

Management of trade credit and business liquidity in the fuel sector

Fabiana Carolina Bertolotti-Segura¹; Yamile Sughey Calderón-Medrano²; Hovanna Clotilde Ginés-Otárola³
^{1,2,3}Universidad Tecnológica del Perú, Perú, U22223149@utp.edu.pe, U22224465@utp.edu.pe
C25406@utp.edu.pe

Abstract. - The fuel sector faces financial constraints associated with trade credit management, which is related to business liquidity. The objective of this study was to analyze the relationship between trade credit management and liquidity in companies in the fuel sector in the province of Nasca, Peru. A quantitative approach was used with a non-experimental, cross-sectional design and correlational scope. The population was made up of 30 administrative and accounting collaborators to whom a structured questionnaire with a 5-level Likert scale was applied. The reliability of the instrument was determined by Cronbach's alpha coefficient, obtaining acceptable internal consistency coefficients ($\alpha = 0.749$). Since the data did not present normal distribution, Spearman's Rho coefficient was used to test the hypotheses. The results showed a positive and statistically significant relationship between trade credit management and business liquidity ($Rho = 0.789$; $p < 0.001$). It is concluded that adequate trade credit management is associated with better levels of business liquidity. This study provides relevant empirical evidence for financial decision-making in companies in the fuel sector.

Keywords: *Trade credit management, business liquidity, accounts receivable, fuel sector, financial management*

Gestión del crédito comercial y la liquidez empresarial del sector combustible

Fabiana Carolina Bertolotti-Segura¹; Yamile Sughey Calderón-Medrano²; Hovanna Clotilde Ginés-Otárola³
^{1,2,3}Universidad Tecnológica del Perú, Perú, U22223149@utp.edu.pe, U22224465@utp.edu.pe
C25406@utp.edu.pe

Resumen— El sector combustible enfrenta restricciones financieras asociadas a la gestión de crédito comercial, lo que se relaciona con la liquidez empresarial. El objetivo de este estudio fue analizar la relación entre la gestión del crédito comercial y la liquidez en empresas del sector combustible de la provincia de Nasca, Perú. Se empleó un enfoque cuantitativo con diseño no experimental, transversal y de alcance correlacional. La población estuvo conformada por 30 colaboradores administrativos y contables a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado con escala de Likert de 5 niveles. La confiabilidad del instrumento se determinó mediante el coeficiente alfa de Cronbach, obteniéndose coeficientes de consistencia interna aceptables ($\alpha = 0.749$). Dado que los datos no presentaron distribución normal, se utilizó el coeficiente Rho de Spearman para contrastar las hipótesis. Los resultados evidenciaron una relación positiva y estadísticamente significativa entre la gestión del crédito comercial y la liquidez empresarial ($Rho = 0.789$; $p < 0.001$). Se concluye que una adecuada gestión del crédito comercial se asocia con mejores niveles de liquidez empresarial. Este estudio aporta evidencia empírica relevante para la toma de decisiones financieras en empresas del sector de combustible.

Palabras clave: crédito comercial, liquidez empresarial, cuentas por cobrar, gestión financiera y sector combustible.

I. INTRODUCCIÓN

El sector de combustibles constituye un componente estratégico de la economía peruana debido a su influencia directa en las actividades productivas, el transporte y la generación de ingresos fiscales. Las estaciones de servicio operan en un entorno altamente competitivo caracterizado por la volatilidad de los precios, márgenes de rentabilidad reducidos y una elevada dependencia del flujo de efectivo para garantizar la continuidad de sus operaciones y la sostenibilidad financiera.

La literatura financiera señala que una gestión inadecuada del crédito comercial incrementa la morosidad, reduce la liquidez y compromete la estabilidad financiera [1], [2]. En América Latina, estas dificultades se intensifican en empresas pequeñas y familiares con limitado acceso al financiamiento externo, lo que incrementa su vulnerabilidad ante retrasos en los cobros y fluctuaciones del mercado [3].

A pesar de la relevancia del tema, la literatura evidencia una limitada aplicación empírica en el sector de combustible peruano, particularmente en contextos regionales como la provincia de Nasca, donde la gestión financiera se caracteriza por estructuras empresariales familiares y restricciones de acceso a financiamiento formal. Esta brecha limita la formulación de estrategias basadas en evidencia y dificulta la toma de decisiones orientadas a fortalecer el capital de trabajo en el sector.

En este contexto, el objetivo del presente estudio es analizar la relación entre la gestión del crédito comercial y la liquidez empresarial en las estaciones de servicio de la provincia de Nasca, región Ica. La pregunta de investigación que orienta el análisis es la siguiente: ¿Existe relación significativa entre la gestión del crédito comercial y la liquidez empresarial en estaciones de servicio de la provincia de Nasca región Ica?

Este estudio aporta evidencia empírica relevante en un contexto poco explorado por la literatura científica, contribuyendo a la comprensión de la relación entre la gestión de crédito comercial y la liquidez desde una perspectiva financiera y operativa. Asimismo, proporciona implicancias prácticas para la toma de decisiones en empresas del sector de combustibles, particularmente en la optimización de políticas crediticias y la gestión del capital de trabajo.

En ese sentido, este estudio se vincula con el campo de la ingeniería de gestión, al abordar la optimización de procesos financieros asociados al capital de trabajo, los cuales inciden directamente en la eficiencia operativa y la sostenibilidad de las organizaciones.

El artículo se organiza de la siguiente manera: la Sección II presenta la revisión de la literatura, la Sección III describe la metodología, la Sección IV expone los resultados, la Sección V discute los hallazgos y la Sección VI presenta las conclusiones.

II. MARCO TEÓRICO

La presente sección desarrolla los fundamentos teóricos y la evidencia empírica vinculados con la gestión del crédito comercial y la liquidez empresarial, con el propósito de sustentar conceptualmente la relación entre ambas variables en el contexto del sector combustible peruano. El análisis se enmarca dentro de la teoría de la administración del capital de trabajo, dado que ambas variables forman parte de la gestión financiera de corto plazo.

A. Crédito comercial como instrumento financiero

El crédito comercial constituye un mecanismo de financiamiento espontáneo que permite a las empresas incrementar sus ventas mediante el diferimiento del pago por parte de los clientes [1], [2].

Desde la teoría financiera, forma parte de la política de capital de trabajo, pues impacta directamente en la estructura de activos corrientes y en el ciclo de conversión de efectivo.

Diversos estudios señalan que su utilización favorece la competitividad empresarial cuando se aplica bajo criterios

técnicos; sin embargo, su uso inadecuado implica asumir riesgos asociados a la morosidad, incobrabilidad y posibles restricciones de liquidez [4], [5].

Investigaciones recientes muestran que el crédito comercial continúa siendo una fuente fundamental y relevante para obtener financiamiento, especialmente a pequeñas y medianas empresa, asociándolo con mayores niveles de ventas y continuidad operativa, sin embargo, también muestran que al incrementar los plazos de cobros y en las cuentas por cobrar puede afectar negativamente la liquidez, elevando la morosidad por la falta de políticas de control adecuadas [6], [7].

En empresas con acceso limitado al financiamiento bancario, el crédito comercial adquiere mayor relevancia, ya que se convierte en un instrumento estratégico para sostener la continuidad operativa. No obstante, su uso indiscriminado o carente de criterios técnicos puede generar desequilibrios financieros que comprometan la estabilidad empresarial.

En el sector combustible, el otorgamiento de crédito a clientes corporativos es una práctica frecuente. La ausencia de procedimientos formales de evaluación y control incrementa la exposición al riesgo financiero, especialmente en contextos de alta volatilidad económica. Por ello, una gestión disciplinada del crédito comercial se asocia con la sostenibilidad empresarial.

B. Política de crédito y cuentas por cobrar

La gestión del crédito comercial se operacionaliza mediante políticas de crédito y procedimientos de administración de cuentas por cobrar. Las políticas de crédito establecen los criterios para la concesión, plazos, límites y condiciones de financiamiento, buscando equilibrar el crecimiento de las ventas con la protección del flujo de caja [6].

Una política flexible puede incentivar mayores ingresos, pero también incrementar el riesgo de morosidad. En contraste, una política restrictiva reduce el riesgo financiero, aunque puede limitar la expansión comercial. Por tanto, la literatura financiera coincide en la necesidad de buscar un punto de equilibrio que maximice el valor empresarial si comprometer la liquidez.

La gestión de cuentas por cobrar constituye un eje fundamental del capital de trabajo, dado que los retrasos en la recuperación del crédito amplían el ciclo de conversión de efectivo y deterioran la liquidez [7], [8]. Estudios recientes evidencian que la implementación de mecanismos de evaluación crediticia, monitoreo continuo y seguimiento sistemático reduce la morosidad y fortalece la recuperación del efectivo [7], [8].

En el sector combustible, donde la rotación de inventarios es alta y los márgenes suelen ser ajustados, la eficiencia en la cobranza resulta determinante para mantener la estabilidad operativa. En este contexto, la evidencia empírica sugiere que una gestión eficiente de las cuentas por cobrar permite reducir el ciclo de conversión de efectivo y fortalece la liquidez en sectores con alta dinámica operativa que particularmente dependen del capital de trabajo.

C. Liquidez empresarial

La liquidez empresarial se define como la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo utilizando eficientemente sus activos corrientes. Desde la teoría financiera, la liquidez se evalúa a través de indicadores como la razón corriente, la prueba ácida y la rotación de cuentas por cobrar, los cuales permiten medir la solvencia inmediata y la eficiencia en la administración del capital de trabajo [2].

El capital de trabajo representa el eje operativo de la liquidez, ya que integra la gestión de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar. Un desequilibrio en cualquiera de estos componentes puede generar tensiones financieras y afectar la continuidad operativa.

Se aprecia en recientes estudios la relación que tiene el capital de trabajo con las cuentas por cobrar, puesto que una disminución en los niveles de liquidez y una mayor probabilidad de incumplimiento de obligaciones de corto plazo en pequeñas y medianas empresas. [11], [12]

En contextos de restricción financiera, el crédito comercial puede convertirse en una herramienta que dinamiza las ventas y favorece el flujo de ingresos; sin embargo, si no se gestiona adecuadamente, puede relacionarse con una menor estabilidad en la liquidez [9], [10].

D. Relación entre el crédito comercial y liquidez empresarial

La evidencia empírica nacional e internacional demuestra una relación significativa entre la gestión del crédito comercial y la liquidez empresarial. Estudios realizados en pymes y empresas del sector energético señalan que el incremento en los días de cobro reduce los niveles de liquidez y aumenta la presión sobre el capital de trabajo [11], [12].

De manera complementaria, investigaciones empíricas recientes han identificado que la prolongación del periodo de cobranza se asocia con una menor disponibilidad de las empresas para cumplir con sus obligaciones de corto plazo [12], [14]

Por el contrario, una gestión técnica basada en políticas claras, evaluación de riesgo y seguimiento permanente de las cuentas por cobrar presenta una relación con el fortalecimiento del flujo de efectivo y la estabilidad financiera.

No obstante, la literatura muestra una limitada evidencia aplicada específicamente al sector combustible peruano, caracterizado por alta rotación de inventarios, dependencia del capital de trabajo y exposición a variaciones de precios. Esta brecha académica justifica la necesidad de analizar la relación entre la gestión del crédito comercial y la liquidez empresarial en las estaciones de servicios del sur del Perú aportando evidencia empírica en un contexto poco explorado.

III. METODOLOGÍA

A) Enfoque y diseño de la investigación

El estudio se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, con diseño no experimental, de tipo transversal y alcance correlacional. Este diseño permite analizar la relación entre

variables sin manipularlas describiendo su comportamiento en un momento determinado [13].

B) Hipótesis de la investigación

Con base en los fundamentos teóricos se plantean las siguientes hipótesis de investigación:

1. Hipótesis General (H1):

“Existe relación positiva y significativa entre el crédito comercial y la liquidez empresarial de la estación de servicios de la provincia de Nasca región Ica”.

2. Hipótesis específicas:

- H1a: La política de crédito se relaciona de manera positiva y significativa con la liquidez empresarial de la estación de servicios de Nasca, Ica – Perú.
- H1b: La evaluación crediticia de los clientes se relaciona de manera positiva y significativa con la liquidez empresarial de la estación de servicios de Nasca, Ica – Perú.
- H1c: La gestión de la recuperación y cobranza se relaciona de manera positiva y significativa con la liquidez empresarial de la estación de servicios de Nasca, Ica – Perú.

Estas hipótesis orientan la contrastación estadística de las variables gestión del crédito comercial y liquidez empresarial con el propósito de determinar la magnitud y dirección de su relación en el contexto empresarial del sector combustibles de Ica.

C) Contextualización muestral, geográfica y temporal

El estudio se desarrolló en la provincia de Nasca, Ica – Perú. La población estuvo constituida por 30 actores estratégicos (propietarios, administradores y responsables contables).

El tamaño muestral es consistente con estudios correlacionales y cumple con el criterio mínimo recomendado para la aplicación del coeficiente de correlación de Spearman ($n \geq 30$).

1. Criterios de inclusión

- Estaciones de servicio formalmente operativas en Nasca.
- Estaciones pertenecientes empresarial familiar. al grupo.
- Estaciones de servicio que otorgan crédito comercial.
- Trabajadores con funciones administrativas con al menos tres meses de antigüedad.

2. Criterios de exclusión

- Estaciones de servicio que no pertenecen al grupo empresarial familiar autorizado.
- Personal administrativo con menos de 3 meses.
- Personal operativo (no administrativo).

Si bien el tamaño muestral ($n = 30$) cumple con el criterio mínimo para la aplicación del coeficiente de correlación de Spearman, este limita la capacidad de generalización de los resultados a otros contextos empresariales, por lo que los hallazgos deben interpretarse dentro del ámbito específico del estudio.

D) Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se utilizó la encuesta estructurada, mediante un cuestionario de escala Likert de cinco puntos. El instrumento estuvo conformado por 24 ítems distribuidos en dos variables: gestión del crédito comercial (política de crédito, evaluación del cliente, gestión de crédito) y liquidez empresarial (razón corriente, prueba ácida y ciclo de conversión de efectivo).

La medición de la variable liquidez se realizó mediante escala perceptual debido a las restricciones de acceso a información financiera objetiva en las empresas analizadas, situación frecuente en organizaciones de carácter familiar y en contextos donde los estados financieros no son de libre acceso o presentan carácter confidencial.

En estos entornos, la disponibilidad de indicadores financieros como la razón corriente o la prueba ácida suele ser limitada, lo que dificulta su utilización en estudios empíricos.

En consecuencia, se optó por el uso de escalas Likert como aproximación metodológica, práctica utilizada en investigaciones aplicadas en contextos donde no se dispone de estados financieros formales. No obstante, esta decisión metodológica constituye una limitación del estudio.

E) Validez y confiabilidad del instrumento

La validez de contenido del instrumento fue determinada mediante juicio de expertos, la consistencia interna fue evaluada a través del coeficiente alfa de Cronbach, para la variable gestión de crédito comercial (12 ítems) se obtuvo un valor de $\alpha = 0.749$, mientras que la variable de liquidez (12 ítems) se obtuvo $\alpha = 0.749$. Estos valores indican una confiabilidad aceptable del instrumento.

F) Procedimiento y análisis

El cuestionario se realizó de manera virtual, previa coordinación con los administradores de las estaciones de servicio. El trabajo de campo se efectuó entre septiembre y octubre de 2025.

La sistematización y el procesamiento inferencial se ejecutaron con el software SPSS (versión 26). Previamente, se aplicó la prueba de Shapiro-Wilk para evaluar la normalidad de

los datos. Al no cumplirse este supuesto, se empleó la prueba de correlación de Spearman, adecuada para variables ordinales y distribuciones no normales. Ello permitió estimar la fuerza y dirección de la asociación entre la gestión del crédito comercial y la liquidez empresarial, garantizando criterios de rigor estadístico, significancia ($\alpha=0.05$) y confiabilidad inferencial.

El análisis realizado corresponde a un enfoque correlacional, por lo que los resultados permiten identificar asociaciones entre variables mas no establecer relaciones de causalidad.

G) Consideraciones éticas

La investigación respetó los principios éticos de confiabilidad, consentimiento informado, confidencialidad, anonimato y uso exclusivo de la información con fines académicos.

IV. RESULTADOS

La presentación de los resultados se organizó de acuerdo con la función de los objetivos específicos y las hipótesis propuestas, incorporando análisis descriptivos y correlacionales según lo establecido en la metodología.

A) Análisis Descriptivo

1. Variable: Gestión de crédito comercial

La variable gestión de crédito comercial mostró niveles predominantemente medios y altos en sus tres dimensiones. El 70% de los encuestados se ubicó en el nivel alto y el 30% en el nivel medio (Tabla 1), Estos resultados evidencian que las estaciones de servicio del distrito de Nasca mantienen procesos parcialmente estructurados al otorgamiento, evaluación y recuperación del crédito. Si bien las organizaciones cuentan con políticas básicas de otorgamiento de crédito, aún persisten debilidades en la evaluación del cliente y el seguimiento de las cuentas por cobrar. Dicho comportamiento evidencia una gestión empírica que técnica, sustentada en la confianza comercial antes que en criterios financieros formales.

TABLA 1
VARIABLE1: CRÉDITO COMERCIAL

	Frecuencia	Porcentaje
Medio	9	30,0
Alto	21	70,0
Total	30	100,0

a) Política de Crédito

Respecto al primer objetivo específico, se evaluó la dimensión política de crédito, cuyos resultados descriptivos se muestran en la figura 1. Se observan los resultados por dimensiones.

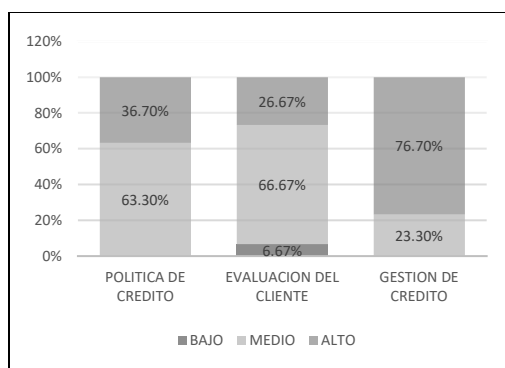


Fig. 1 Dimensiones de la variable crédito comercial.

Se muestra una media global de 63.3%, lo que indica una aplicación moderada de lineamientos formales para la aprobación del crédito, aunque aún con presencia de decisiones basadas en experiencias operativas. Como se visualiza en la figura 1, la dimensión política de crédito muestra una orientación predominantemente media, lo cual sugiere que las empresas aplican lineamientos generales para el otorgamiento del crédito, pero sin procedimientos estandarizados que garanticen una adecuada evaluación de riesgo.

b) Evaluación del cliente

Respecto al segundo objetivo específico, los resultados identificaron el nivel de verificación crediticia aplicada por las empresas del sector; seguidamente, se describen los principales hallazgos obtenidos.

Se obtuvo una media de 66.77%, lo que sugiere que existen procedimientos de verificación del cliente, pero no siempre estandarizados. En la mayoría de las empresas presentan estructuras, basadas principalmente en la experiencia comercial más que en criterios técnicos. Este comportamiento, aunque operativo, limita la capacidad para prever problemas de morosidad.

c) Gestión de crédito

Respecto al tercer objetivo específico, esta dimensión presenta los niveles más bajos, evidenciando debilidades en el seguimiento y recuperación de las cuentas por cobrar. Este hallazgo indica que las políticas crediticias no se complementan con mecanismos efectivos de control posterior, lo que podría afectar la liquidez y la sostenibilidad del sector.

2) Variable: Liquidez

En la tabla 2, los resultados también se ubican en un nivel medio, lo que denota una situación de solvencia moderada. Las empresas logran cubrir sus obligaciones de corto plazo, aunque con márgenes limitados que podrían verse afectados ante retrasos en los cobros o variaciones en el flujo de ventas.

Este nivel de liquidez revela una dependencia directa de la gestión de crédito comercial y de la eficiencia con que se administran los recursos circulantes.

TABLA II
VARIABLE 2: LIQUIDEZ

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	4	13,3
Medio	20	66,7
Alto	6	20,0
Total	30	100,0

a) Razón corriente

Como se observa en la figura 2, esta dimensión muestra valores mayoritariamente medios, lo que indica que las empresas mantienen una capacidad moderada para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Este comportamiento revela un equilibrio ajustado entre activos y pasivos corrientes, aunque sin márgenes amplios de solvencia.

b) Prueba ácida

En cuanto a la prueba ácida, se observa una tendencia más débil, lo que sugiere limitaciones en la disponibilidad de activos líquidos inmediatos. Este indicador evidencia que, ante una eventual disminución de ventas o retrasos de cobros, las empresas podrían enfrentar dificultades para atender compromisos financieros inmediatos.

c) Ciclo de conversión de efectivo

Por su parte, la rotación de cuentas por cobrar presenta un desempeño medio-bajo, evidenciando demoras en la recuperación de efectivo. Esta situación puede atribuirse a políticas crediticias flexibles o a la falta de mecanismos sistemáticos de cobranza, lo que afecta directamente la liquidez operativa.

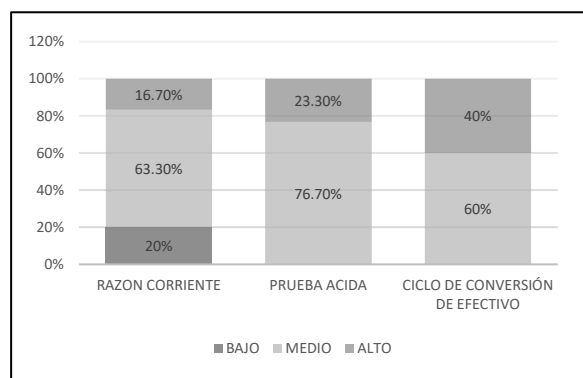


Fig. 2 Dimensiones de la variable liquidez.

B. Análisis Inferencial

Para el contraste de las hipótesis se aplicó la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, cuyos resultados indicaron que las variables no presentan distribución normal ($p < 0,05$). En consecuencia, se empleó el coeficiente de correlación Rho de Spearman para evaluar la relación entre la gestión del crédito comercial y la liquidez empresarial.

Los resultados evidencian una relación positiva y estadísticamente significativa entre la gestión del crédito comercial y la liquidez empresarial ($Rho = 0,789$; $p < 0,001$), lo que indica que una administración eficiente del crédito guarda relación con el fortalecimiento del flujo de efectivo y la

capacidad de pago de corto plazo. En consecuencia, se acepta la hipótesis general planteada.

TABLA III
CORRELACIÓN ENTRE CRÉDITO COMERCIAL Y LIQUIDEZ

Correlaciones				
			Crédito comercial	Liquidez
Rho de Spearman	Crédito comercial	Coeficiente de correlación	1,000	,789**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	liquidez	Coeficiente de correlación	,789**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

Fuente: SPSS

Respecto a las hipótesis específicas, se encontró que la política de crédito se relaciona de manera positiva y significativa con la liquidez empresarial ($Rho = 0,651$; $p < 0,05$), evidenciando que la definición de criterios claros de otorgamiento y seguimiento del crédito favorece la estabilidad financiera.

TABLA IV
CORRELACIÓN ENTRE POLÍTICA DE CRÉDITO Y LIQUIDEZ

Correlaciones				
			Política de Crédito	Liquidez
Rho de Spearman	Política de Crédito	Coeficiente de correlación	1,000	,651**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Liquidez	Coeficiente de correlación	,651**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

Fuente: SPSS

Asimismo, la evaluación crediticia de los clientes mostró una relación positiva y significativa con la liquidez ($Rho = 0,812$; $p < 0,001$), siendo esta la dimensión con mayor nivel de asociación, lo que resalta la importancia del análisis previo del riesgo crediticio para garantizar una recuperación oportuna de las cuentas por cobrar.

TABLA V
CORRELACIÓN ENTRE EVALUACIÓN DEL CLIENTE Y LIQUIDEZ

Correlaciones				
			Evaluación del cliente	Liquidez
Rho de Spearman	Evaluación del cliente	Coeficiente de correlación	1,000	,812**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Liquidez	Coeficiente de correlación	,812**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

Fuente: SPSS

Finalmente, la gestión de recuperación y cobranza presentó una relación positiva y significativa con la liquidez empresarial ($Rho = 0,489$; $p < 0,01$), confirmando que el control y seguimiento de los créditos otorgados se relaciona directamente en la disponibilidad de recursos financieros.

TABLA VI
CORRELACIÓN ENTRE LA GESTION DE CREDITO Y LIQUIDEZ

Correlaciones				
			Gestión de crédito	Liquidez
Rho de Spearman	Gestión de crédito	Coefficiente de correlación	1,000	,489**
		Sig. (bilateral)	.	,006
		N	30	30
	Liquidez	Coefficiente de correlación	,489**	1,000
		Sig. (bilateral)	,006	.
		N	30	30

Fuente: SPSS

V. DISCUSIÓN

La relación identificada en la presente investigación sugiere que la gestión del crédito comercial mantiene una relación positiva y estadísticamente significativa con la liquidez empresarial en las estaciones de servicio de Nasca ($Rho = 0.789$; $p < 0.001$). Este coeficiente refleja una asociación fuerte, entre ambas variables. En consecuencia, se acepta la hipótesis general (H1), confirmando la existencia de una relación significativa entre el crédito comercial y la estabilidad financiera del sector combustible.

Desde una perspectiva analítica, la magnitud de la correlación observada sugiere que la gestión del crédito comercial constituye un elemento relevante en la administración del capital de trabajo, particularmente en contextos donde la liquidez depende en gran medida de la recuperación oportuna de las cuentas por cobrar.

Desde una perspectiva teórica, estos hallazgos se sustentan en la teoría del capital de trabajo [7], la cual plantea que una adecuada administración de las cuentas por cobrar se asocia con menores tensiones de liquidez y una mayor eficiencia en el ciclo de conversión de efectivo. Asimismo, en concordancia con lo reportado en [11], quienes evidencian que una gestión técnica de las cuentas por cobrar mejora significativamente los indicadores de liquidez en empresas del sector energético.

A nivel dimensional, la evaluación crediticia del cliente presentó la asociación más alta con la liquidez ($Rho = 0.812$; $p < 0.001$), lo que sugiere que el análisis previo del riesgo crediticio es el elemento más determinante para garantizar la recuperación oportuna del efectivo. En concordancia con lo reportado en [12], [14], la aplicación de criterios técnicos en la evaluación reduce la probabilidad de morosidad y fortalece la sostenibilidad financiera, especialmente en contextos donde el crédito bancario es limitado.

Por su parte, la política de crédito mostró una relación positiva significativa ($Rho = 0.651$; $p < 0.05$), lo que indica que

la existencia de criterios formales para el otorgamiento del crédito se asocia con un mayor equilibrio financiero. No obstante, los resultados descriptivos revelan que dichas políticas

aún presentan un nivel moderado de estandarización, lo que revela oportunidades de mejora en la estructuración de límites, plazos y condiciones crediticias.

En cuanto a la gestión de recuperación y cobranza, aunque la correlación fue menor ($Rho = 0.489$; $p < 0.01$), sigue siendo significativa, lo que indica que el seguimiento posterior al otorgamiento del crédito también se relaciona con la liquidez, aunque en menor medida que la evaluación previa. Este hallazgo es consistente con lo reportado en [5], quien enfatiza que los sistemas de cobranza estructurados reducen la exposición al riesgo financiero.

Un aspecto relevante identificado en el contexto analizado es la influencia de la estructura empresarial familiar en la toma de decisiones crediticias. Los resultados descriptivos evidencian que, en algunos casos, el otorgamiento de crédito se sustenta en relaciones de confianza más que en análisis financieros formales. De acuerdo con [15], [16], [17], las relaciones comerciales prolongadas pueden generar flexibilización excesiva del crédito, incrementando la vulnerabilidad financiera ante incumplimientos.

Desde una perspectiva práctica, los hallazgos sugieren que la profesionalización de la gestión del crédito comercial se asocia con el fortalecimiento de la liquidez en el sector de combustible. En ese sentido la implementación de evaluaciones crediticias sistemáticas, políticas formales y mecanismos de cobranza estructurados podría contribuir a optimizar la recuperación del efectivo y mejorar la eficiencia del flujo de efectivo operativo.

Finalmente, dado el carácter correlacional del estudio y su diseño transversal, no es posible establecer relaciones de causalidad, sin embargo, la magnitud de las asociaciones encontradas sugiere que la gestión del crédito comercial se relaciona de manera significativa con la administración financiera de las estaciones de servicio analizadas.

No obstante, los resultados deben de interpretarse considerando ciertas limitaciones. En primer lugar, la medición perceptual de la liquidez puede introducir sesgos subjetivos, al no basarse en indicadores financieros objetivos. En segundo lugar, el tamaño muestral reducido limita generalización de hallazgos a otros contextos empresariales.

En ese sentido, la gestión del crédito comercial puede ser abordada como un proceso susceptible de mejora mediante herramientas de análisis y control propias de la ingeniería de gestión, orientadas a optimizar el flujo de efectivo y la eficiencia operativa.

VI. CONCLUSIÓN

El estudio demuestra la existencia de una relación positiva y estadísticamente significativa entre la gestión del crédito comercial y la liquidez empresarial en las estaciones de servicio de Nasca, lo que permite aceptar la hipótesis general planteada. Este resultado evidencia que una mejor administración del

otorgamiento, evaluación y recuperación del crédito se asocia con mayores niveles de liquidez y una mayor capacidad de las empresas de cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

En relación con las hipótesis específicas, se concluye que la política de crédito se relaciona positiva y significativamente con la liquidez empresarial, lo que indica que la definición de criterios formales de otorgamiento contribuye al equilibrio financiero de las organizaciones.

La formalización de políticas crediticias, el análisis sistemático del riesgo del cliente y la implementación de mecanismos estructurados de cobranza se asocian con un mayor equilibrio financiero, lo que evidencia la importancia de contar con políticas claras y estandarizadas para la gestión comercial en empresas de carácter familiar, donde predominan decisiones basadas en relaciones de confianza.

Asimismo, la evaluación crediticia del cliente presenta la relación más alta con la liquidez empresarial, evidenciando que el análisis previo del riesgo crediticio se relaciona con una recuperación más eficiente de las cuentas por cobrar y con una mejor disponibilidad de efectivo, constituyéndose en la dimensión de mayor incidencia dentro de la gestión del crédito comercial.

Este resultado indica que el análisis sistemático del riesgo del cliente es un elemento clave para garantizar la recuperación oportuna del efectivo y reducir la probabilidad de morosidad.

Por su parte la gestión de recuperación de cobranza se relaciona positiva y significativamente con la liquidez empresarial, aunque con menor intensidad que la evaluación crediticia previa, lo que sugiere que el seguimiento posterior al otorgamiento del crédito también contribuye a la estabilidad del flujo de efectivo, especialmente cuando se aplican mecanismos estructurados de control y cobranza.

Implicancias y limitaciones

Desde una perspectiva gerencial, los hallazgos sugieren que la profesionalización de la gestión del crédito comercial, mediante la implementación de políticas formales, evaluación sistemática y mecanismos de cobranza estructurados, se asocia con una mejora en la liquidez empresarial en el sector de combustible.

La estandarización de procesos y la incorporación de criterios técnicos pueden contribuir a reducir la morosidad y fortalecer la sostenibilidad operativa, particularmente en empresas familiares donde predominan decisiones basadas en relaciones de confianza.

No obstante, los resultados deben de interpretarse considerando las limitaciones del estudio, particularmente la medición perceptual de la liquidez y el tamaño muestral reducido, lo cual restringe la generalización de los hallazgos.

Finalmente, se recomienda que futuras investigaciones amplíen el tamaño de la muestra, incorporen indicadores financieros objetivos y metodológicos de tipo explicativo o multivariado, con el fin de profundizar el análisis de la relación entre variables en distintos contextos empresariales.

AGRADECIMIENTO/RECONOCIMIENTO

Los autores expresan su agradecimiento a los responsables administrativos y contables de las estaciones de servicio participantes por su colaboración en la recolección de datos y por su disposición durante el desarrollo del trabajo de campo.

REFERENCIAS

- [1] L. J. Gitman *et al.*, "Administración financiera Decimosegunda edición".
- [2] J. C. Van Horne, J. M. Wachowicz, and P. Hall, *Fundamentos de la administración financiera*. 2010. Accessed: Dec. 07, 2025. [Online]. Available: www.pearsoneducacion.net
- [3] P. Krause, "2024 Payment Behavior in Latin America: Key Insights | Coface," Coface. Accessed: Dec. 07, 2025. [Online]. Available: <https://www.coface.com/news-economy-and-insights/more-restrictive-credit-terms-and-much-longer-payment-delays-in-latin-america>
- [4] Eugene F. Brigham and Michael C. Ehrhardt, *Financial management: Theory and practice*. 2017.
- [5] Pere J. Brachfield, *Gestión del crédito y cobro*. Profit Editorial I., 2012. Accessed: Dec. 08, 2025. [Online]. Available: <https://www.profiteditorial.com/wp-content/uploads/attachments/MaterialComplementarioGestionCreditoYcobroWEB.PDF>
- [6] A. Butler, S. Central Bank, J. Fernando, and M. Gutiérrez, "Liquidity-Saving Mechanisms in Trade Credit Networks: Optimizing Corporate Liquidity," 2023, doi: 10.69701/RTHH6385.
- [7] E. A. Helfert, "Techniques of financial analysis: a practical guide to managing and measuring business performance," p. 457, 1997.
- [8] M. G. Romero and E. Vanessa, "La gestión de créditos y cobranzas y la liquidez de las empresas del sector servicios de alquiler de entibados, Lima Metropolitana, 2023," 2024, *Universidad Ricardo Palma - URP*. Accessed: Dec. 07, 2025. [Online]. Available: <https://hdl.handle.net/20.500.14138/9119>
- [9] S. A. Ross, R. W. Westerfield, and B. D. Jordan, "Fundamentos de Finanzas Corporativas -Novena edición," *McGraw Hill*, pp. 1–970, 2010.
- [10] A. O. Scoreboard, "Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard," *Financing SMEs and Entrepreneurs*, vol. 2024, Mar. 2024, doi: 10.1787/FA521246-EN.
- [11] D. B. Cerna Cano, J. P. Linares Cruz, and V. H. Puican Rodriguez, "Accounts receivable in liquidity: case Oil & Lam E.I.R.L. 2018-2020, Peru," *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, vol. 3, no. 2, pp. 836–853, Jun. 2022, doi: 10.51798/SIJIS.V3I2.414.
- [12] S. Filomeni, M. Modina, and E. Tabacco, "Trade credit and firm investments: empirical evidence from Italian cooperative banks," *Review of Quantitative Finance and Accounting*, vol. 60, no. 3, pp. 1099–1141, Apr. 2023, doi: 10.1007/S11156-022-01122-3.
- [13] R. Hernández Sampieri, C. Fernández Collado, and M. D. P. Baptista Lucio, *Metodología de la investigación*. McGraw Hill España, 2014. Accessed: Dec. 08, 2025. [Online]. Available: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=775008&info=resumen&idioma=SPA>
- [14] Y. Mayett Moreno, W. Zuluaga Muñoz, M. J. Guerrero Cabarcas, Y. Mayett Moreno, W. Zuluaga Muñoz, and M. J. Guerrero Cabarcas, "Gestión financiera y desempeño en MiPyMes Colombianas y Mexicanas," *Investigación administrativa*, vol. 51, no. 130, pp. 1–21, Jul. 2022, doi: 10.35426/IAV51N130.06.
- [15] T. Cavoli, D. Christian, and R. Shrestha, "SMEs, Trade Finance Markets and Instruments: A Review of the Issues with Reference to Asia," *World Bank Research Observer*, vol. 40, no. 2, pp. 261–289, May 2024, doi: 10.1093/WBRO/LKAE006.
- [16] H. Luo, "Can Trade-Off Theory Explain Net Working Capital Management Decisions?," *Journal of Corporate Accounting & Finance*, vol. 36, no. 4, pp. 218–231, Oct. 2025, doi: 10.1002/JCAF.22802.
- [17] M. A. Petersen and R. G. Rajan, "Trade credit: Theories and evidence," *Review of Financial Studies*, vol. 10, no. 3, pp. 661–691, 1997, doi: 10.1093/RFS/10.3.661.