



**Autónoma**  
Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN  
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TESIS**

EL ACTIVO CORRIENTE Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD  
ECONÓMICA DE LA EMPRESA PRIDE CORPORATION S.A.C. DEL  
DISTRITO DE CHORRILLOS,  
AÑO 2018

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORES**

HUANESA MAXIMA MAMANI MATTA  
ALBERTO RUBEN MENDOZA GUTIERREZ

**ASESOR**

MG. CPC. HUGO EMILIO GALLEGOS MONTALVO

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

CONTABILIDAD Y GESTIÓN EMPRESARIAL

**LIMA, PERÚ, JULIO DE 2019**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado a mi madre por apoyo incondicional y comprensión constante, también a mi querido hijo Andree.

Huanesa Maxima Mamani Matta

El presente trabajo está dedicado a mis padres por comprensión, a mis hermanos por todo su apoyo constante y a mi querido Andree.

Alberto Ruben Mendoza Gutierrez

## **AGRADECIMIENTOS**

A nuestra alma máter, la Universidad Autónoma del Perú, por guiarnos durante cada una de las etapas de nuestra formación profesional.

A nuestros distinguidos profesores de la Facultad de Ciencias de Gestión, por su ejemplo, ayuda y esfuerzo que han servido de inspiración durante el desarrollo y culminación de la presente tesis.

A la empresa Pride Corporation S.A.C., por brindarnos todas las facilidades para poder realizar nuestro trabajo de investigación.

# ÍNDICE

**DEDICATORIA**

**AGRADECIMIENTOS**

**RESUMEN**

**ABSTRACT**

**INTRODUCCIÓN**

## **CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

1.1 Realidad problemática .....	11
1.2 Justificación e importancia de la investigación .....	14
1.3 Objetivos de la investigación general y específicos .....	15
1.4 Limitaciones .....	16

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

2.1 Descripción de la variable de estudio .....	18
2.2 Marco conceptual .....	24

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

3.1 Tipo y diseño de la investigación .....	43
3.2 Población y muestra .....	43
3.3 Hipótesis .....	44
3.4 Variables – operacionalización .....	45
3.5 Métodos y técnicas de investigación .....	46
3.6 Procedimientos empleados en los resultados .....	46

## **CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

4.1 Análisis de fiabilidad de las variables .....	67
4.2 Resultados descriptivos de las dimensiones con la variable .....	68
4.3 Contrastación de la hipótesis .....	72

## **CAPÍTULO V: DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

5.1 Discusiones .....	79
5.2 Conclusiones .....	80
5.3 Recomendaciones .....	81

**REFERENCIAS**

**ANEXOS**

## LISTA DE TABLAS

- Tabla 1 Matriz de operacionalización de las variables
- Tabla 2 Efectivo disponible óptimo para el pago a proveedores
- Tabla 3 Efectivo disponible óptimo para el pago de deudas a entidades financieras
- Tabla 4 Efectivo disponible para el pago de empleados
- Tabla 5 Cobros por ventas depositadas a cuentas corrientes
- Tabla 6 Eficiencia del método de evaluación al cliente para crédito
- Tabla 7 Existencia de errores administrativos y su afectación en la cobranza
- Tabla 8 Monitoreos oportunos de cobranza a los clientes
- Tabla 9 Estimaciones por cobranza dudosa en el periodo
- Tabla 10 Clasificación oportuna de mercaderías con falla de fábrica
- Tabla 11 Evaluación de control de calidad en mercadería recepcionada
- Tabla 12 Organización del almacén y el espacio para la organización de la mercadería
- Tabla 13 Volumen de ventas y expectativas
- Tabla 14 Reducción de gastos en el proceso de la empresa
- Tabla 15 Impulso de canales de distribución y generación de ingresos
- Tabla 16 Publicidad existente y generación de más ingresos
- Tabla 17 Impulso a la venta y rotación de mercadería tipo B y C
- Tabla 18 Identificación de mercadería de baja rotación para la oferta
- Tabla 19 Eficiencia en los métodos de control de ingresos totales
- Tabla 20 Eficiencia de los sistemas de control de gastos totales
- Tabla 21 Expertos
- Tabla 22 Resumen de procesamientos de caso
- Tabla 23 Estadísticas de fiabilidad
- Tabla 24 Activo corriente en relación con la rentabilidad económica
- Tabla 25 Pruebas chi-cuadrado del activo corriente
- Tabla 26 Caja y bancos en relación con la rentabilidad económica
- Tabla 27 Pruebas chi-cuadrado de caja y bancos
- Tabla 28 Cuentas por cobrar en relación con la rentabilidad económica
- Tabla 29 Pruebas chi-cuadrado de las cuentas por cobrar
- Tabla 30 Existencias en relación con la rentabilidad económica
- Tabla 31 Pruebas chi-cuadrado de las existencias
- Tabla 32 Matriz de consistencia

## LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 Efectivo disponible óptimo para el pago a proveedores
- Figura 2 Efectivo disponible óptimo para el pago de deudas a entidades financieras
- Figura 3 Efectivo disponible para el pago de empleados
- Figura 4 Cobros por ventas depositadas a cuentas corrientes
- Figura 5 Eficiencia del método de evaluación al cliente para crédito
- Figura 6 Existencia de errores administrativos y su afectación en la cobranza
- Figura 7 Monitoreos oportunos de cobranza a los clientes
- Figura 8 Estimaciones por cobranza dudosa en el periodo
- Figura 9 Clasificación oportuna de mercaderías con falla de fábrica
- Figura 10 Evaluación de control de calidad en mercadería recepcionada
- Figura 11 Organización del almacén
- Figura 12 Volumen de ventas y expectativas
- Figura 13 Reducción de gastos en el proceso de la empresa
- Figura 14 Impulso de canales de distribución y generación de ingresos
- Figura 15 Publicidad existente y generación de más ingresos
- Figura 16 Impulso a la venta y rotación de mercadería tipo B y C
- Figura 17 Identificación de mercadería de baja rotación para la oferta
- Figura 18 Eficiencia en los métodos de control de ingresos totales
- Figura 19 Eficiencia de los sistemas de control de gastos totales
- Figura 20 Activo corriente
- Figura 21 Caja y bancos
- Figura 22 Cuentas por cobrar
- Figura 23 Existencias

**EL ACTIVO CORRIENTE Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD  
ECONÓMICA DE LA EMPRESA PRIDE CORPORATION S.A.C. DEL DISTRITO  
DE CHORRILLOS, AÑO 2018**

**HUANESA MAXIMA MAMANI MATTA  
ALBERTO RUBEN MENDOZA GUTIERREZ**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ**

**RESUMEN**

El objetivo de este estudio fue analizar los activos corrientes y su relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito de Chorrillos, año 2018. El tipo de investigación fue correlativo – cualitativo. La muestra estuvo conformada por los empleados de la empresa, asimismo, los instrumentos utilizados fueron la encuesta, la entrevista y la observación.

En la investigación, se demostró que el activo corriente influye, significativamente, en la rentabilidad económica, ya que, si estos elementos se administran, eficientemente, generan más utilidad o efectivo dentro de la entidad, ayudando a la empresa a enfrentar sus pasivos a corto y largo plazo. La entidad que tenga en claro lo importante que son los activos, se podrá mantener en el tiempo, lo cual le permitirá enfrentar, de mejor manera, al mercado competitivo global.

**Palabras clave:** cuentas por cobrar, existencias, rentabilidad económica, rotación del activo.

**THE CURRENT ASSET AND ITS RELATIONSHIP WITH THE ECONOMIC  
PROFITABILITY OF THE COMPANY PRIDE CORPORATION S.A.C. DEL  
DISTRITO DE CHORRILLOS, AÑO 2018**

**HUANESA MAXIMA MAMANI MATTA  
ALBERTO RUBEN MENDOZA GUTIERREZ**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ**

**ABSTRACT**

The objective of this study was to analyze the current assets and its relationship with the profitability of the company Pride Corporation S.A.C. in the District of Chorrillos, year 2018. The type of investigation was correlative - qualitative. The sample was made up of employees of the company; also, the instruments used were the survey, interview and observation.

Research, showed that the current asset, significantly influences, economic profitability, if these elements are managed efficiently, they generate more useful or cash within the entity, helping the company meet its short- and long-term liabilities. The entity that has in clear it important that are the active, is may keep in the time, which you will allow face, of best mode, to the market competitive global.

**Keywords:** current assets, receivables, stocks, profitability, asset rotation.



## INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada El Activo corriente y su relación con la Rentabilidad Económica de la empresa Pride Corporation S.A.C., del distrito Chorrillos, año 2018, se enfocó en el análisis de la disminución de las ventas de esta empresa, donde se observó el problema en las cuentas por cobrar del activo circulante por la demora del retorno del ingreso y, también, por la deficiencia de control en el almacén, problemas que perjudican la rentabilidad económica de la empresa.

Ante esta situación problemática, se planteó la siguiente hipótesis general: Los activos corrientes tienen relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018, por ello, la presente investigación tuvo como objetivo analizar los activos corrientes y su relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

Se llegó a la conclusión que la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018, tiene un desorden administrativo y documentario, en los procesos del activo corriente, lo cual genera un riesgo de robo o pérdida de los encargados.

Por otro lado, la presente tesis consta de cinco capítulos: en el capítulo I, se aborda la realidad problemática relacionada con la rentabilidad económica de la empresa objeto de estudio, asimismo, se presentan las preguntas de investigación, objetivos, justificación y viabilidad de la tesis. En el capítulo II, se describe la variable de estudio y se ofrece el marco conceptual de la investigación.

En el capítulo III, se exponen el marco metodológico tales como el tipo de investigación, población, muestra, hipótesis y el análisis e interpretación de los resultados. En el capítulo IV, se muestra el análisis de fiabilidad de las variables, los resultados descriptivos de las dimensiones con la variable y la contrastación de hipótesis. Por último, en el capítulo V, se presentan las discusiones, conclusiones y recomendaciones de la tesis.

**CAPÍTULO I**  
**PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

## 1.1 Realidad problemática

### A nivel Internacional

La actual coyuntura económica está obligando a las empresas a revisar sus modelos de negocio, en Latino América, CEPAL a pronosticado un crecimiento en la economía de los países República Dominicana (5,7%), Panamá (5,6%) y Bolivia (4,3%), pero en contraste, tres países de la región registrarán un crecimiento negativo como son Venezuela (-10%), Nicaragua (-2%) y Argentina (-1,8%).

Por ello el manejo eficiente de las finanzas en las empresas, independientemente de su tamaño, sean grandes, medianas o pequeñas, puede llevarlas al éxito dentro del mercado en el que se encuentran; así como a la destrucción de las mismas. (Rodríguez, 2018).

Es muy importante, en las empresas mantener una estabilidad de liquidez en sus Estados Financieros para que sus activos corrientes puedan cubrir los pasivos a corto plazo. Las empresas exitosas tienden a generar más ganancias, no tan solo vendiendo, también aplican diversas técnicas para gestionar otras actividades generando otros ingresos.

Entonces para llegar a una estabilidad de los Estados financieros se debe analizar qué activos podemos gestionar como deudas a corto o largo plazo, dependiendo del tiempo de rentabilidad que estos activos nos generarían. Porque no es congruente financiarnos por más de un año con activos que se consumen en un mes, se tiene que analizar este tipo de decisiones que disminuyen la liquidez de la empresa por las altas tasas de interés que se pagarán por dichos activos.

## **A nivel nacional**

En el Perú existen empresas de diferentes sectores, como es el sector de textil y calzado, se ha venido vendido de modo online, es decir ventas por internet. Este tipo de venta es lo actual y novedoso por ello es fundamental impulsar el crecimiento en base a una buena gestión del activo corriente para generar rentabilidad. (Falcón, 2015).

Por tanto, muchas de las entidades no diferencian la rentabilidad con las utilidades, ya que erróneamente consideran que, si obtienen una ganancia, posteriormente, esta ha de haber cubierto sus gastos y costos. Las empresas deben tener presente que, aunque generen utilidades, necesariamente no son rentables.

Asimismo, una eficiente gestión del activo corriente puede generar oportunidades de mejora que encontramos entre las empresas locales. La correcta gestión activo corriente abarca un manejo eficiente y optimiza los niveles de caja y bancos, cuentas por cobrar e inventarios. Sin embargo, la tarea no es sencilla, se necesita del compromiso de los colaboradores, no solo del área contable, sino también, de las demás áreas involucradas que requieren entender la importancia de gestionar mejor el activo corriente.

## **A nivel local**

Pride Corporation S.A.C., cuenta con dos marcas en el mercado que son: Dunkelvolk y DKV trajes para caballeros y dama del sector juvenil, respectivamente. La empresa inicio sus actividades en el año 1996, su mayor crecimiento se registró entre los años 2010 y, por esa misma razón, se requirió de más capital. Frente a esto, la empresa decidió asociarse con el fondo de inversión Mckpital de la familia Marsano. Actualmente, la empresa cuenta con cuatro canales de distribución: ecommerce, tiendas outlet, bazar y tiendas por departamento.

En el año 2013, la empresa ha venido experimentando un crecimiento desacelerado de las ventas. A consecuencia de ello, esta situación afectó los márgenes de rentabilidad económica. Es más notorio, principalmente, en los canales de distribución de las tiendas outlet donde su recaudación de ingresos por ventas en caja, es inferior a los gastos que se están incurriendo dentro de sí misma, ocasionando deficiencias en los activos corrientes y llevando a la empresa a la acumulación de pérdida en varios periodos.

Asimismo, se observa otro problema en las cuentas por cobrar del activo circulante de Pride Corporation S.A.C., en este caso se refiere al canal de distribución bazar y tiendas por departamento. En los clientes del canal bazar si hay políticas de aprobación de créditos, la cual es una evaluación de estados financieros e Infocorp, pero esta técnica no es óptima para los clientes de régimen MYPE y RER, a los cuales se les ofrece créditos de treinta días a más sin un control presupuestario, generando riesgos de cobranza dudosa y afectando la rentabilidad económica de la empresa. Respecto al canal de tiendas por departamento, se observa errores administrativos de emisión de documentos tributarios (facturas, notas de crédito), dificultando los cobros a estos clientes hasta con tres meses de retraso, perjudicando la rentabilidad y liquidez en periodo.

En cuestión de mercaderías, se aplica método de inventario promedio, es eficiente; sin embargo, el problema se origina en los procesos internos de mercadería, no existe una revisión exhaustiva de la llegada de mercadería de proveedores para una devolución inmediata de las mercaderías con fallas. Por esa misma razón, se selecciona las prendas como mercadería B, C y E, las remata al precio menor de lo estimado.

Estas mercaderías de tipo B y C se almacenan junto con las prendas de temporada pasadas que no tienen rotación, originando gastos de almacenamiento durante cuatro meses, lo cual perjudica la rentabilidad. Además, no se impulsa la rotación de mercaderías, la alta importación de zapatos de China hace perder posicionamiento en el mercado con los clientes, debido a la falta de calidad de estos productos.

### **1.1.1 Pregunta general**

¿De qué manera el activo corriente se relaciona con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito de Chorrillos, año 2018?

### **1.1.2 Preguntas específicas**

¿De qué forma la rentabilidad económica se relaciona con caja y bancos de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito de Chorrillos, año 2018?

¿De qué manera la rentabilidad económica se relaciona con las cuentas por cobrar de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito de Chorrillos, año 2018?

¿De qué manera la rentabilidad económica se relaciona con los inventarios de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito de Chorrillos, año 2018?

## **1.2. Justificación e importancia de la investigación**

El presente trabajo, por su modo de investigación, presenta las siguientes justificaciones:

### **Justificación contable**

El presente estudio es importante para incrementar los conocimientos de gestión oportuna y fiable de los activos corrientes, beneficiando a la rama de la contabilidad de la empresa estudiada, cuyo régimen tributario corresponde al Régimen General.

## **Justificación económica**

La investigación es justificada económicamente, porque permitirá a la gerencia poder tomar decisiones mediante el análisis de sus activos corrientes frente a la rentabilidad económica.

## **Justificación social**

El presente trabajo, se justifica desde el punto de vista social, porque brinda información que va a permitir a la empresa mejorar su gestión y, en consecuencia, su crecimiento. De tal manera que se generará más oportunidades laborales.

### **1.3 Objetivos de la investigación general y específicos**

#### **1.3.1 Objetivo general**

Analizar los activos corrientes y su relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

#### **1.3.2 Objetivos específicos**

Establecer la relación de caja y bancos en la rentabilidad económica en la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito de Chorrillos, año 2018.

Establecer la relación de cuentas por cobrar en la rentabilidad económica en la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito de Chorrillos, año 2018.

Establecer la relación de inventarios en la rentabilidad económica en la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito de Chorrillos, año 2018.

## **1.4 Limitaciones**

El presente proyecto presenta las siguientes limitaciones: tiempo, recursos y económicas.

### **Limitación de tiempo**

Se presentaron limitaciones de tiempo porque los investigadores se encontraban laborando, situación que dificultaba la realización de la investigación, por ende, se tomó la decisión de administrar tiempos y solicitar permisos laborales para poder optimizar el tiempo necesario para la realización de la investigación.

### **Limitación de recursos**

Existieron limitaciones de recursos materiales (libros, revistas, tesis), ya que las variables a investigar no cuentan con muchos autores que las hayan estudiado, sin embargo, se buscó información en libros electrónicos mediante web de otras universidades, así como en revistas e investigaciones realizadas, anteriormente.

### **Limitación económica**

Las limitaciones económicas, se presentaron debido a que no contamos con los recursos suficientes para adquirir los libros relacionados con el tema de investigación, No obstante, optamos por los libros electrónicos que fueron de mucha ayuda en el desarrollo del marco teórico.



**CAPÍTULO II**  
**MARCO TEÓRIO**

## **2.1. Descripción de la variable de estudio**

### **2.1.1. Internacional**

Berrezuete (2018) en su tesis: “La gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad en las empresas de la ciudad de Cuenca del sector productivo de elaboración de productos alimenticios”, realizada en Cuenca para el optar por el título de Ingeniería Civil, tuvo como objetivo establecer la metodología para identificar los niveles más óptimos de las cuentas del capital a fin de promover la eficiencia administrativa financiera que permite la mejorar la rentabilidad de las entidades del sector de productos de alimentación. El diseño de esta fue de tipo descriptivo, la muestra se basó en 6 empresas del sector alimenticio, la autora llegó a las siguientes conclusiones, una vez finalizada su investigación:

- La gestión del capital de rotación y su impacto en la rentabilidad en las empresas mediante el estudio del flujo de caja para administrar de una manera efectiva las actividades de la entidad con la finalidad de orientar a los empresarios de la ciudad de cuenca en el manejo e interpretación del cash flow para una buena liquidez.
- Se analizó seis empresas del sector productivo, concluyo que la importancia radica en el capital de rotación del manejo del flujo de caja, por lo que se debe gestionar un menor plazo de tiempo en la cobranza de los clientes, disminuir los días de reposición de los inventarios, ya que una rotación lenta de pago a los proveedores puede indicar una negociación de alta importancia y brinda a la entidad un mayor tiempo para poder cumplir con sus obligaciones y poseer mayor liquidez. (p.45).

Pinedo (2017) en su tesis titulada: “Análisis de la gestión de capital de trabajo y rentabilidad de pymes, en el periodo 2013”, realizado en Loja para optar el título de ingeniero de Administración en banca y finanzas, tuvo como objetivo gestionar el capital de trabajo y su rentabilidad de pymes, el diseño fue descriptivo – cuantitativo, la muestra estuvo compuesta por 4 empresas del sector comercial. La autora llegó a las siguientes conclusiones:

- Las empresas pymes del sector comercial de Ecuador presenta periódicamente sus EE.FF. a la Superintendencia de compañías, sin embargo, no todas las empresas reportan los informes financieros para medir la fiabilidad de su rentabilidad económica a partir de su capital de trabajo utilizado, esto dificulta la verificación y el análisis de su aporte a la economía del país como parte de su desarrollo.
- El capital de trabajo con el que operan las pymes es coherente a la rentabilidad económica esperada, lo que les permite obtener suficientes ganancias para seguir su gestión comercial y promover la economía del país.
- El capital de trabajo de las pymes está relacionado y depende del ciclo de conversión del efectivo, debe distribuirse los recursos equitativamente para generar un mayor manejo del efectivo y por ende su liquidez se ve beneficiada al establecerse mayores márgenes de utilidad para su desarrollo empresarial. (p.51).

García y Mendieta (2015) en su tesis: “Implementación de control de inventario para mejorar la rentabilidad financiera en el almacén pinturas Mendieta, periodo 2013”, realizada en Guayaquil para optar el título de Ingeniero de Contaduría pública y auditoría, su objetivo es analizar las deficiencias de control de inventarios, e identificar las pérdidas debidas al incorrecto manejo de bodega. Asimismo, utilizó un diseño experimental porque le ayudó a controlar la exploración a

realizar, usando la lógica y el razonamiento. La muestra está conformada por 80 personas que laboran en la empresa. El autor, luego de haber terminado las encuestas, entrevistas, observación y analizado que el problema de almacén pinturas Mendieta, llegó a las siguientes conclusiones:

- Se identificó la deficiencia de un control de inventarios, no se registran los ingresos y egresos de las mercaderías que están en el almacén.
- Se verifica que presenta pérdida de la mercancía debido a su desorden, tales como pintura vencida, maltratada, mal inventariados, esto origina que su rentabilidad baje.
- No presentan políticas y procedimientos que ayuden a mejorar el control de la merma de productos.
- El registro facturación de ventas se realiza manualmente, por lo que ocasiona pérdida de tiempo. (p.102).

### **2.1.2 Nacionales**

Fernandez (2017) en su tesis: “Análisis de los EE.FF. y su relación con la rentabilidad en la empresa Aguasistec S.A.C. en el distrito de San Borja - Lima, período 2010-2016”, realizado en Lima, para optar el título profesional de Contador Público, tuvo por objetivo establecer la relación entre el análisis de los EE.FF. y rentabilidad en la empresa AGUASISTEC S.A.C., en el distrito de San Borja- Lima, periodo 2010-2016, el diseño que presentó fue no experimental y longitudinal, su muestra poblacional, fue un periodo de 5 años de forma trimestral. La autora llegó a las siguientes conclusiones:

- Se estableció la relación del análisis de los estados financieros y su rentabilidad en la entidad AGUASISTEC SAC, del distrito de San Borja.

- Se estableció la relación de la liquidez y rentabilidad en la inversión en la entidad AGUASISTEC SAC, del distrito de San Borja; se observa una correlación Rho Spearman de 0,691, por lo tanto, se confirma la hipótesis específica 1.
- Se estableció que no presenta relación del endeudamiento total y la rentabilidad en la entidad AGUASISTEC SAC. del Distrito de San Borja, se observó una correlación Rho Spearman de 0,068, por lo tanto, no se confirma la hipótesis específica 2.
- Se estableció que no presenta relación en la rotación de inventarios y la rentabilidad en la entidad AGUASISTEC SAC del Distrito de San Borja, se obtiene una correlación Rho Spearman de 0,348 esto es una correlación baja, por lo tanto, no se confirma la hipótesis específica 3.
- Se estableció que no presenta relación de liquidez corriente en relación a la rentabilidad sobre los capitales propios en la entidad AGUASISTEC SAC del Distrito de San Borja, se obtiene una correlación Rho Spearman de 0,348 por tanto es una correlación baja, y no se confirma la hipótesis específica 4.
- Se estableció que no presenta relación del endeudamiento total y la rentabilidad de los capitales propios en la entidad AGUASISTEC SAC del Distrito de San Borja, se obtiene una correlación Rho Spearman de 0,348 lo cual es una correlación baja, por ello no se confirma la hipótesis específica 5.
- Se estableció que presenta relación en la rotación de existencias y la rentabilidad.
- Se llegó a la conclusión que el análisis de EE. FF nos permitirá una evaluación eficiente en el manejo de los ingresos obtenidos por la entidad, de tal forma que se puede disponer y generar presupuestos según acuerdo los ingresos reales y a la capacidad de pago que pueda realizar la entidad. Teniendo la mejora continua y el crecimiento de la entidad. (pp. 76-77).

Arzani y Cardoso (2016) en su tesis titulada: “La gestión financiera de corto plazo y su Incidencia en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. –Trujillo, 2014”, realizada en Lima, para optar el título profesional de Licenciado de Administración, tuvo como objetivo determinar la incidencia de la gestión financiera de corto plazo en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. – 2014, el diseño que presento fue Transversal correlacional, el instrumento fue aplicado al administrador de la empresa y a los otros colaboradores del área administrativo, presentó las siguientes conclusiones:

La gestión financiera en un tiempo corto puede afectar de forma leve en la rentabilidad, esto se observa en los resultados de la correlación: Se encontró una correlación positiva leve entre el ciclo de liquidez y la rentabilidad del patrimonio “0.117”, también se detectó el ciclo de liquidez sobre el R.O.A es “0.086”, se observa que el ciclo de liquidez de la entidad es elevado, por lo tanto, cada aumento o disminución influirá en menor medida en la elevación de la rentabilidad de la entidad. Por lo consiguiente, el nivel de liquidez con relación a la rentabilidad del patrimonio y de la inversión, se observa que presenta niveles de correlación indirecta, los presentes niveles permiten influir en el aumento de liquidez de la entidad que permite maximizar la rentabilidad.

La entidad Distribuidora Mercurio S.A.C. se observa que falta mejorar la gestión financiera, en las políticas y procesos para cinco de los seis indicadores que propone el proyecto, se requiere mejoras que permitan controlar la gestión de la entidad. Sin embargo, es necesario señalar que la entidad requiere establecer procesos y políticas para la gestión del efectivo, convirtiéndose en un punto crítico que se debe mejorar. (p. 81).

Roque (2016) en su tesis titulada: “Gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de la Compañía administradora e inversora Pacifico sur S.A.C para el año 2016”, realizada en Pimentel, para obtener el título profesional de Contador Público, tuvo como objetivo establecer la relación entre la gestión del capital de circulante y la rentabilidad de la Compañía Administradora e Inversora Pacifico Sur S.A.C. para el año 2016. Su diseño fue no experimental, transversal, correlacional y la muestra estuvo integrada por la población del pacifico del sur; presentó las siguientes conclusiones:

La empresa necesita maximizar sus ingresos para seguir operando, porque al analizar la liquidez, se detecta que es buena, pero ha tenido una disminución, ya que en caja y bancos se refleja la disminución de un 29.73%, sin embargo, su existencia aumentaron en un 10.20%, esto refleja deficiencia del manejo de los recursos.

La rentabilidad de la entidad es adecuada, sin embargo, se observa que una disminución en sus indicadores, la disminución en los indicadores es en las ventas, porque el margen de contribución se mantiene en un 50%, y el inadecuado manejo de los gastos operacionales, y la disminución del R.O.A es por el aumento de las existencias y disminución de las utilidades. Por lo tanto, se concluye que, si presenta relación entre las variables gestión del capital circulante y rentabilidad, porque conforme al aumento o disminución del capital circulante, aumenta o disminuye la rentabilidad. (p.40).

## **2.2. Marco conceptual**

### **2.2.1 Bases teóricas de la variable 1: Activo corriente**

#### **2.2.1.1 Definiciones de la variable**

Fierro y Fierro (2015) definieron:

Al activo circulante como todos los bienes y derechos controlados por el ente económico que son de fácil de conversión en efectivo o equivalente de efectivo en un periodo menor a un año. Su clasificación son Caja y Bancos, Cuentas por Cobrar, Existencias e Inversiones Financieras a corto plazo. Se clasifica como activo corriente:

- Cuando se tiene la intención de venderlo o consumirlo en un periodo normal de operación de un año.
- Se mantiene el activo con fines de negociación.
- Se espera realizar en el activo en los doce meses siguientes sobre la fecha en la que se informa. (p. 5).

Los activos circulantes, también definidos como activos corrientes, poseen la característica de que sus recursos son activos líquidos que pueden ser consumidos antes de que acabe cada año, estos son susceptibles de convertirse en dinero en un periodo de 12 meses. Podemos encontrar algunos ejemplos de activo corriente: Caja y Bancos, Cuentas por Cobrar, Existencias e Inversiones Financieras a corto plazo. (Montiel, 2014).

Por todo esto, se considera que son activos corrientes a corto plazo, y su conjunto sería, aproximadamente, como todo el dinero que posee una sociedad para utilizar en el momento que desee.



El activo corriente es también conocido como activo líquido o circulante, es el conjunto de los activos de una empresa que pueden hacerse líquidos en menos de un año. Es un tipo de activo que está en continuo movimiento, puede venderse, usarse, convertirse en dinero líquido. Un buen ejemplo de estos es el dinero del banco, las mercaderías y las inversiones financieras. Además, también podemos entender al activo corriente como todos esos recursos de carácter necesario para la realización de las actividades diarias en una organización. (García, 2017).

### **2.2.1.2 Importancia de la variable**

Los activos corrientes son de gran importancia en la entidad, debido a que es con ellos que la entidad puede realizar sus operaciones, también comprar mercancías, pagar la planilla, invertir en activos fijos, y pagar sus obligaciones.

El capital de circulante depende del volumen de activos corrientes que posea la entidad. Si la entidad no tiene los activos circulantes necesarios, se pueden presentar dificultades de liquidez, por lo tanto, afecta su relación con proveedores y acreedores, e incluso también con los socios de la misma empresa. (Nubo, 2018).

### **2.2.1.3 Característica de la variable**

Ortiz (2016) afirmo que:

Las principales características que presenta un activo corriente son las que podemos mencionar:

- Tiene intención y disponibilidad para convertir el efectivo dentro de un periodo de un año.
- Se usa para pagar obligaciones a corto plazo.
- Logra cubrir todos los gastos y los costos incurridos en las

operaciones normales de la empresa.

- El efectivo disponible se encuentra en la caja y los bancos o en inversiones temporales.
- Se incluye las cuentas por cobrar a los clientes.
- Posee la característica de una fácil conversión en efectivo en el plazo de un año.
- Por último, se incluyen las materias primas que estén dentro del inventario, en los procesos o los productos terminados que están listos para ser vendidos. (p.31).

#### **2.2.1.4 Teorías relacionadas a la variable**

Haro y Rosario (2017) señalo:

El fondo de maniobra presenta distintas acepciones: fondo de rotación, capital corriente, capital de trabajo, conceptualmente el fondo de maniobra lo integran los recursos financieros de carácter permanente de la empresa luego de financiar el activo fijo o inmovilizado. Por ello se afirma que el fondo de maniobra se define como financiación, relacionado a la estructura básica de financiación de la empresa. (p. 63).

#### **2.2.1.5 Dimensiones de la variable**

##### **Caja y bancos**

Caja y bancos se determina como el dinero disponible en caja y las cuentas bancarias que son de libre disponibilidad. Son activos que poseen un poder cancelatorio legal ilimitado y otros tienen la particularidad de ser líquidos, tengan certeza y sean efectivos. En caja y bancos posee las siguientes características: liquidez inmediata ya que el activo debe poder transformarse en efectivo disponible rápidamente.

Otra es el poder cancelatorio legal ilimitado, pues para que un bien sea considerado como integrante del rubro la posibilidad legal de utilizarlo como medio de pago debe ser ilimitada, no quedando su aceptación en manos del acreedor (Jauregui, 2016).

### **Efectivo Disponible**

Guerrero y Galindo (2014) determinaron:

El efectivo disponible está presente en la cuenta de Caja y Bancos, o en cualquier bien que puede convertirse de manera inmediata en efectivo sin afectar las operaciones diarias de la empresa. No se incluye los valores negociables (títulos financieros como bonos, certificados, etc.).

El grupo de cuentas corresponde al «efectivo» y los instrumentos equivalentes a efectivo, se consideran un conjunto de activos financieros en los que se registran los recursos de liquidez inmediata. El efectivo disponible se encuentra en la caja, los cheques y en recursos en bancos, en cuentas corrientes de ahorros o en títulos de deuda equivalente a efectivo; en el efectivo restringido se encuentra el fondo de liquidez equivalente a efectivo, para las entidades obligadas y, las cuentas embargadas, las otras operaciones equivalentes a efectivo tales como: los depósitos en carteras colectivas equivalentes en efectivo, tales como los instrumentos de deuda y la cartera colectivas entre otras. (p. 88).

## **Cuenta Corriente**

Es una cuenta bancaria que te permite realizar diferentes tipos de operaciones de cobros y de desembolsos a través de tu banco. Es un producto bancario que permite al usuario realizar todas sus gestiones económicas necesarias en la vida cotidiana.

El efectivo de la cuenta corriente se puede mantener en el banco o bien puede ser girado a través de cheques; también se puede realizar pagos mediante una tarjeta de débito, estos pagos serían automáticos a través de la cuenta de servicio. Por medio de la cuenta se puede girar dinero hacia otras cuentas a través de la red del banco.

Para realizar estas operaciones, se genera un contrato previo donde se obliga al banco a realizar los pagos correspondientes, siempre que se tenga dinero en la cuenta o exista una línea de crédito asociada a la cuenta. Se concluye que el contrato obliga al cliente a tener dinero en la cuenta o pagar la línea de crédito cuando haya sido utilizada. (Maugard, 2017).

## **Cuentas por Cobrar**

Madroño (2016) señaló:

Las cuentas por cobrar se representan en las empresas como el crédito que se otorga a sus clientes, sin más garantías, solo con la promesa de que se pagara en un tiempo definido. El crédito puede variar según la organización, a pesar de que cuando estas se operen al mismo giro de la actividad, pero a su vez contienen elementos o estructuras que lo hacen similares, como por ejemplo que provienen de las ventas a plazos, el vendedor y el comprador estipulan o determinan el plazo máximo de pago.

La causa por la cual el ente económico otorgan créditos es debido a que consideran el crédito como una herramienta de la mercadotecnia para generar más ventas y fomentar utilidades. La empresa debe generar políticas en los siguientes puntos: Cuanto invertir en cuentas por cobrar, el monto máximo de crédito por otorgar a cada cliente, los plazos de crédito y sistema adecuado de cobranza. (p. 70).

## **Crédito**

Haro y Rosario (2017) definieron:

Que cuando la empresa concede un crédito esta ha de soportar un riesgo. Durante la implantación y primeros años de una empresa es cuando su riesgo es mayor, debido principalmente a tener soportar unas costumbres existentes en el sector e impuestos por la competencia, solo si su producto y/o servicio es diferente al de la competencia podrá modificar en su favor las normas y usos del sector.

En cualquier caso, el ente económico antes de conceder crédito a un cliente ha de evaluar la capacidad monetaria de este, para que pueda ser responsable a las condiciones de crédito establecidas, a través de un procedimiento que le permitirá clasificar al cliente según su clase de riesgo. Y en función al tipo de riesgo en la que se situó el cliente las cláusulas de crédito serán más o menos flexibles, o simplemente no se otorgara el crédito. (p. 29).

## **Cobranza**

Morales y Morales (2014) explicaron que:

La falta de gestión de una organización es en la conversión a efectivo en las cuentas por cobrar, ya que pueden generar problemas en la liquidez e incluso el cierre de la empresa, en ocasiones muchos propietarios de negocio se encuentran en la penosa situación de que su capital se ha esfumado de su cuenta bancaria, sin estar siquiera representado en los inventarios o mercaderías para la venta, sino que solo constituyen un monto grande por ser cuentas por cobrar, no obstante, en una empresa no siempre es eficaz el proceso de cobranza. Cuando en una empresa sus actividades se enfocan solamente en las ventas, se corre el riesgo de no generar políticas o procedimientos de cobranza de los créditos concedidos a los clientes (...), lo que puede incurrir como consecuencia que la empresa tenga problemas de liquidez y un gran atraso en sus cobros. (p. 51).

## **Existencias**

Manene (2015) afirmó:

Las existencias son todas las mercaderías que una entidad tiene almacenado que cumplen una serie de procesos en la gestión del aprovisionamiento. Las mercaderías son denominadas inventarios o stock. De acuerdo con el giro de entidad, se poseen diferentes tipos de mercadería y estos son manejados según el ciclo de aprovisionamiento. Cada entidad analiza su mercadería como su variedad, cantidad y la rotación. Estas se clasifican de acuerdo con las características con la finalidad de facilitar el control. Como parte del control se debe estar al tanto del movimiento o detención, también se debe gestionar las renovaciones adecuadas según la necesidad. (párr. 5).

## **Mercadería**

Las mercaderías son bienes adquiridos por la empresa y destinados a la venta sin transformación. Si una entidad es comercial, la actividad de compra y venta, deben ser sustentados por comprobantes de pago. El inventario de la entidad lleva un control de mercadería mientras este pasa por el ciclo comercial. Cuando la mercadería está en un período económico, es necesario que figuren en el grupo de «Activo Corriente», lo cual quiere decir, que es toda la mercancía al costo que está en manos de una entidad. (Cruz, 2017).

## **Almacén**

Rubio y Villaroel (2015) mencionaron:

La responsabilidad de los almacenes comienza en la recepción de los productos en las instalaciones, y se extiende al mantenimiento de estos en las condiciones óptimas que aseguran su procesamiento, transporte o consumo.

El almacén es un área física que cumple determinados requisitos y que, organiza de manera lógica y sistemática, se destina a la recepción, aceptación, custodia, conservación y distribución de los bienes. La gestión de almacenes es el proceso de la función logística que se encarga de la recepción, almacenamiento y movimiento dentro de un mismo almacén de cualquier material. Esta gestión termina cuando la mercadería pasa a ser pedido de venta. En este punto, la responsabilidad pasa al proceso de gestión de pedidos y distribución.

El almacén es parte del proceso de distribución, puesto que es el último proceso en la cadena de suministros de los productos a los clientes, conectado con el área de compras con el área

de distribución. Una de las características que presenta los almacenes es que su gestión no añade como parte del valor directo a la mercadería, ya que su función es de almacenarlos de forma adecuada y conservarlos en buenas condiciones. Los almacenes constan de fases para el internamiento de la mercadería como: la recepción, verificación y control de calidad, aceptación, internamiento, registro, custodia y mantenimiento. (pp. 13 – 14).

## **2.2.2 Bases teóricas de la variable 2: Rentabilidad Económica**

### **2.2.2.1. Definiciones de la variable**

Eslava (2015) definió:

La rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar el margen de beneficios, realizando la rotación del activo, que al fin y al cabo es lo que importa realmente para poder remunerar tanto el pasivo, como a los propios accionistas de la empresa. (p. 25).

Soto (2014) determino:

Que la rentabilidad económica, es también conocida como ROI, mide la capacidad de sus activos para generar beneficios, sin considerar como han sido financiados.

Los beneficios que se deben tener en cuenta para conocer la rentabilidad económica son antes de haber descontado los intereses e impuestos correspondientes a la entidad que debe pagar.



$$\text{Rentabilidad económica (ROI)} = \frac{\text{BAII}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

**BAII:** Beneficio antes de Intereses e Impuestos o Beneficio Bruto; es el beneficio que obtiene la empresa antes de descontar los gastos financieros, intereses e impuestos que tiene que pagar por desarrollar su actividad económica.

**Activo Total:** Se refiere a todos los activos con los que cuenta la empresa, siempre y cuando sean capaces de generar una renta. (p. 89).

La rentabilidad económica es un indicador importante para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial. El no considerar la forma en que han sido financiados los activos permite determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación. (Palacios, 2015).

$\text{Rentabilidad Económica} = \text{Margen} \times \text{Rotación}$
--

#### 2.2.2.2. Importancia de la variable

Reynoso (2016) señaló:

La rentabilidad es importante para el desarrollo, ya que nos da una medida de la necesidad de las cosas. En la actualidad, la rentabilidad es la medida que permite analizar entre varias opciones. Por ejemplo, una persona puede asumir riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Por lo tanto, es necesario que la política económica de un país potencie sectores rentables. (p. 22).

### **2.2.2.3. Características de la variable**

Sánchez (2016) afirma:

La rentabilidad indica los beneficios obtenidos por la unidad vendida; también se caracteriza por ser un componente en la rotación del activo en relación con las ventas. Esta separación en los componentes de la fórmula nos permite determinar cómo se puede aumentar la rentabilidad económica de la empresa:

- Incrementado el margen: se aumenta el precio de venta, manteniendo constantes los costos unitarios, o bien se disminuyen los unitarios, manteniendo constante el precio de venta.
- Incrementando la rotación: se aumentan las ventas en una proporción mayor que el activo, o bien se reducen las inversiones (también se pueden reducir las inversiones sin alterar las ventas).

En conclusión, para aumentar la rotación de la mercadería se tiene que vender más con la misma estructura económica, aprovechando la capacidad productiva, o la otra opción es mantener el nivel de ventas, pero con menos activo (reduciendo existencias). (párr. 4 - 6).

### **2.2.2.4. Teorías relacionadas a la variable**

Barrero (2016) señala:

La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en un negocio, o si, retiran sus fondos. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus

ahorros en las empresas. Para generar rentabilidad se cree que el emprendimiento que logra que sus costos sean menores que los ingresos, esto genera un resultado positivo. Esta definición es contable pero no quiere decir que el proyecto haya sido exitoso. (p. 5).

#### 2.2.2.5. Dimensiones de la variable

##### Margen de beneficio

Sánchez (2016) afirmo:

El margen mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria vendida, es decir, la rentabilidad de las ventas. Los componentes que presenta el margen pueden analizarse atendiendo el bien económico. Con el margen de beneficio se puede conocer la participación en las ventas de conceptos como los consumos de explotación, las amortizaciones, los gastos de personal y provisiones, etc. (párr. 8).

$$\text{Margen de beneficio} = \frac{\text{Resultado de explotación}}{\text{Ventas netas}}$$

##### Volumen de ventas

Se refiere al cálculo de los volúmenes de ventas en cantidades o unidades de venta que se proyectan a realizar en determinado periodo de los productos o servicios, que objetos de venta de explotación. Estas proyecciones deberían de realizarse por cada periodo dependiendo del negocio. (Eslava, 2016).

## **Reducción de gastos**

Cuando se manejan un margen de utilidades con unos ingresos constantes (ventas de difícil incremento o precios fijados por la competencia) la única alternativa viable es disminuir los gastos, para mejorar la rentabilidad económica. La reducción de gastos también es una salida para las entidades, que siempre tienen altos niveles de activos. Una entidad requiere disminuir sus costos, porque sus competidores pueden trabajar con costos menores o también porque los precios de la competencia pueden ser menores. La entidad también puede crear mayor valor a sus clientes con el mismo costo que la competencia o crear un valor equivalente con un costo inferior, y así crear una ventaja competitiva, partiendo de que la generación de valor no es mayor costo sino mayor satisfacción al cliente a través de diferenciación con características de producto importantes para el consumidor. (Morillo, 2015).

## **Rotación del activo**

Sánchez (2016) señalo que:

La rotación del activo mide el número de veces que la mercadería se vende, es decir el número de unidades monetarias vendidas. La rotación es una alternativa que mide la capacidad de controlar el nivel de inversión en activos para un proyectado nivel de ingresos). Por otra parte, una baja rotación puede indicar a veces, más que ineficiencia de la empresa en el uso de sus capitales, concentración en sectores de fuerte inmovilizado o baja tasa de ocupación. El interés de esta magnitud permite dar a conocer el grado de aprovechamiento de los activos, y con ello si existe o no capacidad ociosa en las inversiones. (párr. 10).

## **Generar de ingresos**

Medina (2015) señalo:

Para generar un principal factor es aumentar las ventas por lo que se debe amplificar la cantidad de clientes que se tienen registrados para aumentar la facturación; sin embargo, cada cliente nuevo es un costo significativo para la entidad ya que se requiere hacer una inversión para buscarlos, calificarlos y atenderlos. Por cada cliente que cuenta la entidad, esto genera una recompra, por lo que tiene un costo mucho menor y nos ofrece más ganancias, por lo tanto, es más rentable. La rentabilidad es importante, por lo que se debe de enfocar en ofrecer un producto o servicio de calidad a los clientes. (párr.10).

## **Baja rotación**

Chávez (2015) afirmo que:

La baja rotación se produce por la baja en las ventas, o porque el denominador es alto en el inventario, ambas causas: bajas ventas y alto inventario. La rotación de existencias es uno de los ratios financieros clave, porque para el negocio los inventarios son parte del capital de trabajo.

Para las empresas, las mercaderías de baja rotación son problemas graves. Por lo que se detalla posibles soluciones:

- **Promociones:** Las promociones son otra forma de dar rotación a la mercadería, no solo a fines de temporada. Para efectos logísticos las promociones sirven para mover inventario inmovilizado.

- Devoluciones al proveedor: En algunos casos es posible negociar las devoluciones de mercadería al proveedor, antes que acumulen polvo en alguna estantería.
- Scrapping: Hay casos donde las mercaderías importadas, no es posible devolverlos al proveedor y las liquidaciones o promociones son impracticables. En esta situación la destrucción de los productos o “scrapping” puede ser una solución extrema, pero efectiva. (p. 25).

### **Medición de capacidad**

Santana (2016) indico que:

La medición de capacidad mide a los activos de una empresa para poder generar el valor independiente de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin la diferencia en las distintas estructuras financieras, en relación con los intereses que afectan el valor de la rentabilidad. (párr.9).

### **Ingresos totales**

Leal (2016) definió que:

Ingreso total es la cantidad pagado por los clientes y recibida por los vendedores de un bien. Es la suma de los ingresos obtenidos por la venta de la mercadería. (IT) Monto total que recibe una entidad por la venta de su producto: el precio unitario por la cantidad (q) de producto que la empresa decide producir ( $P \times q$ ). Se calcula como el precio del bien multiplicado por la cantidad vendida.  $IT = P \times Q$ . (p. 35).

## **Gastos totales**

Sandoval (2016) definió que:

Los gastos totales son la suma de los egresos. Un gasto es un egreso que implica la disminución del patrimonio de la entidad. En contabilidad, un gasto la disminución del patrimonio neto de la entidad en función del correcto desarrollo de las actividades; puede ser fijo o variable (o incluso inesperado), puede ser operacional o no operacional, pero siempre será para desarrollar las actividades de la entidad. Es decir, los operacionales son los gastos que se efectúan a favor de la entidad para crear ingresos. Tales como: Honorarios, gastos en personal, capacitaciones, papelería. También pueden ser de ventas, como la publicidad, distribución, labores de promoción. Y no operacionales son gastos que no garantizan que hay ingreso. Este es el caso de los de naturaleza financiera: Intereses, pagos bancarios. (pp. 108-109).

## **2.2 Definición conceptual de la terminología empleada**

### **Efectivo disponible:**

El efectivo o disponible es una cuenta del activo que registra la liquidez inmediata y representa los recursos que la entidad con que cuenta el ente económico y puede utilizar para fines generales o específicos.

### **Cuenta corriente:**

Es un contrato nominado donde la entidad bancaria se obliga a cancelar las órdenes de pago emitido por el cliente a través de cheques y le permite tener un número de cuenta bancaria para aprovechar los servicios que la institución financiera proporcione.

**Crédito:**

Es una operación donde un acreedor, presta una cantidad de dinero durante un tiempo determinado a un deudor, que lo devolverá en un futuro con intereses. Los créditos se utilizan para financiar algún tipo de compra o para realizar una inversión empresarial, con el objetivo de que produzca un beneficio mayor.

**Cobranza:**

Es el proceso donde se hace efectiva la percepción de un pago en concepto de una compra, de la prestación de un servicio, de la cancelación de una deuda, etc. Esta puede ser emprendida por la misma empresa que debe recibir el pago, a partir de un área dedicada especialmente a este menester, o puede encomendarse a otra institución.

**Mercadería:**

Las mercaderías son bienes adquiridos por la empresa y destinados a la venta sin transformación.

**Almacén:**

El almacén forma parte del proceso distributivo, puesto que es el último proceso en la cadena de suministros de los productos a los clientes, conectado con el área de compras y con el área de distribución física.

**Volumen de ventas:**

Se refiere al cálculo de los volúmenes de ventas en cantidades o unidades de venta que se proyectan a realizar en determinado periodo de los productos o servicios, que son objetos de venta de explotación.



**Reducción de gastos:**

Es cuando una empresa requiere disminuir sus gastos, porque la competencia trabaja con costos menores o porque los precios son impuestos por el mercado.

**Generar ingresos:**

Para generar ingresos, un principal factor es aumentar las ventas por lo que se debe ampliar la cantidad de clientes que se tiene para aumentar la facturación.

**Baja Rotación:**

La baja rotación se produce por la reducción en las ventas o por tener las existencias altas, pero también por ambas causas (bajas ventas y alto inventario) a la vez.

**Ingresos totales:**

Ingreso total es la cantidad pagado por los compradores y recibida por los vendedores de un bien. Es decir, es la suma de los ingresos obtenidos por la venta de todas las unidades producidas.

**Gastos totales:**

Los gastos totales son la suma de los egresos. Un gasto es un egreso que implica la disminución del patrimonio de la empresa.

**CAPÍTULO III**  
**MARCO METODOLÓGICO**

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

Esta investigación es de tipo correlacional, puesto que se especificó las características y dimensiones que inciden en el activo corriente con la rentabilidad económica de la empresa.

El diseño de la investigación es cuantitativo, no experimental porque no se administró ninguna manipulación intencionada de la variable, y es transeccional correlacional porque se buscó analizar la incidencia de los niveles de la variable Activo Corriente en la empresa materia de estudio y mostró las descripciones de correlación con su rentabilidad económica.

### **3.2. Población y muestra**

Huamaní (2016) señala que la población: “Es la totalidad de individuos, elementos o medidas que poseen alguna característica común susceptible de ser estudiada” (p.13). Por esa razón, se toma como población para esta investigación a todas las personas que trabajan dentro de la sede principal de Chorrillos de la empresa Pride Corporation S.A.C.

La muestra puede definirse como el: “subconjunto de elementos seleccionados de una población, lo ideal es que sea un subconjunto representativo de toda la población, es decir que refleje las características esenciales de la misma y se pueda realizar generalizaciones” (Huamaní, 2016, p.14).

De lo expuesto, se resalta que se debe extraer subconjuntos representativos, por esa razón, se tomó como técnica el método de muestreo probabilístico de tipo aleatorio simple, tomando como característica los trabajadores operativos y administrativos directos y, excluyendo, a los trabajadores con cargos importantes.

### **3.3 Hipótesis:**

A continuación, presentamos las posibles soluciones a los problemas planteados:

#### **3.3.1 Hipótesis general:**

Los activos corrientes tienen relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C del distrito Chorrillos, año 2018

#### **3.3.2 Hipótesis específicas:**

La rentabilidad económica tiene relación con caja y bancos de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

La rentabilidad económica tiene relación con las cuentas por cobrar de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

La rentabilidad económica tiene relación con los inventarios de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018

### 3.4 Variables - operacionalización

Tabla 1

*Matriz de operacionalización de las variables*

Variable Nominal	Definición de la Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Activo Corriente	Los activos circulantes, también denominados activos corrientes, se consideran a cualquier activo líquido que posea la empresa antes de que acabe cada año, o cualquier de los activos que sean susceptibles de convertirse en dinero en los siguientes 12 meses. Podemos encontrar algunos ejemplos de activo corriente: Caja y Bancos, Cuentas por Cobrar, Existencias e Inversiones Financieras a corto plazo. (Montiel, Contabilidad Financiera Módulo de Activos, 2014).	Caja y Bancos	Efectivo Disponible	1 - 3
			Cuenta Corriente	4
			Cuentas por Cobrar	Crédito
		Cobranza		6 - 8
		Mercadería		9 - 10
		Rentabilidad Económica	La rentabilidad económica pretende medir la capacidad del activo de la empresa para generar el margen de beneficios, realizando la rotación del activo, que al fin y al cabo es lo que importa realmente para poder remunerar tanto el pasivo, como a los propios accionistas de la empresa. (Esclava, Las claves del análisis económico - financiero de la empresa, 2015).	Margen de beneficio
Reducción de gastos	13			
Rotación del activo	Generar ingresos			14 - 15
	Baja rotación			16 - 17
	Ingresos totales			18
Medición de capacidad	Gastos totales			19

*Nota:* La medición es en escala Likert.

### **3.5 Métodos y técnicas de investigación**

Ramos (2018) señala que: “La técnica documental permite la recopilación de información para enunciar las teorías que sustentan el estudio de los fenómenos y procesos. Incluye el uso de instrumentos definidos según la fuente documental a que hacen referencia” (párr.5).

Para la recolección de datos, en esta investigación, se tomó como instrumento una encuesta con 19 preguntas validadas por 3 expertos profesionales de contabilidad, se realizó entrevistas y se aplicó la técnica de observación.

Con respecto a la encuesta, esta se aplicó a 25 personas que laboran dentro de la empresa para poder identificar causa del problema principal y específicos. Asimismo, se revisó documentos internos en las diferentes áreas para identificar posibles falencias de digitación, también se revisó el flujograma de ventas y cobros dentro de la empresa objeto de estudio.

### **3.6 Procedimientos empleados en los resultados:**

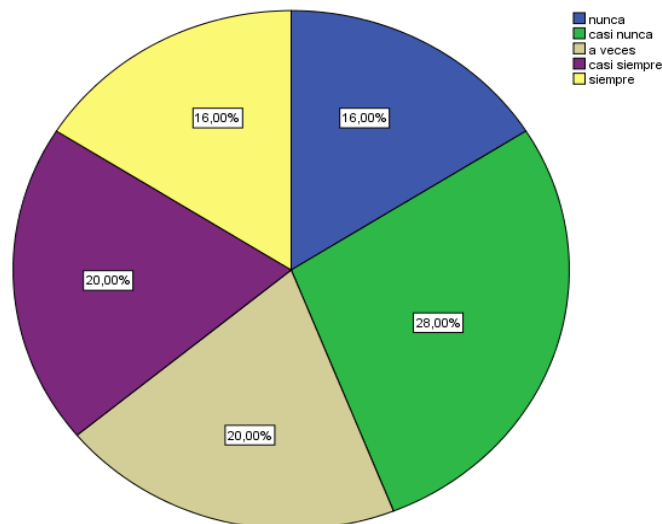
Los resultados de la encuesta se procesaron a través del programa estadístico SPSS, los cuales arrojaron los siguientes resultados:

## Resultado 1: El efectivo disponible es óptimo para pagar a proveedores

Tabla 2

*Efectivo disponible óptimo para el pago a proveedores*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	16,0	16,0	16,0
Casi nunca	7	28,0	28,0	44,0
A veces	5	20,0	20,0	64,0
Casi siempre	5	20,0	20,0	84,0
Siempre	4	16,0	16,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 1.* Efectivo disponible óptimo para el pago a proveedores.

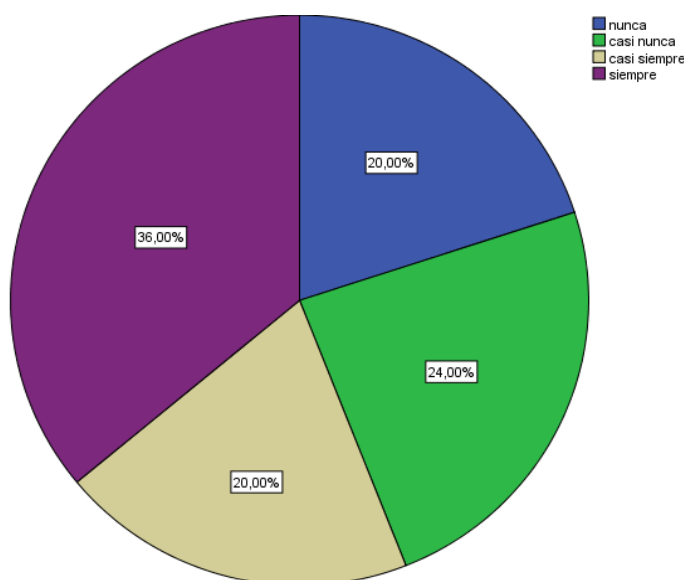
**Interpretación:** En la figura 1, podemos observar que del total de los encuestados el 28% de ellos consideró que casi nunca el efectivo disponible es óptimo para pagar a proveedores, el 20% aseveró que a veces, en tanto que un 20% opinó que casi siempre. Mientras que un 16% aseveró que siempre y un 16% manifestó que nunca. Por tanto, se puede afirmar que en la caja se presentan problemas de escasez de efectivo para cubrir algunos pagos hacia proveedores.

## Resultado 2: El efectivo disponible cubre para pagar deudas de entidades financieras

Tabla 3

*Efectivo disponible óptimo para el pago de deudas a entidades financieras*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	5	20,0	20,0	20,0
Casi nunca	6	24,0	24,0	44,0
Casi siempre	5	20,0	20,0	64,0
Siempre	9	36,0	36,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 2.* Efectivo disponible óptimo para el pago de deudas a entidades financieras.

**Interpretación:** En la figura 2, podemos observar que del total de los encuestados el 36% de ellos consideró que siempre el efectivo disponible cubre para pagar a proveedores, el 24% aseveró que casi nunca, en tanto que un 20% opinó que casi siempre. Mientras que un 20% manifestó que nunca. En tal sentido, podemos afirmar que existen problemas de efectivo disponible para el pago de deudas a entidades financieras



### Resultado 3: El efectivo disponible es suficiente para los pagos de empleados

Tabla 4

*Efectivo disponible para el pago de empleados*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	6	24,0	24,0	24,0
Casi nunca	2	8,0	8,0	32,0
A veces	7	28,0	28,0	60,0
Casi siempre	5	20,0	20,0	80,0
Siempre	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

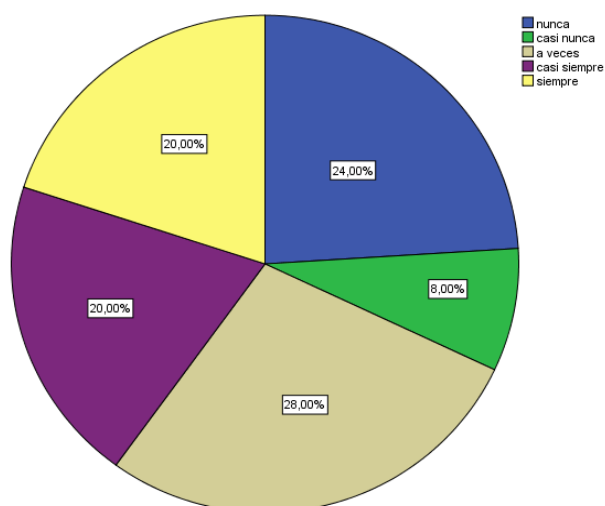


Figura 3. Efectivo disponible para el pago de empleados.

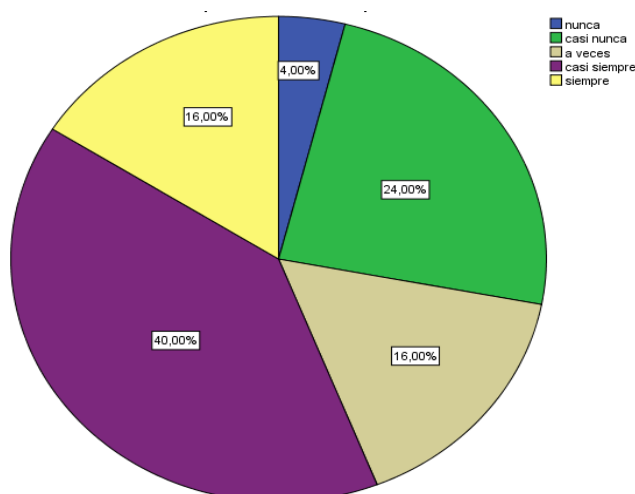
**Interpretación:** En la figura 3, podemos observar que del total de los encuestados el 28% de ellos consideró que a veces el efectivo disponible es suficiente para el pago de empleados, el 24% afirmó que nunca, en tanto que un 20% opinó que casi siempre. Mientras que un 20% aseveró que siempre y un 8% manifestó que casi nunca. Por tanto, podemos sostener que existe la política de pagar en primer lugar a los trabajadores de la empresa cuando se tiene dinero en caja.

## Resultado 4: Los cobros por ventas son depositadas a cuentas corrientes

Tabla 5

*Cobros por ventas depositadas a cuentas corrientes*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	4,0	4,0	4,0
Casi nunca	6	24,0	24,0	28,0
A veces	4	16,0	16,0	44,0
Casi siempre	10	40,0	40,0	84,0
Siempre	4	16,0	16,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 4. Cobros por ventas depositadas a cuentas corrientes.*

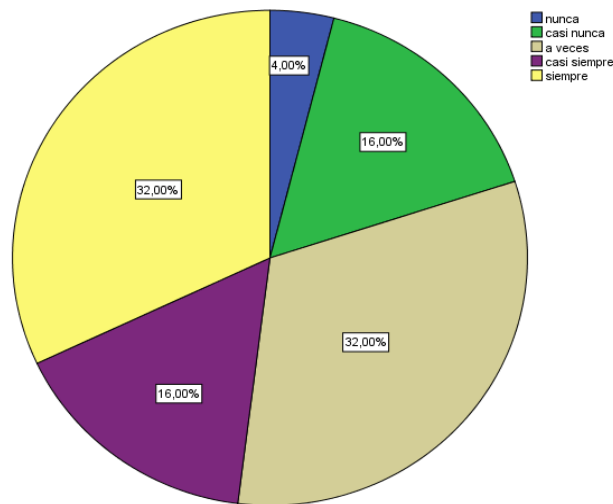
**Interpretación:** En la figura 4, podemos observar que del total de los encuestados el 40% de ellos consideró que casi siempre los cobros por ventas son depositados a cuentas corrientes, el 24% afirmó que casi nunca, en tanto que un 16% opinó que a veces. Mientras que otro 16% aseveró que siempre y un 4% manifestó que nunca. En consecuencia, podemos afirmar que la gran mayoría de las ventas obtenidas en los canales de distribución es a depósito a cuentas corrientes, por esa misma razón, los depósitos de caja hacia otras entidades financieras son mínima.

**Resultado 5: El método de evaluación al cliente para el crédito es eficiente**

Tabla 6

*Eficiencia del método de evaluación al cliente para crédito*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	16,0	16,0	16,0
Casi nunca	6	24,0	24,0	40,0
A veces	4	16,0	16,0	56,0
Casi siempre	6	24,0	24,0	80,0
Siempre	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 5. Eficiencia del método de evaluación al cliente para crédito.*

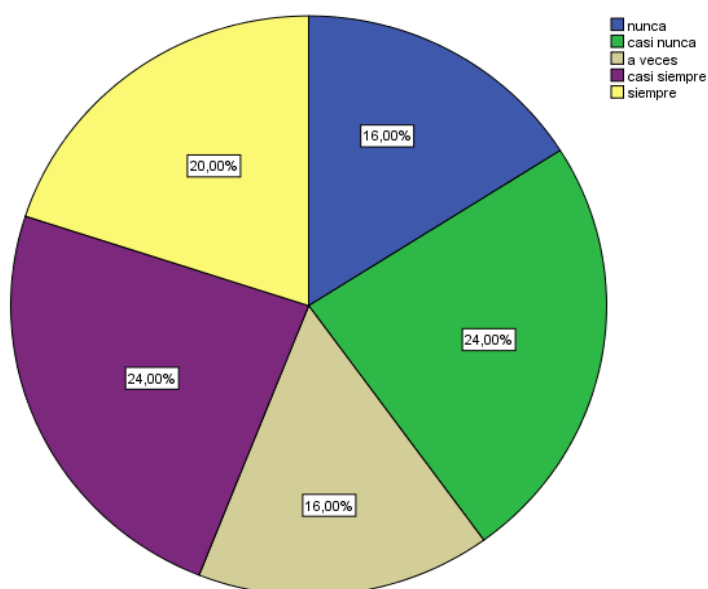
**Interpretación:** En la figura 5, podemos observar que del total de los encuestados el 32% de ellos consideró que siempre el método de evaluación al cliente para el crédito es eficiente, otro 32% afirmó que a veces, en tanto que un 16% opinó que casi nunca. Mientras que otro 16% aseveró que casi siempre y un 4% manifestó que nunca. Por tanto, podemos sostener que el método de evaluación realizado a los clientes no es eficiente o no se ajusta a las políticas.

## Resultado 6: Existe errores administrativos que afectan a la cobranza

Tabla 7

*Existencia de errores administrativos y su afectación en la cobranza*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	16,0	16,0	16,0
Casi nunca	6	24,0	24,0	40,0
A veces	4	16,0	16,0	56,0
Casi siempre	6	24,0	24,0	80,0
Siempre	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 6.* Existencia de errores administrativos y su afectación en la cobranza.

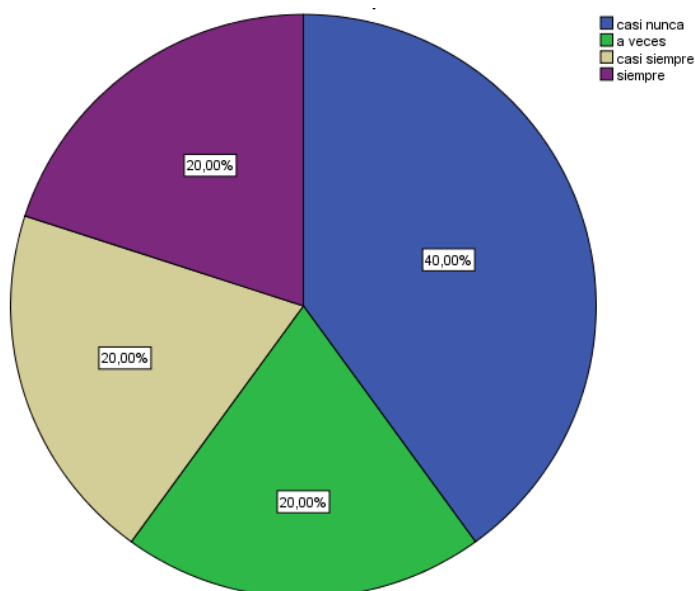
**Interpretación:** En la figura 6, podemos observar que del total de los encuestados el 24% de ellos consideró que casi siempre existen errores administrativos que afectan a la cobranza, otro 24% afirmó que casi nunca, en tanto que un 20% opinó que siempre. Mientras que un 16% aseveró que a veces y otro 16% manifestó que nunca. En consecuencia, podemos afirmar que los errores administrativos no son muy determinantes en el proceso, aunque se presentan muy poco.

## Resultado 7: Se monitorea de forma oportuna la cobranza a clientes

Tabla 8

*Monitoreos oportunos de cobranza a los clientes*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	10	40,0	40,0	40,0
A veces	5	20,0	20,0	60,0
Casi siempre	5	20,0	20,0	80,0
Siempre	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 7.* Monitoreos oportunos de cobranza a los clientes.

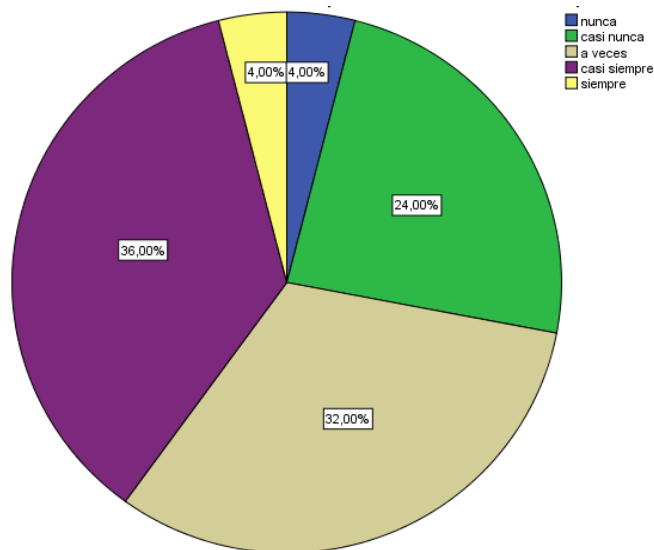
**Interpretación:** En la figura 7, podemos observar que del total de los encuestados el 40% de ellos consideró que casi nunca se monitorea de forma oportuna la cobranza a clientes, un 20% afirmó que a veces, en tanto que otro 20% opinó que casi siempre. Mientras que el 20% restante aseveró que siempre. En consecuencia, podemos concluir que no se está cumpliendo con realizar el seguimiento de las cobranzas a clientes.

**Resultado 8: Se realiza estimaciones por cobranza dudosa en el periodo**

Tabla 9

*Estimaciones por cobranza dudosa en el periodo*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	4,0	4,0	4,0
Casi nunca	6	24,0	24,0	28,0
A veces	8	32,0	32,0	60,0
Casi siempre	9	36,0	36,0	96,0
Siempre	1	4,0	4,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 8. Estimaciones por cobranza dudosa en el periodo.*

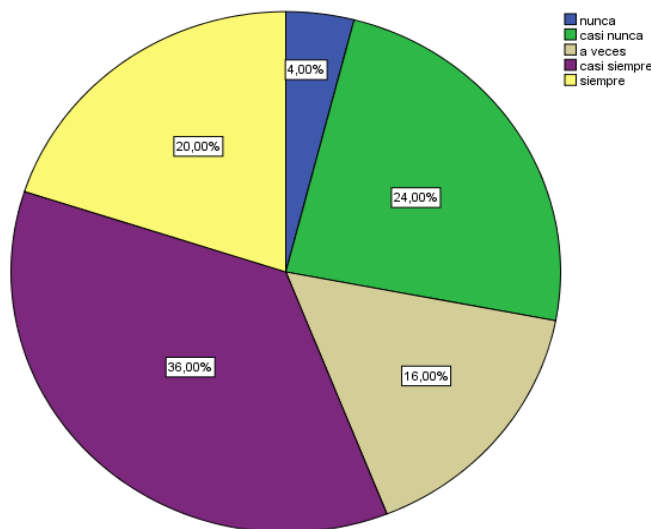
**Interpretación:** En la figura 8, podemos observar que del total de los encuestados el 36% de ellos consideró que casi siempre se realiza estimaciones por cobranza dudosa durante el periodo, un 32% afirmó que a veces, en tanto que un 24% opinó que casi nunca. Mientras que un 4% aseveró que siempre y otro 4% manifestó que nunca. Por lo tanto, podemos afirmar que en la empresa se recurre muchas veces a la cobranza dudosa.

**Figura 9: Se clasifica de forma oportuna las mercaderías con fallas de fabrica**

Tabla 10

*Clasificación oportuna de mercaderías con falla de fábrica*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	4,0	4,0	4,0
Casi nunca	6	24,0	24,0	28,0
A veces	4	16,0	16,0	44,0
Casi siempre	9	36,0	36,0	80,0
Siempre	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 9. Clasificación oportuna de mercaderías con falla de fábrica.*

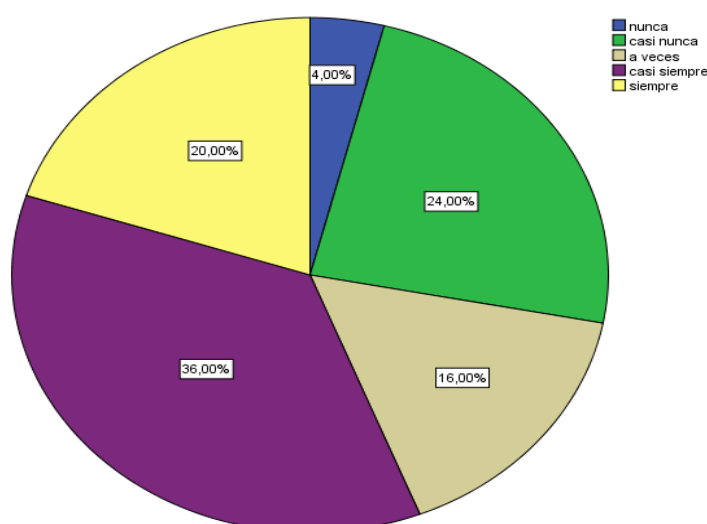
**Interpretación:** En la figura 9, podemos observar que del total de los encuestados el 36% de ellos consideró que casi siempre se clasifica de forma oportuna las mercaderías con fallas de fábrica, un 24% afirmó que casi nunca, en tanto que un 20% opinó que siempre. Mientras que un 16% aseveró que a veces y otro 4% manifestó que nunca. En tal sentido, se puede considerar que la mayor parte de veces no se está aplicando una política de control en las mercaderías para la clasificación.

## Resultado 10: Se evalúa el control de calidad de mercadería recepcionada

Tabla 11

*Evaluación de control de calidad en mercadería recepcionada*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	4,0	4,0	4,0
Casi nunca	6	24,0	24,0	28,0
A veces	4	16,0	16,0	44,0
Casi siempre	9	36,0	36,0	80,0
Siempre	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 10.* Evaluación de control de calidad en mercadería recepcionada.

**Interpretación:** En la figura 10, podemos observar que del total de los encuestados el 36% de ellos consideró que casi siempre se evalúa el control de calidad de mercadería recepcionada, un 24% afirmó que casi siempre, en tanto que un 20% opinó que siempre. Mientras que un 16% aseveró que a veces y otro 4% manifestó que nunca. En consecuencia, podemos afirmar que en el área de almacén no tiene como política de recepción la verificación de calidad de las prendas de proveedores.



## Resultado 11: El almacén cuenta con el espacio suficiente para organizar la mercadería

Tabla 12

*Organización del almacén y el espacio para la organización de la mercadería*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	16,0	16,0	16,0
Casi nunca	5	20,0	20,0	36,0
A veces	7	28,0	28,0	64,0
Casi siempre	8	32,0	32,0	96,0
Siempre	1	4,0	4,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

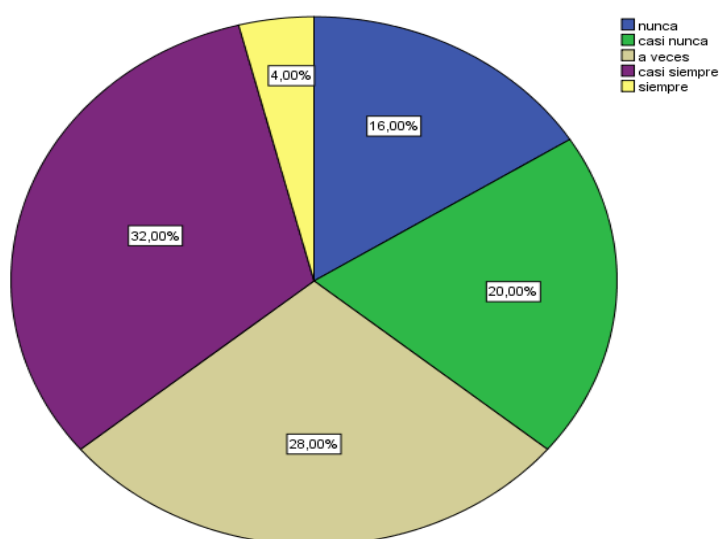


Figura 11. Organización del almacén

**Interpretación:** En la figura 11, podemos observar que del total de los encuestados el 32% de ellos consideró que casi siempre el almacén cuenta con espacio suficiente para organizar la mercadería, un 28% afirmó que a veces, en tanto que un 20% opinó que casi nunca. Mientras que un 16% aseveró que nunca y un 4% manifestó que siempre. Por lo tanto, los resultados obtenidos demuestran que no es determinante el espacio de almacén puesto que tiene altos y bajos de faltante de espacio.

## Resultado 12: El volumen de ventas satisface las expectativas

Tabla 13

*Volumen de ventas y expectativas*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	10	40,0	40,0	40,0
A veces	4	16,0	16,0	56,0
Casi siempre	7	28,0	28,0	84,0
Siempre	4	16,0	16,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

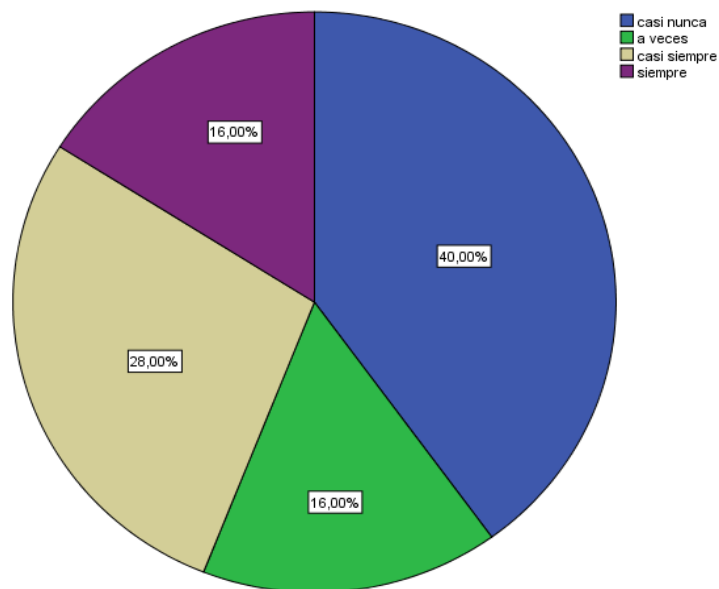


Figura 12. Volumen de ventas y expectativas.

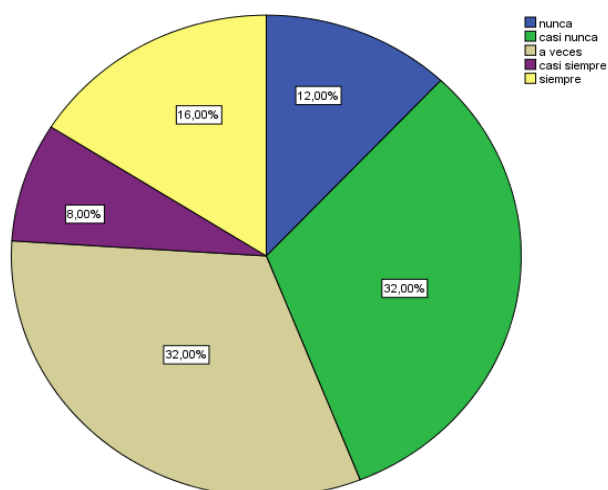
**Interpretación:** En la figura 12, podemos observar que del total de los encuestados el 40% de ellos consideró que casi nunca el volumen de ventas satisface las expectativas, un 28% afirmó que casi siempre, en tanto que otro 16% opinó que a veces. Mientras que el 16% restante aseveró que siempre. En consecuencia, a partir de estos resultados, podemos concluir que las ventas no satisfacen las expectativas de los empleados.

### Resultado 13: Se intenta reducir los gastos en el proceso de la empresa

Tabla 14

*Reducción de gastos en el proceso de la empresa*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	3	12,0	12,0	12,0
Casi nunca	8	32,0	32,0	44,0
A veces	8	32,0	32,0	76,0
Casi siempre	2	8,0	8,0	84,0
Siempre	4	16,0	16,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 13.* Reducción de gastos en el proceso de la empresa.

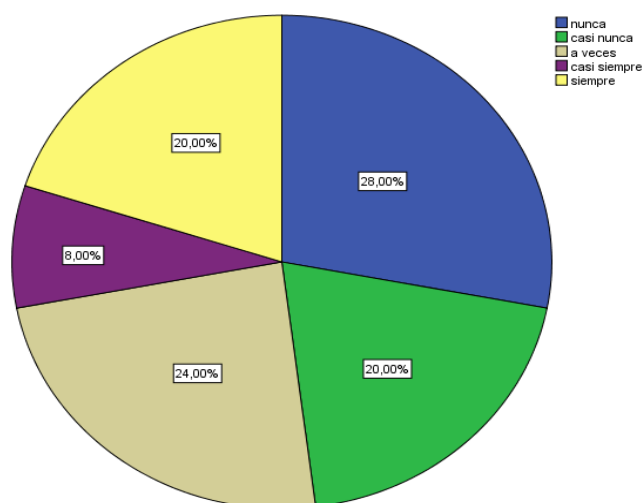
**Interpretación:** En la figura 13, podemos observar que del total de los encuestados el 32% de ellos consideró que casi nunca se intenta reducir los gastos en el proceso de la empresa, otro 32% afirmó que a veces, en tanto que un 16% opinó que siempre. Mientras que un 12% aseveró que nunca y un 8% manifestó que casi siempre. En tal sentido, podemos manifestar que no existen políticas que impulsen la reducción de gastos dentro de la entidad.

## Resultado 14: Se impulsa los canales de distribución para generar ingresos

Tabla 15

*Impulso de canales de distribución y generación de ingresos*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	7	28,0	28,0	28,0
Casi nunca	5	20,0	20,0	48,0
A veces	6	24,0	24,0	72,0
Casi siempre	2	8,0	8,0	80,0
Siempre	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 14.* Impulso de canales de distribución y generación de ingresos.

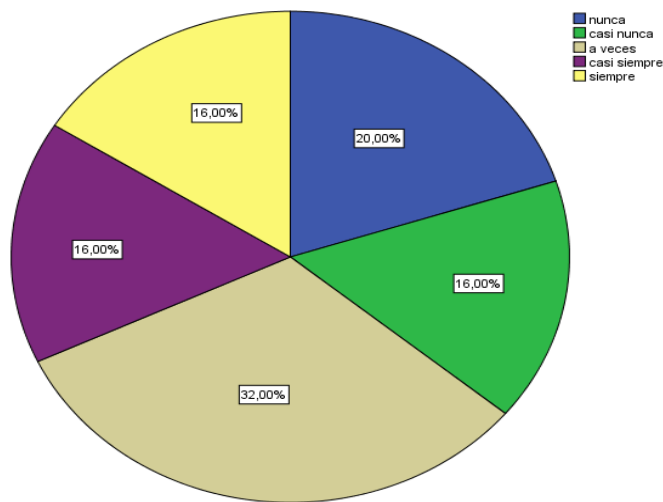
**Interpretación:** En la figura 14, podemos observar que del total de los encuestados el 28% de ellos consideró que nunca se impulsa los canales de distribución para generar ingresos, un 24% afirmó que a veces, en tanto que un 20% opinó que casi nunca. Mientras que otro 20% aseveró que siempre y un 8% manifestó que casi siempre. En tal sentido, podemos afirmar que no existe la toma de decisiones estratégicas que ayuden a impulsar los canales de distribución.

**Resultado 15: Considera que la publicidad existente incentiva a generar más ingresos**

Tabla 16

*Publicidad existente y generación de más ingresos*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	5	20,0	20,0	20,0
Casi nunca	4	16,0	16,0	36,0
A veces	8	32,0	32,0	68,0
Casi siempre	4	16,0	16,0	84,0
Siempre	4	16,0	16,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 15. Publicidad existente y generación de más ingresos.*

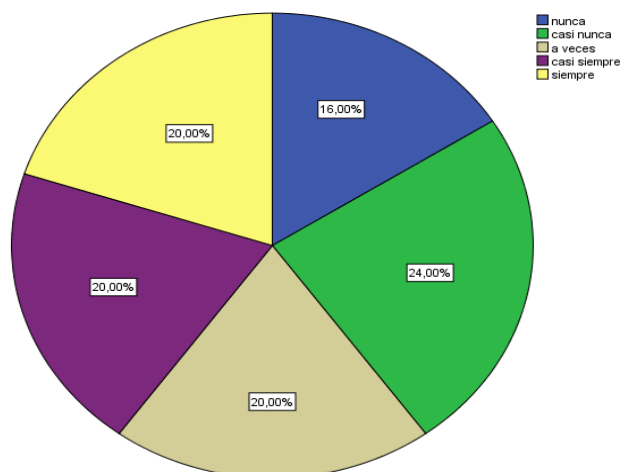
**Interpretación:** En la figura 15, podemos observar que del total de los encuestados el 32% de ellos consideró que a veces considera que la publicidad existente incentiva a generar más ingresos, un 20% afirmó que nunca, en tanto que un 16% opinó que casi siempre. Mientras que otro 16% aseveró que siempre y un 16% manifestó que casi nunca. En consecuencia, podemos sostener que la publicidad que se mantiene dentro de la entidad no cumple con las expectativas de crecimiento de venta.

## Resultado 16: Se impulsa la venta y rotación de mercadería tipo B Y C

Tabla 17

*Impulso a la venta y rotación de mercadería tipo B y C*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	16,0	16,0	16,0
Casi nunca	6	24,0	24,0	40,0
A veces	5	20,0	20,0	60,0
Casi siempre	5	20,0	20,0	80,0
Siempre	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 16.* Impulso a la venta y rotación de mercadería tipo B y C.

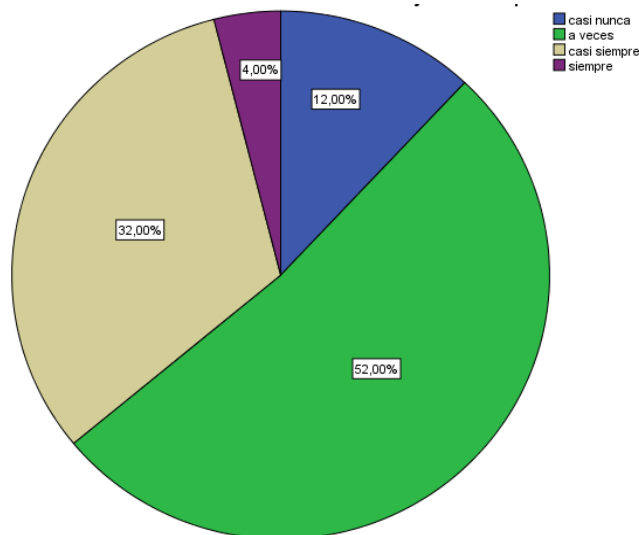
**Interpretación:** En la figura 16, podemos observar que del total de los encuestados el 24% de ellos consideró que a veces se impulsa a la venta y rotación de mercadería tipo B y C, un 20% afirmó que siempre, en tanto que otro 20% opinó que casi siempre. Mientras que otro 20% aseveró a veces y un 16% manifestó que nunca. Por lo tanto, podemos afirmar que no se impulsa la venta de mercadería por remate u otras técnicas que genere ingreso.

**Resultado 17: Se identifica las mercaderías de baja rotación para la oferta**

Tabla 18

*Identificación de mercadería de baja rotación para la oferta*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi nunca	3	12,0	12,0	12,0
A veces	13	52,0	52,0	64,0
Casi siempre	8	32,0	32,0	96,0
Siempre	1	4,0	4,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 17. Identificación de mercadería de baja rotación para la oferta.*

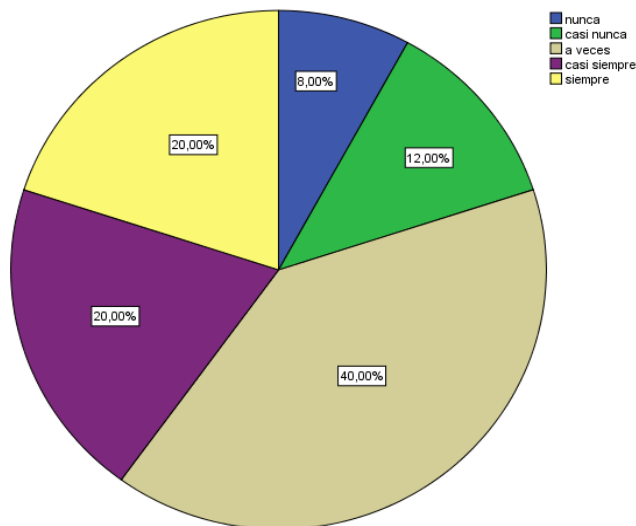
**Interpretación:** En la figura 17, podemos observar que del total de los encuestados el 52% de ellos consideró que a veces se identifica las mercaderías de baja rotación para la oferta, un 32% afirmó que casi siempre, en tanto que otro 12% opinó que casi nunca. Mientras que un 4% restante aseveró que siempre. En consecuencia, a partir de estos resultados, podemos concluir que no se impulsa las ventas a clientes de las prendas fuera de temporada

## Resultado 18: Es eficiente los métodos de control de ingresos totales

Tabla 19

*Eficiencia en los métodos de control de ingresos totales*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	8,0	8,0	8,0
Casi nunca	3	12,0	12,0	20,0
A veces	10	40,0	40,0	60,0
Casi siempre	5	20,0	20,0	80,0
Siempre	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 18.* Eficiencia en los métodos de control de ingresos totales.

**Interpretación:** En la figura 18, podemos observar que del total de los encuestados el 40% de ellos consideró que a veces son eficientes los métodos de control de ingresos totales, un 20% afirmó que casi siempre, en tanto que otro 20% opinó que siempre. Mientras que otro 12% aseveró que casi nunca y un 8% manifestó que nunca. En consecuencia, podemos afirmar que no son eficientes los métodos que se aplican para gestionar los ingresos totales.

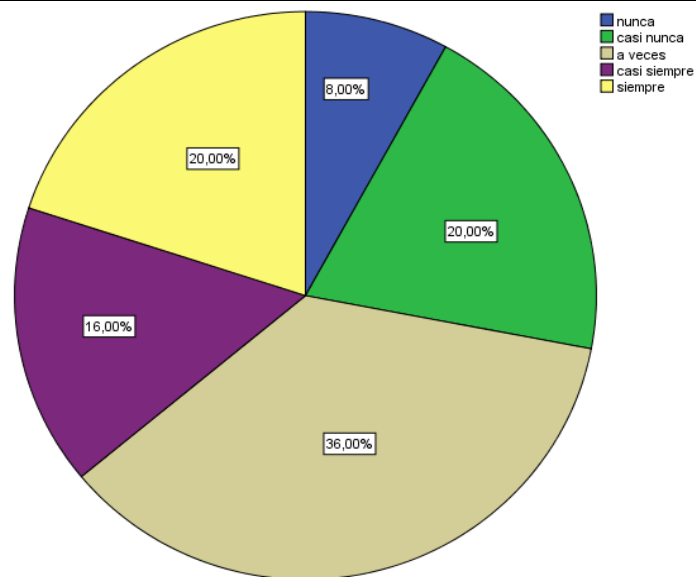


## Resultado 19: Es eficiente los sistemas de control de gastos totales

Tabla 20

*Eficiencia de los sistemas de control de gastos totales*

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	2	8,0	8,0	8,0
Casi nunca	5	20,0	20,0	28,0
A veces	9	36,0	36,0	64,0
Casi siempre	4	16,0	16,0	80,0
Siempre	5	20,0	20,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	



*Figura 19.* Eficiencia de los sistemas de control de gastos totales.

**Interpretación:** En la figura 19, podemos observar que del total de los encuestados el 36% de ellos consideró que a veces son eficientes los sistemas de control de gastos totales, un 20% afirmó que siempre, en tanto que otro 20% opinó que casi nunca. Mientras que otro 16% aseveró que casi siempre y un 8% manifestó que nunca. Por tanto, a partir de estos resultados, podemos afirmar que la gestión de gastos no es óptima y no se impulsa la reducción de estos.

**CAPÍTULO IV**  
**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS**  
**RESULTADOS**

#### 4.1 Análisis de fiabilidad de las variables

El presente trabajo de investigación ha sido validado por los siguientes expertos y, posteriormente, se analizó la consistencia interna del instrumento a través del estadígrafo alfa de Cronbach, mediante el programa informático SPSS.

Tabla 21

*Expertos*

Expertos	Porcentaje
Gallegos Montalvo, Hugo Emilio	75%
Lunga Calderón Milagros Cecilia	75%
Ibarra Fretell, Walter Gregorio	65%

Tabla 22

*Resumen de procesamientos de casos*

Casos	N	%
Válido	25	100,0
Excluido	0	,0
Total	25	100,0

*Nota:* La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento

Tabla 23

*Estadísticas de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,567	19

## 4.2 Resultados descriptivos de las dimensiones con la variable

La presente investigación describe las dimensiones por variable, a continuación, las pasamos a detallar:

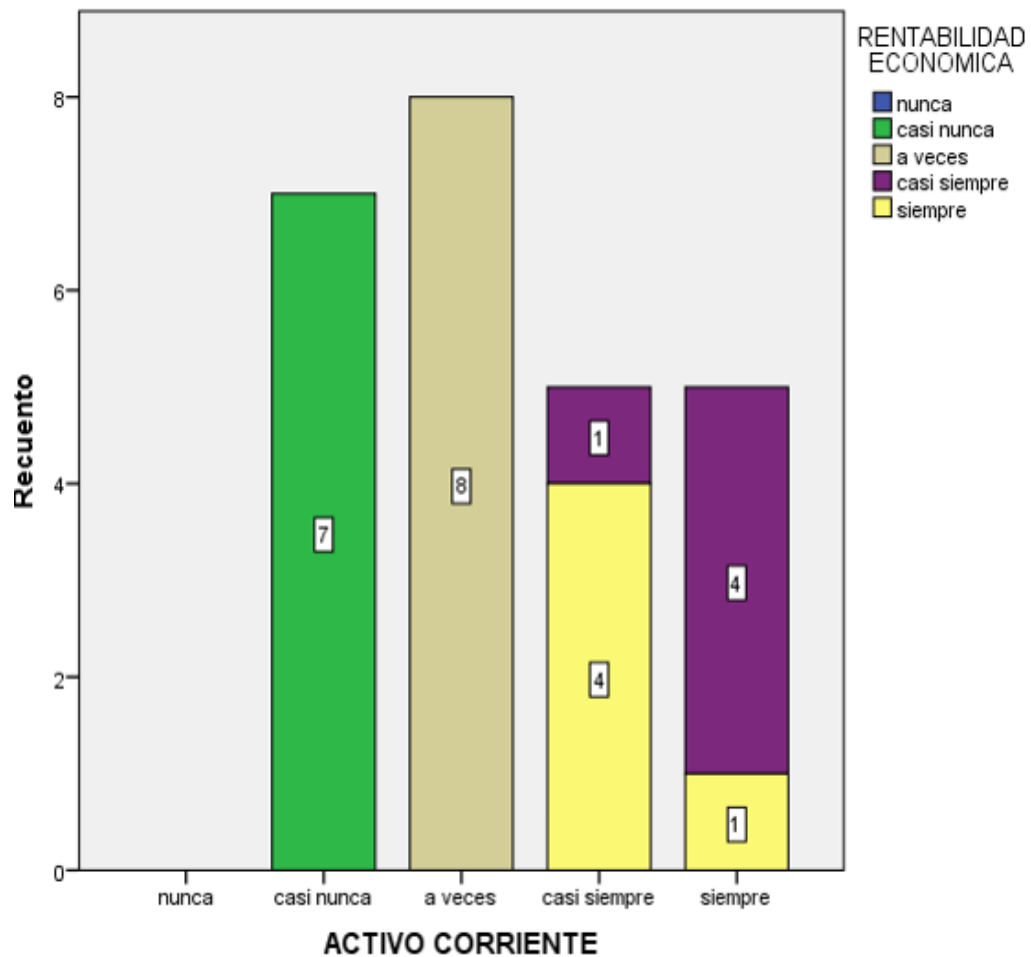


Figura 20. Activo corriente.

**Interpretación:** De los 25 encuestados, 7 personas indican casi nunca el activo corriente tiene un efecto positivo en la entidad, así como casi nunca la rentabilidad económica es suficiente o esperada.

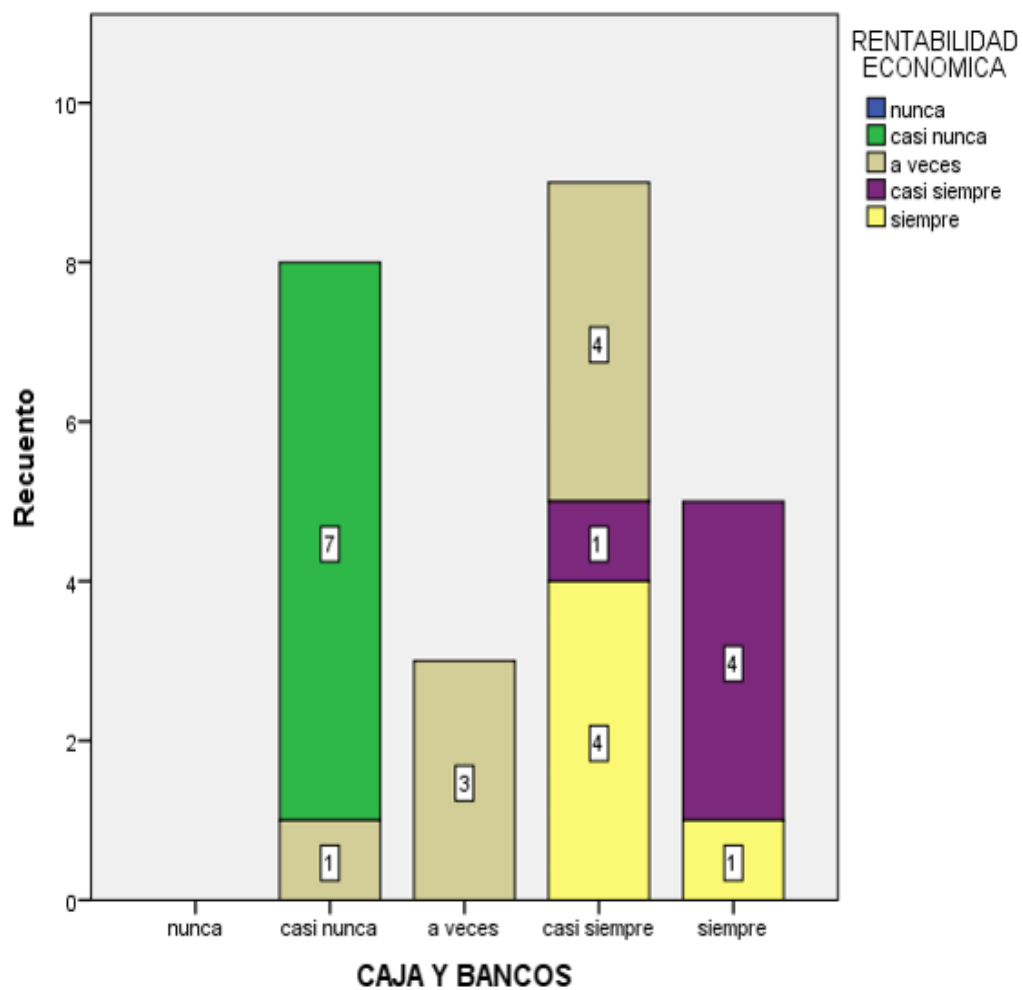


Figura 21. Caja y bancos.

**Interpretación:** De los 25 encuestados, 9 consideran que caja y bancos casi siempre llegan a cubrir lo requerido en efectivo de los cuales 4 piensan que siempre la rentabilidad económica es estable.

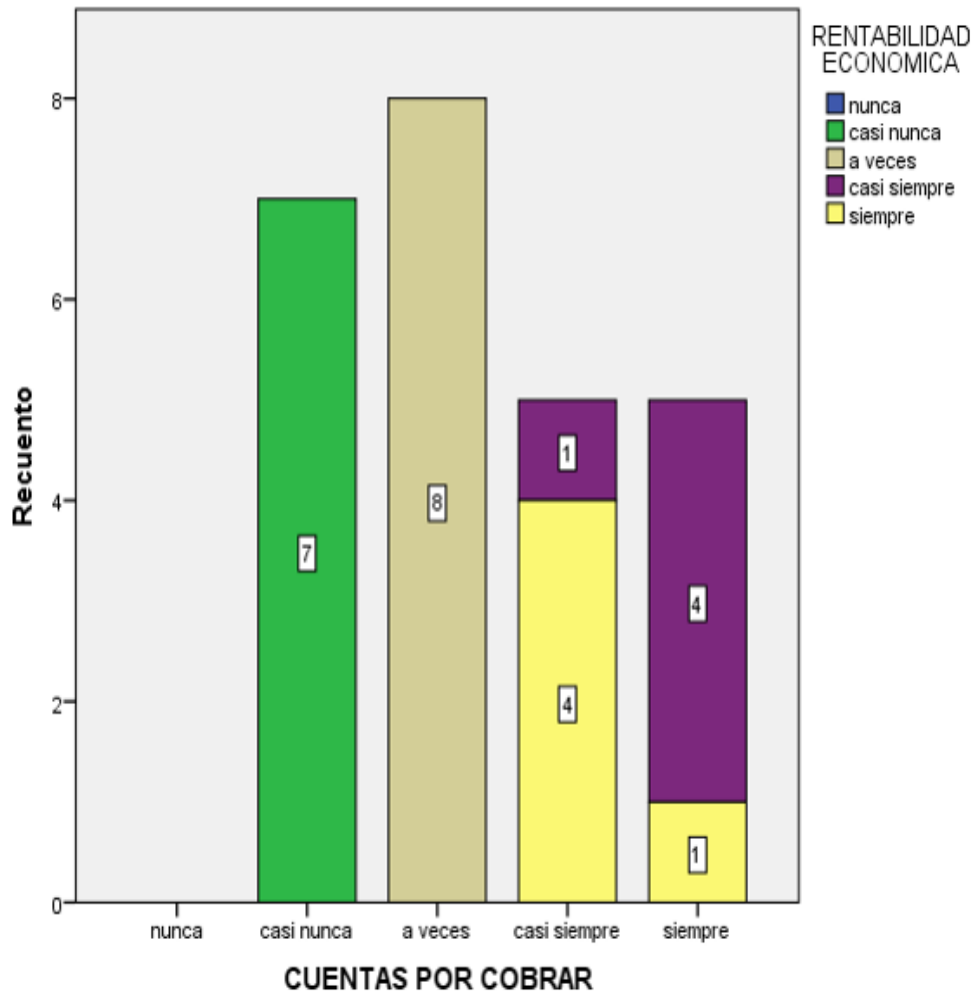


Figura 22. Cuentas por cobrar.

**Interpretación:** De los 25 encuestados, 8 consideran que las cuentas por cobrar a veces son eficientemente controladas y, también, que la rentabilidad económica a veces es eficiente dentro de la empresa.

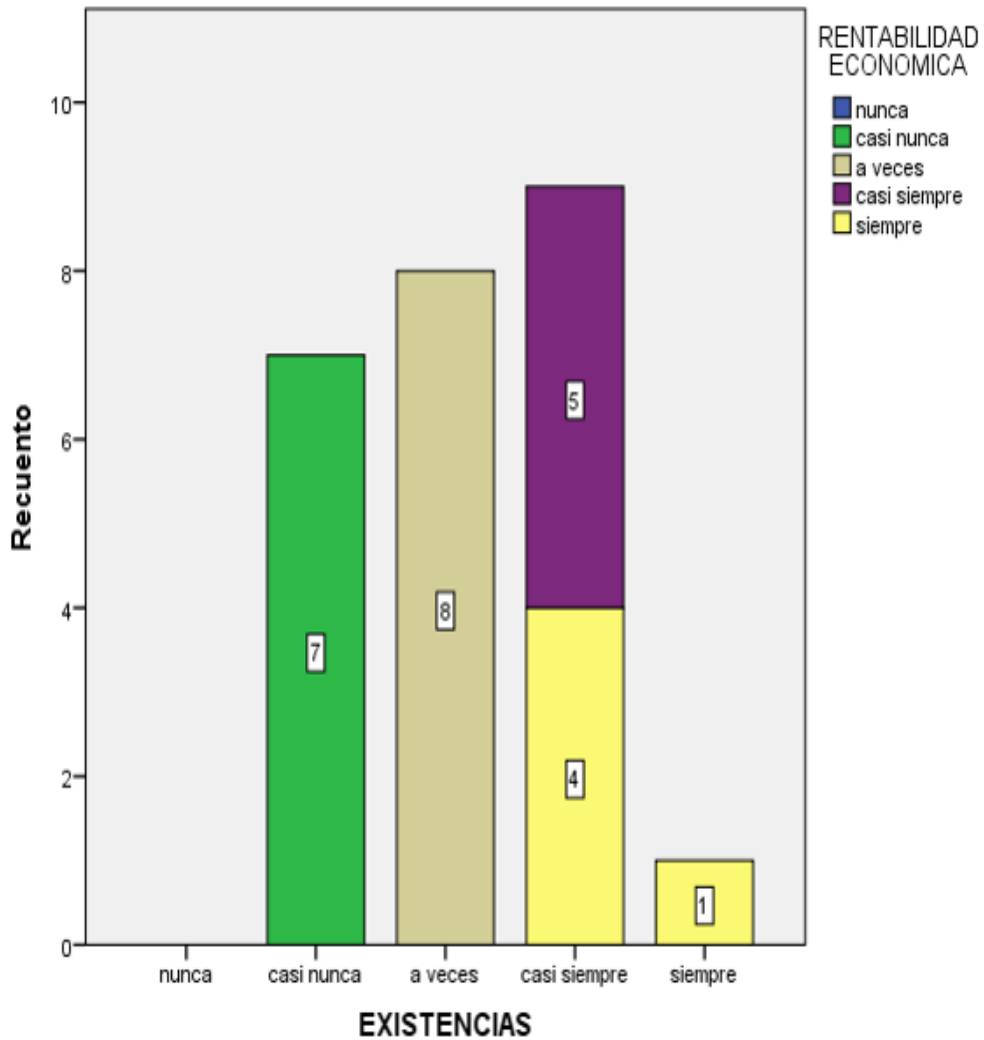


Figura 23. Existencias.

**Interpretación:** De los 25 encuestados, 7 y 8 que consideran las existencias casi nunca o a veces es controlada dentro de almacén y, también, que casi nunca o a veces no se llega a la meta de rentabilidad económica.

### 4.3 Contrastación de la hipótesis

**Hipótesis general:** Formulamos las siguientes hipótesis estadísticas:

H1: Los activos corrientes tienen relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

H0: Los activos corrientes no tienen relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

Tabla 24

*Activo corriente en relación con la rentabilidad económica*

Activo corriente		Rentabilidad Económica				
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre	Total
Casi nunca	Recuento	7	0	0	0	7
	Recuento esperado	2,0	2,2	1,4	1,4	7,0
	% del total	28,0%	0,0%	0,0%	0,0%	28,0%
A veces	Recuento	0	8	0	0	8
	Recuento esperado	2,2	2,6	1,6	1,6	8,0
	% del total	0,0%	32,0%	0,0%	0,0%	32,0%
Casi siempre	Recuento	0	0	1	4	5
	Recuento esperado	1,4	1,6	1,0	1,0	5,0
	% del total	0,0%	0,0%	4,0%	16,0%	20,0%
Siempre	Recuento	0	0	4	1	5
	Recuento esperado	1,4	1,6	1,0	1,0	5,0
	% del total	0,0%	0,0%	16,0%	4,0%	20,0%
Total	Recuento	7	8	5	5	25
	Recuento esperado	7,0	8,0	5,0	5,0	25,0
	% del total	28,0%	32,0%	20,0%	20,0%	100,0%



Tabla 25

*Pruebas de chi-cuadrado del activo corriente*

Pruebas	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	59,000 <sup>a</sup>	9	,000
Razón de verosimilitud	58,233	9	,000
Asociación lineal por lineal	17,921	1	,000
N de casos válidos	25		

*Nota:* a. 16 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,00.

Se realizó la prueba de chi-cuadrado, dando como resultado de significación menor a 0.05, rechazando la hipótesis nula validando la hipótesis: Los activos corrientes tienen relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

**Hipótesis específica 1**

H1: Caja y bancos tiene relación directa con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

H0: Caja y bancos tiene relación directa con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

Tabla 26

*Caja y bancos en relación con la rentabilidad económica*

Caja y bancos		Rentabilidad económica				Total
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre	
Casi nunca	Recuento	7	1	0	0	8
	Recuento esperado	2,2	2,6	1,6	1,6	8,0
	% del total	28,0%	4,0%	0,0%	0,0%	32,0%
A veces	Recuento	0	3	0	0	3
	Recuento esperado	,8	1,0	,6	,6	3,0
	% del total	0,0%	12,0%	0,0%	0,0%	12,0%
Casi siempre	Recuento	0	4	1	4	9
	Recuento esperado	2,5	2,9	1,8	1,8	9,0
	% del total	0,0%	16,0%	4,0%	16,0%	36,0%
Siempre	Recuento	0	0	4	1	5
	Recuento esperado	1,4	1,6	1,0	1,0	5,0
	% del total	0,0%	0,0%	16,0%	4,0%	20,0%
Total	Recuento	7	8	5	5	25
	Recuento esperado	7,0	8,0	5,0	5,0	25,0
	% del total	28,0%	32,0%	20,0%	20,0%	100,0%

Tabla 27

*Pruebas chi-cuadrado de caja y bancos*

Pruebas	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	38,641 <sup>a</sup>	9	,000
Razón de verosimilitud	39,840	9	,000
Asociación lineal por lineal	15,191	1	,000
N de casos válidos	25		

*Nota:* a. 16 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,60.

Se realizó la prueba de chi-cuadrado, dando como resultado de significación menor a 0.05, rechazando la hipótesis nula validando la hipótesis: Caja y bancos tiene relación directa con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation SAC del distrito Chorrillos, año 2018.

## Hipótesis específica 2

H1: Las cuentas por cobrar tiene relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

H0: Las cuentas por cobrar no tiene relación directa con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

Tabla 28

*Cuentas por cobrar en relación con la rentabilidad económica*

Cuentas por cobrar		Rentabilidad económica				Total
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre	
Casi nunca	Recuento	7	0	0	0	7
	Recuento esperado	2,0	2,2	1,4	1,4	7,0
	% del total	28,0%	0,0%	0,0%	0,0%	28,0%
A veces	Recuento	0	8	0	0	8
	Recuento esperado	2,2	2,6	1,6	1,6	8,0
	% del total	0,0%	32,0%	0,0%	0,0%	32,0%
Casi siempre	Recuento	0	0	1	4	5
	Recuento esperado	1,4	1,6	1,0	1,0	5,0
	% del total	0,0%	0,0%	4,0%	16,0%	20,0%
Siempre	Recuento	0	0	4	1	5
	Recuento esperado	1,4	1,6	1,0	1,0	5,0
	% del total	0,0%	0,0%	16,0%	4,0%	20,0%
Total	Recuento	7	8	5	5	25
	Recuento esperado	7,0	8,0	5,0	5,0	25,0
	% del total	28,0%	32,0%	20,0%	20,0%	100,0 %

Tabla 29

*Pruebas chi-cuadrado de las cuentas por cobrar*

Pruebas	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	38,641 <sup>a</sup>	9	,000
Razón de verosimilitud	39,840	9	,000
Asociación lineal por lineal	15,191	1	,000
N de casos válidos	25		

*Nota:* a. 16 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,60.

Se realizó la prueba de chi-cuadrado, dando como resultado de significación menor a 0.05, rechazando la hipótesis nula validando la hipótesis: Las cuentas por cobrar tiene relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C., del distrito Chorrillos, año 2018.

### **Hipótesis específica 3**

H1: Las existencias tiene relación directa con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

H0: Las existencias no tiene relación directa con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

Tabla 30

*Existencias en relación con la rentabilidad económica*

Existencias		Rentabilidad económica				
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre	Total
Casi nunca	Recuento	7	0	0	0	7
	Recuento esperado	2,0	2,2	1,4	1,4	7,0
	% del total	28,0%	0,0%	0,0%	0,0%	28,0%
A veces	Recuento	0	8	0	0	8
	Recuento esperado	2,2	2,6	1,6	1,6	8,0
	% del total	0,0%	32,0%	0,0%	0,0%	32,0%
Casi siempre	Recuento	0	0	5	4	9
	Recuento esperado	2,5	2,9	1,8	1,8	9,0
	% del total	0,0%	0,0%	20,0%	16,0%	36,0%
Siempre	Recuento	0	0	0	1	1
	Recuento esperado	,3	,3	,2	,2	1,0
	% del total	0,0%	0,0%	0,0%	4,0%	4,0%
Total	Recuento	7	8	5	5	25
	Recuento esperado	7,0	8,0	5,0	5,0	25,0
	% del total	28,0%	32,0%	20,0%	20,0%	100,0%

Existencias		Rentabilidad económica				
		Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre	Total
Casi nunca	Recuento	7	0	0	0	7
	Recuento esperado	2,0	2,2	1,4	1,4	7,0
	% del total	28,0%	0,0%	0,0%	0,0%	28,0%
A veces	Recuento	0	8	0	0	8
	Recuento esperado	2,2	2,6	1,6	1,6	8,0
	% del total	0,0%	32,0%	0,0%	0,0%	32,0%
Casi siempre	Recuento	0	0	5	4	9
	Recuento esperado	2,5	2,9	1,8	1,8	9,0
	% del total	0,0%	0,0%	20,0%	16,0%	36,0%
Siempre	Recuento	0	0	0	1	1
	Recuento esperado	,3	,3	,2	,2	1,0
	% del total	0,0%	0,0%	0,0%	4,0%	4,0%
Recuento		7	8	5	5	25

Total	Recuento esperado	7,0	8,0	5,0	5,0	25,0
	% del total	28,0%	32,0%	20,0%	20,0%	100,0%

Tabla 31

*Pruebas chi-cuadrado de las existencias*

Pruebas	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	52,778a	9	,000
Razón de verosimilitud	55,876	9	,000
Asociación lineal por lineal	21,736	1	,000
N de casos válidos	25		

*Nota:* a. 16 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,20.

Se realizó la prueba de chi-cuadrado, dando como resultado de significación menor a 0.05, rechazando la hipótesis nula validando la hipótesis: Las existencias tiene relación directa con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018.

**CAPÍTULO V**  
**DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y**  
**RECOMENDACIONES**

## 5.1 Discusiones

García y Mendieta (2015) en su tesis: “Implementación de control de inventario para mejorar la rentabilidad financiera en el almacén pinturas Mendieta, periodo 2013”, llegó a la conclusión de que el implementar un control de inventario maximiza su rentabilidad financiera y económica. De ahí, la importancia de las Existencias dentro de una entidad.

Pinedo (2017) en su tesis titulada: “Análisis de la gestión de capital de trabajo y rentabilidad de pymes, en el periodo 2013”, destacó la gestión del capital de trabajo para la maximización de la rentabilidad de Pymes, pero si hablamos de capital de trabajo se relaciona con el efectivo disponible en caja. Cabe resaltar que para que la rentabilidad económica sea tal debe estar directamente relacionada con la conversión de efectivo, es decir, el tiempo que demora una venta hasta que sea cobrada.

Arzani y Cardoso (2016) en su tesis titulada: “La gestión financiera de corto plazo y su Incidencia en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. –Trujillo, 2014”, llegaron a la conclusión que una buena gestión financiera aumenta la rentabilidad. Reafirmamos tal posición en nuestra investigación, puesto que, en base a nuestros resultados, un buen manejo de activos corrientes va influir directamente en la rentabilidad económica.

Roque (2016) en su tesis titulada: “Gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de la Compañía administradora e inversora Pacifico sur S.A.C. para el año 2016”, detalló, analizando los activos corrientes, los factores por los cuales la compañía investigada se encontraba en declive. Se comparte la idea de esta tesis puesto que en nuestra investigación ocurre lo mismo, pero en diferente magnitud. En tal sentido, si no se toman acciones estratégicas, es probable que se presenten problemas futuros de inestabilidad económica.



## 5.2 Conclusiones

En la investigación se demuestra que el activo corriente influye significativamente en la rentabilidad económica, ya que, si estos elementos se administran, eficientemente, se genera más utilidad o efectivo dentro de la entidad, ayudando a la empresa a enfrentar sus pasivos a corto y largo plazo. La entidad que tenga en claro lo importante que son los activos, podrá mantenerse en el tiempo, enfrentando, de manera competitiva, al mercado global.

El elemento cajas y bancos es definido como el efectivo que dispone la entidad, de ahí su importancia en la empresa. Este elemento no es estable, se tiene como deficiencias la recaudación de efectivos por ventas; dificultando los pagos a bancos, proveedores y personal. Se tiene que evaluar un método administrativo de control para disminuir los riesgos de error por operatividad, puesto que está relacionado directamente con cuentas por pagar y cobrar.

Las cuentas por cobrar tienen deficiencias, empezando, en primer lugar, con los métodos de evaluación de crédito, no se está estimando un límite razonable de crédito a los clientes. Las devoluciones de mercaderías en los canales retail dificultan la cobranza de facturas, lo cual perjudica directamente a la empresa. Asimismo, los errores involuntarios del personal administrativo en los documentos tributarios, también, están dificultando el cobro de las facturas, puesto que ellas están siendo rechazadas por error.

Las existencias o mercaderías están almacenadas de forma correcta, el problema se encuentra en la baja rotación de las mismas, ya que no se está impulsando las salidas. Las mercaderías con fallas no se reportan, oportunamente, por esa misma razón no se identifica al proveedor para la correspondiente devolución, originando pérdidas por gastos de almacenaje. Cabe destacar, que existen devoluciones de temporadas pasadas que no están siendo gestionadas oportunamente para el remate.

### **5.3 Recomendaciones**

Se recomienda gestionar los activos corrientes oportunamente para incrementar la liquidez y solvencia usando técnicas o métodos administrativos que no influyan directamente al gasto. También, políticas de control de estos elementos, así como documentos de controles internos, fijando responsabilidades de control de cada área.

Impulsar los cuatro canales de distribución con técnicas de marketing. Esencialmente, de mercaderías en remate o de tipo B-C, puesto que se está almacenando demasiados productos desde el 2015 en adelante. Asimismo, los métodos de control de inventario se deben mejorar, la recepción de mercadería y control de calidad de las mismas y, así, identificar de forma oportuna las fallas de fábrica y devolverlas al proveedor para disminuir los gastos de almacenaje y, de la misma forma, devolución de clientes.

Implementar nuevos métodos de evaluación de crédito de los clientes de bazar y departamentales, ya que no se está haciendo de forma correcta. Los de canales bazar como mínimo a 60 días y los departamentales como se está haciendo en la actualidad, 180 días. También, se debe realizar un seguimiento más exhaustivo en el pago de letras de los clientes de canales bazar. Además, reportar al área de tesorería y ventas las demoras en pagos y así tener un dato actualizado para disminuir las cuentas por cobranza dudosa.

## **REFERENCIAS**

Arzani, S. y Cardoso, M. (2016). *La gestión financiera de corto plazo y su Incidencia en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Mercurio S.A.C. –Trujillo, 2014* (Tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.

Barrero, M. (25 de mayo de 2016). *La importancia de medir la rentabilidad*. Lima: RePro. Recuperado de [https://www.cpba.com.ar/old/Actualidad/Noticias\\_Consejo/2013-01-18\\_Este\\_verano\\_lea\\_a\\_sus\\_colegas\\_RePro\\_68\\_Agosto\\_2012\\_La\\_importancia\\_de\\_medir\\_la\\_rentabilidad.pdf](https://www.cpba.com.ar/old/Actualidad/Noticias_Consejo/2013-01-18_Este_verano_lea_a_sus_colegas_RePro_68_Agosto_2012_La_importancia_de_medir_la_rentabilidad.pdf)

Berrezuete, G. (2018). *La gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad en las empresas de la ciudad de Cuenca del sector productivo de elaboración de productos alimenticios* (Tesis de pregrado). Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca, Ecuador.

Cruz, A. (2017). *Gestión de Inventarios*. Madrid, España: IC.

Chávez, H. (25 de agosto de 2015). *Productos de baja rotación*. Santiago: Negocios Globales de Logística. Recuperado de <http://www.emb.cl/negociosglobales/articulo.mvc?xid=2015>

Soto, D. (18 de agosto de 2014). *Rentabilidad Económica*. Lima: MytripleA. <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-economica/>

Esclava, J. (2015). *Las claves del análisis económico - financiero de la empresa.* Madrid, España: ESIC.

Esclava, J. (2016). *La rentabilidad: análisis de costes y resultados*. Madrid, España ESIC.

Falcón, D. (1 de marzo de 2015). *Comercio electrónico en el Perú: Retails*. Lima: Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/blog/innovaciondisrupcion/2015/03/comercio-electronico-en-el-peru-retails.html/>

- Fernandez, S. (2017). *Análisis de los EE. FF. y su relación con la rentabilidad en la empresa Aguasistec S.A.C. en el distrito de San Borja - Lima, período 2010-2016* (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
- Fierro, A. y Fierro, F. (2015). *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes*. Bogota, Colombia: Ecoe.
- García, A. (21 de octubre de 2017). *Qué es el activo corriente*. Bogotá: ABC Finanzas. Recuperado de <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/que-es-un-activo-corriente>
- García, J y Mendieta, E. (2015). *Implementación de control de inventario para mejorar la rentabilidad financiera en el almacén pinturas Mendieta, periodo 2013* (Tesis de pregrado). Universidad estatal de Milagro, Guayaquil, Ecuador.
- Guerrero, J. y Galindo, J. (2014). *Contabilidad*. México DF, México: Patria.
- Haro, A. y Rosario, J. (2017). *Gestión Financiera*. Almeria, España: Aluni.
- Jauregui, M. (1 de febrero de 2016). *Rubro caja y bancos: definición, características y componentes*. Lima: Aprendiendo Administración. Recuperado de <https://aprendiendoadministracion.com/rubro-caja-y-bancos-definicion-caracteristicas-y-componentes/>
- Leal, E. (18 de abril de 2016). *Ingreso total*. Lima: Negocio contable. Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/175099538/Que-Es-Ingreso-Total>
- Madroño, M. (2016). *Administración Financiera del Circulante*. México, México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Manene, L. (10 de octubre de 2015). *Gestión de existencias e inventarios*. Santiago: Inventarios. Recuperado de <http://www.luismiguelmanene.com/2012/08/08/gestion-de-existencias-e-inventarios/>

Maugard, J. (25 de junio de 2017). *Guía completa sobre las cuentas corrientes*. Santiago: Kilmybill. Recuperado de <https://www.clientebancario.cl/clientebancario/educacion-financiera?articulo=que-es-la-cuenta-corriente>

Medina, J. (11 de noviembre de 2015). *Concepto de gastos e ingresos*. Monterrey: Corponet. Recuperado de <https://blog.corponet.com.mx/6-consejos-para-aumentar-la-rentabilidad-de-tu-empresa>

Montiel, S. (2014). *Contabilidad de Financiera Módulos de Activos*. Cartagena, Colombia: Alpha.

Morales, A. y Morales, J. (2014). *Crédito y Cobranza*. México D.F., México: Patria.

Morillo, M. (12 de enero de 2015). *Rentabilidad Económica y Reducción de Gastos – Costos*. Merida: Actualidad contable faces.

Nubo, R. (18 de marzo de 2018). *Qué es un activo corriente*. Santiago de Chile: Nubox. Recuperado de <https://blog.nubox.com/que-es-un-activo-corriente>

Ortiz, C. (2016). *Contabilidad III*. Bogotá, Colombia: Alpha.

Palacios, J. (12 de mayo de 2015). *Indicadores de Rentabilidad*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática. Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0932/cap06.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0932/cap06.pdf)

Pinedo, G. (2017). *Análisis de la gestión de capital de trabajo y rentabilidad de pymes, en el periodo 2013* (Tesis de pregrado). Universidad Católica de Loja, Loja, Ecuador.

Reynoso, S. (11 de enero de 2016). *La Importancia de La Rentabilidad*. Cartagena:

Rentabilidad. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/364514048/La-Importancia-de-La-Rentabilidad>

Rodríguez, S. (27 de diciembre de 2018). *Los países de América Latina que más crecerán en 2019*. Santiago: BBC Mundo. Recuperado de <https://www.elmostrador.cl/mercados/2018/12/27/los-paises-de-america-latina-que-mas-creceran-en-2019/>

Roque, J. (2016). *Gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de la Compañía administradora e inversora Pacífico sur S.A.C para el año 2016* (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Pimentel, Perú.

Rubio, J y Villarroel, S (2015). *Gestión de pedidos y stock*. Madrid, España: Folgueria.

Sánchez, P. (10 de enero de 2016). *Rentabilidad económica*. Colombia: CEUPE. Recuperado de <https://www.ceupe.com/blog/que-es-la-rentabilidad-economica.html>

Sandoval, A. (3 de julio de 2016). *¿Qué es el gasto en contabilidad?*. Lima: Caymans SEO. Recuperado de <https://caymansseo.com/que-es-el-gasto-en-contabilidad>

Santana, J. (13 de marzo de 2016). *Metodología para el cálculo de indicadores de las empresas*. Lima: Indicadores Económicos-Financieros Empresariales. Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0932/anexo03.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0932/anexo03.pdf)

## **ANEXOS**



**Anexo 1: Informe de software anti-plagio (turnitin)**

# Activo corriente

*por* Alberto Y Huanesa Mendoza Y Mamani

---

**Fecha de entrega:** 18-jul-2019 08:25a.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 1152918291

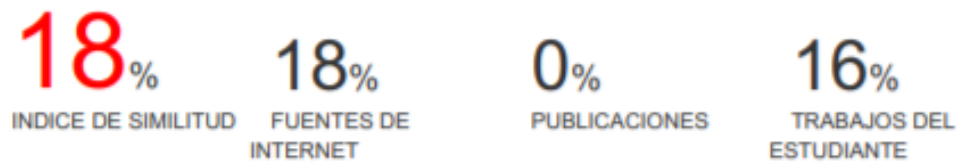
**Nombre del archivo:** TESIS\_ACTIVO\_CIRCULANTE-RETABILIDAD\_ECONOMICA\_REVISADO.docx (3.03M)

**Total de palabras:** 11343

**Total de caracteres:** 62724

## Activo corriente

### INFORME DE ORIGINALIDAD



### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>Submitted to Universidad Cesar Vallejo</b> Trabajo del estudiante	<b>4%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>3%</b>
<b>3</b>	<b>dspace.ups.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>4</b>	<b>dspace.unitru.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>repositorio.upn.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>caymansseo.com</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>7</b>	<b>gestiondepedidosystock.blogspot.com.es</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>8</b>	<b>www.emb.cl</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>9</b>	<b>Submitted to Universidad de Ciencias y</b>	<b>1%</b>

## Humanidades

Trabajo del estudiante

---

10	<b>absta.info</b> Fuente de Internet	1%
11	<b>Submitted to Universidad Autonoma del Peru</b> Trabajo del estudiante	1%
12	<b>contabilidadmasfinanzas.com.co</b> Fuente de Internet	1%
13	<b>es.scribd.com</b> Fuente de Internet	1%
14	<b>www.buenastareas.com</b> Fuente de Internet	1%
15	<b>aprendiendoadministracion.com</b> Fuente de Internet	1%

---

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

< 1%

Excluir bibliografía

Activo

## Anexo 2: Matriz de consistencia

Tabla 32

Matriz de Consistencia

<b>Problema Principal</b>	<b>Objetivos General</b>	<b>Hipótesis General</b>	<b>Variable</b>	<b>Metodología</b>
¿De qué manera el activo corriente se relaciona con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation SAC del distrito de Chorrillos, año 2018?	Analizar los activos corrientes y su relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation SAC del distrito Chorrillos, año 2018	Los activos corrientes tienen relación con la rentabilidad económica de la empresa Pride Corporation SAC del distrito Chorrillos, año 2018	VARIABLE UNO: Activo Corriente	Tipo de investigación: Correlacional
<b>Problemas Secundarios</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Específicos</b>		
¿De qué forma la rentabilidad económica se relaciona con caja y bancos de la empresa Pride Corporation SAC del distrito de Chorrillos, año 2018?	Establecer la relación de la rentabilidad económica y caja y bancos de la empresa Pride Corporation SAC del distrito de Chorrillos, año 2018	La rentabilidad económica tiene relación con caja y bancos de la empresa Pride Corporation SAC del distrito Chorrillos, año 2018		Diseño de la Investigación: Cuantitativo
¿De qué manera la rentabilidad económica se relaciona con las cuentas por cobrar de la empresa Pride Corporation SAC del distrito de Chorrillos, año 2018?	Establecer la relación rentabilidad económica y cuentas por cobrar de la empresa Pride Corporation SAC del distrito de Chorrillos, año 2018	La rentabilidad económica tiene relación con las cuentas por cobrar de la empresa Pride Corporation SAC del distrito Chorrillos, año 2018	VARIABLE DOS: Rentabilidad Económica	
¿De qué manera la rentabilidad económica se relaciona con los inventarios de la empresa Pride Corporation SAC del distrito de Chorrillos, año 2018?	Establecer la relación la rentabilidad económica y los inventarios de la empresa Pride Corporation SAC del distrito de Chorrillos, año 2018	La rentabilidad económica tiene relación con los inventarios de la empresa Pride Corporation SAC del distrito Chorrillos, año 2018		

## Anexo 3: Instrumento



### ENCUESTA

1. El efectivo disponible es óptimo para pagar a proveedores  
NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE
  
2. El efectivo disponible cubre para pagar deudas de entidades financieras  
NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE
  
3. El efectivo disponible es suficiente para los pagos de empleados  
NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE
  
4. Los cobros por ventas son depositados a cuentas corrientes  
NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE
  
5. El método de evaluación al cliente para el crédito es eficiente  
NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE
  
6. Existe errores administrativos que afectan a la cobranza  
NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE
  
7. Se monitorea de forma oportuna la cobranza a clientes  
NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE
  
8. Se realiza estimaciones por cobranza dudosa en el periodo  
NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE
  
9. Se clasifica de forma oportuna las mercaderías con fallas de fabrica  
NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE
  
10. Se evalúa el control de calidad de mercadería Recibida  
NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE

11. El almacén cuenta con el espacio suficiente para organizar la mercadería

NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE

12. El volumen de ventas satisface las expectativas

NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE

13. Se intenta reducir los gastos en el proceso de la empresa

NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE

14. Se impulsa los canales de distribución para generar ingresos

NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE

15. Considera que la publicidad existente incentiva a generar más ingresos

NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE

16. Se impulsa la venta y rotación de mercadería TIPO B Y C

NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE

17. Se identifica las mercaderías de baja rotación para la oferta

NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE

18. Es eficiente los métodos de control de ingresos totales

NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE

19. Es eficiente los sistemas de control de gastos totales

NUNCA  CASI NUNCA  A VECES  CASI SIEMPRE  SIEMPRE

## Anexo 4: Validación de instrumento

### VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

**I. DATOS GENERALES**

- 1.1 Apellidos y nombres del experto: Gallegos Montalvo, Hugo
- 1.2 Institución donde Labora: Universidad Autónoma del Perú.
- 1.3 Cargo que desempeña: Docente de Contabilidad.
- 1.4 Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: Licenciados en contabilidad
- 1.5 Nombre del Instrumento de Evaluación: "El Activo corriente y su relación con la Rentabilidad Económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018"
- 1.6 Título de la Tesis: "El Activo corriente y su relación con la Rentabilidad Económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018"
- 1.7 Autores del Instrumento: Mendoza Gutiérrez Alberto Rubén / Mamani Matta Huanesa Maxima.

**II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:**

N°	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
1	El instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
2	El instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
4	El instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las operaciones de respuesta?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>	

**III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:**

REQUISITOS	Deficiente 0 - 20 %	Regular 21 - 40 %	Bueno 41 - 60 %	Muy Bueno 61 - 80 %	Excelente 81 - 100 %
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				✓	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				✓	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				✓	

PROMEDIO DE LA VALORACIÓN: 75%

**IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD**

- El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado  
 El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado

Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 26 de junio del 2019

  
 Experto: Gallegos Montalvo

## VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

### I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del experto: *Lunga Caldeón Milagros Cecilia*  
 1.2 Institución donde Labora: Universidad Autónoma del Perú.  
 1.3 Cargo que desempeña: Docente de Contabilidad.  
 1.4 Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: Licenciados en contabilidad  
 1.5 Nombre del Instrumento de Evaluación: "El Activo corriente y su relación con la Rentabilidad Económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018 "  
 1.6 Título de la Tesis: "El Activo corriente y su relación con la Rentabilidad Económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018 "  
 1.7 Autores del Instrumento: Mendoza Gutiérrez Alberto Rubén / Mamani Matta Huanesa Maxima.

### II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:

N°	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
1	El instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (X)	NO ( )	
2	El instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (X)	NO ( )	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (X)	NO ( )	
4	El instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (X)	NO ( )	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las operaciones de respuesta?	SI (X)	NO ( )	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (X)	NO ( )	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (X)	NO ( )	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ( )	NO (X)	

### III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 - 20 %	Regular 21 - 40 %	Buena 41 - 60 %	Muy Buena 61 - 80 %	Excelente 81 - 100 %
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				75/	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				75/	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				75/	

PROMEDIO DE LA VALORACIÓN: 75/

### IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado  
 El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado

Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 26 de junio del 2019

*Milagros Caldeón*  
 Experto: *Milagros Lunga*



## VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

### I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del experto: Isaac Fretell, Walter Gorguio  
 1.2 Institución donde Labora: Universidad Autónoma del Perú.  
 1.3 Cargo que desempeña: Docente de Contabilidad.  
 1.4 Mención de Maestría/Doctorado que ostenta: Licenciados en contabilidad  
 1.5 Nombre del Instrumento de Evaluación: "El Activo corriente y su relación con la Rentabilidad Económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018"  
 1.6 Título de la Tesis: "El Activo corriente y su relación con la Rentabilidad Económica de la empresa Pride Corporation S.A.C. del distrito Chorrillos, año 2018"  
 1.7 Autores del Instrumento: Mendoza Gutiérrez Alberto Rubén / Mamani Matta Huanesa Maxima.

### II. APRECIACIONES DEL EXPERTO:

N°	PREGUNTAS	APRECIACIÓN		OBSERVACIONES
1	El instrumento ¿Responde al planteamiento del problema?	SI (✓)	NO ( )	
2	El instrumento ¿Responde a las variables de estudio?	SI (✓)	NO ( )	
3	Las dimensiones que se han considerado ¿Son las adecuadas?	SI (✓)	NO ( )	
4	El instrumento ¿Responde a la operacionalización de la variable?	SI (✓)	NO ( )	
5	La estructura que presenta el instrumento ¿Facilita las operaciones de respuesta?	SI (✓)	NO ( )	
6	Las preguntas ¿Están redactadas de forma clara y precisa?	SI (✓)	NO ( )	
7	¿El número de preguntas es el adecuado?	SI (✓)	NO ( )	
8	¿Se debe eliminar alguna pregunta?	SI ( )	NO (✓)	

### III. REQUISITOS PARA CONSIDERAR UN INSTRUMENTO DE MEDICIÓN:

REQUISITOS	Deficiente 0 - 20 %	Regular 21 - 40 %	Bueno 41 - 60 %	Muy Bueno 61 - 80 %	Excelente 81 - 100 %
1. Confiabilidad, el instrumento producirá resultados consistentes y coherentes.				65%	
2. Validez, el instrumento realmente mide la variable que se busca medir.				65%	
3. Objetividad, el instrumento muestra ser permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de la investigación.				65%	

PROMEDIO DE LA VALORACIÓN: 65

### IV. OPCIÓN DE APLICABILIDAD

- (✓) El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado  
 ( ) El instrumento debe ser mejorado, antes de ser aplicado

Considerar las recomendaciones y aplicar el trabajo

Lima, 26 de junio del 2019

  
 Experto: \_\_\_\_\_

## Anexo 5: Carta de consentimiento de la empresa



### CARTA AUTORIZACION

Sres.

Universidad Autónoma del Perú.

Por medio de la presente autorizo al Sr. Alberto Rubén Mendoza Gutierrez identificado con DNI: 46538640 y la Sra. Huanesa Maxima Mamani Matta identificado con DNI: 47504174 a la realización de la tesis "El activo corriente y su relación con la Rentabilidad Económica de la empresa Pride Corporation S.A.C DEL DISTRITO DE Chorrillos, año 2018" lo cual se encuentran en facultad de obtener toda la información requerida por la empresa con el fin de elaborar adecuadamente la tesis.

Atentamente.



.....  
**Maurizio Cuneo Salazar**  
**Gerente General**  
**Pride Corporation S.A.C.**

## Anexo 6: Estados financieros.

### PRIDE CORPORATION S.A.C ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PERIODO - 2018 (EXPRESADO EN SOLES)

<b>ACTIVOS</b>				<b>PASIVOS</b>			
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				<b>PASIVOS</b>			
101	CAJA	S/	10,053.83	122	ANTICIPOS DE CUENTES	S/	101,716.15
102	FONDO FIJO	S/	4,957.00	401	GOBIERNO CENTRAL	-S/	1,041,922.20
103	EFFECTIVO EN TRÁNSITO	S/	443,973.05	403	INSTITUCIONES PÚBLICAS	S/	45,286.40
104	CUENTAS CORRIENTES EN INSTITUCIONES FINANCIERAS	S/	2,803,262.38	407	ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES	S/	88,589.28
107	FONDOS SUJETOS A RESTRICCIÓN	S/	25,920.56	408	EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVICIOS DE SALUD	S/	319.56
121	FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR	S/	4,163,487.52	411	REMUNERACIONES POR PAGAR	S/	716,047.33
123	LETRAS POR COBRAR	S/	1,522,893.71	413	PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES POR PAGAR	S/	99,327.06
131	FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR	S/	560,497.72	415	BENEFICIOS SOCIALES DE LOS TRABAJADORES POR PAGAR	S/	503,895.16
141	PERSONAL	S/	50,303.11	421	FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR PAGAR	S/	2,764,409.29
162	RECLAMACIONES A TERCEROS	S/	159,867.89	423	LETRAS POR PAGAR	S/	2,666,254.06
164	DEPÓSITOS OTORGADOS EN GARANTÍA	S/	176,998.64	424	HONORARIOS POR PAGAR	S/	2,500.00
169	OTRAS CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS	S/	277,232.55	441	ACCIONISTAS (O SOCIOS)	S/	1,774,180.78
171	PRÉSTAMOS	S/	81,171.75	451	PRÉSTAMOS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS Y OTRAS ENT	S/	11,799,612.87
181	COSTOS FINANCIEROS	S/	1,401.83	454	OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS POR PAGAR	S/	1,790,630.00
189	OTROS GASTOS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	S/	57,628.44	461	RECLAMACIONES DE TERCEROS	S/	56,865.00
191	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS	-S/	2,065,614.90	469	OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	S/	165,565.76
201	MERCADERÍAS MANUFACTURADAS	S/	6,459,435.53		<b>TOTAL PASIVOS</b>	S/	<b>21,533,276.50</b>
206	OTRAS MERCADERÍAS	S/	7,417.81				
211	PRODUCTOS MANUFACTURADOS	S/	1,383,596.43				
231	PRODUCTOS EN PROCESO DE MANUFACTURA	S/	105,486.00				
241	MATERIAS PRIMAS PARA PRODUCTOS MANUFACTURADOS	S/	802,723.64				
252	SUMINISTROS	S/	582,698.27				
253	REPUESTOS	S/	626.27				
261	ENVASES	S/	33,801.94				
262	EMBALAJES	S/	19,643.27				
422	ANTICIPOS A PROVEEDORES	S/	1,930,013.00				
	<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	S/	<b>19,599,477.24</b>				
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				<b>PATRIMONIO</b>			
322	INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	S/	296,079.87	501	CAPITAL SOCIAL	S/	31,542,984.00
331	TERRENOS	S/	609,091.88	522	CAPTALIZACIONES EN TRÁMITE	S/	0.81
332	EDIFICACIONES	S/	2,449,837.23	571	EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	S/	333,810.31
333	MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE EXPLOTACIÓN	S/	76,503.79	582	LEGAL	S/	333,072.05
334	EQUIPO DE TRANSPORTE	S/	69,804.34	591	UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS	S/	322,927.43
335	MUEBLES Y ENSERES	S/	8,275,485.09	592	PÉRDIDAS ACUMULADAS	-S/	26,151,354.00
336	EQUIPOS DIVERSOS	S/	1,199,475.36		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	S/	<b>6,381,440.60</b>
339	CONSTRUCCIONES Y OBRAS EN CURSO	S/	137,106.55				
341	CONCESIONES, LICENCIAS Y OTROS DERECHOS	S/	1,692,975.85				
342	PATENTES Y PROPIEDAD INDUSTRIAL	S/	1,450.00				
343	PROGRAMAS DE COMPUTADORA (SOFTWARE)	S/	151,146.65				
344	COSTOS DE EXPLORACIÓN Y DESARROLLO	S/	63,548.00				
345	FÓRMULAS, DISEÑOS Y PROTOTIPOS	S/	18,700.00				
349	OTROS ACTIVOS INTANGIBLES	S/	26,000.00				
371	IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	S/	831,839.26				
373	INTERESES DIFERIDOS	S/	2,087,085.09				
391	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-S/	8,618,381.10				
392	AMORTIZACIÓN ACUMULADA	-S/	1,052,458.00				
	<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	S/	<b>8,315,239.86</b>				
	<b>TOTAL ACTIVOS</b>	S/	<b>27,914,717.10</b>		<b>TOTAL PASIVO PATRIMONIO</b>	S/	<b>27,914,717.10</b>

Fuente propia.

### Anexo 7: Caso práctico

<b>RATIO ENDEUDAMIENTO</b>	
PASIVO	S/. 21,533,276.50
PATRIMONIO NETO	S/. 6,381,440.60
	3.37

<b>RATIO DE SOLVENCIA</b>	
ACTIVO	S/. 19,599,477.24
PASIVO	S/. 21,533,276.50
	0.91

<b>RATIO LIQUIDEZ</b>	
ACTIVO CORREINTE	S/. 19,599,477.24
PASIVO CORRIENTE	S/. 19,536,664.96
	1.00

<b>RATIO TESORERIA</b>	
DISPONIBLE	S/. 3,288,166.82
REALIZABLE	S/. 4,985,868.26
PASIVO CORRIENTE	S/. 19,536,664.96
	0.42

<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	
	62812.28

<b>RENTABILIDAD ECONOMICA</b>	
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA	S/. 2,666,000.00
TOTAL DE ACTIVO	S/. 27,914,717.10
R.O.A %	9.55