>brutas</b>				
Trimestre 1 del año 2018	S/34,675.00	<b>S/81,298.00</b>	S/6,185.00	S/82,779.00
Trimestre 2 del año 2018	S/37,258.00	S/73,419.00	S/8,822.00	S/74,895.00
Trimestre 3 del año 2018	S/36,076.00	S/70,274.00	S/9,145.00	S/71,756.00
Trimestre 4 del año 2018	S/23,023.00	S/88,810.00	S/6,630.00	S/90,498.00
Trimestre 1 del año 2019	S/23,727.00	S/108,010.00	S/7,801.00	S/109,387.00
Trimestre 2 del año 2019	S/21,478.00	S/96,580.00	S/5,705.00	S/97,925.00
Trimestre 3 del año 2019	S/21,155.00	S/50,198.00	S/6,012.00	S/51,599.00
Trimestre 4 del año 2019	S/18,408.00	S/65,482.00	S/4,821.00	S/13,532.00
Trimestre 1 del año 2020	S/19,610.00	S/10,698.00	S/5,355.00	S/12,044.00
Trimestre 2 del año 2020	S/21,039.00	S/9,108.00	S/6,433.00	S/10,532.00
Trimestre 3 del año 2020	S/24,958.00	S/11,128.00	S/10,362.00	S/12,436.00
Trimestre 4 del año 2020	S/16,212.00	S/10,590.00	S/2,879.00	S/12,168.00
Trimestre 1 del año 2021	S/21,700.00	S/10,112.00	S/7,956.00	S/11,496.00
Trimestre 2 del año 2021	S/22,423.00	S/13,379.00	S/8,725.00	S/14,710.00
Trimestre 3 del año 2021	S/22,841.00	S/15,147.00	S/9,140.00	S/16,610.00
Trimestre 4 del año 2021	S/21,282.00	S/9,531.00	S/9,311.00	S/11,214.00
Trimestre 1 del año 2022	S/19,538.00	S/10,516.00	S/8,556.00	S/11,810.00
Trimestre 2 del año 2022	S/20,268.00	S/10,503.00	S/9,038.00	S/12,104.00
Trimestre 3 del año 2022		S/12,236.00	S/9,862.00	S/13,946.00
Trimestre 4 del año 2022	S/20,193.00	S/12,119.00	S/10,368.00	S/13,283.00

*Nota:* Los indicadores corresponden a los EEFF de la empresa estudiada, publicados por la SMV y BVL.