



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Análisis comparativo de las cuentas por cobrar, antes y durante
la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021**

AUTORES:

Carlos Cayo, Jackelyn Valeria (ORCID:0000-0001-5855-6376)

Giron Flores, Kennet Sebastian (ORCID:0000-0002-6274-211X)

ASESOR:

Dr. Vasquez Villanueva, Carlos Alberto (ORCID:0000-0002-0782-7364)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2022

Dedicatoria

A nuestros padres, por la sabiduría, dedicación y apoyo incondicional, durante nuestras vidas.

A nuestros hermanos, por su gran soporte y enseñanzas adquiridas, durante nuestra carrera.

Agradecimiento

A Dios, por guiar nuestros pasos y darnos fuerzas todos los días.

A la Universidad César Vallejo, por instruir a profesionales con valores y ética.

A nuestro asesor, el Dr. Carlos Alberto Vásquez Villanueva, por sus conocimientos, dedicación y persistencia, inculcándonos el sentido de responsabilidad e interés en nuestra formación de investigadores.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	12
3.1. Tipo y Diseño de Investigación	12
3.2. Variables y Operacionalización.....	13
3.3. Población, Muestra, Muestreo, Unidad de Análisis.....	13
3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	15
3.5. Procedimientos	15
3.6. Método de Análisis de Datos	16
3.7. Aspectos Éticos	16
IV. RESULTADOS.....	18
V. DISCUSIÓN.....	30
VI. CONCLUSIONES	34
VII. RECOMENDACIONES.....	35
REFERENCIAS.....	36
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Normalidad de las variables</i>	18
Tabla 2 <i>Comportamiento de las medias (S/)</i>	19
Tabla 3 <i>T de Student</i>	21
Tabla 4 <i>Normalidad del periodo promedio de cobranza</i>	22
Tabla 5 <i>Rangos del periodo promedio de cobranza</i>	23
Tabla 6 <i>Prueba de Wilcoxon</i>	24
Tabla 7 <i>Normalidad de la rotación de las cuentas por cobrar</i>	25
Tabla 8 <i>Rangos de la rotación de cuentas por cobrar</i>	26
Tabla 9 <i>Prueba de Wilcoxon</i>	27
Tabla 10 <i>Normalidad del nivel de endeudamiento</i>	28
Tabla 11 <i>T de Student rotación de cuentas por cobrar</i>	29

Índice de gráficos y figuras

Figura 1 <i>Comportamiento de las cuentas por cobrar por empresa relacionadas, antes y durante la pandemia</i>	20
Figura 2 <i>Comportamiento de las medias del periodo promedio de cobranza de las empresas relacionadas, antes y durante la pandemia</i>	22
Figura 3 <i>Comportamiento de las medias de la rotación de cuentas por cobrar de las empresas relacionadas, antes y durante la pandemia</i>	25
Figura 4 <i>Comportamiento de las medias del nivel de morosidad por cobrar de las empresas relacionadas, antes y durante la pandemia.</i>	28

Resumen

Esta investigación tiene el objetivo de analizar comparativamente las cuentas por cobrar, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021. Es de diseño no experimental, tipo descriptivo – comparativo, aplicando un análisis documental, registrado en la ficha de análisis. Los resultados del estudio revelan que la diferencia de las cuentas por cobrar no fue significativa, antes y durante la COVID-19, arrojando mediante el análisis T de Student un p valor de 0,496, mostrando una diferencia de medias antes y durante la pandemia de S/138 539,00. Dentro del periodo promedio de cobranza no existió diferencia significativa antes y durante la COVID-19, con una significancia bilateral de 0,917; por otro lado, no existió diferencia significativa de la rotación de cuentas por cobrar antes y durante la COVID-19 con un p valor de 0,225. Sí existió diferencia significativa entre el nivel de morosidad, antes y durante la COVID-19 con un p valor de 0,023 y una diferencia de medias de -16,67. Concluyendo que las empresas relacionadas necesitan minimizar sus cuentas por cobrar lo más pronto posible, para así disminuir sus niveles de morosidad y mantener un desarrollo normal en sus actividades a corto plazo.

Palabras claves: Cuentas por cobrar, periodo promedio de cobranza, rotación de cuentas por cobrar, nivel de morosidad

Abstract

This research has the objective of comparatively analyzing accounts receivable, before and during COVID-19, in related companies, periods: 2018 to 2021. It is of non-experimental design, descriptive - comparative type, applying a documentary analysis, registered in the analysis sheet. The results of the study reveal that the difference in accounts receivable was not significant, before and during COVID-19, yielding a p value of 0,496 through Student's t-analysis, showing a difference in means before and during the pandemic. S/138,539.00. Within the average collection period, there was no significant difference before and during COVID-19, with a bilateral significance of 0,917; on the other hand, there was no significant difference in the turnover of accounts receivable before and during COVID-19 with a p value of 0,225. There was a significant difference between the level of delinquency, before and during COVID-19 with a p value of 0,023 and a mean difference of -16,67. Concluding that the related companies need to minimize their accounts receivable as soon as possible, in order to reduce their delinquency levels and maintain a normal development in their activities in the short term.

Keywords: Accounts receivable, average collection period, accounts receivable turnover, delinquency level

I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, el desequilibrio sanitario originado por la COVID-19 derivó un gran efecto en el sector empresarial. Dentro de la estadística elaborada por el Banco Mundial (2021) se hace mención que una cuarta parte de las empresas, presentó una descendencia de un 50% en sus ventas; mientras que durante un promedio global las ventas disminuyeron en un 27%, en el periodo comprendido entre octubre del 2020 y enero del 2021, por lo que muchas cedieron a crédito sus ventas. Además, los representantes de la KPMG (2020) mencionan que, por el desnivel dado por la COVID-19 en las ventas, obligó a rediseñar escenarios alternativos, poniendo en práctica las ventas a crédito, para establecer un nivel de porcentaje óptimo sobre los ingresos y lograr la fidelización de los clientes.

En el Perú, la paralización de las actividades empresariales condujo a diversas pérdidas en las organizaciones, además de verse abrumadas con problemas contables originados por la pandemia. Ramírez (2020) afirma que dicha paralización generó reducción de ingresos en las entidades, que no tenían una estructura de costos adecuada, afectando los activos esencialmente en las cuentas por cobrar y también los pasivos. Crowe Perú (2020) infiere que las empresas durante el tiempo de COVID-19 lidiaron con la incobrabilidad de cuentas, debido a que se rompió la cadena de pagos de los clientes, resultando que las empresas acumulen una cartera, sobre la base de las cuentas por cobrar impagas, perjudicando su estabilidad económica.

Las empresas relacionadas forman parte del impacto dado por la COVID-19. El contexto investigativo se inició con la empresa Peruvian Cotton Sport S.A.C. dedicada al arrendamiento de bienes inmuebles propios, ubicada en el distrito de San Juan de Lurigancho; inició sus actividades por el año 2004 bajo el régimen general; el año 2018, debido a su mala gestión ya presentaban pérdidas, incluso durante la pandemia sus ventas cayeron a grande escala, mientras que sus cuentas por cobrar se elevaron para el periodo 2020, en un 3% más que el año 2019.

La empresa D' Oro Trading Corporation S.A.C. dedicada a la venta al por mayor de prendas de vestir, productos textiles y calzado, perteneciente al sector comercial, está ubicada en San Juan de Lurigancho; inició sus actividades bajo el régimen general en el año 2007. Generó un aumento de sus cuentas por cobrar en

el periodo 2020 del 47% al año anterior, pese a que las ventas fueron de S/ 939,405, siendo este el 66% menos del año 2019.

La última empresa Peruvian Clothing Industry S.A.C. dedicada a la fabricación de prendas de vestir, perteneciente al sector industrial, se encuentra situada en el distrito de San Juan de Lurigancho; la empresa inició sus actividades bajo el régimen general en el año 2013; se ha mantenido vigente pese a la crisis económica que el país ha ido experimentando. El año 2018, cuando aún no existía la pandemia de la COVID-19, registró ingresos de S/ 2,813,816, al mismo tiempo su rubro de cuentas por cobrar fue de S/ 1,391,517; mientras que durante el periodo 2020 sus ventas bajaron a S/ 921,743; presentó un elevado monto en sus cuentas de cobro de S/ 1,735,972; por consiguiente, el aumento de estas, en comparación de dichos años, fue ampliamente evidente, cuya estrategia fue la prolongación del periodo de cobro, con la finalidad de no desaprovechar estas cuentas, otorgando períodos de gracia, evitando las consecuencia de un mayor riesgo para la empresa.

Actualmente, el estudio de las cuentas por cobrar fue establecida como parte esencial en las empresas mencionadas, pues por la COVID-19 surgieron desniveles en la administración de estas cuentas, lo cual conllevó a una gran problemática con desfavorables resultados, tanto económicos al igual que financieros. Dentro de sus activos circulantes, el rubro de cuentas por cobrar termina siendo vital; al ser afectado bajo el supuesto de incobrabilidad en la cartera de clientes, puede derivar a que no se logre mantener un óptimo flujo del efectivo para el capital de trabajo. Por eso las empresas se vieron forzadas a iniciar un plan estratégico, para mitigar los efectos económicos de la COVID-19, ante el rubro de cobranza.

Además, mediante la revisión de los estados financieros, se determinó que la mayor concentración, en relación con la problemática, se vio reflejada en el rubro de cuentas por cobrar relacionadas, porque todas las empresas estudiadas presentan ser de un mismo dueño, bajo la falta de control y gestión en sus políticas de cobro, han provocado una amenaza para la recuperación del dinero al momento de considerar la venta al crédito, porque habrá demoras que superen el plazo establecido y no sean canceladas, dejando cuentas aplazadas de cobro en los siguientes periodos y la falta de efectivo al momento de saldar los gastos operativos de corto plazo. Además, por la COVID-19, se aplazó el pago a los proveedores,

pasando a prueba los procesos de cobro, afectando la solvencia de las empresas por una lenta rotación de las cuentas por cobrar, obligadas a obtener un financiamiento externo, para cumplir las obligaciones, ante la exposición por riesgo de liquidez.

Ante esta problemática se presenta el problema de énfasis general: ¿En qué consiste el análisis comparativo de las Cuentas por cobrar, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021? Se formulan los problemas específicos mencionados a continuación: a) ¿En qué consiste el análisis comparativo del periodo promedio de cobranza, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021? b) ¿En qué consiste el análisis comparativo de la rotación de cuentas por cobrar, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021? c) ¿En qué consiste el análisis comparativo del nivel de morosidad, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021?

La razón de esta investigación fue dada por el ineficaz tratamiento de las cuentas por cobrar, en el marco de la COVID-19. Las empresas se tornaron permisivas al otorgamiento de las ventas a crédito, porque pertenecen al mismo grupo empresarial, además de tener una cobranza lenta reflejada en sus estados financieros, que afecta el eficiente logro de sus objetivos de empresas y el cumplimiento de sus compromisos operativos de corto plazo. Por eso la investigación está orientada hacia un profundo análisis de las cuentas por cobrar, mejorando así los resultados de las empresas estudiadas.

Esta investigación es de suma importancia; porque las empresas actualmente poseen un alto rango de ventas a crédito, por lo que se deben plantear mejores estrategias en la cobranza, para mantener una evaluación constante, transformándose en disponible en un óptimo plazo. Carrera et ál. (2019) mencionan que se evitaría perder buenos clientes y las cuentas por cobrar que nunca se recuperarán. Es decir, sería útil para disminuir el riesgo de las cobranzas.

Esta investigación tiene como beneficio el ampliar los conocimientos acerca del análisis de las cuentas por cobrar, siendo un instrumento válido y confiable en la investigación de otros autores; se podrá observar el cambio y los efectos que tuvo esta crisis en las empresas y tomar en consideración las recomendaciones de solución sobre la problemática inicial. Además, la investigación tiene relevancia

teórica, pues está estructurada en conceptos y términos notablemente contables y a la vez financieros.

Principalmente, el estudio es de ayuda para el grupo de interés, conformado por los accionistas, trabajadores, proveedores e inversionistas de las empresas Peruvian Cotton Export S.A.C., D' Oro Trading Corporation S.A.C. y Peruvian Clothing Industry S.A.C. Además, beneficiará a las empresas en la obtención de una fuente de información, para perfeccionar su normativa interna o sus políticas de cobranza ante la aprobación de un crédito, con la expansión de su cartera de clientes. Por último, será de apoyo para los investigadores, que requieran información válida y confiable.

El estudio tiene el objetivo: Analizar comparativamente las cuentas por cobrar, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021. Por consiguiente, los objetivos específicos: a) Comparar el periodo promedio de cobranza, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021. b) Comparar la rotación de cuentas por cobrar, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021. c) Comparar el nivel de morosidad, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021.

Se procedió a detallar las hipótesis de la investigación, comenzando con la hipótesis general: Existe diferencia significativa entre las cuentas por cobrar antes y durante la pandemia. También se muestran las hipótesis específicas: a) Existe diferencia significativa, entre el periodo promedio de cobranza, antes y durante la pandemia. b) Existe diferencia significativa entre la rotación de cuentas por cobrar, antes y durante la pandemia. c) Existe diferencia significativa entre el nivel de morosidad antes y durante la pandemia.

Los problemas, objetivos e hipótesis se indican en la Matriz de Consistencia Anexo 2.

II. MARCO TEÓRICO

Al realizar la presente investigación, se sustraen investigaciones a nivel internacional, mencionadas a continuación.

Carrera Navarrete (2017), en su tesis revela su objetivo primordial: examinar la gestión de cobranza entre empresas vinculadas industriales, en el periodo 2015 mediante la modalidad de COSO I que accede a interpretar las deficiencias en la recaudación. La metodología utilizada en la preparación de la tesis mencionada posee el diseño no experimental, de tipo descriptivo, con un alcance transversal, aplicando la encuesta y la entrevista. Los resultados obtenidos son negativos, porque todas las respuestas reflejan la necesidad de mejorar el nivel de recaudación en la empresa, además de un nivel del 30% en relación con la desconfianza; el 100% de los encuestados determina que la empresa es indiferente al momento de clasificar la cartera de clientes. En conclusión, los procedimientos implementados, con el fin de la aceptación del crédito, terminaron siendo anulados, fundamentados por la seguridad más allá de principios en la clasificación de riesgos.

Hurtado Quiñonez (2017), para su investigación, planteó el objetivo principal: analizar las políticas de crédito y de cobro para el seguimiento, el control y el retorno de las cuentas por cobrar frente a los adquirentes de la parroquia Borbón "Almacenes el Costos". La metodología era cuantitativa y cualitativa, de diseño no experimental-transeccional, un método deductivo; la encuesta considerada una técnica. Los resultados determinaron que no hay políticas de cobro en el área de almacén, para el Cantón Eloy Alfaro asciende a \$59.385,79 dólares la cartera global de su almacén y un valor de \$ 38.385,79 en la Parroquia Borbón. Concluyendo con la elaboración de nuevas políticas de crédito y cobranza, para prosperar la gestión de la cartera de clientes.

Tomalá Gómez (2018), en su investigación, planteó el objetivo principal: manifestar en qué medida las remuneraciones tardías de los cupos de los socios, perjudican las cuentas por cobrar al no ser líquido para la Compañía TRANSCISA S.A. La metodología utilizada en la preparación de la tesis mencionada es de enfoque cualitativo, de alcance descriptivo, con un tipo de análisis documental, inductivo, aplicando la técnica de la entrevista. Sus resultados revelan el alza de

las cuentas por cobrar de \$56.233,32 a \$89.917,62 para 2017, afectando la liquidez de la compañía de transporte. Concluyendo que la entidad no ejecuta cobranzas apropiadas perjudicando su liquidez.

Del mismo modo, se continúa presentando los antecedentes a nivel nacional.

Ledesma-Fernández y Cienfuegos-Fructus (2021), en su investigación mostraron el objetivo general: el análisis de las cuentas por cobrar y la liquidez de las aseguradoras, en el marco del COVID-19. La metodología, en relación con el tipo de investigación, resulta ser cuantitativo, con un nivel descriptivo. Una población conformada por los 96 EEFF; su método de análisis es estadístico descriptivo. Los resultados del análisis de Wilcoxon determinan, para la rotación de cuentas por cobrar, una diferencia de medias de 0,37, la cual no es significativa, porque tiene un p valor de 0,937 ($p > 0,05$). Además, el método T de Student refleja que la COVID-19 impacta significativamente sobre la liquidez, con un p valor de 0,002 ($p < 0,05$). Llegan a la conclusión de que el impacto para las empresas aseguradoras ha sido positivo, en relación con sus actividades y con la rotación de cuentas por cobrar; no obstante, si saldan sus deudas, la empresa tendría una baja por la falta de liquidez.

Maldonado-Guardamino y Inga-Uruchi (2021), en su tesis cuyo objetivo fue analizar el resultado que tienen las cuentas por cobrar junto a la liquidez, siendo medidos por los mediante ratios de gestión y liquidez en el marco de la COVID-19 para las IE. Adventistas del Norte. La metodología presentó el enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo, con diseño no experimental- transversal. Los resultados dados mediante el análisis de Wilcoxon son de 0,48, en la significancia bilateral de la razón circulante, con una diferencia de medias no significativa entre los periodos post y pre pandemia de -0,00417; además, un p valor de 0,477 para la razón de efectivo, mientras que en el periodo promedio de cobranza y la rotación de cuentas por cobrar resulta un p valor de 0,000 en ambas. En conclusión, la liquidez no tuvo un impacto tan negativo de la COVID-19 en comparación de las cuentas por cobrar.

Quiroz-Menor et. ál (2020), en su investigación, tienen el fin de establecer la relación existente en la gestión de cuentas por cobrar y liquidez dadas, en la Asociación Educativa Adventista Nor Oriental, dentro del año 2020. La metodología está dada bajo un enfoque cuantitativo, diseño no experimental-transversal, de tipo

correlacional, una muestra fijada en 43 trabajadores, empleando el cuestionario como instrumento. Sus resultados revelan una relación positiva, baja del 0,05, exactamente un p valor de 0,391 en la gestión de cuentas por cobrar y liquidez; además, las cuentas por cobrar frente a la capacidad de pago presentan un (rho 0,264), la relación de esta con las obligaciones financieras fue de 0,218; y una moderada relación del 0,485 entre la gestión de cuentas por cobrar y cumplimiento de la deuda. En conclusión, la influencia de la gestión de cuentas por cobrar termina siendo menor en relación a la liquidez.

Nolazco et ál. (2020), en su artículo, tuvo el objetivo general: plantear una estrategia de ayuda en las cuentas por cobrar, monitoreando su desenvolvimiento en los estados financieros de una entidad de servicios turísticos, Lima, 2018. La metodología utilizada fue de enfoque mixto, con el método inductivo y deductivo, aplicando como instrumento la entrevista. Los resultados demostraron que las cuentas por cobrar son el 16.34% del total del activo, para el 2017 fue el 18.30%; no obstante, en el 2018, se dio un 31.72%. El periodo de cobro fue de 15.92 veces para el 2018, cobrándose cada 22.62 días, debido a la falta de procedimiento en la cobranza. Se llega a la conclusión de que la rotación incrementó, siendo una diferencia notoria en comparación a los años anteriores; no obstante, debe implementar nuevas estrategias que mejoren las políticas de cobro en la empresa.

Continuando con el presente trabajo de investigación podemos señalar los siguientes enfoques conceptuales de la variable y dimensiones:

Las cuentas por cobrar son definidas por Tómalá et ál. (2020), como el derecho que posee toda empresa por la transacción de una venta a crédito reconocido mediante un documento sustentatorio. Además de ser activo circulante que será convertido en efectivo o inversión al corto plazo. En otras palabras, las cuentas por cobrar tienden a ser un activo de principal interés, considerado una fuente de recurso monetario, además de sostener un flujo de caja adecuado que ofrecerá liquidez a las organizaciones.

La clasificación de las cuentas por cobrar se detalla, de acuerdo con la relación que tendrá. Peralta Urda (2021) menciona que se clasifica como comerciales, cuando son del mismo origen y diversas, cuando la actividad que estas realizan es distinta a la empresa. Las cuentas por cobrar tienen como

subcuentas para ambas clasificaciones a terceros y relacionadas, la de terceros corresponde al cobro de clientes que provienen de la venta brindada por la empresa a su giro de negocio, mientras que las relacionadas provienen de la venta realizada a una empresa, vinculada directa o indirectamente con la empresa.

Además, las cuentas por cobrar son un factor clave en las empresas. Para Vásquez-Villanueva et ál. (2021), son de gran importancia en las entidades, porque reflejan los aciertos y falencias, siendo un recurso económico para las organizaciones; además, de ser un activo exigible que permitirá percibir un buen flujo de efectivo en las actividades de las empresas. Esto expresa que las cuentas por cobrar son punto clave, para solventar las operaciones en relación con el regreso del disponible, un mal manejo de estas cuentas y la empresa pasaría por un proceso de riesgo.

La importancia de las cuentas por cobrar, se deriva por precaver el riesgo crediticio. Leal-Fica et ál. (2017) comentaron que, al no ser evaluada la cartera de clientes, se genera un riesgo de crédito, con la probabilidad que, a su vencimiento, el cliente no afronte una parte o totalidad del pago. Por lo tanto, debe ser evaluada y observada la cartera de clientes, en relación con las ventas a crédito que han sido cedidas, para evitar derivar en una falta de liquidez.

Respecto del crédito y la cobranza se han vuelto indispensables en todas las empresas. Gonzales-Pisco et ál. (2016) dicen que son parte de los instrumentos de financiamiento, que deben ser medidos y monitoreados, para que los ingresos sean cobrados, para que logre sufragar gastos y percibir una mejor rentabilidad. Es decir, como la cesión de productos a crédito son ofrecidos, con la finalidad de favorecer a los clientes e incrementar las ventas; estos deben ser evaluados constantemente, para lograr una óptima gestión en la empresa.

Para Morales-García y Carhuancho-Mendoza (2020), las cuentas por cobrar vienen a ser sinónimo de crédito, con una capacidad para conseguir productos brindados por la entidad hacia los clientes, sin más amparo que el compromiso dado en un reembolso a través de facturas; una adecuada política de crédito se logra reconocer a través de su medición por las ratios de gestión (cobro) y la morosidad. Las cuentas por cobrar están representadas por los derechos aplicables, causados por las enajenaciones o servicios prestados, los cuales con

una correcta gestión pueden ser medidos a través de las ratios de gestión y a la vez corroborar el nivel de morosidad que emplea.

La medición de las cuentas por cobrar se da por medio de la ratio de cuentas por cobrar, periodo promedio de cobranza y el nivel de morosidad (Guija-Romero y Terry-Ponte, 2021). Las cuentas por cobrar principalmente se miden por medio de dos índices de gestión y de morosidad. Este índice calcula la celeridad que los activos toman para convertirse en efectivo.

Enseguida se muestran las dimensiones que se consideró convenientes poder estudiarlas:

Comenzamos con la rotación de cuentas por cobrar, la cual dispone el tiempo de espera que la empresa tiene, luego de la venta para tener el efectivo. Umasi-Olarte y Choquepuma-Olarte (2018) infieren que es la representación del número de veces que las cuentas por cobrar rotan, en el periodo determinado a un año o el periodo a evaluar. De este modo, participa como un indicador esencial, el cual brindará prevención y conocimiento de cuánto está tardando en retornar el efectivo a la empresa.

Para una adecuada gestión en la empresa, se debe evitar problemas con la rotación de cobranza; Mantilla-Carranza y Huanca-Callasca (2020) afirman que la organización que presente problemas de rotación de cuentas por cobrar, termina atravesando dificultades financieras. Es decir, en un corto plazo no podrá hacer frente a los compromisos financieros.

Meilani y Pandoyo (2019) definen la rotación de cuentas por cobrar, bajo una medición de la cantidad de veces, en la que una entidad ejecuta sus cobranzas durante el transcurso del periodo contable. En otras palabras, provee información para ver qué cantidad de veces la empresa ha realizado sus cobranzas en el año.

Evaluar el desempeño de las organizaciones es necesario. Abuhommous y Mashoka (2018) infieren que toda empresa debe considerar un eficiente monitoreo de las cuentas, a través del índice de rotación de cuentas por cobrar. Esto quiere decir que un correcto seguimiento a las cobranzas mejorará las decisiones dadas en la gestión diaria de las organizaciones.

La rotación de las cuentas por cobrar está representada por la fórmula registrada a continuación:

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

El periodo promedio de cobranza apertura un acceso, para conocer el número de días que la entidad se retrasa en recibir el activo exigible. Wafula et ál. (2019) definen que es el plazo en días en que una entidad se demora en cobrar a sus consumidores. Dicho de otro modo, este marcador demuestra la cantidad de días promedio que demoran en cancelar, es importante que la empresa tenga en cuenta el tiempo de tardanza, contribuyendo datos sobre la cantidad de días que pasan desde que liquidamos un producto o servicio.

El periodo de cobro es conocido como los días de demora en el retorno del dinero. Huang et ál. (2020) estipulan que es esencialmente un indicador que permite el análisis de liquidez de las cuentas por cobrar. Este indicador aporta conocimiento acerca del efectivo que retorna a la empresa y lo solvente que es frente a sus obligaciones.

Herrera-Freire et ál. (2016) indican que, en toda entidad, bajo el ámbito comercial, es conveniente evaluar el periodo promedio de cobro, para alcanzar de modo eficiente sus normativas de crédito y cobro. En otras palabras, muestran los días que se demora el cliente en retribuir el pago.

La fórmula del periodo promedio de cobro es la siguiente:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} \times 365 \text{ días}}{\text{Ventas anuales}}$$

El indicador más utilizado para evaluar la morosidad, según Urbina Poveda (2019), es el nivel de Morosidad: un mecanismo que contribuye en evaluar el cumplimiento de una empresa financiera. Este indicador manifiesta la magnitud de cuentas morosas que poseen las empresas, permitiendo un seguimiento adecuado para ser disminuido.

La morosidad presenta un riesgo elevado dentro de las empresas, afectando la rentabilidad de las mismas. Periche-Delgado et ál. (2020) aluden que el contar

con una cartera morosa es una señal de riesgo frente a un posible escenario de pérdidas. Destacando lo mencionado, este tipo de riesgo es el más importante que una entidad debe enfrentar, para no incurrir en gastos que influirán desfavorablemente en la utilidad.

El nivel de morosidad es uno de los elementos más fundamentales, Flores-Sánchez et ál. (2021) dicen que se debe tener en cuenta la conducción financiera; asimismo, se debe revisar la vinculación entre la cartera improductiva y la cartera bruta; en tanto sea superior este indicador, la cartera se derivará en irrecuperable. En otras palabras, una mayor indigencia se vincula con una mala situación financiera, esa mayor indigencia igualmente está asociada con un orificio para la empresa que deberá hacer frente con dinero de uno mismo.

Para concluir se mostrará la fórmula:

$$\text{Nivel de Morosidad: } \frac{\text{Cartera de Crédito vencida}}{\text{Cartera de Crédito Total}}$$

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Diseño de Investigación

3.1.1. Tipo de Investigación

El tipo de investigación realizada fue descriptiva comparativa. Chenet-Zuta et ál. (2019) dicen que la investigación descriptiva comparativa, por su parte, estudia la variable, especificando sus características en conjunto, en un estudio comparativo, en el cual se llevan a cabo con más de 2 grupos o contextos. Esto quiere decir que consiste en la recolección de dos o más muestras, con el fin de examinar el comportamiento de la variable.

Asimismo, Flores-Ruiz et ál. (2021) refieren que la investigación descriptiva-comparativa implica en la recopilación de datos, de dos o más grupos de personas, cuya finalidad es mirar su conducta, siendo comparables mediante hechos semejantes. En otras palabras, tiene la finalidad de estudiar la conducta de una variable, tratando de verificar numéricamente otras variables que se toma en consideración a pueda alterar la variable investigada.

Se empleó el tipo de investigación descriptiva comparativa, se analizó la información sobre la variable de estudio, comparando su alteración en 4 años diferentes en el contexto, antes y después de la COVID-19, para establecer una descripción específica reflejando las características, los procesos en conjunto con la observación y recopilación de los datos que detalla la situación de la variable.

3.1.2. Diseño de Investigación

El diseño que se aplicó en esta investigación es no experimental, no se dio modificación alguna en las variables a estudiar. De acuerdo con esto, Zegarra-Villareal y Paz-Jesús (2017) mencionan que es no experimental, pues se ha investigado las variables tal y como se presentan naturalmente en un entorno, no con la aplicación de un tratamiento por parte del investigador. En otras palabras, se fundamenta en la observación de incidentes, tal y como se dará en el ámbito natural para posteriormente estudiarlos.

Del mismo modo, Lara Ocaña (2017) indica que la investigación no experimental está basada en no alterar las variables y su conducta se caracteriza de acuerdo con la situación. Es decir, las variantes no son alteradas ni revisadas.

El tipo de diseño fue no experimental, porque la investigación buscó no alterar la variable de manera deliberada, se dio el estudio tal y como se presentó el fenómeno, en su contexto habitual, analizando y describiendo las variables sin emplear ningún cambio por el indagador.

El diseño de la investigación es:

$X1AP \neq X1DP$

$X2AP \neq X2DP$

$X3AP \neq X3DP$

Donde:

X1AP= Periodo promedio de cobranza Antes de Pandemia

X1DP= Periodo promedio de cobranza Durante Pandemia

X2AP= Rotación de cuentas por cobrar Antes de Pandemia

X2DP= Rotación de cuentas por cobrar Durante Pandemia

X3AP= Nivel de morosidad Antes de Pandemia

X3DP= Nivel de morosidad Durante Pandemia

3.2. Variables y Operacionalización

La investigación contó con una variable de estudio denominada: cuentas por cobrar, la operacionalización de la variable se encuentra precisada en el Anexo 1.

3.3. Población, Muestra, Muestreo, Unidad de Análisis

3.3.1. Población

La población estuvo formada por los 84 estados financieros anuales considerados desde la creación de las empresas. Para Peruvian Cotton Export S.A.C. se tomó como estudio desde su origen en el año 2004 hasta el 2021, seguida de D' Oro Trading Corporation S.A.C. del 2007 al 2021; por último, la empresa Peruvian Clothing Industry S.A.C. considerada desde el año 2013 hasta el 2021, 42 de ellos referentes al estado de situación financiera y los otros 42 del estado de resultados.

Condori Ojeda (2020) define que la población son elementos disponibles o unidad de evaluación, que corresponden al entorno especial en donde se elabora el análisis. En otras palabras, la población es un grupo de componentes referente a los que se examina o hacen análisis.

Siendo tomados los siguientes criterios de selección para la población:

Criterio de inclusión. Serán incluidas las empresas relacionadas, situadas en el distrito de San Juan de Lurigancho que contengan, desde su creación, los 2 estados fundamentales y necesarios para la investigación: estado de situación financiera y el estado de resultados.

Criterio de exclusión. Se excluirán las empresas que no cuenten con la información financiera requerida, no se encuentre dentro de la focalización elegida y, por último, que no sean vinculadas entre sí.

3.3.2. Muestra

La muestra se encontró establecida por los 24 Estados financieros, 12 del Estado de Situación Financiera y 12 del Estado de Resultados de las empresas vinculadas, en los periodos comprendidos entre el 2018 al 2021 con la finalidad de ser estudiado y analizado.

Para Ventura León (2017), una muestra es comprendida como un subconjunto de una cierta cifra de indicaciones, que simbolicen apropiadamente el total de los datos. En otras palabras, se identifica de antemano una parte de la población para llevar a cabo un análisis.

3.3.3. Muestreo

Dentro del muestreo, se dio selección a 24 estados financieros, porque nos permitirá obtener la información de forma accesible y vital seleccionada en base a nuestro criterio, con el fin de representar relevancia, para el ahorro de tiempo y dinero dentro de las acciones de la investigación.

Se empleó el muestreo no probabilístico, según Arias-Gonzales et ál. (2020). El método no probabilístico se usa mientras que se seleccionan subgrupos de la población, con apreciación del investigador y la totalidad de los sujetos, con la semejante posibilidad de ser escogido. Por lo que el investigador determina las muestras fundamentadas en un juicio subjetivo en vez de realizar la elección al azar.

Usando la técnica por conveniencia que, según Otzen y Manterola (2017), accede escoger algunos casos disponibles, que estén de acuerdo con ser incluido; esto bien se fundada en la apropiada disponibilidad y aproximación de los individuos, para el que realice la investigación. Dicho de otra manera, es elegida teniendo en cuenta la sencillez de ingreso y disposición de la misma de pertenecer al estudio.

3.3.4. Unidad de Análisis

Como unidad de análisis se tomó en consideración los estados financieros: el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados; puesto que, son la base de análisis para nuestra investigación.

Según Orozco Alvarado (2018), la unidad de análisis es el propósito de la investigación, entendido como el procedimiento integrado en un marco determinado con características particulares. Es decir, el objeto tomado por interés, va a ser observado y estudiado como el fragmento de la documentación derivada, como componente que ayuda para la investigación.

3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.4.1. Técnica de Recolección de Datos

La técnica considerada fue el análisis documental. Desde el punto de vista de Hernández-Mendoza y Duana-Ávila (2020), el análisis documental permite averiguar y precisar los incidentes, población o tradición, para fijarlos en un ámbito que sea capaz de descubrir y abarcar los beneficios y perspectiva del hecho. Bajo este esquema, la recolección de datos es analizada, cuya medición es una condición previa y permite alcanzar la inteligencia científica.

Se dio uso a esta técnica, para la recolección y análisis de los documentos brindados por las empresas, permitiendo la interpretación de su realidad.

3.4.2. Instrumento de Recolección de Datos

El instrumento de recolección de datos fue la ficha de análisis documental; según Gonzales (2017), este instrumento permite recabar los datos del estudio, con el propósito de generar una vista. En otras palabras, recopila datos para ser medidos y evaluados, permite identificar y analizar la información financiera representativa de la entidad seleccionada de base.

Se elaboró la ficha de análisis documental en el programa Microsoft Excel, plasmando el registro de los datos recabados, tales como el nombre de las empresas, los años a estudiar y las cifras necesarias para la aplicación, con el fin de obtener las ratios de cuentas por cobrar y el índice de morosidad. El instrumento está detallado en el Anexo 3.

3.5. Procedimientos

El análisis de la investigación comenzó con la solicitud a las empresas Peruvian Cotton Export S.A.C., D' Oro Trading Corporation S.A.C. y Peruvian

Clothing Industry S.A.C., Peruvian Clothing Industry S.A.C. (ver Anexo 4), a fin de obtener el permiso sobre el uso de sus estados financieros, tales como el estado de situación financiera y el estado de resultados, paralelamente se procedió a revisar la documentación, validando que sea información fidedigna y tenga los criterios de inclusión solicitados.

La información recolectada se obtuvo mediante la base de datos de las empresas mencionadas, donde fueron procesadas mediante la ficha de análisis documental en el programa Microsoft Excel, para recabar datos sobre las ratios de cuentas por cobrar.

3.6. Método de Análisis de Datos

La investigación se realizó sobre la base del método analítico. Pérez-Patino y Lopera-Arbelaz (2016) suscriben que el método analítico es un procedimiento científico de análisis de discurso, fundamentado en unos métodos generales que se realiza descomponiendo el todo en básicos elementos. En otras palabras, es un procedimiento que se inicia de un ámbito general, yendo hacia lo específico y analizando la información que se dispone usando el pensamiento crítico.

Se aplicó el método analítico, puesto que nuestra investigación busca plantear el análisis de la variable a describir y medir relaciones causales entre ella. Incluso se empleó la estadística descriptiva, así como la estadística inferencial, por medio del programa SPSS, como técnica en el proceso de los datos, con el fin de determinar orden y examinación de la variable, para ser medida a través de los cuadros, porcentajes, gráficos y tablas que dicho programa nos brinda, aplicando T de Student y el análisis Wilcoxon para la posible comparación de los grupos de estudio.

3.7. Aspectos Éticos

Los Aspectos éticos para Merino-Osorio et ál. (2017) son de suma importancia durante la investigación, buscando ser considerados en la práctica de los investigadores, como parte del proceso en la contribución y confianza emitida por esto mismos, sin el desvió a comportamientos antiéticos, por lo que serán regidos mediante el rigor ético que exige la ciencia.

Esta investigación se comprometió respetar y aplicar los principios brindados en el Código de ética, con normas y principios formuladas por la Universidad César

Vallejo, según la resolución de Consejo Universitario N° 0340-2020-7-UCV, dentro del cual se ha considerado los siguientes.

En primera instancia, el principio de no maleficencia. Martin-Fumado et ál. (2020) refieren que el principio de no maleficencia no debe hacer daño ni afectar al individuo y, asimismo, evitar un posible perjuicio. Consideramos este principio, porque esta investigación no agravará ni someterá ninguna acción que dañe la información y el rumbo de la investigación.

Seguido del principio de beneficencia. Dante-De Luna (2019) afirma que la beneficencia es la repulsión a acceder o a permitir los deseos, alternativas y medidas de otro individuo, por la misma ventaja de esa persona. Es deber ético tomar en práctica el principio de beneficencia, para ejercer el privilegio de los demás eliminando la existencia de cualquier daño.

En tercer lugar, se usó el principio de autonomía. Para Sánchez-Godoy y Casal-Madinabeitia (2016), la autonomía es la habilidad de dirigir la propia enseñanza y un procedimiento personal. Se aplica este principio, porque se respeta la autonomía de los autores, para que obren según su criterio, siendo independientes en su opinión.

Por último, se ejecutó la justicia. Lozano y Trifu (2019) afirman que la justicia es un elemento primordial para realizar trato equitativo. La justicia obliga que la presente investigación sea verídica y transparente, buscando un actuar ético.

Por añadidura, la investigación ha sido realizada bajo los parámetros estipulados en la Guía de elaboración de productos de investigación de Fin de Programa de la Universidad César Vallejo, aprobada mediante Resolución del Vicerrectorado de Investigación N° 110-2022-VI-UCV. Además, ha sido redactada bajo las Normas de Estilo APA (7.^a ed.); este estilo refleja la correcta estructura en la presentación de trabajos investigativos, siendo considerada para los puntos no detallados por la Guía de elaboración.

IV. RESULTADOS

Los resultados en base al objetivo general: analizar comparativamente las cuentas por cobrar, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021, fueron realizados mediante la prueba de Shapiro Wilk, de manera inicial, para la comprobación de la normalidad de los datos (Tabla 1); por tratarse de una muestra inferior a 30 datos, arroja valores no significativos (>0.05), por lo que se asume que los datos se comportan de manera normal, lo cual es suficiente para comprobar la diferencia de medias de manera paramétrica (T de Student)

Planteamiento hipotético de la normalidad:

H₀: La variable cuentas por cobrar tiene una distribución normal

H₁: La variable cuentas por cobrar es distinta a la distribución normal

Bajo un criterio de decisión de:

Si el Sig. ≤ 0.05 , se rechaza la hipótesis nula

Si el Sig. > 0.05 , no se rechaza la hipótesis nula

Tabla 1

Normalidad de las variables

Variable	gl	Sig.
Diferencia de las cuentas por cobrar antes y durante la pandemia	6	0,203

Se observa, dentro de la Tabla 2 y Figura 1, la media de las cuentas por cobrar antes de la pandemia, la cual es mayor que durante la pandemia; no obstante, se requiere evidenciar si este incremento es significativo o no, por lo que se condiciona su comprobación mediante una prueba de t de Student.

Recabando el comportamiento de las medias se muestra una disminución durante la pandemia, pues las ventas disminuyeron de manera exorbitante; no obstante, se logró realizar el cobro de algunas cuentas por cobrar aplicando métodos de cobro estratégicos, como la aplicación de descuentos, lo que trajo también una diferencia entre el antes y después de las cuentas por cobrar.

Tabla 2*Comportamiento de las medias (S/)*

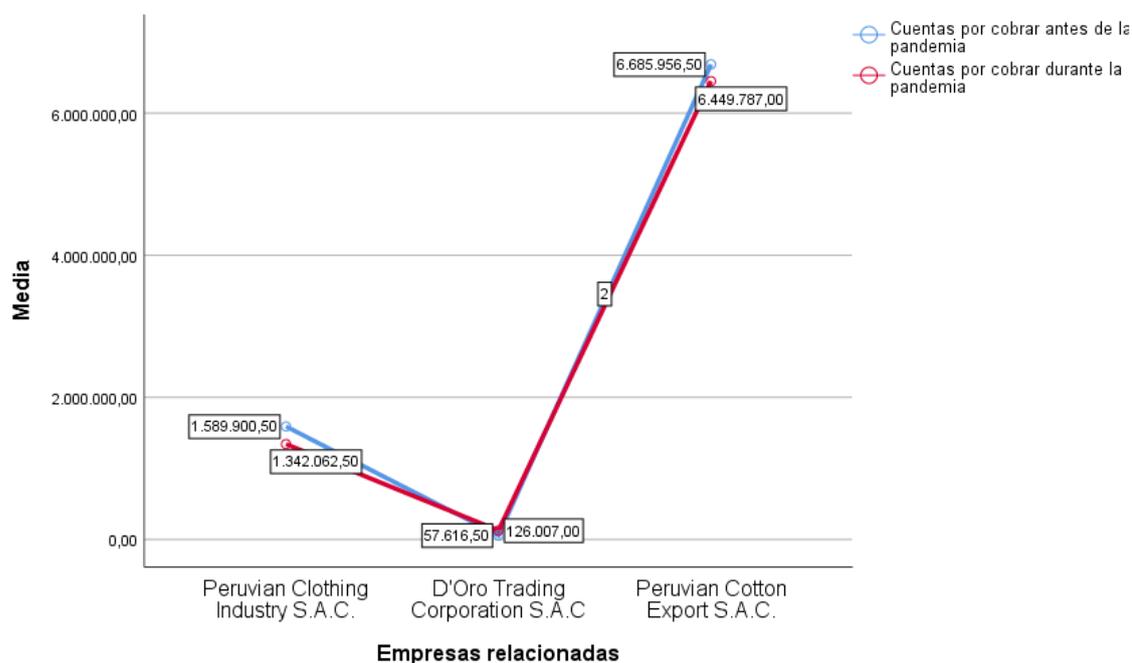
Variables	Media	N	Desv. Desviación	Desv. Error promedio
Cuentas por cobrar antes de la pandemia	2,777,824.50	6	3,109,564.85	1,269,474.54
Cuentas por cobrar durante la pandemia	2,639,285.50	6	3,012,636.15	1,229,903.56

La Figura 1 muestra las diferencias de las cuentas por cobrar antes y durante la pandemia; se observa que existe un comportamiento homogéneo de las medias durante los dos periodos en cada una de las empresas; es decir, cada una de ellas experimentó una diferencia entre los periodos, pero no es muy marcada, ya que se encuentran dentro de un mismo intervalo.

Esta disminución de las cuentas por cobrar tiene mayor precisión en la entidad Peruvian Clothing Industry S.A.C. y Peruvian Cotton Export S.A.C.; pues realizaron el cobro correspondiente para cumplir sus obligaciones; no obstante, la diferencia mostrada no es a grande escala en concordancia a las ventas, las cuales disminuyeron durante la pandemia. Por último, quien tiene un aumento relativamente mayor durante la pandemia es D' Oro Trading Corporation S.A.C.; pues desde un enfoque financiero se mostró afectada por el retraso de pagos de sus clientes, pese a que la empresa maneja una política de crédito y cobranza estricta.

Figura 1

Comportamiento de las cuentas por cobrar por empresa relacionadas, antes y durante la pandemia



Se exponen los resultados alcanzados mediante el análisis de la prueba T de Student. (La Tabla 3)

Bajo el siguiente planteamiento hipotético de investigación:

H₀: No existe diferencia significativa entre las cuentas por cobrar antes y durante la pandemia.

H₁: Existe diferencia significativa entre las cuentas por cobrar antes y durante la pandemia.

Bajo un criterio de decisión de:

Si el Sig. ≤ 0.05 , se rechaza la hipótesis nula

Si el Sig. > 0.05 , no se rechaza la hipótesis nula

Se observó que el valor sig. de 0,496 es mayor que la significancia (0.05), por lo que existe evidencia estadística idónea, para decir que la diferencia de las cuentas por cobrar en el grupo de relacionadas no es significativa, por lo que la hipótesis nula es aceptada.

Por ese motivo, la diferencia de las cuentas por cobrar en las organizaciones no ha demostrado gran relevancia, puesto que en su mayoría han mantenido una

disminución o aumento con características leves, debido al manejo medio en su gestión de cobros; además de haber mantenido un movimiento interno entre ellas, para no sentir la mayor densidad de los estragos ocasionados por la COVID-19.

Tabla 3

T de Student

Variables	Media (S/)	Sig.	t	gl
CC antes y durante la pandemia	138,539.00	0,496	0,733	5

Los resultados en base al objetivo específico 1, que busca comparar el periodo promedio de cobranza, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021.

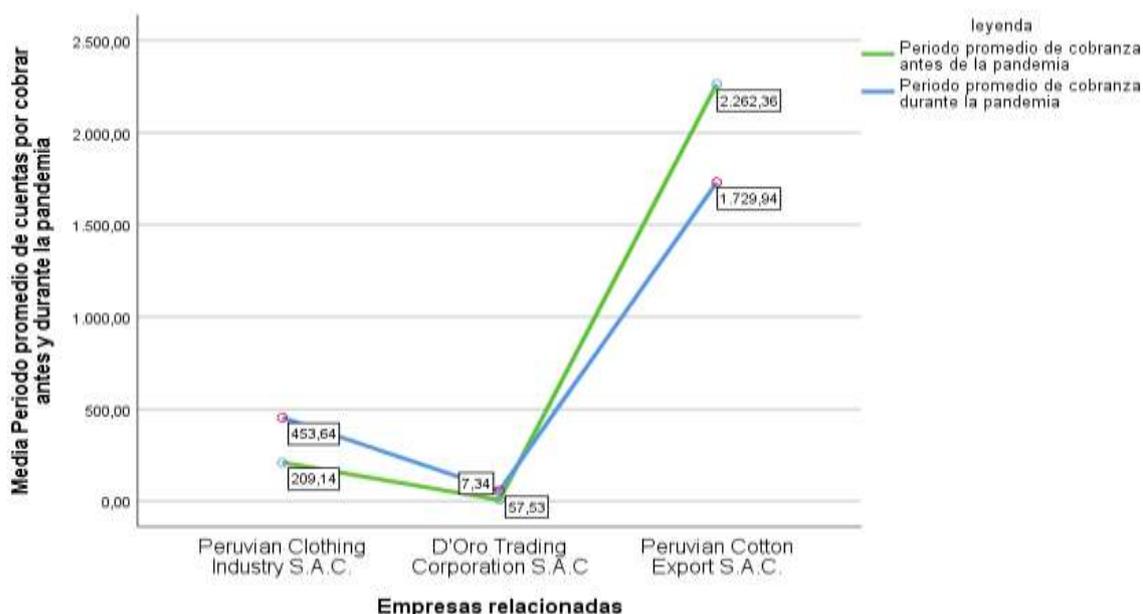
La Figura 2 muestra por separado el comportamiento de las cuentas por cobrar antes y durante del COVID-19, para el grupo de relacionadas; se observa que la tendencia de las empresas es la misma, siendo la empresa Peruvian Cotton Export SA la que supera en cifras dentro del intervalo superior a los 2 000 días, la tendencia de las demás empresas es casi homogénea en el intervalo.

Se observa también que los índices de periodo promedio de cobranza, tanto en los años comprendidos antes de pandemia y a su vez durante la pandemia. La empresa D' Oro Trading Corporation S.A.C. posee un adecuado tiempo de cobro; pues nos indica que antes de la pandemia se tornaba en efectivo las cuentas por cobrar en una media de 7 días, menor al plazo que mantienen en su política de cobro que es a 30 días; en cambio, durante la pandemia superó el tiempo de espera a 58 días, mostrando de este modo que sí existió un efecto negativo en el periodo de cobro, debido a que sus clientes empezaron a entrar en un cierre temporal de sus actividades y muchos se encontraban perjudicados económicamente. Por otro lado, la empresa Peruvian Cotton Export S.A.C. presentaba un cobro de efectivo mayor a 2 000 días antes de la pandemia, esto ocurre por el cambio de actividad que tuvo la empresa años atrás, dedicada actualmente a los alquileres; esto hizo que no se cobren cuentas pasadas bajo la actividad de confección de prendas de vestir, siendo estas acumuladas y a su vez contabilizadas por estimación de

cobranza dudosa los años 2020 y 2021, además durante la pandemia se vio forzada a realizar el cobro, disminuyendo así el periodo a casi 1730 días.

Figura 2

Comportamiento de las medias del periodo promedio de cobranza de las empresas relacionadas, antes y durante la pandemia



El resultado dado en base a la prueba de Shapiro Wilk se muestra en la Tabla 4, para la diferencia de la dimensión periodo promedio de cobranza antes y durante la pandemia, el valor sig. de 0,000 es menos que la significancia (0,05), por eso se establece un análisis de comparación no paramétrica, como la prueba de Wilcoxon.

Tabla 4

Normalidad del periodo promedio de cobranza

Diferencia	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Periodo de cobranza antes y durante la pandemia	0,508	6	0,000

Los resultados adquiridos mediante la prueba de Wilcoxon, son mostrados en la Tabla 6.

Bajo el siguiente planteamiento hipotético de investigación:

H₀: No existe diferencia significativa entre el periodo promedio de cobranza antes y durante la pandemia.

H₁: Existe diferencia significativa entre el periodo promedio de cobranza antes y durante la pandemia.

Bajo un criterio de decisión de:

Si el Sig. ≤ 0.05 , se rechaza la hipótesis nula

Si el Sig. > 0.05 , no se rechaza la hipótesis nula

La mayoría de cifras del periodo promedio de cobranza fue mayor durante la pandemia (ver Tabla 5); sin embargo, estos resultados no son suficientes para definirlos como significativos; al contrastar con el valor sig. asintótica de la Tabla 6 ($0,917 > 0,05$) se acepta la hipótesis nula, deduciendo que no existe diferencia significativa entre el periodo promedio de cobranza antes y durante la pandemia.

Tabla 5

Rangos del periodo promedio de cobranza

Dimensión en diferencia		N	Rango promedio	Suma de rangos
Periodo promedio de cobr. durante la pandemia	Rangos negativos	2 ^a	5,00	10,00
	Rangos positivos	4 ^b	2,75	11,00
Periodo promedio de cobr. antes de la pandemia	Empates	0 ^c		
Total		6		

Nota. a. Periodo prom. de cobranza durante la pandemia < Periodo prom. de cobranza antes de la pandemia.

b. Periodo prom. de cobranza durante la pandemia > Periodo prom. de cobranza antes de la pandemia.

c. Periodo prom. de cobranza durante la pandemia = Periodo prom. de cobranza antes de la pandemia

Esto se debe a que, en el ámbito financiero, las empresas de manera global han tenido un adecuado cobro, aunque algunas presentaron una diferencia que a simple vista simula ser de gran tamaño, la prueba de Wilcoxon indica que la diferencia no ha tenido gran impacto dentro del periodo promedio de cuentas por cobrar.

Tabla 6*Prueba de Wilcoxon*

Valor	Periodo promedio de cobro durante la pandemia - Periodo promedio de cobro antes de la pandemia
Z	-0,105 ^b
Sig. asintótica(bilateral)	0,917

Nota. b. Se basa en rangos positivos.

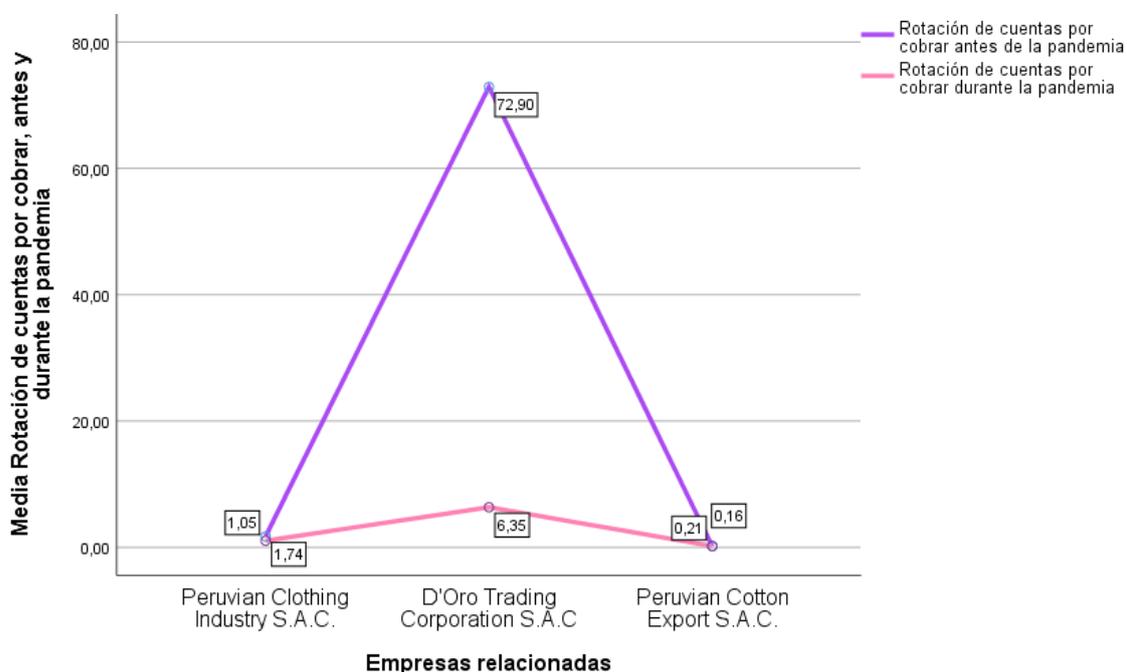
Los resultados en base al objetivo específico 2: comparar la rotación de las cuentas por cobrar, entre el antes y durante del COVID-19 en el grupo de relacionadas, para los años del 2018 al 2021.

En la Figura 3 se observa que la empresa D'Oro Trading Corporation SAC es la empresa, dentro del grupo de empresas relacionadas, que presenta cifras en la rotación de cuentas por cobrar con un intervalo arriba de 70 veces, mientras que las otras empresas, las cuales tienden a la homogeneidad en un intervalo por debajo de 2 veces.

Bajo una interpretación financiera, este indicador muestra la cantidad de veces que las cuentas por cobrar rotan al año, dándonos como resultado que la empresa con mayor capacidad y retorno de efectivo es la empresa D' Oro Trading Corporation, debido a que, en el 2018, rotó 115 veces, mientras que en el 2019 fue de 31 veces, por lo que posee un control interno eficiente en el área de cobranzas, pese a la pandemia se mantuvo con una rotación de 6 veces en promedio. Cabe mencionar, que la empresa con el menor índice de rotación es Peruvian Cotton Export S.A.C., porque al año refleja una rotación menor a 1. Por otro lado, la empresa Peruvian Clothing Industry S.A.C. mantiene un promedio mayor a 1 en el contexto de un antes y durante la pandemia, debido al movimiento interno entre las empresas, lo cual no le permite retornar el efectivo en mayor cantidad de veces, pues esta vende de manera directa a la empresa D' Oro Trading Corporation S.A.C., pero no recibe de manera oportuna el pago sus facturas, poniendo en riesgo la solvencia de la empresa.

Figura 3

Comportamiento de las medias de la rotación de cuentas por cobrar de las empresas relacionadas, antes y durante la pandemia.



La Tabla 7 señala el resultado, según Shapiro Wilk para la diferencia de la dimensión rotación de las cuentas por cobrar antes y durante la pandemia; la significancia es menor al 0.05; pues el valor de sig. es de 0,001, desarrollando un análisis de comparación no paramétrica, en este caso la prueba de Wilcoxon

Tabla 7

Normalidad de la rotación de las cuentas por cobrar

Diferencia	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Rotación de las cuentas por cobrar antes y durante la pandemia	0,635	6	0,001

Los resultados de la prueba de Wilcoxon se encuentran en la Tabla 9.

Bajo un planteamiento hipotético de investigación:

H₀: No existe diferencia significativa entre la rotación de las cuentas por cobrar antes y durante la pandemia.

H₁: Existe diferencia significativa entre la rotación de las cuentas por cobrar antes y durante la pandemia.

Bajo un criterio de decisión de:

Si el Sig. ≤ 0.05 , se rechaza la hipótesis nula

Si el Sig. > 0.05 , no se rechaza la hipótesis nula

En su mayoría, las cifras de rotación de cuentas por cobrar fueron mayor antes de la pandemia, expuestos en la Tabla 8; sin embargo, estos resultados no son suficientes para definirlos significativos; al contrastar con el valor sig. asintótica de la Tabla 9 ($0,225 > 0,05$) aceptando la hipótesis nula, la cual establece que no existe diferencia significativa entre la rotación de las cuentas por cobrar, antes y durante la pandemia.

Desde el punto financiero, pese a que existe una descendencia en la cantidad de veces que rota las cuentas por cobrar y es convertida en dinero dentro del contexto de un antes y durante la COVID-19, la prueba Wilcoxon nos indica que esta no representa una diferencia significativa.

Tabla 8

Rangos de la rotación de cuentas por cobrar

Dimensión en diferencia		N	Rango promedio	Suma de rangos
Rotación de cuentas por cob. durante la pandemia -	Rangos negativos	3 ^a	4,00	12,00
	Rangos positivos	2 ^b		
Rotación de cuentas por cob. antes de la pandemia	Empates	1 ^c	1,50	3,00
	Total	6		

Nota: a. Rot. de ctas. por cobrar durante la pandemia < Rot. de ctas. por cobrar antes de la pandemia.

b. Rot. de ctas. por cobrar durante la pandemia > Rot. de ctas. por cobrar antes de la pandemia

c. Rot. de ctas. por cobrar durante la pandemia = Rot. de ctas. por cobrar antes de la pandemia

Tabla 9*Prueba de Wilcoxon*

Valor	Rotación de las cuentas por cobrar durante la pandemia – Rotación de las cuentas por cobrar antes de la pandemia
Z	-1,214 ^b
Sig. asintótica(bilateral)	0,225

Nota: a. Prueba de rangos con signo de Wilcoxon

b. Se basa en rangos positivos.

Sobre la del objetivo específico 3: comparar el nivel de morosidad, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021, se analizaron los resultados por medio del indicador de morosidad.

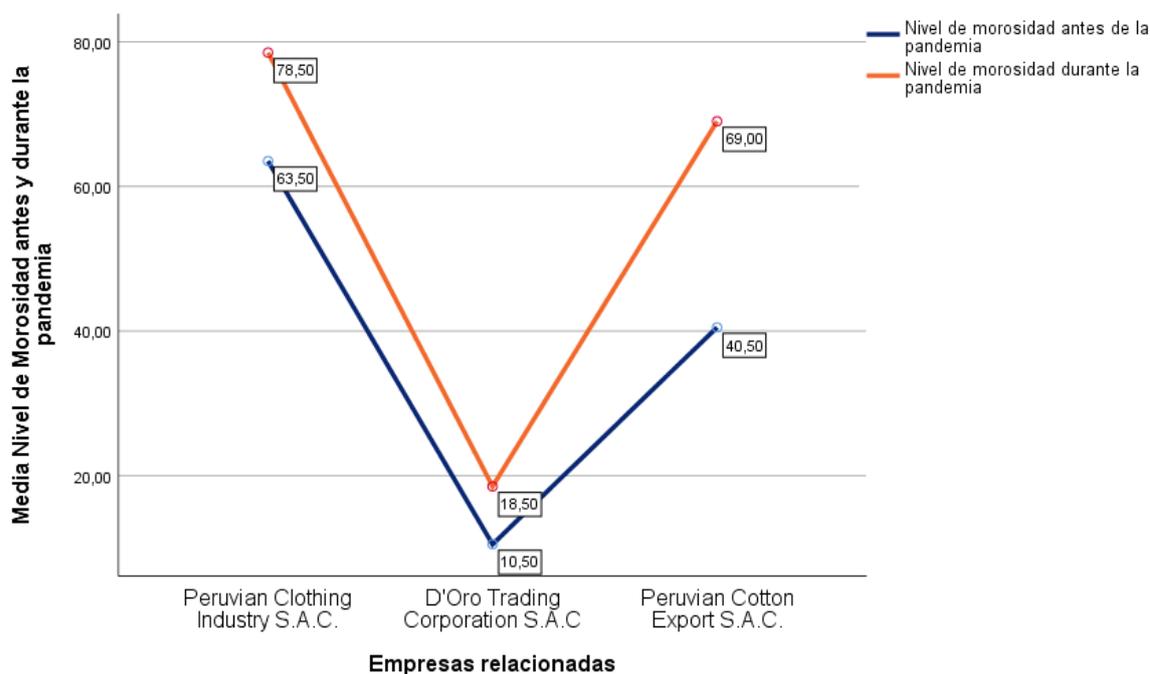
En la Figura 4 se observa que la empresa Peruvian Clothing Industry S.A.C. presenta el porcentaje de morosidad más alto, en un intervalo superior, por encima del 63%; esto se debe a que, según la data interna, sus ventas a crédito representan más del 80% en relación a estos 4 años estudiados, es la empresa con más clientes morosos, yendo en aumento el porcentaje de morosidad desde un 63.5% hasta un 79% durante la pandemia.

Por otro lado, la D' Oro Trading Corporation muestra un porcentaje de morosidad leve, menor al 18%; pues de todas las empresas mencionadas, la que tiene una mayor ejecución de sus políticas de crédito y cobranza es esta empresa, ya que hacen un análisis previo y poseen dentro de su sistema una clasificación de sus clientes, en concordancia con su capacidad de pago, reflejando sus estrategias en los índices evaluados.

Con el mismo alcance, la empresa Peruvian Cotton Export S.A.C. presentó un aumento del 28.5%, poniendo en riesgo su competitividad, teniendo que recurrir a financiamientos externos por carecer de fluidez económica.

Figura 4

Comportamiento de las medias del nivel de morosidad por cobrar de las empresas relacionadas, antes y durante la pandemia.



La Tabla 10 muestra el resultado de la prueba Shapiro Wilk, para efectos de la diferencia de la dimensión nivel de morosidad antes y durante la pandemia, el valor sig. de 0,517 es mayor que la significancia (0,05), por lo que se considera que los datos llevan un comportamiento normal, viendo la diferencia de medias de manera paramétrica (T de Student)

Tabla 10

Normalidad del nivel de morosidad

Diferencia	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Ig	Sig.
Nivel de morosidad antes y durante la pandemia	0,922	6	0,517

La Tabla 11 muestra los resultados de la prueba de T de Student, bajo el siguiente **planteamiento hipotético de investigación**:

H₀: No existe diferencia significativa entre el nivel de morosidad antes y durante la pandemia.

H₁: Existe diferencia significativa entre el nivel de morosidad antes y durante la pandemia.

Bajo un criterio de decisión de:

Si el Sig. \leq 0.05, se rechaza la hipótesis nula

Si el Sig. $>$ 0.05, no se rechaza la hipótesis nula

La Tabla 11 muestra la evidencia de que hay diferencia sig. de 0.023 en el nivel de morosidad, suficiente evidencia estadística, para decir que la diferencia del nivel de morosidad en las empresas relacionadas es significativa ($<$ 0.05), aceptando así la hipótesis alterna.

Tabla 11

T de Student nivel de morosidad

Variables	Media	Sig.	t	gl
Nivel de morosidad antes y durante la pandemia	-16,67	0.023	-3,257	5

V. DISCUSIÓN

En concordancia con los resultados adquiridos mediante el análisis estadístico, se logró la contrastación en las cuentas por cobrar antes y durante la COVID-19, en entidades relacionadas: Peruvian Clothing Industry S.A.C., D' Oro Trading Corporation S.A.C. y Peruvian Cotton Export S.A.C. Sobre la base del enfoque general, la crisis sanitaria de la COVID-19 no implicó un efecto pernicioso dentro de las cuentas por cobrar.

Inicialmente, la empresa Peruvian Cotton Export S.A.C. presentó en promedio, los periodos 2018 y 2019, un total de cuentas por cobrar de S/6 685 956,50; sin embargo, muestra una disminución durante los años de la presencia de la COVID-19: 2020 y 2021, con una media de S/6 449 787,00; las ventas decayeron en mayor proporción; el motivo más relevante fue que, a pesar de la ejecución de las gestiones de cobranza y con el pasar del tiempo, no se obtuvo el cobro del dinero, incurriendo así en la provisión de cuentas incobrables, reduciendo las cuentas por cobrar en el tiempo de duración de la pandemia.

Por su parte, la empresa D' Oro Trading Corporation S.A.C. mantuvo un promedio antes de la COVID-19 en S/57 616,50, sufriendo un aumento del 54% en sus cuentas por cobrar, en el pico más alto que mostró la pandemia, puesto que la empresa realiza la compra y venta de prendas de vestir; consecuentemente, su actividad no presentó ser una necesidad básica, disminuyendo de esta forma sus ventas. Sus clientes se encontraban con una deficiencia tanto económica, como financiera, por lo que no lograban realizar el cobro adecuado a su cartera de clientes, pese a que esta empresa mantiene una política de cobranza estricta.

Por otro lado, la empresa Peruvian Clothing Industry S.A.C. agilizó el cobro de sus cuentas, pues necesitaba efectivo para sufragar el pago de su planilla, por lo que logró disminuir sus cuentas por cobrar a una media de S/948 153,00 en el año 2021, de S/1 735 972,00 que figuraba en año 2020, apreciando que, pese al contexto desarrollado, mantiene un personal capacitado para la persuasión a sus clientes y lograr el cobro de dichas facturas.

En cuanto al índice de periodo promedio de cobranza, que pertenece al primer objetivo específico, no presentó una diferencia significativa, pues la empresa que se encontraba por encima del valor teórico acertado y con el mejor indicador

era D' Oro Trading Corporation S.A.C. con un retorno del dinero en 3 días y 12 días, los años 2018 y 2019, respectivamente, dando un promedio de 7 días en lo que se realiza el cobro del dinero antes de la pandemia. Esta última empresa ha sido la menos afectada, demostrando un control eficiente de este rubro.

Aunque la empresa mencionada anteriormente tuvo un aumento en los días de cobro, el año 2020 lo realizó en menos de 60 días, tiempo estipulado y considerado dentro de sus políticas de crédito, como tiempo límite para el pago de sus clientes. A pesar de eso, se tuvo una mínima diferencia; el año 2021, la empresa presenta el cobro en 65 días, generando 5 días de retraso a lo esperado. Lo que determina, en forma global, que su periodo de cobro es un tiempo adecuado y sujeta un manejo muy eficiente de las cuentas por cobrar.

Antes de los efectos negativos de la COVID-19, Peruvian Clothing Industry S.A.C., mantuvo un indicador menor a los 210 días en promedio, los años 2018 y 2019; se sostenía dentro del corto plazo, pero se vio afectada en el tiempo, pues terminó llegando a superar el año, en los periodos 2020 y 2021. El foco central de la COVID-19 perjudicó a la empresa, no solo con la disminución de las ventas, sino también con la necesidad de otorgar mayores ventas al crédito, con el fin de mantener la fidelización de sus clientes.

No obstante, la empresa Peruvian Cotton Export S.A.C. antes de pandemia presentaba un plazo mayor a los 6 años para la realización del cobro; mientras que, durante la pandemia debido a la necesidad de la empresa y la exigencia referida, se disminuye el tiempo en 5 años, debido al mal manejo de la empresa en el cobro de estas cuentas, al momento de realizar el cambio de actividad, dejando sin importancia las facturas pendientes de cobro, además de ser la más perjudicada en tiempos de pandemia; pues sus arrendatarios pertenecen al mismo grupo de empresa, por lo que mantenía sin cobrar el alquiler, a pesar de superar el plazo mayor a 1 año.

Respecto del segundo objetivo específico, la ratio de rotación de cuentas por cobrar, comparado antes y durante la COVID-19 en las empresas relacionadas, no presentó una diferencia significativa, antes de la pandemia encabezaba la rotación de la cartera de clientes la D' Oro Trading Corporation S.A.C., con 78 veces, seguida de Peruvian Clothing Industry S.A.C. con una rotación menor a 2; en cambio, mantuvo el indicador más bajo Peruvian Cotton Export S.A.C., estuvo por

debajo del $0,15 < 1$. Demostrando así que D' Oro Trading Corporation, mediante la gestión de cobranzas, cumple su misión de transformar dichas cuentas en activos líquidos en el menor plazo, revirtiendo de este modo cualquier efecto desfavorable en el Capital de Trabajo o el flujo de caja de la entidad.

Eventualmente, durante la COVID-19 se reflejó que la empresa con mejor indicador de rotación de cuentas por cobrar es D' Oro Trading Corporation S.A.C. con una rotación de 6 veces al año, seguida de Peruvian Clothing Industry S.A.C, la cual manifiesta una rotación al año; sin embargo, Peruvian Cotton Export S.A.C. debido al inadecuado control que ha realizado, no rota su cartera, pues su indicador es de $0,21 < 1$, por eso el proceso de cobro es deficiente, con falencia en las políticas de crédito y clientes sin clasificación de su viabilidad o solvencia financiera. Lo que genera que dicha empresa pueda estar en riesgo de no hacer frente a sus obligaciones con terceros, incurriendo en unos años a solventarse por medio de préstamos y sus cuentas acumuladas se conviertan en incobrables.

En conjunto, las 3 empresas mantenían un comportamiento homogéneo de las medias, las dos etapas en comparación, esto hizo que la significancia sea mayor al 0,05, se establece que no se presentó un impacto significativo que perjudique dicha rotación; a pesar de eso, se puede notar que, en forma global, estas tres entidades mantenían una media muy baja, antes así como durante esta crisis sanitaria, por la mala ejecución del cobro, ya sea no solo por sus políticas, si no por evitar perder más clientes.

Por último, el índice de nivel de morosidad presentó una diferencia significativa; la empresa que mayor porcentaje de morosidad presenta es Peruvian Clothing Industry S.A.C., debido a que en la etapa pre-coronavirus tuvo un indicador promedio del 63.5%, dentro de sus cuentas por cobrar, que origina esta proporción tan elevada de morosidad, son sus cuentas por cobrar relacionadas, potenciándose a 78.5% a raíz del COVID-19, el motivo de esto son las cuentas acumuladas que no fueron destinadas como incobrables, por pertenecer al mismo grupo empresarial. La empresa Peruvian Cotton Export S.A.C. también se le acercó con un 69% percibido, por la mala consolidación de la información de sus clientes.

En este sentido, a mayor morosidad existente, la situación económica de la empresa es inferior. Ambos conceptos se relacionan directamente, generando negativamente un índice alto de morosidad, la cual siempre producirá, si no se

elimina el incumplimiento de las obligaciones, despidos y riesgos que terminarán haciendo que la empresa quiebre.

Por otro lado, la empresa que mantiene el indicador con un porcentaje mínimo es D' Oro Trading Corporation S.A.C, la cual manejaba antes de la pandemia una media del indicador en 10.5% y durante la pandemia aumentó a 18.5%; pese a que se encuentra por debajo del 50%, la empresa igual debe establecer estrategias para minimizar este porcentaje, el cual aumentó debido al contexto económico, lleno de incertidumbre y sin movimiento comercial que dejó la COVID-19.

La investigación fue realizada en el contexto de un tipo de estudio descriptivo comparativo; pues en estudios de contabilidad con diversas empresas y diversos contextos, este estudio permite mayor comprensión y utilidad, para observar el comportamiento de la variable en una comparación más exhaustiva.

VI. CONCLUSIONES

En esta parte del estudio realizado se registran las siguientes conclusiones:

Primera. En relación con el objetivo general, en las cuentas por cobrar no existió diferencia significativa antes y durante la COVID-19, con un p valor de 0,496. A pesar de ello, se observa que el efecto dado ha sido positivo, con una diferencia de medias de S/138 539,00. Esto refiere que las cuentas por cobrar antes de la pandemia fueron mayores, demostrando su desempeño de manera normal. Así mismo, no se debe permitir que las cuentas por cobrar se incrementen, pues se incurriría en costos innecesarios de financiamiento, a su vez en la necesidad de préstamos por falta de liquidez.

Segunda. Respecto del periodo promedio de cobro, se llega a concluir que no existió diferencia significativa antes y durante la COVID-19, por lo que obtuvo una significancia bilateral de 0,917. La empresa con el mejor indicador era D' Oro Trading Corporation S.A.C., con periodos menores a 58 días, pese al contexto en el que se encontraba, lo que determina que la empresa presenta un flujo adecuado en sus gestiones de cobro; además, mantener en ambas etapas una mayor inversión en sus clientes. No obstante, la empresa Peruvian Cotton Export S.A.C. se encuentra por debajo de lo esperado, con periodos de cobros mayores a 5 años, evidenciando la posibilidad de enfrentar un riesgo financiero.

Tercera. Sobre la rotación de cuentas por cobrar no existió diferencia significativa antes y durante la COVID-19, con una significancia bilateral de 0,225. Esto significa que esta rotación, pese a haber sido reducida, no impactó de manera severa sobre las empresas. Peruvian Cotton Export S.A.C. presenta la ratio más bajo, siendo este <1 , lo que derivó a que la conversión de estas cuentas a efectivo sea aplazada cada vez más, por el mal control y falta de sistematización en las cuentas por cobrar de esta empresa.

Cuarta. Finalmente, se deduce que sí existió diferencia significativa entre el nivel de morosidad, antes y durante la COVID-19, con un p valor de 0,023. No obstante, el impacto dado fue negativo, con una diferencia de medias de -16,67. Infiriendo así que las empresas de manera homogénea sufrieron el aumento de la morosidad, arraigado por ser dependiente del comportamiento de los clientes.

VII. RECOMENDACIONES

Sobre la base del análisis realizado en esta investigación, las recomendaciones planteadas, para los socios de las empresas y trabajadores de las mismas, se expresan a continuación:

Primera. Reconsiderar que, en las políticas de crédito y cobranza, el plazo de venta a crédito sea menor a 60 días, para poseer la disponibilidad del dinero. Adicionalmente, evaluar si el cliente pertenece a la cartera morosa o si es un cliente ideal y realiza sus pagos a tiempo, de tal manera que el proceso de aprobación sea más seguro y eficiente.

Segunda. Usar los diversos medios de pago, a fin de que el cliente tenga mayores opciones, para cancelar su deuda, ya sea mediante los nuevos aplicativos: tunki, yape o plin.

Tercera. Aplicar sistemas de cobranzas a través de softwares; por ejemplo, CRM o RCS, que brindan bases de datos detallando los niveles de pago de los clientes, ofreciendo así información precisa de los usuarios, quienes en su mayoría superan el plazo acordado, permitiendo una toma de decisión segura, evitando que se ponga en riesgo las finanzas de las empresas.

Cuarta. Del mismo modo, mantener parte de la inversión dentro de las cuentas por cobrar; no obstante, se debe considerar una evaluación de manera vigilada a cada cliente y brindarles descuentos por pronto pago.

Quinta. Agilizar las cuentas por cobrar vencidas, porque mientras mayor sea el tiempo que se deje por cobrar, se incrementa el riesgo de que sea incobrable o solo se recaude de forma parcial, disminuyendo así la capacidad de liquidez.

Sexta. Para futuras investigaciones, se recomienda elaborar estudios de tipo descriptivo-comparativo, con preferencia si se realizan comparaciones de empresas o serán evaluadas en diversos contextos o etapas, junto a la aplicación de ratios, pues logrará obtener una información detallada y exacta de su investigación.

REFERENCIAS

- Abuhommous, A. y Mashoka, T. (2017). A dynamic approach to accounts receivable: the case of Jordanian firms. *Eurasian Bus Rev*, 8, 171–191. <https://doi.org/10.1007/s40821-017-0074-8>
- American Psychological Association. (2020). *Publication manual of the American Psychological Association (7th ed.)*. <https://doi.org/10.1037/0000165-000>
- Arias, J., Covinos, M. y Caceres, M. (2020). Formulación de los objetivos específicos desde el alcance correlacional en trabajos de investigación. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 4(2), 237-247. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v4i2.73
- Banco Mundial (17 de febrero del 2021). Cómo la COVID-19 (coronavirus) afecta a las empresas en todo el mundo. *Grupo Banco Mundial*. <https://www.bancomundial.org/es/news/infographic/2021/02/17/how-covid-19is-affecting-companies-around-the-world>
- Carrera, P., Valenzuela, C., Morillo, E., y Noboa, J. (2019). Crédito y cobranza. Un análisis en Seguros Equinoccial. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, Vol. 7, 1–20. <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=eue&AN=141222873&lang=es&site=ehost-live>
- Carrera, S. L. (2017). *Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015* [tesis de Licenciatura, Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio Institucional UPS. <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/14504>
- Chenet, M. E., Bollet, F., Vargas, J. L., y Canchari, Y. E. (2020). Estudio descriptivo comparativo de la gestión pública en educación desarrollada por los directores de dos Institutos Superiores Pedagógicos de Apurímac Perú. *Cultura viva Amazónica*, 4(3), 73-77. <https://n9.cl/ewj8d>
- Cochea Tomalá, H., Tigreiro, F., Tomalá, L., Panchana, M. y (2020). Auditorías a las cuentas de activo: Efectivo y Cuentas por Cobrar. *Journal of business and entrepreneurial studies*, 4(1). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=573667940026>

- Condori, P. (2020). Rol del directivo y docente en el nivel de lectura del estudiante. *Revista ConCiencia EPG*, 5(1), 26 - 37.
<https://doi.org/10.32654/CONCIENCIAEPG.5-1.3>
- Dante, L. (2019). Problemática y definiciones en torno a la eutanasia. *Luxiérnaga*, 9(17), 13-22.
<https://revistas.uaa.mx/index.php/luxiernaga/article/view/2692/2352>
- Flores, E., Miranda, M. G., & Villasís, M. Á. (2017). The research protocol VI: How to choose the appropriate statistical test. Inferential statistics. *Revista alergia México*, 64(3), 364-370. <https://doi.org/10.29262/ram.v64i3.304>
- Flores, G., Campoverde, J., Romero, A., y Coronel, K. (2021). Aproximación predictiva al riesgo crediticio comercial en empresas alimenticias ecuatorianas. *Estudios Gerenciales*, 37(160), 413-424.
<https://doi.org/10.18046/j.estger.2021.160.4022>
- Gonzales Pisco, E. y Sanabria Bolaños, S. W. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015. *Revista De Investigación Valor Contable*, 3(1), 57 - 72. <https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1232>
- González, D. (2017). Ficha de análisis especializada para manuales de aprendizaje de español como segunda lengua. *Tonos Digital*, (33), 1-24.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/ficha-de-analisis-especializada-para-manuales/docview/1936201695/se-2?accountid=37408>
- Guija Romero, M. M. y Terry Ponte, O. F. (2021). Análisis de las cuentas por cobrar en bancos de Lima. *Revista Hechos Contables*, 1(1), 49–63.
<https://doi.org/10.52936/rhc.v1i1.59>
- Hernández Mendoza, S. L. y Duana Ávila, D. (2020). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA*, 9(17), 51-53.
<https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icea/article/download/6019/7678>
- Herrera, A. G., Betancourt Gonzaga, V., Herrera, A. H., Vega Rodriguez, S., y Vivanco Granda, E. (2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *Quipukamayoc*, 24(46), 153–162.
<https://doi.org/10.15381/quipu.v24i46.13249>

- 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 & Data Systems*, 120(1), 215-230. <https://doi.org/10.1108/IMDS-04-2019-0228>
- Hurtado Quiñónez, D. R. (2017). *Análisis a las cuentas por cobrar del comercial "Almacenes El Costo" de la Parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro* [tesis de Licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio Institucional PUCE. <https://repositorio.pucese.edu.ec/handle/123456789/1387>
- Junguitu, A. y Agudo, A. (2020). Post COVID-19: Impacto en el ámbito de las ventas. *KPMG Tendencias*. <https://www.tendencias.kpmg.es/2020/04/covid-19-ventas/>
- Larreategui Lalangui, E. J. (2021). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Cooperativa Agraria Frontera San Ignacio L.T.D.A [tesis de Licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio Institucional USS. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/8466>
- Leal Fica, A. L., Aránguiz Casanova, M. A. y Gallegos Mardones, J. (2018). Análisis De Riesgo Crediticio, Propuesta Del Modelo Credit Scoring. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 26(1), 181–207. <https://doi.org/10.18359/rfce.2666>
- Ledesma Fernández, L. K. y Cienfuegos Fructus, P. (2021). *Cuentas por cobrar y la liquidez: Un análisis dentro del contexto del covid-19 en empresas aseguradoras* [tesis de Licenciatura, Universidad Peruana Unión]. Repositorio Institucional UPU. <http://hdl.handle.net/20.500.12840/4852>
- Lozano, M., y Trifu, L. (2019). Coeducar para la paz: perspectiva de género para la justicia social. *Tendencias Pedagógicas*, (34), 51–61. <https://doi.org/10.15366/tp2019.34.005>
- Maldonado Guardamino, I. M. y Inga Uruchi, J. D. (2021). *Las cuentas por cobrar y la liquidez: Análisis comparativo en el contexto de la pandemia por COVID-19* [tesis de Licenciatura, Universidad Peruana Unión]. Repositorio Institucional UPU. <http://hdl.handle.net/20.500.12840/4729>

- Mantilla, J. y Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *SCIENDO*, 23(4), 259-263.
<https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>
- Martin Fumado, C., Gómez Durán, E. y Morlans Molina, M. (2020). Consideraciones éticas y médico-legales sobre la limitación de recursos y decisiones clínicas en la pandemia de la COVID-19. *Revista Española de medicina general*, 46(3), 119-126.
<https://doi.org/10.1016/j.reml.2020.05.004>
- Meilani, M. y Pandoyo, P. (2019). The Influence of Account Receivable for Inventory of Income before Tax. *Ilomata International Journal of Tax and Accounting*, 1(1), 35-40. <https://doi.org/10.52728/ijtc.v1i1.42>
- Merino Osorio, C., Mattar, G., Leppe, J., Bahamondes, P. y Lecaros, J. (2017). *Acta Bioethica*, 23(1), 47-54. <http://dx.doi.org/10.4067/S1726-569X2017000100047>
- Morales García, K. y Carhuanchó Mendoza, I. M. (2020). Estrategias Financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la Compañía Aquasport SAC. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(2), 21-40.
<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>
- Nolazco Labajos, F. A., Ortiz Taípe, I. L., y Carhuanchó Mendoza, I. M. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(1), 13-27.
<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n1.2020.189>
- Orozco Alvarado, J. C. (2018). El Marco Metodológico en la investigación cualitativa. Experiencia de un trabajo de tesis doctoral. *Revista Científica De FAREM-Estelí*, (27), 25–37. <https://doi.org/10.5377/farem.v0i27.7055>
- Otzen, T. y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *Int. J. Morphol.*, 35(1), 227-232. <http://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>
- Peralta Urda, D. M. (2021). Incidencia de las cuentas por cobrar sobre la liquidez, en el Colegio Adventista del Atlántico Max Trummer, Colombia, durante el período 2017-2018. *Revista Hechos Contables*, 1(1), 17–35.
<https://doi.org/10.52936/rhc.v1i1.57>

- Pérez Patino, J. D. y Lopera Arbelaz, I. C. (2016). Gestión humana de orientación analítica: un camino para la responsabilización. *Revista de Administración de Empresas*, 56(1), 101-113. <https://doi.org/10.1590/S0034-759020160109>
- Periche Delgado, G. S., Ramos Farroñan, E. V. y Chamolí, A. (2020). La morosidad ante un confinamiento del Covid-19 en la Caja Rural de Ahorro y Crédito Raíz, Perú. *Investigación Valdizana*, 14(4), 206–212. <http://revistas.unheval.edu.pe/index.php/riv/article/view/801>
- Quiroz Menor, D. y Barrios Solano, R. M. (2020). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en La asociación educativa adventista Nor Oriental, 2020. *Balance's*, 7(10), 48-56. <http://hdl.handle.net/20.500.12840/4216>
- Ramírez, Z. (21 de setiembre del 2020). Se ahondan problemas contables en las empresas por la pandemia. *Diario Gestión*. <https://gestion.pe/economia/empresas/se-ahondan-problemas-contables-en-las-empresas-por-la-pandemia-noticia/?ref=gesr>
- Roncal, D. (2020). Incobrables en tiempos de COVID. *Crowe Perú News*. <https://www.crowe.com/pe/-/media/Crowe/Firms/Americas/pe/CroweHorwathPE/files/insighs/ACTboletincrowe-junio2020.pdf?la=es-PE&modified=20200902155044&hash=9480A13D353EF682C21E3BC45022BB73AE492BC0>
- Sánchez Godoy, I. y Casal Madinabeitia, S. (2016). El desarrollo de la autonomía mediante las técnicas de aprendizaje cooperativo en el aula de 12. *Porta Linguarum*, (25), 179-190. <https://doi.org/10.30827/Digibug.53915>
- Tomalá Gómez, G. S. (2018). *Cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía de transportes TRANSCISA S.A., Cantón Salinas, provincia de Santa Elena*. Año 2017 [tesis de Licenciatura, Universidad Estatal Península de Santa Elena]. Repositorio Institucional UEPSEU. <https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/handle/46000/4647>
- Umasi, B. y Choquepuma, V. (2018). Tendencia de las cuentas por cobrar y ratios de actividad en una empresa privada de Lima, en los periodos 2011 -2015. *Revista de Investigación Universitaria*, 5(2), 1-7. <https://doi.org/10.17162/riu.v5i2.978>

- Universidad Cesar Vallejo (2017). *Código de Ética en la investigación de la Universidad César Vallejo, Resolución de consejo Universitario N.º 0340-2021/UCV*. <https://www.ucv.edu.pe/wp-content/uploads/2020/09/RCUN%C2%B00340-2021-UCV-Aprueba-Modificacion-Codigo-Etica-en-Investigacion.pdf>
- Urbina Póveda, M. (2019). Riesgo de crédito: Evidencia en el sistema bancario ecuatoriano. *Boletín De Coyuntura*, (23), 4-9. <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/842>
- Vásquez Villanueva, C. A., Terry Ponte, O. F., Huamán Tito, M. J. y Cerna Carrazco, C. S. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Visión de futuro*, 25(2), 195-214 <https://dx.doi.org/https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006.es>
- Ventura León, J. L. (2017). ¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria. *Revista Cubana de Salud Pública*, 43(4), 648-649. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21453378014>
- Wafula, W., Tibbs, C. y Ondiek, A. (2019). Average Collection Period and Financial Performance of Nzoia Water Services Company. *International Journal of Multidisciplinary and Current Reseach*, 7, 273-279. <https://doi.org/10.14741/ijmcr/v.7.3.5>
- Zegarra Villareal, D. y Paz Jesús, A. (2017). Cohesión, adaptabilidad y composición familiar en adolescentes del Callao, Perú. *Propósitos y Representaciones*, 5(2), 21-64. <https://doi.org/10.20511/pyr2017.v5n2.158>

ANEXOS

Anexo 1

Matriz de operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Cuentas por cobrar	Cochea et ál. (2020), definen a las cuentas por cobrar como el derecho que posee toda empresa por la transacción de una venta a crédito reconocido mediante un documento sustentatorio. Además de ser activo circulante que será convertido en efectivo o inversión al corto plazo.	La medición de las cuentas por cobrar será a través de los ratios de gestión, incobrabilidad y morosidad (Larreategui, 2021)	Periodo promedio de cobranzas	Cuentas por cobrar	Ratios de gestión
				Días del año	
				Ventas netas anuales	
			Rotación de cuentas por cobrar	Ventas netas anuales	
				Cuentas por cobrar	
			Nivel de morosidad	Cartera de Credito Vencida	
				Cartera de Credito Total	

Anexo 2

Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General		
¿En qué consiste el análisis comparativo de las cuentas por cobrar, antes y durante la COVID-19 en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021?	Analizar comparativamente las Cuentas por Cobrar, antes y durante la COVID-19 en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021	Existe diferencia significativa entre las cuentas por cobrar antes y durante la pandemia.		Tipo: Descriptivo-comparativo Diseño: No experimental Tecnica: Analisis Documental
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas		
¿En qué consiste el análisis comparativo del periodo promedio de cobranza, antes y durante la COVID-19 en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021?	Comparar el Periodo Promedio de Cobranza, antes y durante la COVID-19 en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021	Existe diferencia significativa entre el periodo promedio de cobranza antes y durante la pandemia.	Variable: X: Cuentas Por Cobrar Dimensiones: X1: Periodo promedio de cobranza X2: Rotación de cuentas por cobrar X3: Nivel de morosidad	Instrumento: Ficha de Analisis documental Poblacion: 84 Estados financieros considerados desde la creación de las empresas
¿En qué consiste el análisis comparativo de la rotación de cuentas por cobrar, antes y durante la COVID-19 en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021?	Comparar la Rotación de Cuentas por Cobrar, antes y durante la COVID-19 en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021	Existe diferencia significativa entre la rotación de cuentas por cobrar antes y durante la pandemia.		Muestra: 24 Estados financieros del 2018 al 2021 de cada una de las empresas (12 estados de situación financiera y 12 estados de resultados)
¿En qué consiste el análisis comparativo del nivel de morosidad, antes y durante la COVID-19 en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021?	Comparar el Nivel de Morosidad, antes y durante la COVID-19 en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021	Existe diferencia significativa entre el nivel de morosidad antes y durante la pandemia.		Muestreo: No probabilístico por conveniencia.

Anexo 3
Matriz instrumental

VARIABLES DE ESTUDIO	DIMENSIONES	INDICADORES	DEFINICIÓN INSTRUMENTAL	FUENTES DE INFORMACIÓN	TÉCNICA E INSTRUMENTO
Cuentas por cobrar	Periodo promedio de cobranza	Cuentas por cobrar	<u>Cuentas por Cobrar x 360</u> Ventas netas anuales	Fuente primaria: Los EEFF, tales como Estado de Situación Financiera y Estados de resultados de las empresas Peruvian Clothing Industry S.A.C, D'oro Trading Corporation S.A.C. y Peruvian Cotton Export S.A.C.	Tecnica: Análisis Documental Instrumento: Ficha de análisis documental
		Días del año			
		Ventas netas anuales			
	Rotación de cuentas por cobrar	Ventas netas anuales	<u>Ventas Netas Anuales</u> Cuentas por cobrar		
		Cuentas por cobrar			
	Nivel de morosidad	Cartera de Credito Vencida	<u>Cartera de Credito Vencida</u> Cartera de Credito Total		
Cartera de Credito Total					

Anexo 4

Instrumento: Ficha de análisis documental

INSTRUMENTO				
FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL				
EMPRESAS	AÑOS	INDICADORES DE CUENTAS POR COBRAR		
		PERIODO PROMEDIO DE COBRO	ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	NIVEL DE MOROSIDAD
		$\frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 360}{\text{Ventas netas anuales}}$	$\frac{\text{Ventas Netas Anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$	$\frac{\text{Cartera de Credito Vencida}}{\text{Cartera de Credito Total}}$
Peruvian Cotton Export S.A.C.	2018	2,425.10	0.1484	40%
D'Oro Trading Corporation S.A.C.		3.14	114.59	6%
Peruvian Clothing Industry S.A.C.		189.48	1.90	63%
Peruvian Cotton Export S.A.C.	2019	2,099.61	0.17	41%
D'Oro Trading Corporation S.A.C.		11.54	31.20	15%
Peruvian Clothing Industry S.A.C.		228.79	1.57	64%
Peruvian Cotton Export S.A.C.	2020	1,847.13	0.19	75%
D'Oro Trading Corporation S.A.C.		50.55	7.12	19%
Peruvian Clothing Industry S.A.C.		678.01	0.53	67%
Peruvian Cotton Export S.A.C.	2021	1,612.74	0.22	63%
D'Oro Trading Corporation S.A.C.		64.50	5.58	18%
Peruvian Clothing Industry S.A.C.		229.27	1.57	90%

Anexo 5
Autorizaciones



Zarate, 27 de Mayo del 2022

Señores
UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

Asunto: AUTORIZACION DEL USO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA PERUVIAN COTTON EXPORT S.A.C.

Tengo el agrado de dirigirme a Uds., para saludarlos cordialmente. Mediante el presente documento apruebo el uso de los Estados Financieros de la empresa Peruvian Cotton Export S.A.C. con RUC N° 20509295230, al joven Kennet Sebastián Giron Flores con DNI N° 76975583 y a la señorita Jackelyn Valeria Carlos Cayo con DNI N° 72209326, alumnos de la Universidad Cesar Vallejo – Lima Este, para que realicen su trabajo de tesis titulado "Análisis comparativo de las cuentas por cobrar, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021".


PERUVIAN COTTON EXPORT S.A.C.
Ruben Giron Masurcio
Gerente General



D'ORO TRADING CORPORATION S.A.C.

Zarate, 27 de Mayo del 2022

Señores
UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

**Asunto: AUTORIZACION DEL USO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA
EMPRESA D'ORO TRADING CORPORATION S.A.C.**

Tengo el agrado de dirigirme a Uds., para saludarlos cordialmente. Mediante el presente documento apruebo el uso de los Estados Financieros de la empresa D'Oro Trading Corporation S.A.C. con RUC N° 20515560387, al joven Kennet Sebastián Giron Flores con DNI N° 76975583 y a la señorita Jackelyn Valeria Carlos Cayo con DNI N° 72209326, alumnos de la Universidad Cesar Vallejo – Lima Este, para que realicen su trabajo de tesis titulado "Análisis comparativo de las cuentas por cobrar, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021".





Peruvian Clothing Industry S.A.C.

Experience developing garments

Zarate, 27 de Mayo del 2022

Señores
UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

Asunto: AUTORIZACION DEL USO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA PERUVIAN CLOTHING INDUSTRY S.A.C.

Tengo el agrado de dirigirme a Uds., para saludarlos cordialmente. Mediante el presente documento apruebo el uso de los Estados Financieros de la empresa Peruvian Clothing Industry S.A.C. con RUC N° 20550994136, al joven Kennet Sebastián Giron Flores con DNI N° 76975583 y a la señorita Jackelyn Valeria Carlos Cayo con DNI N° 72209326, alumnos de la Universidad Cesar Vallejo – Lima Este, para que realicen su trabajo de tesis titulado "Análisis comparativo de las cuentas por cobrar, antes y durante la COVID-19, en empresas relacionadas, periodos: 2018 al 2021".



PERUVIAN CLOTHING INDUSTRY S.A.C.
RUBEN CESAR CAJARI
GERENTE GENERAL