



**Universidad
Católica de
Santa María**

**Facultad de Ciencias Contables y Financieras
Escuela Profesional de Contabilidad**

**Gestión financiera y las cuentas por cobrar en la industria fitness de la
ciudad de Arequipa, 2023**

Tesis presentada por:

Bernal Cama, Brigitte Madeley

ORCID: 0009-0007-1225-4218

para optar el Título Profesional de Contador Público

Asesora:

Mg. Galván Rodríguez, Sara Obdulia

ORCID: 0000-0002-5211-0901

Arequipa – Perú

2026

UCSM-ERP

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

CONTABILIDAD

TITULACIÓN CON TESIS

DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR

Arequipa, 16 de Enero del 2025

Dictamen: 010930-C-EPC-2025

Visto el borrador del expediente 010930, presentado por:

2015201332 - BERNAL CAMA BRIGGITTE MADELEY

Titulado:

**GESTIÓN FINANCIERA Y LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA INDUSTRIA FITNESS DE LA CIUDAD
DE AREQUIPA, 2023**

Nuestro dictamen es:

APROBADO

Título Profesional/Título de Segunda Especialidad/Grado Académico a optar:

CONTADOR PÚBLICO

**29301445 - TORRES ABRIL JEINE MARIA ANTONIETA
DICTAMINADOR**



**29255521 - PORTILLA LINARES MARIA MAGDALENA
DICTAMINADOR**



**29396792 - JIMENEZ HUAMAN JUAN CARLOS
DICTAMINADOR**



GESTIÓN FINANCIERA Y LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA INDUSTRIA FITNESS DE LA CIUDAD DE AREQUIPA, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

6%

INDICE DE SIMILITUD

7%

FUENTES DE INTERNET

6%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
2	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	1%
3	Submitted to Universidad Continental Trabajo del estudiante	1%
4	repositorio.unitec.edu Fuente de Internet	1%
5	revistas.javeriana.edu.co Fuente de Internet	1%
6	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	apps.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	1%

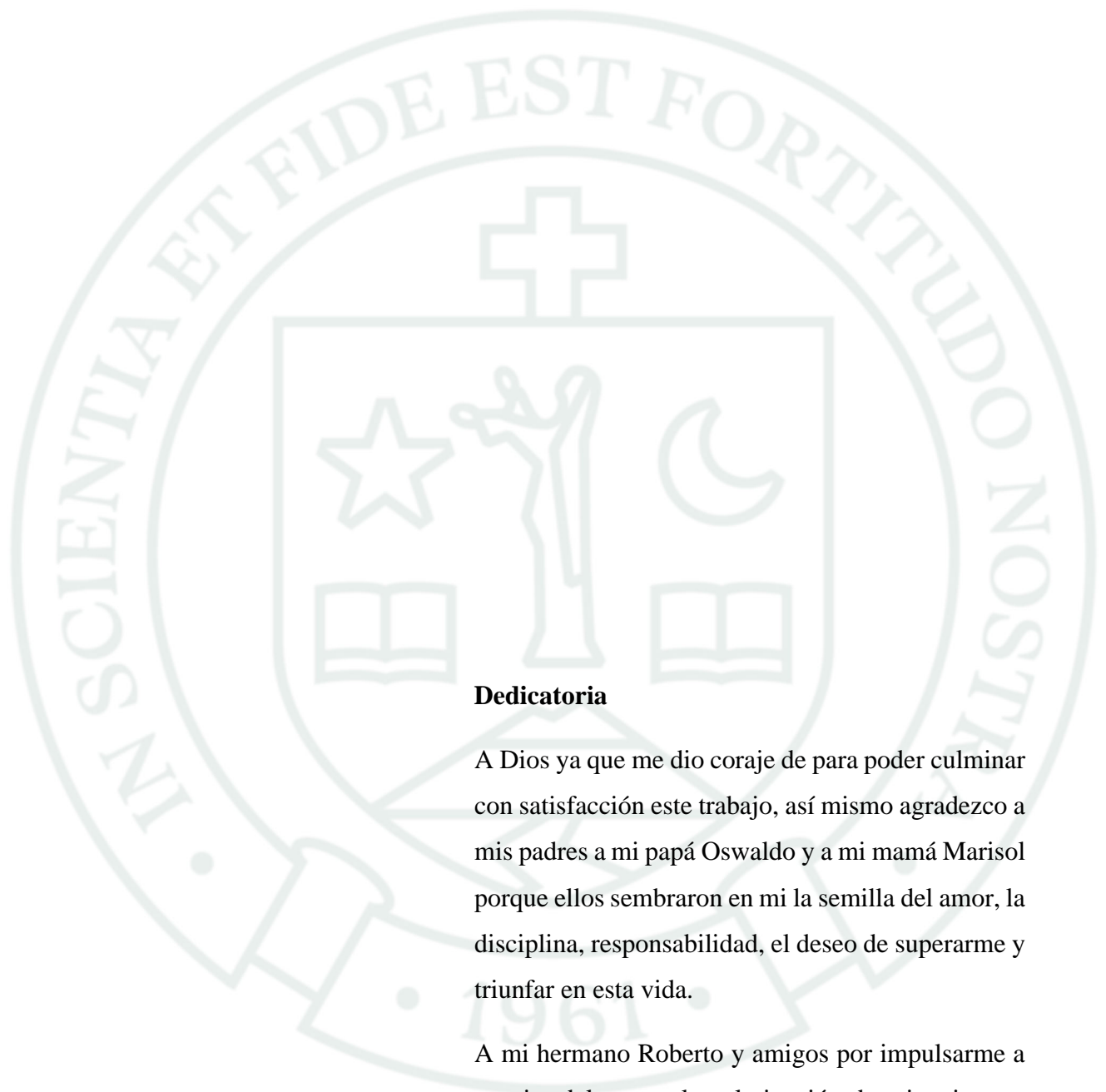
Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Apagado

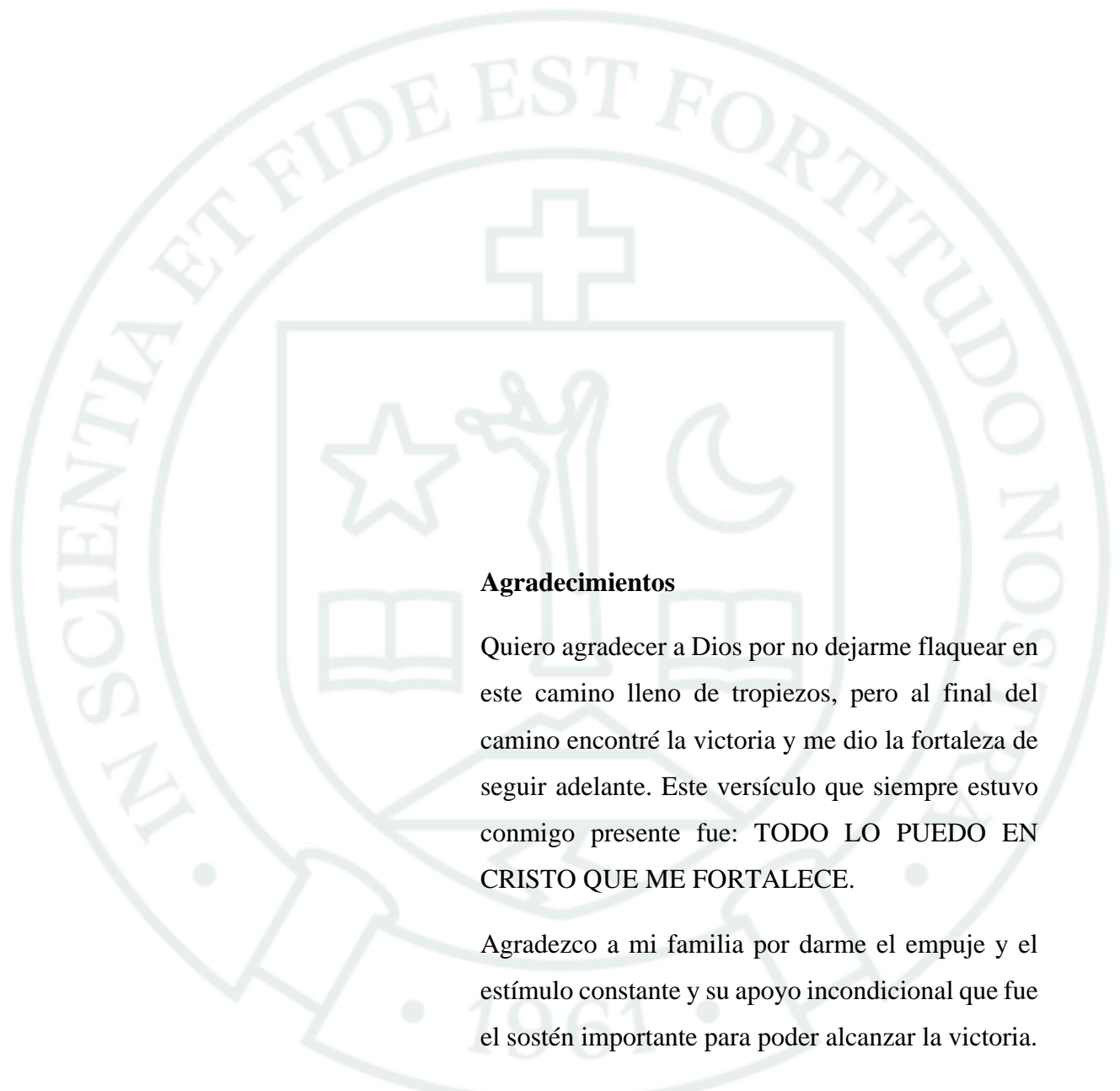


Dedicatoria

A Dios ya que me dio coraje de para poder culminar con satisfacción este trabajo, así mismo agradezco a mis padres a mi papá Oswaldo y a mi mamá Marisol porque ellos sembraron en mi la semilla del amor, la disciplina, responsabilidad, el deseo de superarme y triunfar en esta vida.

A mi hermano Roberto y amigos por impulsarme a seguir adelante en la culminación de mi tesis para poder ser una profesional llena de éxito.

Brigitte Madeley Bernal Cama



Agradecimientos

Quiero agradecer a Dios por no dejarme flaquear en este camino lleno de tropiezos, pero al final del camino encontré la victoria y me dio la fortaleza de seguir adelante. Este versículo que siempre estuvo conmigo presente fue: TODO LO PUEDO EN CRISTO QUE ME FORTALECE.

Agradezco a mi familia por darme el empuje y el estímulo constante y su apoyo incondicional que fue el sostén importante para poder alcanzar la victoria.

Agradezco a todas las personas que de una u otra manera estuvieron detrás de este trabajo y darme los ánimos para seguir.

RESUMEN

El presente trabajo investigativo donde el objetivo fue analizar la relación entre las cuentas por cobrar y la gestión financiera, con el propósito de comprender su relación y explorar las dimensiones asociadas a cada una.

El estudio se enmarcó en un enfoque cuantitativo correlacional, como parte de las técnicas utilizadas, se realizó un análisis documental de los movimientos económicos de dos gimnasios. La selección de la muestra fue de tipo no probabilístico por conveniencia, considerando la necesidad de mantener la confidencialidad en el manejo de su información. Adicionalmente, se aplicó un cuestionario a 30 colaboradores.

Los resultados revelaron un coeficiente de correlación de 0,593 según la rho de Spearman, donde se vislumbra la relación positiva moderada entre las dos variables. Esto sugiere que ambas variables están interrelacionadas, de manera que la estabilidad económica de la empresa depende de su mutua influencia. En este sentido, cualquier variación en una de las variables afectará a la otra. Asimismo, se concluye que una mejora en la gestión financiera contribuye directamente a una mejor administración de las cuentas por cobrar.

Palabras clave: Gestión Financiera, Cuentas por Cobrar, Industria Fitness

ABSTRACT

The present research work aimed to analyze the relationship between both variables, with the purpose of understanding their interconnection and exploring the dimensions associated with each.

The study was framed in a correlational approach. As part of the techniques used, a documentary analysis of the economic movements of two gyms was carried out. The sample selection was non-probabilistic by convenience, considering the need to maintain confidentiality in the management of their information. Additionally, a questionnaire was applied to 30 collaborators.

The results revealed a correlation coefficient of 0.593 according to Spearman's rho, showing a moderate positive relationship between the two variables. This suggests that both variables are interrelated, in such a way that the economic stability of the company depends on their mutual influence. In this regard, any variation in one of the variables will affect the other. Likewise, it is concluded that an improvement in financial management directly contributes to a better administration of accounts receivable.

Keywords: financial management, accounts receivable, fitness industry

ÍNDICE

Dedicatoria

Agradecimientos

RESUMEN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN..... 1

CAPITULO I PLANTEAMIENTO TEÓRICO 3

1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO 4

1.1. Determinación del problema 4

1.2. Enunciado del problema..... 4

1.3. Operacionalización y descripción de variables 4

1.3.1. Variables 4

1.3.2 Indicadores..... 4

1.4 Cuadro de Variables 6

1.5. Justificación..... 7

1.6. Antecedentes investigativos 7

1.6.1. Antecedentes investigativos locales..... 8

1.6.2. Antecedentes investigativos nacionales..... 9

1.6.3. Antecedentes investigativos internacionales 10

1.7. Marco Teórico 11

1.7.1. Gestión Financiera 11

1.7.2. Análisis de la Gestión Financiera 12

1.7.3. Objetivos y finalidades de la Gestión Financiera 13

1.7.4. Manejo de créditos con entidades financieras 13

1.7.5. Rentabilidad, Sostenibilidad y Liquidez 15

1.7.6. Cuentas por Cobrar 21

1.7.7. Objetivos y finalidades de las cuentas por cobrar..... 22

1.7.8. Manejo de las cuentas por cobrar 22

1.7.9. Cuentas por cobrar en el Sector Fitness..... 23

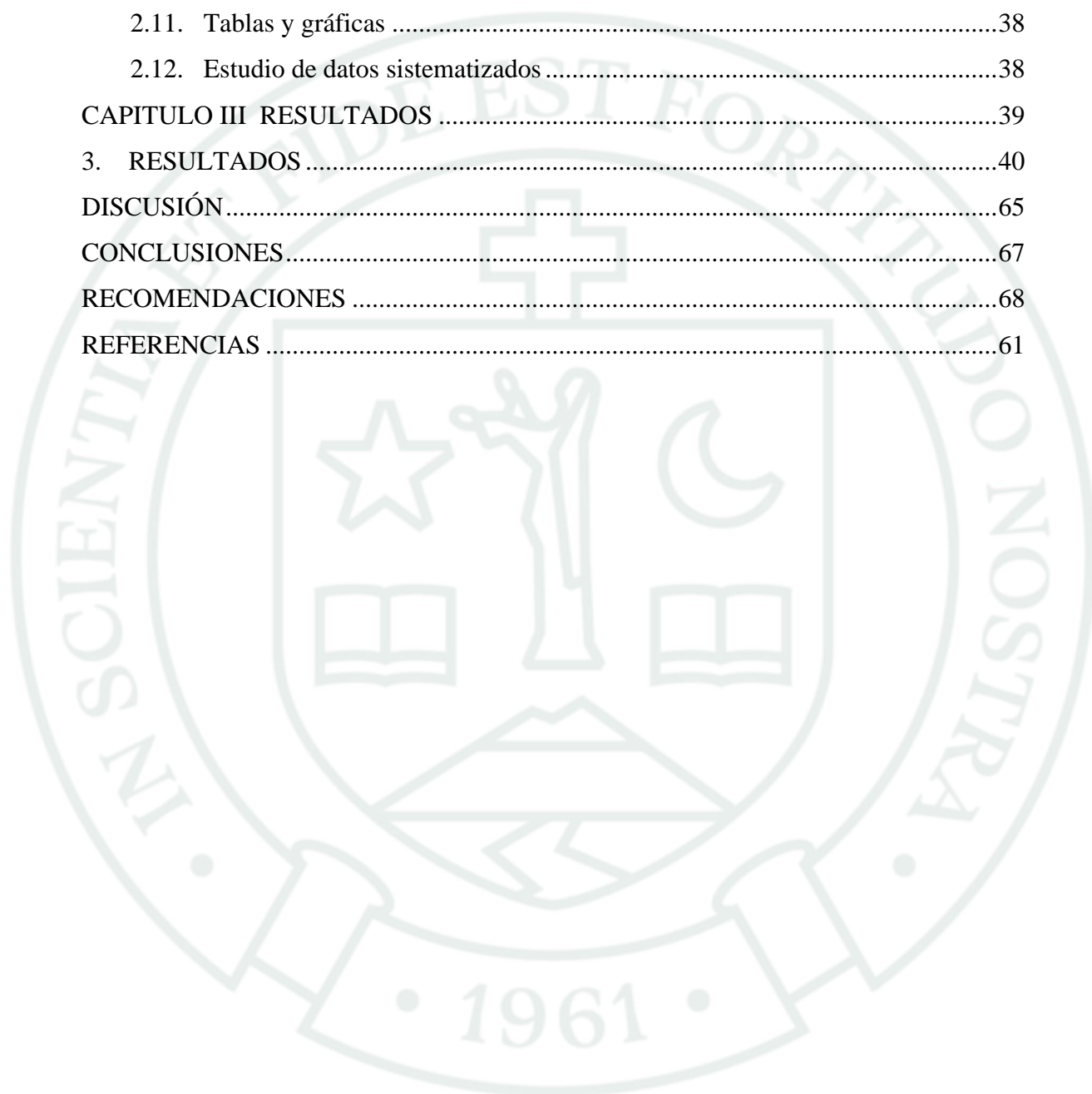
1.7.10. Cobranza Dudosa y Cuentas PCGE en el Sector Fitness..... 24

1.7.11. Industria Fitness 25

1.7.12. Gimnasios en Arequipa..... 25

1.7.13. Rentabilidad y Liquidez de la Industria Fitness.....	27
1.8. Marco Conceptual	29
1.9. Formulación del problema	30
1.9.1. Problema General	30
1.9.2. Problemas específicos.....	31
1.10. Objetivo.....	31
1.10.1. Objetivo General.....	31
1.10.2. Objetivos específicos	31
1.11. Hipótesis.....	32
1.11.1 Hipótesis General	32
1.11.2 Hipótesis Específicas	32
1.12. Descripción	32
1.12.1 Área del conocimiento.....	32
CAPITULO II PLANTEAMIENTO OPERACIONAL.....	33
2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL	34
2.1. Tipo y Nivel	34
2.2. Técnicas e instrumentos y materiales de verificación.....	34
2.2.1. Técnicas	34
2.2.2. Instrumentos.....	34
2.2.3. Matriz de consistencia: variables, indicadores, sub indicadores, técnicas, instrumentos, aplicación, instrumento/ítem	35
2.3. Campo de Verificación.	35
2.3.1. Ubicación Espacial	35
2.3.2. Ubicación Temporal	35
2.4. Unidades de Estudio:.....	35
2.4.1. Universo y Población.....	35
2.4.2. Muestra	36
2.4.3. Procedimientos de muestreo	36
2.4.4. Estratificación de la muestra.....	36
2.5. Estrategias de recolección de datos.....	36
2.5.1. Organización.....	36
2.6. Recursos	37
2.6.1. Recursos humanos	37
2.6.2. Recursos físicos	37

2.6.3. Recursos financieros	37
2.7 Validación del instrumento	38
2.8 Criterio para el manejo de resultados	38
2.9. Matrices.....	38
2.10. Tratamiento estadístico	38
2.11. Tablas y gráficas	38
2.12. Estudio de datos sistematizados	38
CAPITULO III RESULTADOS	39
3. RESULTADOS	40
DISCUSIÓN.....	65
CONCLUSIONES.....	67
RECOMENDACIONES	68
REFERENCIAS	61



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Cuadro de variables, indicadores y sub indicadores	6
Tabla 2	Presupuestal del Proyecto de Investigación	37
Tabla 3	Gimnasio Sport SRL	41
Tabla 4	Gimnasio Fitness SAC	44
Tabla 5	Informe de Ingresos	46
Tabla 6	Percepción de la Gestión Financiera en la Industria Fitness de la ciudad de Arequipa.....	51
Tabla 7	Percepción de la Gestión Financiera y Análisis Financiero.....	52
Tabla 8	Gestión Financiera y Criterio Contable	53
Tabla 9	Cuentas por cobrar y Cuentas dudosas	54
Tabla 10	Cuentas por cobrar y cuentas de intensidad	55
Tabla 11	Cuentas por cobrar y cuentas de recuperación.....	56
Tabla 12	Prueba de Normalidad.....	57
Tabla 13	Coefficiente de correlación de la hipótesis general.....	59
Tabla 14	Coefficiente de correlación del 1er objetivo específico	59
Tabla 15	Coefficiente de correlación del segundo objetivo específico.....	61
Tabla 16	Coefficiente de correlación del tercer objetivo específico	62
Tabla 17	Coefficiente de correlación del cuarto objetivo específico	63
Tabla 18	Coefficiente de correlación del quinto objetivo específico	64

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Objetivos y finalidades de las cuentas por cobrar.....	22
----------	--	----



ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Cuestionario de Investigación.....	74
Anexo 2: Ficha de Recolección de Datos.....	76
Anexo 3: Matriz de Consistencia	77



INTRODUCCIÓN

En relación al área contable de las empresas, se observan diferentes variables que intervienen en el control financiero de las entidades, es así que se menciona que ambas variables de estudio, han desempeñado un rol importante en la dinámica económica y por ende empresarial, lo que repercute en la rentabilidad y éxito, por lo cual nace el interés de desarrollar la presente investigación.

Guajardo y Andrade (2017) describen la gestión financiera como un proceso global que incluye en planteamiento, directividad y supervisión de los recursos económicos de una organización, teniendo como propósito la maximización de los valores y garantizar la estabilidad financiera a largo plazo. Este proceso implica la gestión de las decisiones tanto de estrategia como tácticas en relación con la adquisición, asignación y utilización eficiente de recursos económicos.

Por su parte, Ponce y Tubio (2016) destacan que las cuentas por cobrar se refieren a recuperar los montos pendientes por los clientes, vinculándose con actividades como la facturación, el registro y el seguimiento de las transacciones. Su objetivo principal es garantizar la recuperación oportuna de los ingresos.

El sector de la industria fitness vienen teniendo un auge en los últimos años, lo cual se ha dado por la tecnología, el interés en la salud física y las opciones de entrenamiento innovadoras han impulsado su expansión. Este crecimiento global presenta tanto retos como oportunidades para gimnasios y empresas relacionadas con el fitness, subrayando la necesidad de contar con una gestión financiera sólida y un flujo de efectivo adecuado para enfrentar las demandas del mercado.

En Perú ha surgido un alza en los negocios relacionados con el fitness, impulsado por una mayor preocupación por la estética y el estilo de vida activo, esto se vio afectado por el periodo de la pandemia, pero desde el cese, los gimnasios se han convertido en lugares populares para ejercitarse, mejorar la condición física, alcanzar metas relacionadas con la salud y la estética y por ende se ve el crecimiento económico del sector.

En teoría ambas variables juegan una diferenciación en la estabilidad de una empresa en los diferentes entornos comerciales, en la búsqueda de la funcionalidad de la empresa, de la misma manera es importante la capacidad de generar ingresos, el control de gastos, la administración de las cuentas por cobrar, y la toma de decisiones de los altos funcionarios.

Capítulo I incluye el marco teórico, en el cual se aborda el problema de investigación, su descripción y la operacionalización de las variables. Asimismo, incluye la justificación del problema, destacando su relevancia, junto con el marco teórico, los objetivos y las hipótesis planteadas.

Capítulo II detalla el diseño operacional, especificando las técnicas, instrumentos y materiales empleados para la verificación, así como el campo de aplicación y la estrategia utilizada para la recolección de datos.

Capítulo III muestra los resultados obtenidos, incluyendo su interpretación, la confrontación de las hipótesis planteadas y la discusión de los hallazgos. Finalmente, el trabajo concluye con las principales conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación.





CAPITULO I
PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1. Determinación del problema

Este estudio se centra en la gestión financiera y la gestión de cuentas por cobrar, dado que la gestión financiera abarca la planificación, organización, dirección y control de los recursos económicos de una empresa para el logro de sus objetivos. En este contexto, la gestión de las cuentas por cobrar desempeña un papel crucial, contribuyendo a garantizar la liquidez, solvencia y rentabilidad empresarial.

La gestión de cuentas por cobrar permite evaluar el estado de las deudas de los clientes, realizar el seguimiento de los pagos y controlar los saldos pendientes. Esta información resulta esencial para preservar la estabilidad financiera de la organización y respaldar la toma de decisiones relacionadas con el flujo de efectivo y las estrategias de cobranza.

El estudio de ambas variables brinda un punto de partida para la toma de decisiones estratégicas vinculadas a las inversiones, el manejo económico y la gestión del capital de trabajo. Asimismo, facilita la identificación de posibles problemas financieros, como desequilibrios entre ingresos y gastos, ineficiencias operativas o carencias en el financiamiento, permitiendo la implementación de medidas correctivas oportunas que contribuyan a un mejor posicionamiento económico de la entidad.

1.2. Enunciado del problema

Gestión Financiera y las Cuentas por cobrar de la Industria Fitness De La Ciudad De Arequipa 2023

1.3. Operacionalización y descripción de variables

1.3.1. Variables

Gestión Financiera

Guajardo y Andrade (2017) señalan que es un proceso contable enfocado en el desarrollo y registro de transacciones económicas y ajustes financieros. Busca proporcionar información financiera precisa y relevante a la gerencia, accionistas, clientes internos y externos, centrándose en aspectos clave como la rentabilidad y la liquidez (p.18).

Cuentas por Cobrar

Según Pupio (2013), corresponden a aquellos pagos atrasados o en mora asociados a cuotas de crédito. Estas cuentas requieren un seguimiento constante con el fin de evitar que los clientes o empresas jurídicas deterioren su historial crediticio, tanto en la entidad en cuestión como en otras instituciones financieras (p.9).

1.3.2 Indicadores

V1: Gestión financiera

Indicador: Análisis Financiero

- Finanzas
- Presupuesto de Capital
- Capital de trabajo
- Liquidez

Indicador: Criterio Contable:

- Estado Financiero
- Estado de resultados
- Ciclo operativo del efectivo

V2: Cuentas por Cobrar

Indicador: Dudosas

- Rotación
- Cobranza

Indicador: Intensidad

- Relacionado a clientes
- Relacionado a pequeñas empresas
- Promedio de incobrabilidad

Indicador: Recuperación

- Proceso legal
- Condiciones de recuperación

1.4 Cuadro de Variables

Tabla 1

Cuadro de variables, indicadores y sub indicadores

Variables	Indicadores	Subindicadores
V1: Gestión Financiera Guajardo & Andrade (2017), la define como el proceso contable donde se desarrollan y generan las transacciones y ajuste económico, que tiene el fin de informar financieramente a la gerencia, accionistas, cliente interno y cliente externo sobre el desempeño financiero, relacionado esencialmente en su rentabilidad y liquidez.	<ul style="list-style-type: none">• Análisis Financiero• Criterio contable• ROA• ROE• Rentabilidad de las Ventas• Margen de Utilidad	<ul style="list-style-type: none">• Finanzas• Presupuesto de Capital• Capital de trabajo• Liquidez• Estado Financiero• Estado de resultados• Ciclo operativo del efectivo

V2: Cuentas por Cobrar Cuentas Dudosas

Pupio (2013)

corresponden a aquellos pagos que presentan atrasos o se encuentran en mora respecto a las cuotas de un crédito. Estas cuentas requieren un monitoreo constante para evitar que los clientes o las empresas afecten negativamente su historial crediticio, tanto en la entidad financiera correspondiente como en otras instituciones.

Cuentas de Intensidad

Cuentas Recuperación

- Rotación
- Cobranza
- Relacionado a clientes
- Relacionado a pequeñas empresas
- Proceso legal
- Condiciones de recuperación

Nota: *Elaboración propia*

1.5. Justificación

Se justifica el presente estudio debido a que analiza variables fundamentales para el desarrollo de las empresas, específicamente en el ámbito de la gestión y el área financiera, las cuales constituyen la base para el crecimiento y sostenibilidad organizacional. En este sentido, dentro de la industria fitness, particularmente en el rubro de los gimnasios, dichas variables adquieren especial relevancia para su desarrollo y expansión.

Hernández y Mendoza (2018) señalan que la justificación de una investigación posee una implicancia de valor teórico-práctico, ya que permite generar

conocimiento aplicable a la realidad estudiada. En ese marco, el análisis de la gestión financiera y su relación con el flujo de efectivo posibilita comprender los procesos financieros propios del sector fitness, contribuyendo a fortalecer la confiabilidad financiera y la protección de los activos y pasivos de las empresas.

Desde el criterio de la relevancia social, el estudio se vincula con un sector que se encuentra en crecimiento en la ciudad de Arequipa, evidenciado por el incremento de gimnasios en distintas zonas. El análisis de los procesos financieros permitirá comprender la evolución del rubro y su impacto en el desarrollo económico local.

Desde una perspectiva práctica y de proyección, la investigación permitirá un acercamiento aplicado a los procesos asociados a las variables de estudio, generando información útil que contribuya a la mejora de la gestión financiera en el sector.

Finalmente, en cuanto a la relevancia teórica-investigativa, el estudio constituirá un antecedente académico que podrá ser consultado por profesionales y estudiantes vinculados al área de la Contabilidad y disciplinas afines.

1.6. Antecedentes investigativos

En el presente apartado se presentarán los antecedentes teórico investigativos que realizaron estudios con las presentes variables de estudio, las cuales nos permitirán el análisis, la comparación y la discusión de lo que se encontrara en el presente proyecto de investigación.

1.6.1. Antecedentes investigativos locales

En el ámbito local, Mendoza y Valdivia (2023) llevaron a cabo un estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez empresarial en el sector comercial de combustibles líquidos en la ciudad de Arequipa. Su investigación se centró en analizar la ausencia de un sistema eficiente de cuentas por cobrar. Para ello, trabajaron con una muestra de 20 empleados del área financiera, concluyendo que la toma de decisiones es un aspecto clave en la gestión de estas variables.

Igualmente, Quispe (2022) investigó las mismas variables en el sector agrícola de Arequipa. Su estudio examinó cómo la gestión de cuentas por cobrar afecta a factores financieros, utilizando como muestra a cinco

colaboradores del área financiera de la empresa. Los resultados mostraron que las cuentas por cobrar tienen un impacto significativo en la liquidez empresarial.

A nivel regional, en el sur del Perú, Puelles (2022) desarrolló una investigación en la ciudad del Cusco, enfocándose en el incremento de las cuentas por cobrar y su efecto sobre la gestión financiera en el sector salud. Su estudio incluyó una muestra de cinco trabajadores de cinco clínicas y obtuvo un coeficiente de Spearman de 0,580, confirmando que un aumento en las cuentas por cobrar influye directamente en la gestión financiera.

Estos antecedentes locales constituyen estudios con alta similitud a las variables analizadas en el presente trabajo, proporcionando un marco relevante para un análisis más profundo. A continuación, se presentan antecedentes adicionales encontrados a nivel nacional en investigaciones de licenciatura y maestría.

1.6.2. Antecedentes investigativos nacionales

Bancayan (2020) llevó a cabo una investigación centrada en la gestión de cuentas por cobrar dentro del sector ferretero en el norte del país. El estudio tuvo como objetivo analizar la naturaleza de esta variable en el entorno financiero de las empresas. Utilizó una muestra de 20 trabajadores y herramientas diseñadas específicamente para la investigación. Los resultados indicaron que la gestión de cuentas por cobrar no se realizaba de manera óptima en ese momento, por lo que se sugirieron mejoras significativas.

De manera similar, Díaz y Zamora (2019) examinaron la gestión de cuentas por cobrar y el impacto en la situación financiera de empresas del sector transporte. Su investigación se basó en un análisis documental de los estados financieros y ratios correspondientes. Concluyeron que una buena gestión de las cuentas por cobrar influye positivamente en la situación financiera y económica de las empresas.

Por otro lado, Domínguez y Esteban (2017) realizaron un estudio en el sector comercial, específicamente en empresas dedicadas a la venta de productos para la visión. Se centro en establecer procedimientos que

relacionen la gestión de cuentas por cobrar con la gestión financiera. Utilizando una evaluación documental y un instrumento desarrollado por los autores, concluyeron que el 65% de los empleados desconocían los procesos contables vinculados a las variables analizadas.

Asimismo, Rabanal (2021) desarrolló una investigación en una empresa de servicios en la ciudad de Lima. Su objetivo fue establecer procedimientos eficientes de cobranza y concluyó que una gestión mejorada de las cuentas por cobrar se traduce en un fortalecimiento del área financiera de las empresas.

Delgado y Contreras (2022) estudiaron la relación entre las cuentas por cobrar y la gestión financiera en una empresa del Cusco dedicada a la venta de oxígeno. Hallaron un nivel de significancia de 0.004, lo que refleja una relación moderadamente significativa entre ambas variables, concluyendo que la gestión de cuentas por cobrar es un factor clave para la estabilidad financiera.

Por último, Pérez (2018) llevó a cabo una investigación en el ámbito financiero en la ciudad de Lima, específicamente en Mi Banco. Su objetivo principal fue analizar la relación entre ambas variables, utilizando una muestra de 30 colaboradores y un instrumento validado dentro del propio estudio. Los resultados demostraron una relación significativamente positiva y directa del 66.5% entre estas variables.

1.6.3. Antecedentes investigativos internacionales

En el ámbito extranjero encontramos antecedentes teórico investigativos relacionados al tema, que permiten tener una visión de cómo es la funcionalidad de las variables de estudio en otros entornos comerciales, con mayor relevancia se tomaran en cuenta los de la macrorregión sur.

Gómez (2017) en su investigación donde tuvo como objetivo determinar el impacto de la gestión de cobranza y su impacto en la gestión financiera, tomando en cuenta a la totalidad de empleados de la empresa en la que llevo a cabo su investigación, tomo en cuenta la correlación de Spearman para el análisis de los resultados, donde encontró una alta

correlación entre las variables del estudio.

De la misma manera Pereira (2022), estudio la gestión financiera en el país de Ecuador, donde avoco la gestión financiera a la gestión de cuentas por cobrar, y menciona que las cuentas por cobrar son de primera importancia para las entidades, donde concluyo que ambas tienen una correlación alta y por lo tanto son variables que deben ser controladas dentro de las empresas.

Cabe mencionar que, en relación al sector seleccionado de estudio en el presente proyecto, no existen antecedentes teóricos investigativos exactos, pese a ellos se podrá generar la discusión con el manejo de las variables presentados por los investigadores mencionados, y se verá la diferenciación de acuerdo al sector, por lo cual este estudio brindará como un antecedente teórico investigativo en la búsqueda de un análisis de mayor profundidad del sector fitness asociado a los gimnasios.

1.7. Marco Teórico

1.7.1. Gestión Financiera

Veiga (2015) la define como el proceso de planificación, dirección y control de las actividades relacionadas a lo económico dentro de la empresa, con la finalidad de buscar el más alto valor de la entidad y generar su estabilidad financiera en el corto y largo plazo, en este proceso se incluye la definición de decisiones y los mecanismos relacionados al uso, distribución y acumulación de recursos económicos.

En relación a las actividades con mayor relación a esta variable, se puede mencionar los presupuestos y su planificación, los proyectos de inversión, el manejo de personal, como también el financiamiento y los riesgos que se dan en el ámbito económico, estas acciones tienen como objetivo central el generar una base de capital, el control de riesgos y garantizar la liquidez y rentabilidad empresarial.

La gestión financiera cobra mayor importancia en los ámbitos comerciales debido a su relación con el éxito empresarial, si se realiza un adecuado proceso, este puede ser un predictor de la estabilidad y la permanencia en el mercado, de los diferentes sectores en los que se busque el

posicionamiento, de la misma manera los procesos de capacitación al recurso humano del área contable, debe ser continuo y controlado.

La inversión se destaca en relación a la toma de decisiones, ya que el proceso de valoración y la selección de proyectos generaran el retorno adecuado para las empresas, lo cual permite el análisis de los flujos de efectivo dentro de lo esperado y normales, evaluando así los peligros que se asocian, la toma de decisiones viene desde el área gerencial de las empresas asociadas al área económica, y esto determinara la asignación de los recursos disponibles y su buen uso. (Veiga, 2015).

El capital de la empresa viene a ser la base empresarial, por lo cual la obtención y la gestión del financiamiento, son una prioridad empresarial, ya que esto busca la evaluación de los diversos factores de financiamiento necesarios, en el sentido de préstamos bancarios, se debe generar una buena relación con las entidades bancarias, y la solvencia, de la misma manera las acciones son las que nos mostraran el dinamismo empresarial.

El riesgo financiero, implicara la evaluación y la gestión de riesgos a los que se vincula la empresa, como el tipo de cambio de las diversas divisas económicas, como también las interrelaciones empresariales a nivel nacional y nivel internacional, como también el riesgo crediticio, lo que genera que muchas veces no se pueda contar con un respaldo económico por parte de las entidades bancarias y la tasa de interés ya que esta es fluctuante.

1.7.2. Análisis de la Gestión Financiera

Se debe considerar las actividades comprendiendo la finalidad del objetivo empresarial, conociendo las áreas de mejora, y en la búsqueda de la optimización de los bienes económicos considerando la definición de decisiones en el área económica,

Un aspecto fundamental en el análisis de la gestión financiera es la evaluación del desempeño económico pasado y presente de la empresa mediante el uso de indicadores financieros y ratios. Entre estos indicadores se encuentran el retorno sobre la inversión (ROI), la rentabilidad neta, el margen de beneficio, el rendimiento de los activos y el apalancamiento

financiero, entre otros. Estas métricas ofrecen una perspectiva clara sobre la eficiencia de la gestión financiera y la habilidad de la empresa para generar ganancias (Andrade, Parrales, & Toscano, 2018).

Es necesario tener en cuenta el balance general de la empresa, el estado y delimitación de resultados empresariales, y el flujo de efectivo, lo cual nos otorgara una visión total de la situación económica, en relación a activos y pasivos, ingresos, gastos, cuentas por cobrar entre otros; y el análisis de estos factores, nos permite delimitar las tendencias, y las áreas de intervención en posibles escenarios comerciales.

El análisis de la eficiencia en la gestión del capital de trabajo de una organización hace referencia al manejo de sus activos y pasivos corrientes, tomando en cuenta elementos como la administración de inventarios, las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar y la gestión del efectivo. Este examen facilita la detección de posibles deficiencias y de aquellos aspectos que necesitan optimizarse dentro de la administración del capital de trabajo.

1.7.3. Objetivos y finalidades de la Gestión Financiera

Este apartado tiene como objetivo destacar la búsqueda de eficiencia y efectividad en la gestión de los recursos económicos, con el propósito de alcanzar las metas y objetivos establecidos en el entorno empresarial, buscando la satisfacción del consumidor.

Veiga (2015) menciona que el objetivo es maximizar la rentabilidad, buscando obtener beneficios consistentes desde el inicio hasta el desarrollo empresarial. Esto implica tomar decisiones financieras estratégicas que aseguren un rendimiento adecuado de las inversiones y una administración eficiente de los activos.

La gestión financiera garantiza la disposición de recursos para cumplir con las obligaciones económicas de la empresa, lo que involucra un adecuado flujo de efectivo con certeza de contar con los fondos necesarios para cumplir con los pagos a proveedores, empleados y otros compromisos financieros.

En cuanto a la optimización de la estructura de capital, se busca equilibrar el uso de deuda y capital propio, con el objetivo de minimizar el costo de capital y maximizar el valor de la empresa, considerando los riesgos, la rentabilidad esperada y las necesidades de financiamiento.

En conclusión, una adecuada gestión de los riesgos financieros supone reconocer, analizar y administrar las amenazas que pueden afectar a la organización, entre ellas el riesgo cambiario, el riesgo crediticio y el asociado a las tasas de interés. Su propósito principal es minimizar las repercusiones negativas que estos factores puedan generar en la situación económica de la empresa y establecer acciones preventivas que permitan resguardarse ante eventuales contingencias.

1.7.4. Manejo de créditos con entidades financieras

El manejo de los créditos implica la administración del proceso de obtención de préstamos de instituciones financieras. Un manejo adecuado de estos créditos puede tener un aspecto determinante en la estabilidad financiera de la entidad.

Se debe realizar una evaluación de las necesidades crediticias, ya que esto permite determinar el monto requerido, el plazo de pago adecuado y el propósito del crédito. Además, se debe considerar la capacidad de pago de la empresa para asegurar que el crédito solicitado se ajuste a su situación financiera (Foerster et al., 2017).

Se debe considerar el análisis de las entidades financieras antes de tomar una decisión, para poder tener el conocimiento de las tasas de interés, las condiciones de pago, los requisitos de garantía y la reputación de las instituciones financieras, en aspectos de documentación las entidades deben incluir estados financieros, informes de ingresos y gastos, proyecciones financieras, historial crediticio y cualquier otro documento requerido por la entidad financiera.

Aspectos como la negociación de condiciones y la administración del crédito generaran que se tenga en cuenta las tasas de interés, y periodos de pago que deben tener una planificación, en relación al cumplimiento de los

pagos y las necesidades de la entidad, considerando su capital y las cuentas por cobrar.

Igualmente, el pago oportuno mantendrá una buena relación con la entidad financiera y preservar el historial crediticio de la empresa, también puede ayudar a obtener beneficios futuros, como condiciones más favorables en futuros créditos, y tener en cuenta que la renegociación y refinanciamiento son factores que se deben presentar e implican la búsqueda de soluciones.

1.7.5. Rentabilidad, Sostenibilidad y Liquidez

De Jaime (2016) refiere que a rentabilidad, sostenibilidad y liquidez son necesarios en la gestión económica. Cada uno de ellos aborda aspectos clave de la salud financiera y el éxito a largo plazo. A continuación, se describen brevemente estos conceptos:

a) Rentabilidad: hace referencia a la capacidad de una empresa para generar beneficios o ganancias a partir de sus operaciones. Un indicador fundamental de la eficiencia y efectividad en la generación de ingresos y la gestión de costos. La rentabilidad se mide generalmente a través de indicadores financieros como el margen de utilidad, el retorno sobre la inversión (ROI) o el retorno sobre el patrimonio (ROE). Una empresa rentable es capaz de generar beneficios consistentes y sostenibles, lo que contribuye a su crecimiento y éxito a largo plazo.

b) Sostenibilidad: hace referencia a la capacidad de una empresa para mantener su rentabilidad y solidez financiera para mantenerse en el tiempo. Implica gestionar eficientemente los recursos financieros, controlar los costos, diversificar los ingresos y adaptarse a los cambios del entorno empresarial. Una empresa sostenible puede enfrentar desafíos económicos, financieros y competitivos, y mantener su operatividad y rentabilidad a largo plazo. Además, la sostenibilidad financiera también implica considerar aspectos sociales y medioambientales, ya que una empresa responsable y ética es más propensa a ser sostenible en todos los aspectos.

c) Liquidez: Es la capacidad de una organización para atender sus compromisos financieros en el corto plazo. Está vinculada con la

disponibilidad de efectivo y de activos líquidos que permiten cubrir deudas y sostener los gastos operativos. Una gestión eficiente de la liquidez supone garantizar un flujo de caja positivo, disponer de los fondos necesarios para cumplir con los pagos y conservar un balance de capital adecuado. Una empresa con niveles adecuados de liquidez puede reaccionar con agilidad ante eventualidades, aprovechar oportunidades de expansión y mantener vínculos de confianza con proveedores y acreedores.

Es importante destacar que estos conceptos están interrelacionados y se refuerzan mutuamente. Una empresa rentable tiene más posibilidades de ser sostenible a largo plazo y mantener una buena liquidez. A su vez, una buena gestión de la liquidez y una estructura financiera sólida marcan una diferencia empresarial. Por lo tanto, la gestión financiera eficiente y estratégica se centra en lograr un equilibrio adecuado entre lo rentable y estable a lo largo del tiempo.

Indicadores de la Gestión Financiera

Análisis financiero

El análisis financiero, según Hernández (2005), se define como una técnica que evalúa el desempeño operativo de una empresa, ayudando a diagnosticar su situación actual y prever eventos futuros, con el objetivo de alcanzar metas establecidas. Basado en los eventos financieros en la actividad empresarial, utilizando técnicas que conducen a decisiones acertadas. Además, examina la capacidad de endeudamiento e inversión de la empresa a partir de los estados financieros.

Permite prever el impacto de decisiones estratégicas como la venta de divisiones, cambios en políticas de crédito o inventario, o la expansión geográfica.

Facilita la transformación de información contable, económica y financiera en decisiones de inversión, financiación, planificación y control. También posibilita la comparación de resultados entre empresas similares en un periodo determinado.

Dentro del análisis financieros encontramos subindicadores que nos pueden brindar un enfoque más amplio de lo ya mencionado entre los cuales encontramos los siguientes (Hernández, 2005).

Según Mongrut y Wong (2005) presupuesto de capital es incomparable en gestión financiera ya que se utiliza para la toma de decisiones relacionadas con las inversiones a largo plazo. Consiste en la planificación y evaluación de proyectos de inversión en activos de larga duración, como la adquisición de maquinaria, expansión de instalaciones o lanzamiento de nuevos productos.

Este proceso implica estimar los flujos de efectivo futuros asociados con cada proyecto de inversión, así como también determinar la tasa de descuento adecuada para calcular el valor presente neto (VPN) y la tasa interna de retorno (TIR) de cada proyecto. El objetivo principal del presupuesto de capital es seleccionar aquellos proyectos que maximicen el valor de la empresa y generen un rendimiento adecuado para los accionistas a largo plazo (Mongrut y Wong, 2005).

El capital de trabajo, también denominado activo corriente, constituye un elemento esencial dentro de la gestión financiera de una empresa. Hace referencia a los recursos económicos que permiten cubrir las operaciones cotidianas y garantizar la continuidad del negocio. Está conformado por los activos de corto plazo —como el efectivo, las cuentas por cobrar, el inventario y otros bienes fácilmente convertibles en dinero— menos las obligaciones inmediatas, entre ellas las cuentas por pagar y las deudas de corto plazo (Angulo, 2016).

Es esencial para cubrir los costos operativos diarios, como la compra de materiales, el pago de salarios y gastos generales, así como también para mantener un nivel adecuado de inventario para satisfacer la demanda de los clientes. Una gestión eficaz del capital de trabajo implica mantener un equilibrio óptimo entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, de manera que se minimice el riesgo de falta de liquidez y se maximice la eficiencia operativa.

La liquidez constituye un principio clave y se entiende como la habilidad de transformar activos en efectivo de forma ágil y sin que ello implique una pérdida importante de valor. Dicho de otro modo, alude a la facilidad con la que una organización puede atender sus compromisos

financieros de corto plazo mediante el uso de activos líquidos, entre los que se incluyen el efectivo, sus equivalentes y aquellos que pueden convertirse rápidamente en dinero, como las cuentas por cobrar (Janampa, 2016).

Es crucial para la salud financiera porque le permite hacer frente a gastos inesperados, pagar deudas a corto plazo y aprovechar oportunidades de inversión. Una empresa con altos niveles de liquidez generalmente se considera menos vulnerable a situaciones de estrés financiero y más capaz de enfrentar desafíos económicos.

Criterio contable

El criterio contable se refiere a los principios, normas y métodos utilizados por los contadores para preparar y presentar los registros financieros de modo más preciso, confiable y coherente. Estos criterios son fundamentales para garantizar que la contabilidad refleje adecuadamente la situación financiera, los resultados de operación y los flujos de efectivo.

Se debe considerar el principio de devengo, que requiere que los ingresos se reconozcan cuando se ganan y los gastos cuando se incurren, independientemente de cuándo se cobren o paguen; el principio de la realización, que considera un derecho económico y la transacción es probable que genere beneficios económicos futuros; y el principio de consistencia, que sugiere que los métodos contables deben aplicarse de manera uniforme a lo largo del tiempo para permitir la comparabilidad entre periodos contables (Gavelán, 2000).

Estado Financiero

Los estados financieros son reportes contables que brindan información sobre la posición económica, el desempeño y los movimientos de efectivo de una organización en un periodo determinado. Entre ellos se encuentran el estado de situación financiera o balance general, el estado de resultados o de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto o en el capital contable, y el estado de flujos de efectivo. Cada uno de estos informes ofrece una visión distinta de la condición económica y del rendimiento de la empresa, y sirven como base para que inversionistas, acreedores, directivos y otros usuarios, tanto internos como externos, puedan

tomar decisiones fundamentadas (Janampa, 2016).

Estado de resultados

El estado de resultados, denominado también estado de pérdidas y ganancias, constituye un informe financiero que presenta los ingresos, los egresos y la utilidad neta de una organización en un periodo determinado, por lo general un ejercicio fiscal. Este documento ofrece una visión clara del desempeño operativo de la empresa, mostrando de qué manera se originaron los ingresos y cómo se distribuyeron los gastos hasta obtener el resultado final (Carvalho, 2019).

Los ingresos en el estado de resultados pueden incluir ventas de productos o servicios, ingresos por intereses, dividendos u otros ingresos no operativos. Por otro lado, los gastos pueden abarcar costos de bienes vendidos, gastos de operación, depreciación, intereses y otros gastos no operativos.

El resultado neto, denominado también utilidad o pérdida neta, se obtiene al descontar del total de ingresos el total de gastos. Cuando los ingresos superan a los gastos, la organización genera una utilidad neta; por el contrario, si los gastos exceden a los ingresos, se produce una pérdida neta.

Ciclo operativo del efectivo

El ciclo operativo del efectivo se entiende como el tiempo promedio que transcurre desde que una organización realiza un desembolso para adquirir materiales o inventarios, hasta que obtiene el ingreso correspondiente por la venta de los bienes o servicios generados. Este proceso comprende distintas fases del funcionamiento empresarial y resulta esencial para una adecuada administración del capital de trabajo (Carvalho, 2019).

De manera general, dicho ciclo inicia con la compra de materias primas o inventarios. Una vez adquiridos, se lleva a cabo el proceso de producción o de prestación de servicios. Durante este lapso se generan costos asociados —como la mano de obra y otros gastos operativos— que implican una salida de efectivo.

En este contexto, es importante señalar el ROA (Retorno en Basset),

indicador financiero que mide la rentabilidad de una empresa en relación con sus activos totales. Esta ratio refleja qué tan eficientemente se emplean los activos para producir utilidades, calculándose mediante la división del beneficio neto entre los activos totales. Un valor elevado de ROA revela un mejor aprovechamiento de los activos en la generación de ganancias.

De igual modo, el ROE constituye un indicador que evalúa la rentabilidad obtenida respecto al capital aportado por los accionistas. Se calcula dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto, mostrando así la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir de los recursos propios.

El ROA se utiliza habitualmente para comparar organizaciones dentro de un mismo sector o analizar la evolución de la eficiencia financiera de una empresa a lo largo del tiempo. Una tendencia ascendente en este indicador suele asociarse con un incremento en la rentabilidad y la eficiencia operativa (Andrade, 2011).

Por su parte, el ROE revela el grado de efectividad con el que una compañía emplea el capital de sus accionistas para producir utilidades. Un nivel alto implica mayor beneficio para los inversionistas, mientras que un nivel bajo sugiere un rendimiento insuficiente en relación con el capital invertido. Este indicador se emplea de manera frecuente para contrastar el desempeño de diferentes empresas del mismo sector, así como para evaluar la evolución interna en distintos periodos. Una trayectoria creciente del ROE puede interpretarse como una mejora en la rentabilidad y en la eficiencia en el uso de los recursos (Andrade, 2011).

Rentabilidad de Ventas

Este indicador refleja el nivel de eficiencia operativa de una organización y su capacidad para generar utilidades a partir de sus ventas. Un margen de ganancia elevado sugiere que la empresa mantiene un control más efectivo de sus costos y gastos en relación con los ingresos obtenidos, lo que constituye una señal de una gestión adecuada (Morillo, 2001).

La Rentabilidad de Ventas se emplea con frecuencia como un referente de la rentabilidad operativa y resulta valiosa para contrastar el desempeño de una empresa con el de otras dentro del mismo sector, así como

para analizar su evolución a lo largo del tiempo. Una tendencia positiva en este indicador suele interpretarse como un aumento en la eficiencia operativa y en la rentabilidad de la organización.

Margen de utilidad

Este indicador muestra el nivel de rentabilidad de una organización y su capacidad para generar beneficios a partir de sus actividades operativas. Un margen de utilidad elevado evidencia un mayor control de los costos y gastos frente a los ingresos por ventas, lo que refleja una gestión eficiente (Morillo, 2001).

El Margen de Utilidad se considera una medida clave de la rentabilidad operativa y resulta útil tanto para comparar el rendimiento de una empresa con otras del mismo sector como para evaluar su desempeño en distintos periodos. Una evolución ascendente de este margen suele interpretarse como una señal de mejora en la eficiencia y en la rentabilidad de la compañía.

1.7.6. Cuentas por Cobrar

Es un proceso esencial para las empresas, ya que se centra en administrar y cobrar los montos faltantes de pago de los consumidores. Implica una serie de actividades que aseguran el seguimiento y control de las cuentas por cobrar.

Implica generar y enviar facturas a los clientes por los bienes o servicios proporcionados. Estas facturas deben ser claras y detalladas, incluyendo la fecha de vencimiento y los términos de pago acordados, con lo cual se realiza un registro y seguimiento meticuloso de las transacciones. Esto implica mantener un control actualizado de los montos adeudados, los pagos recibidos y los saldos pendientes. Es importante llevar un registro preciso para para vislumbrar el estado financiero y la toma de decisiones como inversiones.

Esto implica enviar recordatorios de pago a los clientes, realizar llamadas telefónicas, enviar cartas de cobranza o utilizar otros métodos para asegurar que se realicen los pagos en el plazo establecido.

Posee beneficios donde se puede considerar la ayuda del

mantenimiento de un flujo de efectivo adecuado y a prevenir problemas de liquidez. Además, permite identificar clientes morosos o con problemas financieros, para tomar acciones proactivas y minimizar el riesgo de pérdidas. También facilita el análisis de la rentabilidad y políticas de crédito.

1.7.7. Objetivos y finalidades de las cuentas por cobrar

Se centran en administrar de manera eficiente y efectiva los montos pendientes de pago de los consumidores.

Figura 1

Objetivos y finalidades de las cuentas por cobrar



Nota: Elaboración propia

1.7.8. Manejo de las cuentas por cobrar

Guajardo y Andrade (2017) señalan que se involucran las prácticas y estrategias utilizadas para administrar de manera eficiente y efectiva los montos pendientes de pago de los consumidores, se debe tener en cuenta

aspectos que se relacionan al proceso.

Políticas de crédito: Es importante establecer políticas claras y consistentes en cuanto al brindar crédito a los consumidores. Esto implica evaluar la solvencia crediticia de los clientes, establecer límites de crédito adecuados y definir los plazos de pago.

Facturación precisa y oportuna: Generar y enviar las facturas de forma precisa y oportuna es esencial para un buen manejo de las cuentas por cobrar. Las facturas deben contener información detallada y clara sobre los bienes o servicios proporcionados, los términos de pago y los datos de contacto para consultas o reclamos.

Seguimiento activo: Es importante realizar un seguimiento activo de las cuentas por cobrar para asegurar que los pagos se realicen en los plazos establecidos. Esto implica enviar recordatorios de pago, hacer llamadas telefónicas de seguimiento y utilizar otros medios de comunicación para mantener una comunicación con los consumidores.

Procesos de cobranza efectivos: En caso de retrasos o incumplimientos en los pagos, es importante contar con procesos de cobranza efectivos. Esto puede incluir enviar cartas de cobranza, ofrecer opciones de pago alternativas, establecer acuerdos de pago o, en casos extremos, recurrir a acciones legales.

Análisis de riesgo y provisiones: Es recomendable realizar un análisis de riesgo de incobrabilidad y establecer provisiones adecuadas para cubrir posibles pérdidas por cuentas por cobrar no pagadas. Esto ayuda a minimizar el impacto financiero en caso de incumplimiento (p.25).

1.7.9. Cuentas por cobrar en el Sector Fitness

En la gestión financiera del sector fitness, representan una parte integral del proceso contable, y están representadas por los montos pendientes de pago generados por los clientes y usuarios que se relacionan los servicios y productos dentro de los gimnasios, las principales cuentas por cobrar en este sector se dan en la adquisición de membresías en plazos de tiempo de tres meses, semestrales y anuales (Gómez, 2002).

Por lo cual debe darse de manera efectiva para garantizar la estabilidad financiera del negocio, uno de los factores que protege a los gimnasios son los pagos con tarjetas de crédito, asociados a entidades bancarias con lo cual el pago realizado por el usuario se ve avalado; por lo cual la gestión eficiente es de vital importancia para poder mantener el flujo de efectivo contante y mantener la rentabilidad y sostenibilidad.

1.7.10. Cobranza Dudosa y Cuentas PCGE en el Sector Fitness

La gestión de la cobranza dudosa y el manejo de las cuentas por cobrar según el Plan Contable General Empresarial (PCGE) son fundamentales para el flujo financiero y la sostenibilidad del negocio. La cobranza dudosa representa saldos pendientes que podrían convertirse en incobrables, como las cuotas de membresía o los pagos por servicios no liquidados por parte de los clientes (Gómez, 2002).

En un gimnasio, esta situación puede surgir cuando los clientes no cumplen con sus obligaciones de pago, lo que lleva a una incertidumbre sobre la recuperación de esos montos.

La gestión de la cobranza dudosa implica la evaluación de riesgo crediticio al otorgar membresías a plazo, el seguimiento de pagos atrasados con recordatorios y políticas de penalización por retrasos, así como la contabilización de provisiones para cuentas incobrables conforme a las normativas contables correspondientes (Arroba et al., 2018).

Según el PCGE, este plan establece las pautas contables que las empresas en Perú deben seguir para registrar sus transacciones financieras. En el sector fitness, deben ser clasificadas y contabilizadas de acuerdo con las normas del PCGE.

Esto implica registrar las cuentas por cobrar de membresías, servicios, ventas de productos o cualquier otro concepto, siguiendo las reglas de valoración de cuentas incobrables y provisiones para pérdidas esperadas.

La correcta aplicación de las reglas del PCGE asegura una presentación precisa y clara de la información financiera, lo que garantiza la transparencia en las operaciones contables y financieras del gimnasio.

El tratamiento tributario de la provisión por cobranza dudosa se rige por las disposiciones del Impuesto a la Renta, las cuales establecen que su deducción es aceptada únicamente cuando se cumplen los requisitos formales y sustanciales previstos en la normativa vigente. La empresa debe identificar de manera individual las cuentas por cobrar, acreditar la morosidad del deudor mediante el transcurso del tiempo y las gestiones de cobranza efectuadas, así como registrar contablemente la provisión al cierre del ejercicio.

Asimismo, el castigo de las cuentas incobrables será deducible tributariamente cuando se demuestre de forma objetiva la incobrabilidad definitiva del crédito, sustentada en documentos fehacientes, tales como procesos judiciales, protestos u otros medios que evidencien la imposibilidad de recuperación del crédito.

1.7.11. Industria Fitness

Según Flores y Privat (2022), la industria del fitness es un sector en expansión que abarca una variedad de actividades relacionadas con la salud, el bienestar y la actividad física. Esto incluye gimnasios, centros de entrenamiento, estudios de yoga, pilates, entrenamiento personalizado y programas de pérdida de peso, entre otros.

En los últimos años, esta industria ha experimentado un notable crecimiento debido a un aumento de un estilo de vida óptimo y activo. Las personas están cada vez más interesadas en mejorar su estado físico, perder peso, manejo de estrés y bienestar general.

En cuanto al mercado, se ha observado un aumento en la competencia entre los proveedores de servicios, lo que ha llevado a una mayor innovación en instalaciones, equipos y programas de entrenamiento. También ha habido una expansión en el alcance de la industria, con nuevas tendencias como el entrenamiento funcional, el entrenamiento en grupo y el uso de tecnología para monitorear el rendimiento y seguir la actividad física.

La industria también ha experimentado cambios importantes debido a la pandemia de COVID-19, lo que aceleró la adopción de tecnologías virtuales y plataformas de entrenamiento en línea. Esto permitió a las empresas adaptarse a las restricciones de cierre de gimnasios y alcanzar a un público más amplio.

Por lo cual, la industria del fitness es un sector en constante evolución, impulsado por la creciente demanda de usuarios que buscan salud y bienestar. Es un mercado competitivo y dinámico, que ofrece diversas oportunidades tanto para emprendedores como para consumidores interesados en mantenerse activos y saludables.

1.7.12. Gimnasios en Arequipa

Beltrán y Montalván (2017), nos brindan una visión del posicionamiento de gimnasios en la ciudad de Arequipa, Perú, existen numerosos gimnasios que ofrecen una variedad de servicios y programas para satisfacer las necesidades de acondicionamiento físico de los residentes. Estos gimnasios brindan un ambiente propicio para ejercitarse y alcanzar metas de salud y bienestar.

Los gimnasios en Arequipa suelen contar con instalaciones modernas y equipamiento de calidad, incluyendo áreas de entrenamiento cardiovascular, pesas, salas de clases grupales y áreas especializadas para entrenamientos funcionales. Además, muchos de ellos ofrecen servicios adicionales como entrenamiento personalizado, nutrición y asesoramiento profesional.

Algunos gimnasios populares en Arequipa incluyen cadenas nacionales e internacionales reconocidas, así como establecimientos locales. Estos gimnasios ofrecen una variedad de opciones de membresía, que pueden adaptarse a diferentes necesidades y presupuestos. (Beltrán y Montalván 2017).

Además de los gimnasios tradicionales, en Arequipa también se encuentran centros especializados en actividades como yoga, pilates, artes marciales y danza, que brindan opciones adicionales para el cuidado físico y

mental.

La presencia de una amplia gama de gimnasios en Arequipa refleja la importancia que la población local otorga al cuidado de su salud y bienestar. Estos lugares ofrecen oportunidades para ejercitarse, mantenerse activo y socializar, promoviendo buenos hábitos.

1.7.13. Rentabilidad y Liquidez de la Industria Fitness

La rentabilidad y la liquidez son aspectos fundamentales en cualquier industria, incluida la industria del fitness. Estas métricas financieras son indicadores clave para evaluar la salud financiera y la sostenibilidad de las empresas dentro de este sector.

En cuanto a la rentabilidad, las empresas de la industria fitness buscan generar beneficios económicos a partir de sus operaciones. Esto implica ofrecer servicios y programas atractivos que atraigan a un número suficiente de clientes dispuestos a pagar por ellos. La rentabilidad puede medirse considerando métricas financieras como el margen de beneficio, el retorno sobre la inversión (ROI) o el retorno sobre el capital invertido (ROIC). Una alta rentabilidad indica que la empresa está generando beneficios consistentes y aprovechando eficientemente sus recursos. (De Pablo,2010).

La liquidez es la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras. En la industria del fitness, esto implica disponer de suficiente efectivo para cubrir gastos operativos, salarios, alquileres y otros pagos necesarios para el funcionamiento diario del negocio.

Es importante destacar que tanto la rentabilidad como la liquidez están interconectadas y son clave para la supervivencia y el crecimiento de las empresas en la industria del fitness, una empresa puede tener altos niveles de rentabilidad, pero si no cuenta con suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones financieras, puede enfrentar dificultades y poner en riesgo su operación. Por otro lado, una empresa con alta liquidez, pero baja rentabilidad podría no ser sostenible a largo plazo.

Indicadores de las Cuentas por cobrar

Cuentas Dudosas

Conocidas como cuentas incobrables o cuentas por cobrar dudosas, son aquellas deudas pendientes de cobro que la empresa considera que pueden no ser recuperables en su totalidad. Estas surgen cuando una empresa otorga crédito a sus consumidores y, posteriormente, determina que es probable que algunos de esos clientes no paguen sus deudas. Para hacer frente a esta posibilidad, las empresas suelen crear una reserva para cuentas dudosas, una estimación de la cantidad de cuentas por cobrar que se espera que no se recuperen. La estimación de la reserva se basa en el análisis histórico de incobrabilidad, las condiciones económicas actuales y otros factores (Gómez, 2002).

La rotación de cuentas por cobrar es un indicador financiero que evalúa la eficacia con la que una empresa gestiona su ciclo de cobros y la rapidez con que transforma sus cuentas pendientes en efectivo. Su cálculo se realiza dividiendo las ventas anuales a crédito entre el promedio de cuentas por cobrar. Un índice elevado refleja una recuperación más ágil y eficiente, lo que puede señalar una adecuada administración de las políticas de crédito y cobro.

Por su parte, la cobranza hace referencia al procedimiento mediante el cual la empresa recibe y registra los pagos de sus clientes por deudas pendientes. Este aspecto resulta fundamental dentro de la gestión financiera, ya que asegura la disponibilidad de liquidez para sostener las operaciones y cumplir con los compromisos financieros. Un sistema de cobranza eficiente requiere un seguimiento permanente de las cuentas, envío de recordatorios de pago, negociación de plazos y aplicación de medidas para recuperar aquellas cuentas que caen en morosidad (Gómez, 2002).

Cuentas de Intensidad

Las cuentas de intensidad, relacionadas con clientes y pequeñas empresas, abarcan un enfoque específico en la gestión financiera para adaptarse a las necesidades y características de estos grupos.

Cuando se trata de clientes, las cuentas de intensidad se refieren a estrategias específicas diseñadas para maximizar la eficiencia en la gestión de cuentas por cobrar y la relación con los clientes. Esto implica implementar

políticas de crédito bien definidas, establecer términos de pago claros y realizar un seguimiento proactivo de las cuentas por cobrar. Además, se pueden utilizar herramientas como la segmentación de clientes para identificar aquellos con mayor riesgo de incumplimiento y adaptar las estrategias de cobranza en consecuencia. El objetivo es garantizar una cobranza oportuna y minimizar el riesgo de cuentas incobrables, al tiempo que se fortalecen las relaciones con los clientes (Gómez, 2002).

En microempresas las cuentas de intensidad implican una atención especializada debido a las particularidades de estas organizaciones. Las pequeñas empresas pueden enfrentar desafíos adicionales en la gestión financiera, como recursos limitados, acceso al crédito y liquidez. Por lo tanto, las estrategias financieras deben adaptarse para satisfacer estas necesidades específicas. Esto puede incluir la simplificación de los procesos de crédito y cobranza, la flexibilización de los términos de pago y el establecimiento de relaciones personalizadas con los clientes.

Cuentas Recuperación

Las cuentas de recuperación forman parte esencial del proceso financiero de una empresa, y su gestión se relaciona directamente con el proceso legal y las condiciones de recuperación.

El proceso legal es un eje central en la recuperación de cuentas incobrables. Cuando se enfrenta dificultades para cobrar deudas pendientes, puede recurrir al sistema legal para obtener asistencia. Esto implica tomar medidas legales como enviar cartas de demanda, iniciar procedimientos judiciales o recurrir a agencias de cobranza especializadas (Gómez, 2002).

Por otro lado, las condiciones de recuperación son aspectos clave que deben considerarse al diseñar estrategias para recuperar cuentas incobrables. Estas condiciones incluyen plazos de pago, términos de acuerdo y posibles arreglos de pago. Es importante establecer condiciones claras y realistas que faciliten la recuperación de deudas pendientes sin comprometer las relaciones con los clientes.

1.8. Marco Conceptual

Efectivo: Se refiere a los recursos monetarios tangibles, como billetes y monedas, cheques y depósitos bancarios que pueden convertirse fácilmente en efectivo. Este es un activo líquido utilizado para realizar pagos, cubrir gastos y adquirir bienes y servicios. El efectivo es esencial en las transacciones comerciales y en la gestión financiera, ya que proporciona flexibilidad y capacidad inmediata para cumplir con las obligaciones financieras (Chen & Gong, 2019).

Liquidez: Involucra la transformación de activos en efectivo rápidamente y sin pérdidas sustanciales, considerando la disponibilidad de recursos financieros líquidos para cubrir las obligaciones y gastos inmediatos. La liquidez permite a las organizaciones manejar imprevistos, aprovechar oportunidades de inversión y mantener su operatividad sin inconvenientes a corto plazo (Ponce & Tubio, 2016).

Rentabilidad: Es una medida que refleja la eficiencia y el éxito económico de una inversión, empresa o proyecto. Indica el rendimiento financiero obtenido en relación con el capital o los recursos invertidos. La rentabilidad se expresa como un porcentaje y puede calcularse usando diferentes métricas, como el retorno sobre la inversión (ROI) o el margen de beneficio (Ponce y Tubio, 2016).

Financiamiento: Es la obtención de los recursos monetarios para realizar actividades o proyectos. Implica adquirir capital mediante préstamos, emisión de acciones, recaudación de fondos o inversión de terceros, con el objetivo de cubrir costos e impulsar el crecimiento de una empresa u organización (Baik, 2011).

Flujo: Se refiere al movimiento de dinero, incluyendo ingresos y egresos, que ocurre durante un período determinado. Es el registro de las entradas y salidas de dinero dentro de una empresa u organización (Ponce & Tubio, 2016).

Gestión: involucra la planificación, organización, dirección y control de las actividades financieras de una empresa u organización. Incluye la toma de decisiones estratégicas y tácticas para optimizar el uso de los recursos financieros, gestionar riesgos, maximizar la rentabilidad y asegurar la salud financiera a largo plazo (Chen & Gong, 2019).

1.9. Formulación del problema

1.9.1. Problema General

¿Cuál es la relación existente entre la gestión financiera y las cuentas

por cobrar de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?

1.9.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es la relación entre la Gestión Financiera y las Cuentas dudosas de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?
- ¿Cuál es la relación entre la Gestión Financiera y las Cuentas de intensidad de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?
- ¿Cuál es la relación entre la Gestión Financiera y las Cuentas de recuperación de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?
- ¿Cuál es la relación entre las Cuentas por cobrar y el análisis financiero de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?
- ¿Cuál es la relación entre las Cuentas por cobrar y el criterio contable de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?

1.10. Objetivo

1.10.1. Objetivo General

Identificar la relación entre la gestión financiera y las cuentas por cobrar en la industria fitness en la ciudad de Arequipa, 2023.

1.10.2. Objetivos específicos

- Analizar la relación entre la Gestión Financiera y las Cuentas dudosas de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.
- Determinar relación entre la Gestión Financiera y las Cuentas de intensidad de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023
- Conocer es la relación entre la Gestión Financiera y las Cuentas de recuperación de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.
- Identificar es la relación entre las Cuentas por cobrar y el análisis financiero de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.
- Identificar es la relación entre las Cuentas por cobrar y el criterio contable financiero de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

1.11. Hipótesis

1.11.1 Hipótesis General

Existirá una relación significativa entre la gestión financiera y las cuentas por cobrar en la industria fitness en la ciudad de Arequipa.

1.11.2 Hipótesis Específicas

- La Gestión Financiera influye en las Cuentas dudosas de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.
- La Gestión Financiera influye en las Cuentas de intensidad de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023
- La Gestión Financiera influye en las Cuentas de recuperación de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.
- Las Cuentas por cobrar inciden en el análisis financiero de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.
- Las Cuentas por cobrar inciden en el criterio contable de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

1.12. Descripción

1.12.1 Área del conocimiento

- Campo Área general: Ciencias contables y financieras
- Área específica: Contabilidad
- Especialidad: Gestión financiera
- Línea o Tópico: Gestión financiera y Cuentas por cobrar



CAPITULO II
PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. Tipo y Nivel

La investigación es de enfoque cuantitativo y corresponde a un nivel correlacional, dado que su propósito es determinar el grado de relación existente entre la gestión financiera y las cuentas por cobrar, sin establecer relaciones de causalidad ni explicar efectos entre las variables. En coherencia con este nivel, se empleó el coeficiente de correlación Rho de Spearman, estadístico no paramétrico que permite medir la intensidad y dirección de la relación entre variables cuando no se cumple el supuesto de normalidad. Asimismo, el diseño de la investigación es no experimental, de tipo transversal, puesto que las variables fueron observadas y medidas en un único momento, sin manipulación deliberada de las mismas, tal como lo señalan Hernández, Fernández y Baptista (2014).

2.2. Técnicas e instrumentos y materiales de verificación

2.2.1. Técnicas

Se utilizó dos técnicas de recolección de datos, en las que encontramos, el método sintético donde se procedió al análisis de la información recabada en los agentes empresariales que brindaron la información y mediante un instrumento de recolección de datos.

2.2.2. Instrumentos

Ficha de Recolección de datos

Considerada una técnica clásica en las ciencias económicas, sociales y administrativas, entre otras, para la obtención y registro de datos, esta metodología abarca tanto aspectos cuantitativos como cualitativos. Permite realizar consultas a una amplia población de forma rápida y económica (García, 2003).

En el Anexo N°1 se presenta una propuesta de ficha para la recolección de datos, la cual debe ser completada por el investigador en el marco de la presente investigación. Esta ficha incluye las variables de estudio, los indicadores, los subindicadores y la escala de valoración Likert, que va del 1 al 5, representando “nunca”, “casi nunca”, “algunas veces”, “casi siempre” y “siempre”. Este sistema de valoración permitirá obtener un

puntaje que oscila entre 12 como mínimo y 60 como máximo. Con posibles baremos de medición de 12- 24 bajo, 25 a 36 medio y de 37 a 60 alto.

2.2.3. Matriz de consistencia: variables, indicadores, sub indicadores, técnicas, instrumentos, aplicación, instrumento/ítem

Se encuentra en el Anexo 2 del presente proyecto de investigación.

2.3. Campo de Verificación.

2.3.1. Ubicación Espacial

Se llevó a cabo en dos gimnasios de la ciudad de Arequipa, por criterios de confidencialidad del manejo de datos contables se mantendrán en resguardo los nombres de los mismos.

2.3.2. Ubicación Temporal

Se llevó a cabo 2023, tendrá un criterio retrospectivo debido a un análisis que se realizará en el ejercicio contable de los periodos 2018, 2021 y 2022.

2.4. Unidades de Estudio:

2.4.1. Universo y Población

La población se define como el conjunto total del fenómeno de estudio, conformado por todas las unidades de análisis que lo integran y que son objeto de medición en una investigación (Tamayo y Tamayo, 2003).

En el presente estudio, la población estuvo constituida por los trabajadores de dos empresas del sector fitness de la ciudad de Arequipa, consideradas como unidades económicas, en las cuales se evaluaron variables de carácter financiero y económico relacionadas con la gestión financiera y las cuentas por cobrar.

En tal sentido, ambas empresas conforman la totalidad del fenómeno investigado, dado que comparten características comunes vinculadas a su actividad económica y a los procesos financieros analizados.

2.4.2. Muestra

La muestra estuvo constituida por los trabajadores de dos empresas del sector fitness de la ciudad de Arequipa, el tipo de muestreo aplicado fue no probabilístico por conveniencia, dado que la selección de los participantes estuvo condicionada por la accesibilidad y disponibilidad de los mismos.

Este tipo de muestreo resulta pertinente cuando el acceso a la población es complejo y cuando se busca recopilar información directamente vinculada con las variables de estudio, en coherencia con el enfoque cuantitativo y el nivel correlacional de la investigación.

2.4.3. Procedimientos de muestreo

Fue no probabilístico, a conveniencia debido a una mejor factibilidad al acceso de información en la población mencionada.

2.4.4. Estratificación de la muestra

Al ser un muestreo no probabilístico a conveniencia encontraremos a la totalidad de trabajadores de los gimnasios de los cuales se contará con una muestra mínima de 50% de ellos.

2.5. Estrategias de recolección de datos

2.5.1. Organización

- Primero se generó el contacto con dos gimnasios de la ciudad de Arequipa que solicitaron el manejo de sus datos en anonimato, debido al movimiento económico que han venido generando en los últimos tres años.
- Posterior a esto se realizó el análisis de las cuentas por cobrar y la gestión estratégica mediante los instrumentos planteados en la presente investigación.
- Posteriormente se procedió a la organización de los datos y el procesamiento de la información para la presentación de resultados.
- La organización de los datos recabados se realizó por medio de tablas de Excel para su correcto procesamiento y posterior análisis estadístico en

las matrices de SPSS 26 con un análisis estadístico de correlación con la Correlación de Spearman.

2.6. Recursos

2.6.1. Recursos humanos

- Investigador: Bernal Cama, Brigitte Madeley
- Asesor: Mg. Galván Rodríguez, Sara Obdulia

2.6.2. Recursos físicos

- Gimnasios pertenecientes a la industria fitness
- Herramientas Tecnológicas: Celular, Laptop, Internet
- Programas Tecnológicos: Paquete de Microsoft Office, SPSS versión 26.
- Útiles de escritorio

2.6.3. Recursos financieros

La presente investigación estuvo cubierta económicamente por parte de la investigadora, exponiendo las necesidades en la siguiente tabla.

Tabla 2
Presupuestal del Proyecto de Investigación

	Cantidad	Valor económico
Recursos Materiales		
Impresión	4 juegos	S/.50.00
Papel bond / Folders	1 millar / 5	S/.100.00
USB	1	S/.30.00
Otros	-	S/.50.00
Viáticos y Movilidad	-	S/.200.00

Total	-	S/.430.00
--------------	---	------------------

Nota: *Elaboración propia*

2.7 Validación del instrumento

En una primera instancia se buscó la validación del instrumento mediante juicio de expertos (Anexo 4) donde se pudo contar con la participación de dos expertos en la especialidad, en una segunda instancia se sometió a una validación de constructo con el 5% de la misma muestra de la presente investigación.

2.8 Criterio para el manejo de resultados

- Se realizó un cuestionario vía online a los encargados de los procesos de costos y gastos de las empresas consideradas dentro de la investigación
- Se utilizó una ficha de recolección de datos en relación a los reactivación económica y gastos fijos
- Se analizó los datos financieros de dos gimnasios de la ciudad de Arequipa.

2.9. Matrices

Para el manejo de matrices se dio por medio del programa de Excel y el programa estadístico SPSS versión 26, lo que permitirá la organización de la información.

2.10. Tratamiento estadístico

Para el procesamiento de la data recolectada, utilizamos el programa de Microsoft Excel y SPSS 26, donde se procesó la información y se realizará el análisis necesario.

2.11. Tablas y gráficas

Se utilizó tablas en formato APA, donde se presentarán todos los datos obtenidos para su mayor entendimiento, en relación a las variables de investigación.

2.12. Estudio de datos sistematizados

Se realizó afianzado al tratamiento estadístico mediante el coeficiente de correlación brindado por la Correlación de Spearman.



CAPITULO III
RESULTADOS

3. RESULTADOS

Estadística Descriptiva

El presente apartado corresponde al análisis de estadística descriptiva, orientado a describir el comportamiento de las variables de estudio a partir de la información financiera y de las percepciones recogidas en la muestra, sin establecer aún relaciones inferenciales.

En esta sección se analizan los estados financieros, las principales ratios de gestión y las distribuciones de frecuencia vinculadas a la gestión financiera y a las cuentas por cobrar en la industria fitness de la ciudad de Arequipa, considerando los periodos 2018, 2021 y 2022, excluyéndose los años 2019 y 2020 por el impacto de la pandemia de la COVID-19 en el sector.

Las Tablas 3 a la 11 permiten evidenciar una recuperación progresiva de los indicadores financieros en el año 2022 y una predominancia de niveles medios en la percepción de la gestión financiera y de las cuentas por cobrar.

Estos resultados descriptivos constituyen la base empírica para el posterior análisis de estadística inferencial y la contrastación de las hipótesis planteadas en la investigación.

Tabla 3**GIMNASIO SPORT SRL****ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA****Ejercicios 2018 - 2021 - 2022****(Expresado en Soles)**

Concepto	2022	2021	2018
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalente de efectivo	275,960	186,940	215,630
Cuentas por cobrar comerciales, neto	99,542	79,630	69,540
Existencias	46,852	35,462	28,650
Pagos anticipados corriente	27,892	22,563	15,657
Total Activo Corriente	450,246	324,595	329,477
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmuebles, maquinaria y activos netos	785,200	654,260	634,236
Intangibles netos de amortización	113,717	78,569	523,442
Total Activo No Corriente	898,917	732,829	1,157,678
PASIVO CORRIENTE			
Tributos por pagar	132,450	98,760	110,320
Cuentas por pagar comerciales	48,720	42,530	39,860
Obligaciones financieras a corto plazo	64,310	55,240	58,970
Total Pasivo Corriente	245,480	196,530	209,150
PASIVO NO CORRIENTE			
Obligaciones financieras a largo plazo	312,680	238,940	365,230
Total Pasivo No Corriente	312,680	238,940	365,230
TOTAL PASIVO	558,160	435,470	574,380

Concepto	2022	2021	2018
PATRIMONIO			
Capital social	510,000	430,000	620,000
Utilidades acumuladas	240,120	172,954	260,455
Utilidad del ejercicio	40,883	18,000	32,320
Total Patrimonio	791,003	620,954	912,775
TOTAL ACTIVO (pasivo + patrimonio)	1,349,163	1,057,424	1,487,155

Ratios de Gestión de Cuentas por Cobrar

Ratios de gestión	Fórmula	2022	2021	2018
Rotación de cuentas por cobrar (veces)	Ventas netas / Cuentas por cobrar promedio	12.12	8.28	9.37
Periodo promedio de cobro (días)	360 / Rotación de CxC	29.7	43.5	38.4
Participación de cuentas por cobrar en el activo corriente (%)	CxC / Total Activo Corriente × 100	22.10 %	24.53 %	21.11 %

Cuentas por Cobrar y Castigo desde la Óptica Tributaria

Concepto	2022	2021	2018
Cuentas por cobrar comerciales (S/.)	99,542	79,630	69,540
Castigo de cuentas por cobrar (S/.)	0.00	0.00	0.00
Cuentas por cobrar netas después del castigo (S/.)	99,542	79,630	69,540
Castigo sobre cuentas por cobrar (%)	0 %	0 %	0 %

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

En relación con el efectivo y equivalentes de efectivo, se observa que en el año 2018 la entidad registró un monto de S/. 215,630, reflejando una adecuada posición de liquidez en un contexto económico estable previo a la pandemia. Durante el año 2021, el efectivo disminuyó a S/. 186,940, situación asociada a las restricciones operativas y a la reducción de actividades económicas generadas por la pandemia. Cabe precisar que no se consignan los años 2019 y 2020 en el análisis, debido a que corresponden al periodo de mayor impacto de la pandemia, en el cual la actividad del sector fitness se vio severamente afectada y la información financiera no resulta comparable. Para el año 2022, el efectivo alcanzó S/. 275,960, evidenciando una recuperación significativa de la liquidez y una mejora en la capacidad financiera de la entidad como resultado de la reactivación económica del sector fitness.

Respecto a las cuentas por cobrar comerciales, en el año 2018 se registró un valor de S/. 69,540, el cual se incrementó a S/. 79,630 en 2021, reflejando un mayor otorgamiento de crédito a los clientes en un contexto de recuperación gradual tras la crisis sanitaria. En el año 2022, las cuentas por cobrar ascendieron a S/. 99,542, lo que evidencia un aumento en las ventas al crédito y una mayor actividad operativa del gimnasio, luego del periodo crítico comprendido entre 2019 y 2020.

En cuanto al total del activo corriente, se observa una tendencia de crecimiento a lo largo del periodo analizado. En el año 2018, el activo corriente alcanzó S/. 329,477, disminuyendo ligeramente en 2021 a S/. 324,595, como consecuencia del impacto económico de la pandemia y la paralización parcial de operaciones durante los años 2019 y 2020. Sin embargo, en 2022 se incrementó de manera significativa hasta S/. 450,246, lo cual demuestra una mejora en la capacidad de la empresa para generar y administrar recursos de corto plazo.

Al analizar el total de activos, se aprecia que en el año 2018 la entidad registró el valor más elevado con S/. 1,487,155, explicado principalmente por una mayor inversión en activos no corrientes en un escenario económico favorable. En el año 2021, el total de activos se redujo a S/. 1,057,424, reflejando el impacto negativo de las restricciones sanitarias y la contracción económica experimentada durante los años 2019 y 2020. Para el año 2022, el total de activos aumentó a S/. 1,349,163, evidenciando una recuperación financiera progresiva y una mejora en la estructura económica de la entidad.

Tabla 4**GIMNASIO FITNESS SAC****ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA****Ejercicios 2018 - 2021 - 2022****(Expresado en Soles)**

Concepto	2022	2021	2018
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalente de efectivo	215,430	186,250	201,340
Cuentas por cobrar comerciales, neto	128,540	110,360	132,480
Existencias	64,280	58,940	67,320
Pagos anticipados corriente	31,200	27,180	29,110
Total Activo Corriente	439,450	382,730	430,250
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmuebles, maquinaria y activos netos	295,800	245,960	278,400
Intangibles netos de amortización	75,400	81,482	109,859
Total Activo No Corriente	371,200	327,442	388,259
TOTAL ACTIVO	810,650	710,172	818,509
PASIVO CORRIENTE			
Tributos por pagar	165,245	133,560	146,920
Deudas a largo plazo – porción corriente	15,430	13,062	14,620
Remuneraciones y beneficios por pagar	12,410	11,540	11,453
Acreedores comerciales por pagar	9,862	11,540	9,450
Obligaciones financieras a corto plazo	14,180	11,612	14,721
Total Pasivo Corriente	217,127	181,317	197,164

Concepto	2022	2021	2018
PASIVO NO CORRIENTE			
Cuentas por pagar (largo plazo)	175,778	163,613	178,061
Total Pasivo No Corriente	175,778	163,613	178,061
TOTAL PASIVO	392,905	344,930	375,225
PATRIMONIO			
Capital en participaciones	297,821	238,188	286,835
Utilidades acumuladas	119,924	100,020	120,019
Utilidad del ejercicio	—	27,034	36,430
Total Patrimonio	417,745	365,242	443,284
TOTAL ACTIVO (Pasivo + Patrimonio)	810,650	710,172	818,509

Ratios de Gestión de Cuentas por Cobrar

Ratios de gestión	Fórmula	2022	2021	2018
Rotación de cuentas por cobrar (veces)	Ventas netas / Cuentas por cobrar promedio	10.90	8.28	9.37
Periodo promedio de cobro (días)	360 / Rotación de CxC	33	43	38
Participación de cuentas por cobrar en el activo corriente (%)	CxC / Total Activo Corriente × 100	19.85 %	22.40 %	20.10 %

Cuentas por Cobrar y Castigo desde la Óptica Tributaria

Concepto	2022	2021	2018
Cuentas por cobrar comerciales (S/.)	82,460	71,320	65,880
Castigo de cuentas por cobrar (S/.)	0.00	0.00	0.00
Cuentas por cobrar netas después del castigo (S/.)	82,460	71,320	65,880

Concepto	2022	2021	2018
Castigo sobre cuentas por cobrar (%)	0 %	0 %	0 %

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

En relación con el Estado de Situación Financiera, se observa que la empresa presenta una evolución financiera coherente con el contexto económico de los periodos analizados. Durante el año 2018, previo a la pandemia, la entidad mostró una estructura financiera más sólida; mientras que en el año 2021 se evidenció una contracción de la actividad económica, reflejada en la reducción de activos, pasivos y patrimonio. Cabe precisar que los años 2019 y 2020 no se consignan en el análisis debido a que corresponden al periodo de mayor impacto de la pandemia por la COVID-19, durante el cual el sector fitness se vio severamente afectado por las restricciones sanitarias, lo que limita la comparabilidad de la información financiera. Para el año 2022, se aprecia una recuperación progresiva, asociada a la reactivación del sector fitness y a la normalización de las operaciones.

Respecto al activo corriente, se evidencia un crecimiento gradual, impulsado principalmente por el incremento de las cuentas por cobrar comerciales, las cuales pasaron de S/. 65,880 en 2018 a S/. 71,320 en 2021 y S/. 82,460 en 2022. Este comportamiento refleja una mayor colocación de servicios al crédito y un aumento en el volumen de operaciones tras el periodo crítico comprendido entre 2019 y 2020. La participación de las cuentas por cobrar dentro del activo corriente se mantiene relativamente estable, con valores de 20.10 % en 2018, 22.40 % en 2021 y 19.85 % en 2022, lo que indica una adecuada gestión del crédito otorgado a los clientes.

En cuanto al pasivo corriente, se registraron valores de S/. 197,164 en 2018, S/. 181,317 en 2021 y S/. 217,127 en 2022. La disminución observada en 2021 se explica por la reducción de obligaciones generada durante los años 2019 y 2020, periodo en el cual la empresa enfrentó restricciones operativas y una menor actividad económica. Por su parte, el incremento registrado en 2022 responde al aumento de las operaciones, mayores tributos por pagar y obligaciones financieras derivadas del proceso de reactivación económica.

El pasivo no corriente muestra un comportamiento relativamente estable, con valores de S/. 178,061 en 2018, S/. 163,613 en 2021 y S/. 175,778 en 2022, evidenciando una política

de endeudamiento de largo plazo controlada, incluso durante el periodo de pandemia. En conjunto, el total del pasivo pasó de S/. 375,225 en 2018 a S/. 344,930 en 2021, incrementándose nuevamente a S/. 392,905 en 2022, lo que refleja una recuperación financiera gradual posterior a los años 2019 y 2020.

Respecto al patrimonio, se observa que alcanzó S/. 443,284 en 2018, disminuyó a S/. 365,242 en 2021 como consecuencia del impacto económico acumulado durante la pandemia en los años 2019 y 2020, y se incrementó a S/. 417,745 en 2022, evidenciando una mejora en la capacidad de generación de utilidades y un fortalecimiento patrimonial progresivo.

En relación con las cuentas por cobrar y su tratamiento desde la óptica tributaria, no se registra castigo de cuentas por cobrar en ninguno de los periodos analizados, por lo que los saldos se mantienen íntegros. Ello indica que la empresa no ha reconocido incobrabilidad tributaria, lo cual sugiere una cartera de clientes con niveles de riesgo controlados y una gestión de cobranza eficiente, aun considerando las dificultades económicas enfrentadas durante los años 2019 y 2020.

Tabla 5

GIMNASIO SPORT SRL
ESTADO DE RESULTADOS
Ejercicios 2018 - 2021 - 2022
(Expresado en Soles)

Concepto	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2018
Ventas netas	1,085,400	742,300	698,650
Costo de ventas	434,160	296,920	279,460
Utilidad bruta	651,240	445,380	419,190
Gastos de ventas	142,680	118,540	121,300
Gastos de administración	92,360	86,740	79,420
Resultado operativo	416,200	240,100	218,470
Ingresos financieros gravados	34,600	29,900	26,420
Gastos financieros	0.00	0.00	0.00
Utilidad antes del impuesto a la renta	450,800	270,000	244,890
Impuesto a la renta anual	67,620	40,500	36,734
Utilidad neta del ejercicio	383,180	229,500	208,156

Indicador	Resultado
ROE (Rentabilidad del patrimonio)	48.44 %
ROA (Rentabilidad del activo)	28.40 %
Rentabilidad General	15.20 %

Nota: Elaboración Propia

Interpretación

Muestra en el año 2022 una recuperación económica reflejada en el crecimiento de

las ventas y de la utilidad neta, producto de un adecuado control de costos y gastos. Sus indicadores de rentabilidad evidencian una gestión eficiente, con un ROE de 48.44 % y un ROA de 28.40 %, lo que demuestra una correcta utilización del patrimonio y de los activos para la generación de utilidades.

GIMNASIO FITNESS SAC
ESTADO DE RESULTADOS
Ejercicios 2018 - 2021 - 2022
(Expresado en Soles)

Concepto	31/12/2022	31/12/2021	31/12/2018
Ventas netas	1,256,050	685,200	786,952
Costo de ventas	502,420	274,080	314,780
Utilidad bruta	753,630	411,120	472,171
Gastos de ventas	154,620	113,650	145,620
Gastos de administración	85,460	83,640	82,960
Resultado operativo	513,550	213,830	243,591
Ingresos financieros gravados	86,760	1,300	1,300
Gastos financieros	0.00	0.00	0.00
Utilidad antes del impuesto a la renta	600,310	215,130	244,891
Impuesto a la renta anual	22,560	20,560	23,560
Utilidad neta del ejercicio	577,750	194,570	221,331

Indicador	Resultado
ROE (Rentabilidad del patrimonio)	138.30 %
ROA (Rentabilidad del activo)	71.27 %
Rentabilidad General	42.80%

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

El gimnasio Fitness SAC presenta mayores niveles de ventas y utilidad neta en el año 2022, lo que se traduce en una rentabilidad superior. Los indicadores obtenidos, ROE de 138.30 % y ROA de 71.27 %, reflejan una alta capacidad de generación de beneficios, asociada a una estructura financiera más eficiente y a un mejor aprovechamiento.



Tabla 6

Percepción de la Gestión Financiera en la Industria Fitness de la ciudad de Arequipa

Niveles	Frecuencia	Porcentaje
Alto	8	26,6 %
Medio	16	53,4 %
Bajo	6	20 %

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

En la tabla 6 se observa la percepción de la variable gestión financiera en la industria fitness de la ciudad de Arequipa, en donde se puede vislumbrar que el 53,4% de la muestra señala que existe un nivel medio de buena gestión financiera en la industria fitness de Arequipa, seguido por el 26,6% que señalan un nivel alto, el 20% que señala un nivel bajo en la gestión financiera.

Tabla 7*Percepción de la Gestión Financiera y Análisis Financiero*

Enunciado	Nivel	Frecuencia	Porcentaje
• Finanzas:			
1. Conocen las inversiones a largo plazo antes de ejecutarlas	Bajo	8	26,6%
	Medio	17	56,6%
	Alto	5	16,6%
• Presupuesto de Capital			
2. Realizan flujos proyectados mensualmente	Bajo	7	23,3%
	Medio	15	50%
	Alto	10	33,3%
• Capital de trabajo			
3. Se realiza la rentabilidad afianzada al capital de trabajo	Bajo	8	26,6%
	Medio	16	53,4%
	Alto	6	20%
• Liquidez			
4. La liquidez de la empresa es suficiente para cubrir los gastos operativos	Bajo	10	33,3%
	Medio	11	36,6%
	Alto	9	30%

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

En relación a la dimensión análisis financiero encontramos que los subindicadores más significativos son las finanzas con un 56,6% en un nivel medio; el presupuesto de capital con 50% en nivel medio, en capital de trabajo 53,4% en un nivel medio, y en liquidez un 36,6% en nivel medio; lo cual nos demuestra que se ha dado una tendencia a la media en la percepción de los colaboradores en relación de esta dimensión y subindicadores de la gestión financiera.

Tabla 8*Gestión Financiera y Criterio Contable*

Enunciado	Nivel	Frecuencia	Porcentaje
• Estado Financiero			
5. Se realiza análisis de evolución de la empresa	Bajo	12	40%
	Medio	9	30%
	Alto	9	30%
• Estado de resultados			
6. Se genera mínimamente semestralmente el estado de Resultado	Bajo	15	50%
	Medio	7	23,3%
	Alto	8	26,7%
• Ciclo operativo del efectivo			
7. Se calcula el ciclo operativo de la empresa con regularidad	Bajo	6	20%
	Medio	6	20%
	Alto	18	60%

*Nota: Elaboración Propia***Interpretación:**

Se encontró que los valores más significativos se diversificaron en los diferentes niveles donde del estado financiero en nivel bajo tiene un 40% de prevalencia, en el estado de resultados el 50% de los colaboradores percibe que se genera este análisis; y en relación al ciclo operativo de efectivo el 60% en un nivel alto vislumbra que se calcula el ciclo operativo con regularidad.

Tabla 9*Cuentas por cobrar y Cuentas dudosas*

Enunciado	Nivel	Frecuencia	Porcentaje
– Rotación de cuentas por cobrar	Bajo	6	20%
8. Cuentan con un sistema de rotación de cuentas por cobrar	Medio	12	40%
	Alto	12	40%
– Cobranza	Bajo	5	16,6%
9. Sus sistemas de cobranza están llevados con un sistema establecido	Medio	16	53,4%
	Alto	9	30%

Nota: Elaboración Propia**Interpretación:**

La dimensión cuentas dudosas que existe una tendencia a la media y nivel alto, en donde el indicador rotación de cuentas por cobrar se encuentra en niveles medio y alto con 40% respectivamente; de la misma manera en el indicador cobranza encontramos que se da en un 53,4% en un nivel medio, lo que hace ver que los sistemas de cobranza se dan por un sistema establecido.

Tabla 10*Cuentas por cobrar y cuentas de intensidad*

Enunciado	Nivel	Frecuencia	Porcentaje
– Relacionado a clientes	Bajo	6	20%
10. Se efectúan los cobros pendientes a clientes al cierre de mes.	Medio	16	53,3%
	Alto	8	26,7%
– Promedio de incobrabilidad	Bajo	7	23,3%
11. Existen procesos de falta de pagos por clientes	Medio	15	50%
	Alto	8	26,7%
– Proceso legal	Bajo	12	40%
12. Se cuenta con un aval legal en caso de falta de cobranza	Medio	4	13,3%
	Alto	14	46,7%

*Nota: Elaboración Propia***Interpretación:**

Se encontró una tendencia a la media; donde el indicador relacionado a los clientes, encontramos que el 53,3% percibe que se efectúan los cobros en un nivel medio; en relación al promedio de incobrabilidad de la misma manera en un nivel medio con un 50% se vislumbra que existen procesos que analizan la falta de pago de clientes.

Tabla 11*Cuentas por cobrar y cuentas de recuperación*

Enunciado	Nivel	Frecuencia	Porcentaje
– Condiciones de recuperación	Bajo	14	46,6%
13. Se cuenta con un plan de contingencia en caso de no efectuar los pagos	Medio	12	40%
	Alto	2	6,7%

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

En relación a las cuentas por cobrar y su dimensión de cuentas por recuperación y su indicador de condiciones de recuperación encontramos que la mayoría con un 46,6% perciben un nivel bajo del manejo de un plan de contingencia para efectuar pagos.

Estadística Inferencial

En el presente apartado se presenta el análisis de estadística descriptiva, se procede al desarrollo de la estadística inferencial, orientada a la contrastación de las hipótesis formuladas en la investigación y a la determinación del grado de relación existente entre las variables de estudio.

Previamente, se aplicaron pruebas de normalidad con la finalidad de identificar el comportamiento de la distribución de los datos y establecer el tipo de estadístico más adecuado para el análisis.

Dado que la muestra está conformada por 30 observaciones, se empleó la prueba de Shapiro-Wilk, cuyos resultados evidenciaron que no todas las variables presentan una distribución normal; en consecuencia, se optó por el uso de pruebas no paramétricas.

En este contexto, se utilizó el coeficiente de correlación Rho de Spearman para evaluar la intensidad y dirección de la relación entre la gestión financiera y las cuentas por cobrar, así como entre sus respectivas dimensiones, permitiendo la aceptación o el rechazo de la hipótesis general y específicas. Los resultados de dichas pruebas se presentan a partir de la Tabla 12.

Tabla 12*Prueba de Normalidad*

	Shapiro Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.
Gestión financiera	,963	30	,406
Cuentas por cobrar	,858	30	,001

Nota: Elaboración Propia

Interpretación

Para la distribución de los datos y establecer el estadístico inferencial adecuado, se aplicó la prueba de normalidad Shapiro-Wilk, por ser la más apropiada cuando el tamaño muestral es menor a 50 observaciones ($n = 30$). Los resultados obtenidos evidencian que la variable gestión financiera presenta un nivel de significancia de 0,406, valor superior a 0,05, lo que indica que los datos siguen una distribución normal.

Por el contrario, la variable cuentas por cobrar muestra un nivel de significancia de 0,001, inferior a 0,05, lo cual evidencia que no cumple con el supuesto de normalidad. En consecuencia, al no presentarse normalidad en una de las variables de estudio, se optó por la aplicación de estadísticos no paramétricos, por lo cual se empleó el coeficiente de correlación Rho de Spearman para el análisis de la relación entre las variables y la contrastación de las hipótesis planteadas.

Tabla 13*Coefficiente de correlación de la hipótesis general*

Existirá una relación significativa entre la gestión financiera y las cuentas por cobrar en la industria fitness en la ciudad de Arequipa.

		Gestión financiera	Cuentas por cobrar
Rho de Spearman	Gestión financiera	1,000	,593
	Coefficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)		,001
	N	30	30
	Cuentas por cobrar	,593	1,000
	Coefficiente de correlación	,001	
	Sig. (bilateral)	30	30
	N		

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

En la Tabla 13 se evidencia la relación existente entre la gestión financiera y las cuentas por cobrar en la industria fitness de la ciudad de Arequipa. El coeficiente Rho de Spearman obtenido ($\rho = 0,593$) indica una correlación positiva de magnitud moderada, lo que permite inferir que una mejora en la gestión financiera se asocia con una gestión más eficiente de las cuentas por cobrar.

Asimismo, el nivel de significancia bilateral ($p = 0,001$) es inferior al valor crítico de 0,05, lo que demuestra que la relación identificada es estadísticamente significativa y no producto del azar. En consecuencia, se acepta la hipótesis de investigación, que sostiene la existencia de una relación significativa entre ambas variables, y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 14*Coefficiente de correlación del 1er objetivo específico*

La Gestión Financiera influye en las Cuentas dudosas de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

		Gestión financiera	Cuentas Dudosas
Rho de Spearman	Gestión financiera	,958	,589
	Coefficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)		,001
	N	30	30
	Cuentas dudosas	,589	,958
	Coefficiente de correlación		
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	30	30

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

En la tabla 14 se pretende ver la relación a la gestión financiera y la dimensión cuentas dudosas, poseen una correlación según el coeficiente de rho de Spearman de 0,589 lo cual indica una relación positiva y moderada entre las variables propuestas.

En relación a la significancia encontramos un valor de 0,01 lo cual nos hace ver que los resultados están dentro de la normalidad estadística, por lo cual se comprueba la hipótesis alterna y se deroga la nula.

Ho: La Gestión Financiera influye en las Cuentas dudosas de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

H1: La Gestión Financiera no influye en las Cuentas dudosas de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

Tabla 15*Coefficiente de correlación del segundo objetivo específico*

La Gestión Financiera influye en las Cuentas de intensidad de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023

	Gestión financiera	Cuentas de intensidad
Rho de Spearman	de Gestión financiera	Coefficiente de correlación
	1,000	,596
	Sig. (bilateral)	,001
	N	30
Cuentas cobrar	por	Coefficiente de correlación
	,596	1,000
	Sig. (bilateral)	,001
	N	30

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

En la tabla 15 se observa la búsqueda de relación entre la variable gestión financiera y la dimensión cuentas de intensidad lo cual muestra un valor de Rho de Spearman de ,596 lo cual se asemeja al anterior objetivo donde ambas la variable y la dimensión tienen una correlación medianamente positiva.

Por lo cual se acepta la hipótesis alterna y se descarta la nula.

Ho: La Gestión Financiera influye en las Cuentas de intensidad de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023

H1: La Gestión Financiera no influye en las Cuentas de intensidad de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023

Tabla 16*Coefficiente de correlación del tercer objetivo específico*

La Gestión Financiera influye en las Cuentas de recuperación de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

			Gestión financiera	Cuentas de recuperación
Rho Spearman	de Gestión financiera	Coefficiente de correlación	1,000	,583
		Sig. (bilateral)		,001
		N	30	30
	Cuentas cobrar	por Coefficiente de correlación	,583	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	
		N	30	30

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

De la misma manera en relación al tercer objetivo específico de investigación encontramos que la variable gestión financiera incluye en las cuentas de recuperación ya que los valores encontrados de Rho de Spearman no presentan una variación significativa por los valores encontrados en la hipótesis general de la investigación lo cual nos hace denotar la tendencia a la media en relación de relación positiva y media con un valor de ,583 de Rho de Spearman.

Por lo cual también se acepta la hipótesis alterna y se descarta la nula

Ho: La Gestión Financiera influye en las Cuentas de recuperación de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

H1: La Gestión Financiera no influye en las Cuentas de recuperación de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

Tabla 17*Coefficiente de correlación del cuarto objetivo específico*

Las Cuentas por cobrar inciden en el análisis financiero de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

	Análisis financiero	Cuentas por cobrar
Rho de Spearman	,591	,591
Coefficiente de correlación	,591	,591
Sig. (bilateral)	,001	,001
N	30	30
Coefficiente de correlación	,591	,591
Sig. (bilateral)	,001	,001
N	30	30

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

En relación a la incidencia de las cuentas por cobrar en el análisis financiero de la industria fitness de la misma manera el nivel de correlación es positivo y medio, siguiendo la tenencia de los anteriores resultados, lo cual nos hace denotar la correlación entre ambas variables, por lo cual una depende de la otra, en relación a la variable y la dimensión se infiere en que una depende de la otra, y el valor de Rho de Spearman es de ,591.

Por lo cual se acepta la hipótesis alterna y se descarta la hipótesis nula.

Ho: Las Cuentas por cobrar inciden en el análisis financiero de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

H1: Las Cuentas por cobrar no inciden en el análisis financiero de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

Tabla 18*Coefficiente de correlación del quinto objetivo específico*

Las Cuentas por cobrar inciden en el criterio contable de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

	Criterio contable	Cuentas por cobrar
Rho de Spearman	1,000	,586
Criterio Contable		
Coeficiente de correlación		
Sig. (bilateral)		,001
N	30	30
Cuentas por cobrar		
Coeficiente de correlación	,586	1,000
Sig. (bilateral)	,001	
N	30	30

Nota: Elaboración Propia

Interpretación:

En relación a la variable cuentas por cobrar y el criterio contable encontramos que el valor de Rho de Spearman es e ,586 lo cual también refleja que la relación es positiva y media en las dos variables, lo cual nos hace entender la importancia de la relación de las variables y sus dimensiones.

Por lo cual se acepta la hipótesis alterna y se descarta la hipótesis nula.

Ho: Las Cuentas por cobrar inciden en el criterio contable de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

H1: Las Cuentas por cobrar no inciden en el criterio contable de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.

DISCUSIÓN

De acuerdo al objetivo principal de la presente investigación y de los objetivos específicos, encontramos que, tras realizar el análisis de los instrumentos y los criterios contables, encontramos una relación positiva y media entre la gestión financiera y las cuentas por cobrar, lo cual nos hace inferir que una depende estrechamente de la otra para que generen el manejo empresarial.

En los resultados relacionados a la hipótesis de investigación encontramos lo propuesto por Quispe (2022), que menciona en su investigación la estrecha relación entre ambas variables concluyendo en que la liquidez viene a ser el proceso que sufre más afectación en relación a las cuentas por cobrar, lo cual se asemeja a lo percibido por los colaboradores, donde mencionan que el estado financiero es que se vulnera más en el proceso de cuenta por cobrar.

De la misma manera encontramos que las dimensiones relacionadas a la gestión financiera se ven relacionadas estrechamente a las de las cuentas por cobrar, por lo cual, si en una empresa no se da una correcta captación de las cuentas dudosas, cuentas de intensidad y de recuperación sujetas a las políticas empresariales, los bienes económicos como son ingresos egresos y estado financiero serán una problemática constante.

Lo cual se asemeja a lo propuesto por Puelles (2022), que afirma que el incremento de cuentas por cobrar tiene un efecto directo en la gestión financiera; en relación a la industria fitness encontramos que los gimnasios se presentan a un gran reto en la captación de ingresos económicos, ya que en muchas oportunidades se dan promociones de paquetes y/o productos, los cuales en algunos casos son sujetos a procesos de pago en cuotas; lo cual ha ido reduciendo en los últimos años debido a la facilidad y mayor utilización de tarjetas de crédito.

En específico en los dos gimnasios que han representado la muestra de la presente investigación se observa que hay una tendencia a la existencia de un monto en cuentas por cobrar, lo cual se ha ido arrastrando en años, lo cual se asemeja a lo propuesto por Bancayan (2022) que, pese a no haber realizado un estudio en una empresa similar, expone que las empresas no gestionan de una manera eficaz el sistema de cuentas por cobrar.

Lo cual también es mencionado por Diaz y Zamora (2019) que dan mucha importancia al proceso de la gestión de cuentas por cobrar, infiriendo así en que, si se posee un correcto proceso de recaudación de las cuentas por cobrar, se tendrá por ende una mejor gestión financiera y lo cual también será un aspecto positivo de rentabilidad y estabilidad empresarial.

Domínguez y Esteban (2017) encontraron que el 65% de empleados desconocen los procesos contables de la empresa donde realización la investigación; lo cual puede diferenciarse de la presente investigación, ya que los colaboradores tenían conocimiento de los procesos económicos al conocer las tasas de servicios y los ingresos; pero cabe mencionar que hubo una tendencia a la media en la respuesta de los mismos lo cual podría prestarse a un sesgo en la respuesta brindada.

Se puede mencionar así que la correcta gestión de las cuentas por cobrar traerá una mejora en el área económica de las empresas, por lo cual ese es el reto que tiene que establecer los gimnasios de la ciudad de Arequipa para mejorar sus procesos administrativos y contables, para evitar generar cuentas por cobrar que se mantengan durante proceso de tiempo muy largos; en lo que las políticas de la empresa cobrarán mucha importancia.

La presente investigación encontró un grado de significancia de 0,001, lo cual tiene concordancia con lo encontrado por Delgado y Contreras (2022), que obtuvieron un valor semejante de significancia de 0,004, lo cual en ambas investigaciones muestra una relación medianamente significativa.

Así mismo en investigaciones internacionales se puede mencionar a Pereira (2022) y Gómez (2017) que concluyen ambos en una correlación alta y positiva de ambas variables, lo cual nos brinda la importancia que tienen ambas variables en la dinámica empresarial y financiera en la búsqueda de posicionamiento empresarial.

CONCLUSIONES

- Primera: En relación a la hipótesis de la investigación, donde se planteó la relación entre la gestión financiera y la las cuentas por cobrar se encontró que su correlación es positiva y media, lo cual nos hace inferir que una depende la de la otra en el aspecto financiero de las empresas.
- Segunda: En relación al segundo objetivo que esta enlazado a la primera hipótesis específica encontramos que la gestión financiera influye en las cuentas dudosas de la industria fitness de la ciudad de Arequipa 2023, con una correlación positiva, lo cual nos hace entender que la gestión financiera cobra relevancia en el análisis de las cuentas dudosas.
- Tercera: En lo que respecta al tercer objetivo de investigación y la segunda hipótesis específica encontramos que la gestión financiera influye en las cuentas de intensidad de la industria fitness de la ciudad de Arequipa 2023, con un nivel de relación medio y positivo lo cual sigue la línea de lo planteado en la investigación y encontraron en campo y análisis estadístico.
- Cuarta: De la misma manera encontramos lo relacionado al tercer objetivo y tercera que plantea que la gestión financiera influye en las cuentas de recuperación de la industria fitness de la ciudad de Arequipa 2023, lo cual se comprobó con el nivel de Rho de Spearman de correlación donde, la gestión financiera y la dimensión de cuenta por recuperación dependen una de la otra.
- Quinta: Respecto al cuarto objetivo de investigación y la cuarta hipótesis específica encontramos que las cuentas por cobrar inciden en el análisis financiero de la industria fitness de la ciudad de Arequipa 2023, en un nivel medianamente significativo, lo cual hace ver que la variable cuentas por cobrar se relaciona con la dimensión análisis financiero.
- Sexta: En relación al último objetivo específico y la quinta hipótesis específica encontramos que las cuentas por cobrar inciden en el criterio contable de la industria fitness de la ciudad de Arequipa 2023, en un nivel medianamente esperado, lo cual se asemeja a los anteriores valores presentados en relación a variables y dimensiones.

RECOMENDACIONES

- Primera: Se recomienda mejorar la gestión financiera en relación a las cuentas por cobrar ya que se ha visto que en dos gimnasios de la industria fitness son valores económicos que se siguen manteniendo en el tiempo, por lo cual las políticas de recuperación y recaudación son de mucha importancia para mantener el criterio financiero de los mismos.
- Segunda: Se recomienda a las áreas contables de los dos gimnasios de la industria fitness de Arequipa proponer un mejor proceso de captación de ingresos en relación a las cuentas por cobrar, ya que este factor cobra suma importancia en la gestión financiera pudiendo generar un balance o no, de los ingresos y egresos.
- Tercera: Se recomienda generar investigaciones contemplando las variables gestión financiera y cuentas por cobrar, en relación con otras variables económicas que simbolizan la rentabilidad y estabilidad de las diversas empresas, sea en la industria fitness como en otras.
- Cuarta: Se recomienda entender los criterios contables como la base en el movimiento económico de las industrias y por ende de la economía del país, donde aspectos como las variables estudiadas generan un mejor manejo de ingresos, egresos y mejora económica de las empresas.
- Quinta: Se recomienda implementar herramientas tecnológicas y sistemas de control interno que permitan el seguimiento oportuno de las cuentas por cobrar, facilitando la toma de decisiones financieras y reduciendo el riesgo de morosidad en los gimnasios de la industria fitness.
- Sexta: Se recomienda capacitar de manera continua al personal administrativo y financiero en temas de gestión financiera y políticas de crédito y cobranza, con la finalidad de fortalecer sus competencias y asegurar una adecuada administración de las cuentas por cobrar que contribuya a la sostenibilidad económica de las empresas.

REFERENCIAS

- Andrade, P., Toscano, D., & Parrales, M. (2018). El Estado De Flujo De Efectivo, Herramienta De Gestión Para Evaluar La Capacidad De Los Administradores. *Fadmi*, 11-16.
- Arroba Salto, J. E., Morales Angueta, J. A., & Villavicencio Peñaranda, E. J. (2018). Cuentas por cobrar y su relevancia en la liquidez. *Observatorio de la economía latinoamericana*, (septiembre).
- Bancayan, A. C. (2020). Gestión de las cuentas por cobrar de la empresa ferretera Corporación Silva Palomino E.I.R.L, año 2019 (Tesis de licenciatura). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Recuperado de <https://hdl.handle.net/11537/24575>
- Baik, B., Cho, H., Choi, W., & Lee, K. (2016). Who classifies interest payments as financing activities? An analysis of classification shifting in the statement of cash flows at the adoption of IFRS. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(4), 331–351. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2015.11.003>
- Bazán R. (2023) El Flujo de Caja proyectado y su incidencia en la Gestión Financiera de la empresa TORTELERIA PERU SAC, Ate – Lima, 2021. Repositorio Institucional Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Beltrán Valdivia, L. M., & Montalván Cueto, R. L. (2017). Plan de Negocio para el desarrollo y comercialización de un Software de Control y mejora de la Salud de las personas que asisten a Gimnasios en la Ciudad de Arequipa, Arequipa, 2016.
- Cabanillas L., et al. (2019). Estado De Flujo De Efectivo Y Su Influencia Para Mejorar La Gestión Financiera De La Empresa Biomed Perú E.I.R. L, 2019. Universidad Privada De Trujillo.
- Charaja, V (2019) Influencia de la Gestión Financiera en el Flujo de Caja de la Empresa Terminal Internacional del Sur S.A. (TISUR), Periodo 2017- 2018, Arequipa, 2019. Universidad Católica de Santa María.
- Chen, A., & Gong, J. (2019). Accounting comparability, financial reporting quality, and the

pricing of accruals. *Advances in Accounting*, 45, 100415

Correa-García, J. A., & Correa-Mejía, D. A. (2021). Importancia del estado de flujos de efectivo para la gestión financiera sostenible. *Cuadernos de Contabilidad*, 22, 1-19.

Cotaquispe Yllaconza, M. E., Jesús Mamani, S. F., & Soplopuco Chuzon, D. M. (2019). Implementación del estado de flujos de efectivo y su incidencia en la gestión financiera de la empresa Floterdy SAC del 2018.

Delgado Suaña, C. E., & Contreras Vargas, P. (2022). Cuentas por cobrar y la gestión financiera en la empresa Oxicusco, Cusco, 2021.

Díaz Rodríguez, I. D. R., & Zamora Chávez, B. M. (2019). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la situación económica-financiera de la empresa de Transporte N&V SAC, Trujillo. Año 2018.

De Jaime Eslava, J. (2016). *La rentabilidad: análisis de costes y resultados*. ESIC editorial.

De Pablo López, A. (2010). *Gestión financiera*. Editorial Universitaria Ramon Areces.

Domínguez Silvera, G. J., & Esteban Ore, R. O. (2017). Efecto de la Gestión Financiera de las Cuentas por Cobrar Comerciales en la Liquidez y Rentabilidad de la Empresa GMO COMMERCIAL SRL del Periodo 2016.

Federico, E. (2015). *Estimación del Flujo de Efectivo*.

Flores Villalva, G. F., & Privat Ponce, M. N. Estrategias de internacionalización de las cadenas de gimnasios en latinoamerica y su desarrollo en Perú Caso: Bodytech, Smart Fit y Gold´ S Gym.

Foerster, S., Tsagarelis, J., & Wang, G. (2017). Are Cash Flows Better Stock Return Predictors Than Profits? *Financial Analysts Journal*, 73(1), 73–99. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2472571>

Guajardo, G., & Andrade, N. (2017). *Contabilidad Financiera*. México: Mc Graw Hill.

Gómez, J. M. (2021). Gestión de Cobranza y su impacto en la Gerencia Financiera de la empresa PP SA: Periodo 2014-2016. *Puriq: Revista de Investigación Científica*, 3(1), 262-285.

- Gómez, G. (2002). Administración de cuentas por cobrar. Políticas de crédito y cobro. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/administracion-de-cuentas-por-cobrar-politicas-de-credito-y-cobro>.
- Hernández-Sampieri, R. & Mendoza, C (2018). Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta, Ciudad de México, México: Editorial Mc Graw Hill Education, Año de edición: 2018, ISBN: 978-1-4562-6096-5, 714 p.7
- Huamantalla, S (2019). NIC 7 estado del flujo de efectivo y su relación con la gestión financiera de la empresa Data suministro y representaciones S.R.L en el distrito de Jesús María - Lima 2019. Repositorio Dspace.
- Huacchillo Pardo, L. A., Ramos Farroñan, E. V., & Pulache Lozada, J. L. (2020). La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras. Universidad y Sociedad, 12(2), 356-362.
- Ibáñez, H. (2014) El Estado de Flujo de Efectivo y su contribución en la gestión financiera en la Empresa Via Rapida S.A.C. de la ciudad de Trujillo - año 2014. Universidad Nacional de Trujillo.
- Landeo Muñoz, M. G., & Mallqui Chávez, M. C. (2022). Importancia del flujo de caja en la gestión financiera de la empresa Latino Transport SAC, del distrito de Callao, 2021.
- Mendoza Bautista, E. A., & Valdivia Ramos, P. A. (2023). Gestión de cuentas por cobrar y la liquidez financiera en una empresa del Sector Comercial de combustibles líquidos, Arequipa.
- Pereira Sánchez, J. M. (2022). Gestión financiera del rubro cuentas por cobrar de la Compañía Frontesa SA de la ciudad de guayaquil, provincia del Guayas del periodo 2020-2021 (Bachelor's thesis, Babahoyo: UTB-FAFI. 2022).
- Pérez Chara, S. (2018). Gestión financiera y su relación en las cuentas por cobrar de Mi Banco SA, Santa Clara 2018.
- Ponce, J & Tubio, M. (2016). Estabilidad Financiera Conceptos Basicos. Uruguay.
- Puelles Kancha, K. Y. (2022). Incremento de las cuentas por pagar y su efecto en la gestión financiera de las clínicas del distrito de Cusco, 2020.

Pupio, M. (2013). Diccionario de Administración y Finanzas. España: Océano.

Quispe Panca, L. I. (2022). Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la Empresa AGRISER SA de Arequipa.

Rabanal Zelada, L. M. (2021). Estrategia de gestión financiera para la mejora de las cuentas por cobrar en una empresa de servicios en Lima, 2021.

Sánchez, M. et al. (2022). Aplicación De Los Flujos De Efectivo Como Herramienta De Gestión Financiera En El Sector Financiero Solidario Del Ecuador. Observatorio Economía Latinoamericana. ISSN: 1696-8352

Torres Zarate, M. J. (2017). Gestión financiera y su influencia en el flujo de efectivo en las empresas de servicio de restaurantes, distrito San Juan de Lurigancho, año 2017. Valdez, R (2019). GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA EMPRESA SOCIEDAD MINERA CERRO VERDE S.A.A. AREQUIPA 2013 – 2017. Universidad Nacional San Agustín de Arequipa.

Veiga, J. F. P. C. (2015). La gestión financiera de la empresa. ESIC editorial.



ANEXOS:

Anexo 1: Cuestionario de Investigación

Cuestionario de investigación para medir la Gestión Financiera y Cuentas por cobrar en la Industria Fitness de la ciudad de Arequipa, 2023

La presente escala valorativa permitirá evaluar el área contable de los gimnasios de la ciudad de Arequipa, que nos permitirá conocer la realidad de la empresa.

Es de tipo opinática, y se evaluará con una escala tipo Likert:

- 1: Nunca
- 2: Casi Nunca
- 3: Algunas veces
- 4: Casi siempre
- 5: siempre

Variables	Indicadores	Subindicadores: Ítems	1	2	3	4	5
V1: Gestión Financiera	Análisis Financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzas: 1.Preveen las inversiones a largo plazo antes de ejecutarlas • Presupuesto de Capital 2.Realizan flujos proyectados mensualmente • Capital de trabajo 3. Se realiza la rentabilidad afianzada al capital de trabajo. • Liquidez 4.La liquidez de la empresa es suficiente para cubrir los gastos operativos 					
	Criterio contable	<ul style="list-style-type: none"> • Estado Financiero 5. Se realiza análisis de evolución de la empresa • Estado de resultados 					

		<p>6. Se genera mínimamente semestralmente el estado de Resultado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ciclo operativo del efectivo <p>7. Se calcula el ciclo operativo de la empresa con regularidad</p>					
V2: Cuentas por cobrar	Cuentas Dudosas	<p>– Rotación de cuentas por cobrar</p> <p>8. Cuentan con un sistema de rotación de cuentas por cobrar</p>					
		<p>– Cobranza</p> <p>9. Sus sistemas de cobranza están llevados con un sistema establecido</p>					
	Cuentas de Intensidad	<p>– Relacionado a clientes</p> <p>10. Se efectúan los cobros pendientes a clientes al cierre de mes.</p> <p>– Promedio de incobrabilidad</p>					
	Cuentas de Recuperación	<p>11. Existen procesos de falta de pagos por clientes</p> <p>– Proceso legal</p> <p>12. Se cuenta con un aval legal en caso de falta de cobranza</p> <p>– Condiciones de recuperación</p> <p>13. Se cuenta con un plan de contingencia en caso de no efectuar los pagos</p>					

Anexo 2: Ficha de Recolección de Datos

La presente ficha de recolección de datos permitirá evaluar por parte del investigador los factores de la empresa y variables, en relación con el área financiera de los gimnasios de la ciudad de Arequipa mencionados en la muestra, que nos permitirá conocer la realidad de los mismos.

Ficha de recolección de datos para el análisis documental		
VARIABLES	Gestión Financiera	Periodo medio de las Cuentas por cobrar
Indicadores Empresariales	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis financiero • Criterio contable 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuentas Dudosas • Cuentas de Intensidad • Cuentas de Recuperación
Finanzas		
Capital de trabajo		
Liquidez		
Estado financiero		
Estado de resultados		
Ciclo operativo del efectivo		
Rotación de cuentas por cobrar		
Periodo medio de las cuentas por cobrar		
Relación con clientes		
Promedio de incobrabilidad		
Proceso Legal		
Condiciones de Recuperación		

Anexo 3: Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
Interrogante Principal	Objetivos General	Hipótesis General	Variable 1:	Tipo de Investigación: Cuantitativa
¿Cuál es la relación existente entre la gestión financiera y las cuentas por cobrar de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?	Identificar la relación entre la gestión financiera y las cuentas por cobrar en la industria fitness en la ciudad de Arequipa.	Existirá una relación significativa entre la gestión financiera y las cuentas por cobrar en la industria fitness en la ciudad de Arequipa.	Gestión financiera	Diseño de Investigación: No experimental-relacional
Interrogantes Específicas	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Indicadores: <ul style="list-style-type: none"> • Análisis Financiero • Criterio Contable • ROA • ROE • Rentabilidad de las Ventas • Margen de Utilidad 	Ámbito de Estudio: Gimnasios de la ciudad de Arequipa
¿Cuál es la relación existente entre la gestión financiera y las cuentas dudosas de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?	Analizar la relación entre la Gestión Financiera y las Cuentas dudosas de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.	La Gestión Financiera influye en las Cuentas dudosas de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.		Población: Gimnasios de la ciudad de Arequipa
¿Cuál es la relación entre la Gestión Financiera y las Cuentas de intensidad de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?	Determinar relación entre la Gestión Financiera y las Cuentas de intensidad de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023	La Gestión Financiera influye en las Cuentas de intensidad de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023	Variable 2:	Muestra: Dos gimnasios de la ciudad de Arequipa

¿Cuál es la relación entre la Gestión Financiera y las Cuentas de recuperación de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?	Conocer es la relación entre la Gestión Financiera y las Cuentas de recuperación de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.	La Gestión Financiera influye en las Cuentas de recuperación de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.	Cuentas por cobrar	Técnicas de Recolección de Datos: Análisis Documental
¿Cuál es la relación entre la Gestión Financiera y el análisis financiero de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?	Identificar es la relación entre las Cuentas por cobrar y el análisis financiero la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.	Las Cuentas por cobrar inciden en el análisis financiero de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.	Indicadores: Dudosas Intensidad Recuperación	Instrumentos: Ficha de análisis documental para el análisis de la Gestión Financiera y Cuentas por cobrar en la Industria Fitness de la ciudad de Arequipa, 2023
¿Cuál es la relación entre las Cuentas por cobrar y el criterio contable de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023?	Identificar es la relación entre las Cuentas por cobrar y el criterio contable de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.	Las Cuentas por cobrar inciden en el criterio contable de la industria fitness de la Ciudad de Arequipa 2023.		

Anexo 4

Juicio de Expertos

Formato de validación de instrumento

Me es grato dirigirme a usted para manifestarle mi saludo cordial y dada su experiencia profesional y méritos académicos acudo a usted para solicitar la colaboración como experto para la validación de contenido de los ítems incluidos dentro de la encuesta, que serán aplicados a una muestra seleccionada que tiene como finalidad recoger información para la investigación titulada "GESTIÓN FINANCIERA Y LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA INDUSTRIA FITNESS DE LA CIUDAD DE AREQUIPA, 2023", para obtener el grado académico de Licenciada en Contabilidad.

Para efectuar la validación, deberá leer cuidadosamente cada enunciado y alternativas de respuesta, se le agradece cualquier sugerencia relativa a la corrección, contenido pertinencia y congruencia u otro aspecto relevante del mismo, a continuación, presento un cuadro de validación:

	Deficiente	Aceptable	Bueno	Excelente
Presentación del instrumento			X	
Calidad de redacción de los ítems			X	
Pertinencia				X
Relevancia del contenido				X
Factibilidad de aplicación			X	
Congruencia de los ítems			X	

Observaciones:

Validado por: Dr. CPCC JORGE LUIS SUJILLA Revilla

Profesión: CONTADOR PUBLICO

Lugar de trabajo y cargo que desempeña: CONTADOR GRAL APODERADO -AGROINCA P^{ta}

Firma y fecha 05 DICIEMBRE 2024

Atentamente,

FIRMA Y SELLO
DNI 29223437

Formato de validación de instrumento

Me es grato dirigirme a usted para manifestarle mi saludo cordial y dada su experiencia profesional y méritos académicos acudo a usted para solicitar la colaboración como experto para la validación de contenido de los ítems incluidos dentro de la encuesta, que serán aplicados a una muestra seleccionada que tiene como finalidad recoger información para la investigación titulada "GESTIÓN FINANCIERA Y LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA INDUSTRIA FITNESS DE LA CIUDAD DE AREQUIPA, 2023", para obtener el grado académico de Licenciada en Contabilidad.

Para efectuar la validación, deberá leer cuidadosamente cada enunciado y alternativas de respuesta, se le agradece cualquier sugerencia relativa a la corrección, contenido pertinencia y congruencia u otro aspecto relevante del mismo, a continuación, presento un cuadro de validación:

	Deficiente	Aceptable	Bueno	Excelente
Presentación del instrumento			X	
Calidad de redacción de los ítems				X
Pertinencia				X
Relevancia del contenido				X
Factibilidad de aplicación			X	
Congruencia de los ítems			X	

Observaciones:

Validado por: CPC Sonia Gutiérrez Manzón

Profesión: Contadora Pública

Lugar de trabajo y cargo que desempeña: Empresas de servicios

Firma y fecha: 03-NOVIEMBRE 2024

Atentamente,


Sonia Gutiérrez Manzón
DNI 29.531484