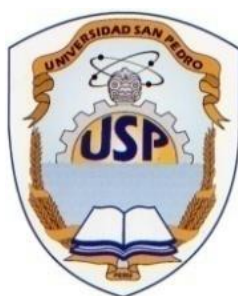


UNIVERSIDAD SAN PEDRO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y

ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD



Gestión del capital de trabajo y rentabilidad en empresas
comerciales del Distrito Independencia, periodo 2019

Tesis para obtener el título profesional de Contador Público

Autor:

Ramirez Pomiano, Antony Cuper

Asesor:

Walter Medrano Acuña

Huaraz – Perú

2020

Palabras clave

Tema	Gestión del capital de trabajo y rentabilidad
Especialidad	Contabilidad

Keywords

Theme	Management of working capital and profitability
Specialty	Accounting

5. Área : Ciencias Sociales
- 5.2. Sub Área : Economía y Negocios
- Contabilidad

Título

Gestión del capital de trabajo y rentabilidad en empresas comerciales del Distrito
Independencia, periodo 2019

Title

Management of working capital and profitability in commercial companies of the
Independence District, period 2019

Resumen

La investigación lleva por título “Gestión del capital de trabajo y rentabilidad en empresas comerciales del Distrito de Independencia, periodo 2019”, su propósito se orientó a evaluar la relación de la gestión del capital de trabajo con la rentabilidad de las empresas comerciales del Distrito de Independencia, 2019; el estudio por su nivel de profundidad correspondió a una investigación descriptiva, en función a su propósito fue aplicada, por su mayor o menor grado de manipulación de las variables no experimental y según el período transversal; para recolectar la información se utilizó la técnica de la encuesta y del análisis documental y como instrumentos el cuestionario y la ficha de análisis documental, la población ascendió a ochenta y nueve (89) empresas comerciales del distrito de Independencia – Huaraz y la muestra fue de sesenta y cuatro (64) empresas, así como los documentos relacionados con el capital de trabajo y la rentabilidad; los resultados de las tablas 4, 5, 10 y 14 advierten que el 51.56% de los gerentes y/o contadores manifestaron que nunca a fin de administrar eficientemente los inventarios la empresa utiliza métodos de valuación; el 54.69% expresó que casi nunca la empresa implementa políticas de gestión de activos y pasivos corrientes; el 59.38% manifestó que nunca la empresa aplica políticas de ventas para captar clientes que estén dispuestos a pagar por el servicio y/o producto ofrecido; y el 40.63% dijo que casi siempre los gastos de administración de la empresa tienen relación con sus fines y son menores a los ingresos totales; lo que demuestra que existe relación entre la gestión del capital de trabajo con la rentabilidad de las empresas comerciales del distrito de Independencia.

Abstract

The research is entitled "Management of working capital and profitability in commercial companies of Independence, 2019", its purpose was oriented to evaluate the relationship of the management of working capital with the profitability of commercial companies of Independence, 2019; The study, due to its level of depth, corresponded to a descriptive investigation, depending on its purpose it was applied, due to its greater or lesser degree of manipulation of the non-experimental variables and according to the cross-sectional period; To collect the information, the survey and documentary analysis technique were used, and the questionnaire and document analysis form were used as instruments, the population amounted to eighty-nine (89) commercial companies of the district of Independence - Huaraz and the sample was sixty-four (64) companies, as well as documents related to working capital and profitability; The results of tables 4, 5, 10 and 14 show that 51.56% of managers and / or accountants stated that in order to efficiently manage inventories the company never uses valuation methods; 54.69% expressed that the company almost never implements current asset and liability management policies; 59.38% stated that the company never applies sales policies to attract customers who are willing to pay for the service and / or product offered; and 40.63% said that almost always the company's administration expenses are related to its purposes and are less than the total income; This shows that there is a relationship between the management of working capital and the profitability of commercial companies in the district of Independence.

Índice

	PG.
Palabras clave	i
Título	ii
Resumen	iii
Abstract	iv
Índice	v
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	1
1.1. Antecedentes y Fundamentación Científica	1
1.2. Justificación de la Investigación	6
1.3. Problema	7
1.4. Marco Referencial	9
1.5. Hipótesis	27
1.6. Objetivos	27
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	28
2.1. Tipo y diseño de investigación	28
2.2. Técnicas e Instrumentos de Investigación	30
2.3. Procesamiento y Análisis de la Información	31
CAPÍTULO III: RESULTADOS	32
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN	50
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	53
CAPÍTULO VI: AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA	56
CAPÍTULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	57
CAPÍTULO VIII: ANEXOS Y APÉNDICES	60

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

La gestión del capital o control operativo (money management) implica la capacidad de implementar políticas que hacen que las empresas ganen o pierda, se dice también que es el conjunto de reglas, estadísticas y ratios, que permitirán mayor control sobre las inversiones realizadas; sin embargo en el contexto empresarial la gestión del capital y rentabilidad son temas desconocidos para muchas organizaciones, situación que no les permite promover la implementación de políticas que les garanticen obtener ganancias razonables en un determinado periodo, lo que significa que los propietarios no conocerán si sus inversiones son rentables o no. Al respecto, a continuación, se presentan resultados de investigaciones que trataron sobre la gestión de capital y la rentabilidad en distintos conglomerados empresariales:

Pérez, M. (2015), en su investigación “Análisis de la gestión financiera y propuesta de un modelo de maximización de utilidades, con énfasis en la administración efectiva del capital de trabajo, para la empresa Importadora Automotriz – Japón”, concluyó que la planeación no se aplica en la empresa, por lo que no satisface totalmente a sus clientes ya que el mercadeo se realiza según la experiencia solamente de los directivos, y no siguen métodos competentes de estudio; así mismo, señala que otra causa del problema está en que las actividades financieras no poseen áreas específicas como presupuesto, tesorería y finanzas, toda vez que es una empresa mediana y concentra dichas funciones solamente en la gerencia general y la administración; sostiene también que la ineficiencia e ineficacia en el logro de los objetivos tiene como causa al sistema de recursos humanos, toda vez que sus miembros no poseen conocimientos suficientes en cuanto al sector automotriz, ni tampoco al rubro de autopartes, situación que no ha permitido que la empresa alcance altos estándares de competitividad, productividad y calidad.

Así, asimismo, dice que las principales causas de los problemas son la falta de políticas claras de financiamiento e inversión de fondos, ya que la acumulación de la cartera de cuentas por cobrar va creciendo sustancialmente, de igual manera por la falta de políticas del manejo de los inventarios; lo que evidencia que las herramientas financieras son muy importantes al momento de tomar decisiones, toda vez que proporcionan perspectivas en la que se encuentra las empresas. Lo que revela lo importante que es capacitar al personal que dispone el capital de trabajo.

Alberca, (2015), en su trabajo “incremento de rentabilidad en la empresa el Carrete”, concluyó que la empresa no ha obtenido índices de rentabilidad positiva; asimismo, evidenció que los flujos de efectivo de la inversión proyectaron resultados positivos, de igual manera se observa en el estado de resultados consolidado revela el aumento de la renta, pudiendo ser favorable también para los siguientes años, para tal efecto se tendrá que controlar permanentemente los bienes para evitar mermas o perjuicios en la mercancía, ya que los efectos del estudio de mercado demuestra la importancia de renovar la rotación de mercaderías. Lo señalado por el autor implica que para poder cumplir los objetivos se tendrá que implementar un plan estratégico, que permita a la empresa alcanzar la visión a través del uso adecuado de los recursos financieros.

Para Segura, M. (2015), en su tesis denominada “el capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Central Car S.A. Chevrolet de la ciudad de Ambato, periodo 2011”, la empresa no analiza el efectivo, ni determina sus razones financieras que conlleve a la identificación de la del estado real del efectivo y de los inventarios, toda vez que solo se guían de cifras que son planificadas en función del incremento de las ventas pronosticadas con base histórica y no en base a la aplicación de herramientas, para ello se debe planificar el flujo de caja, lo que conllevará a que la empresa cuente con capacidad de gestionar de forma eficiente sus inventarios, evitando

de esta manera la generación de obligaciones con las instituciones financieras, lo que permitirá llevar a cabo procesos de recuperación del efectivo en cuanto al movimiento de las cuentas principalmente y la vez la canalización del logro de los objetivos y la toma de decisiones efectivas en el interior de la organización respecto a las políticas de crédito, análisis del periodo de recuperación de las inversiones, incremento de la rentabilidad y otros.

Lo que significa que se deberá elaborar presupuestos de efectivo y equivalente de efectivo, más acordes al movimiento real del negocio, para tal finalidad se deberá tomar en cuenta la planificación y procesos de control financiero, lo que permitirá conocer no solo las entradas y salidas de efectivo, sino también el movimiento de los recursos financieros para planificar las obligaciones de corto y mediano plazo.

Para Castellano, Y. (2015), en su tesis denominada “análisis del capital de trabajo desde la perspectiva de la rentabilidad riesgo en las empresas constructoras del Municipio Valera”, dice que la técnica de estudio del capital de trabajo es un gran apoyo para gerenciar las empresas constructoras de la zona de las Acacias de la Municipalidad de Valera; en ese contexto, los índices de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad ayudan a conocer la situación actual, lo que significa que la gestión del capital de trabajo es una herramienta fundamental para las empresas ya que permite conocer la situación financiera de cada uno de sus componentes como el efectivo y equivalente de efectivo, de las cuentas por cobrar y de los inventarios, en consecuencia, su manejo razonable conllevará a tomar decisiones acertadas, obteniendo de esta forma mayores estándares de liquidez y rentabilidad con el devenir de los años, lo que implica que las organizaciones concretarán sus metas y objetivos.

Rodríguez, D. (2015), en su investigación “Administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Consorcio Roga S.A.C. Trujillo 2011-2012”, sostiene que el capital de trabajo se está administrando de

manera adecuada, por lo que se está cumpliendo con las políticas internas de la empresa, por lo que los montos de sus activos corriente son mayores a sus pasivos corrientes, situación que genera mayores tasas de liquidez de un periodo a otro; de igual manera, las decisiones financieras implementadas por la gerencia de la organización han permitido administrar adecuadamente el capital de trabajo de la empresa, lo que evidencia que ha repercutido sustancialmente en la rentabilidad, lo que demuestra que periodo tras periodo se ha maximizado la rentabilidad, lo que es beneficioso para la empresa.

En mérito a los resultados que se obtuvo, la empresa en la actualidad analiza constantemente la gestión de su capital, aplicando para ello una variedad de herramientas financieras de corto y largo plazo, lo que ayudará a que tenga una idea correcta de cómo se encuentra la empresa desde el punto de vista financiero, para tal efecto debe contar con políticas adecuadas de gestión de capital de trabajo, lo que permitirá a la empresa maximizar de la rentabilidad en beneficio de los diferentes grupos de interés, lo que contribuirá a la supervivencia de los diversos sistemas administrativos de la empresa. De lo señalado por el autor se advierte que la empresa debe implementar modelos que se adecuen a la gestión eficiente del capital de trabajo, buscando principalmente que los cambios que se presenten sean proclives a la optimización de la rentabilidad, para ello la empresa deberá implementar políticas y estrategias que guarden relación con su visión y misión, las mismas que serán evaluadas de manera permanente.

Para Pérez, L. (2017), en su tesis titulada “gestión del capital de trabajo y su efecto financiero en las empresas del sector interprovincial de pasajeros del distrito de Trujillo período 2015”, que el capital de trabajo se mejora con estrategias de crédito a fin de cumplir con el pago de proveedores y con el financiamiento obtenido, lo que permitirá que la empresa sea más solvente, por ende incremente su rentabilidad, para lo cual debe mantener estrategias óptimas de gestión de cobranzas; así mismo, señala que el adecuado uso de los

activos y pasivos corrientes permitirá que la organización sea más solvente y rentable, ya que está demostrado que la administración del capital de trabajo es una herramienta financiera fundamental, es necesario también considerar que existen empresas que son vulnerables dado a que sus ingresos son exiguos y no les permite enfrentar pérdidas, ni obligaciones asumidas; lo que demuestra que la implementación y aplicación eficiente de políticas y estrategias coadyuvan con el crecimiento de la empresa y garantizan su permanencia en el mercado por periodos extensos. De lo precisado por el autor se deduce que es necesario aplicar herramientas financieras que permitan implementar un sistema eficiente de gestión de recursos financieros, económicos y humanos.

Fabio Rotstein, F. Esandi, J. Barco, E. y Briozzo A. (2014), en su tesis titulada “la administración eficiente del capital de trabajo como instrumento para detectar y prevenir fracasos financieros”, dice que la ausencia de políticas de análisis de costos y riesgos que representa otorgar créditos a los clientes podría generar pérdidas en los resultados financieros de las empresas, lo que podría generar el incumplimiento de las obligaciones contraídas con los proveedores y/o instituciones financieras; lo que implicaría reducción de la rentabilidad de las empresas; así mismo, es importante resaltar la calidad de los sistemas administrativos utilizados y la experiencia de los trabajadores, sin embargo no se debe perder de vista la perturbación del entorno y la inmediatez con la que se dan las alteraciones, por lo que se necesitan de acciones oportunas sin margen de error; lo que implica que la gestión de capital de trabajo sumamente relevante en los procesos de gestión empresarial, toda vez que permite obtener rentabilidad para beneficiar a los inversionistas, proveedores, clientes, trabajadores, estado y otros.

1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio cuyo título responde a “gestión del capital de trabajo y rentabilidad en las empresas comerciales de Independencia, 2019”, conllevó a describir y corroborar que la gestión del capital de trabajo incide significativamente en la

rentabilidad de las empresas comerciales del distrito de Independencia - Huaraz.

A fin de alcanzar las metas del estudio, para la recolección de datos se empleó la pericia de la indagación y del examen fundamentado con su instrumento el cuestionario y la ficha de estudio de documentos, para su proceso se manejó el SPSS estadístico, lo que permitió conocer el grado de relación entre la gestión del capital y la rentabilidad, así como la relación del activo corriente y no corriente con los ingresos por ventas, costos y gastos efectuados por las empresas.

Los resultados de la investigación permitirán a las empresas comerciales encontrar soluciones concretas a los problemas de gestión del capital, rentabilidad, activo corriente y no corriente, ingresos por ventas, costos y gastos, que condicionan el logro de las metas.

El estudio, a través de la aplicación de las teorías básicas de gestión del capital, rentabilidad, activo corriente y no corriente, ingresos por ventas, costos y gastos; describir y encontrar explicaciones a la problemática específica que afectaron el logro de los fines.

1.3. PROBLEMA

Se dice que la gestión del capital de trabajo es la dirección adecuada de los activos corrientes, lo que implica que son recursos destinados a cubrir los costos de operación de una organización, conocido también como el equilibrio de los activos corrientes financiados generalmente mediante fondos a largo plazo; por otro lado, se tiene que la rentabilidad es aquello que la inversión genera beneficios superiores a los invertidos luego de un período específico, la rentabilidad es un elemento fundamental de la planificación económica y financiera, lo que significa que existe rentabilidad, si sólo sí, cuando se recibe porcentajes significativos del capital invertido, a un ritmo razonable para

proyectarlo en el tiempo; se clasifica en rentabilidad económica, financiera y social; pero, en las empresas comerciales de la región y especialmente del distrito de Independencia - Huaraz, la gestión del capital de trabajo presenta una serie de dificultades toda vez que en la mayoría de ellas no existen políticas que optimicen el manejo adecuado de caja, bancos, inversiones a corto plazo, cuentas por cobrar e inventarios, proveedores, créditos a corto plazo, obligaciones diversas, etcétera, por ende entre otros problemas, no les permiten medir en días las ventas promedio que deben de concretar, lo que conlleva a las empresa a exponerse a índices de riesgos altos, lo que no permitirá que logren altos grados de rentabilidad financiera y económica.

En ese contexto, las empresas comerciales han desarrollado escasos lineamientos relativos a la gestión de activos, con relación a los efectivos y equivalentes de efectivo, así como de las cuentas por cobrar, de los inventarios, de la gestión de pasivos; de los tributos, de las contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y salud por pagar, de las remuneraciones y participaciones por pagar, de las cuentas por pagar comerciales - terceros y otros; lo que afecta sustancialmente administrar adecuadamente el capital de trabajo.

Por otro lado, las empresas comerciales del distrito de Independencia, en la gran mayoría no cuentan con directrices que optimicen la gestión de la rentabilidad tanto económica como financiera y social, de allí que no poseen políticas que garanticen el manejo eficiente de los ingresos derivados de la venta de bienes y/o servicios relativos al giro del negocio, ni la administración efectiva de los costos ni de los gastos en que incurren durante su funcionamiento.

De igual manera, las empresas no han efectuado capacidades ni manuales de procedimientos que permitan el manejo razonable de la cartera de clientes, de las ventas al crédito, de los descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos y

concedidos, de ingreso de gestión, de los costos de ventas, de los gastos de administración y ventas, de los ingresos financieros y otros; problemas que no les garantiza conocer el verdadero estado situacional de su rentabilidad, de allí que la gran mayoría de estas, tanto financiera como económicamente se encuentran en estado de quiebra prácticamente.

En ese sentido, los hechos descritos fundamentan la formulación del problema general de la investigación, siendo éste el siguiente:

¿De qué modo incide la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas comerciales del Distrito de Independencia, periodo 2019?

1.4. MARCO REFERENCIAL

1.4.1. BASES TEÓRICAS

Gestión de capital de trabajo

Para Espinoza, D. (2016), la gestión de capital de trabajo es el proceso de planificación del activo circulante, dice también que es la diferencia entre los activos corrientes tales como el rubro de caja, de bancos, de inversiones a corto plazo y mediano plazo, de las cuentas por cobrar, de los inventarios y otros similares con las obligaciones de corto plazo como el de proveedores de bienes y servicios, créditos a corto, mediano y largo plazo, y demás obligaciones similares que se miden en días de venta promedio; lo que implica que una buena gestión de este indicador minimiza el riesgo y maximiza la rentabilidad de la empresa.

Se dice también que la gestión de capital de trabajo es la inversión efectuada por la empresa en los bienes realizables del corto plazo como en efectivo y el equivalente de efectivo, así como de los valores negociables, de las cuentas por cobrar, de los inventarios y otros, lo que permitirá que las disposiciones tomadas por los gerentes de la empresa se basen en la implementación de nuevas políticas.

Según Herrera, V. (2019), la gestión de capital de trabajo significa administrar los elementos, actividades y personas con miras a conseguir eficiencia y eficacia organizacional, dice también que la razonable gestión de los capitales de trabajo requieren de inversiones suficientes, sin embargo, se interrumpe por las limitaciones de financiamiento, ya que la culta dirección de los capitales de trabajo dependerá única y exclusivamente de los vaticinios financieros; la gestión adecuada del capital de trabajo, permite conocer los beneficios económico – financieros futuros, orientados a apoyar las acciones correctivas; de igual manera la gestión del capital se encauza en la forma de cómo se manejan las cuentas por cobrar en las empresas, ya sea si son de naturaleza activa y/o pasiva.

Por otro lado, precisa también que las cuentas del activo tienen un rol importante toda vez que a mayor valor de los activos corrientes, el rendimiento no será el esperado, ya que si los activos circulantes son muy bajos las empresas tendrán problemas de liquidez, por ende no podrán honrar sus obligaciones de corto, mediano y largo plazo; así mismo, para garantizar una adecuada gestión de capital de trabajo se debe estudiar la cuenta de caja y equivalente de efectivo, las de valores negociables e inversiones, las cuentas por cobrar y de inventarios; recomienda también que a las citadas cuentas se le debe brindar mayor atención ya que pueden mantener niveles recomendables de liquidez general y liquidez ácida, así mismo es necesario tomar en cuenta los pasivos como las cuentas por cobrar, las obligaciones financieras y otros.

Por otro lado, Gitman y Zutter, (2017), explican que la gestión de capital de trabajo es fundamental para el progreso de las organizaciones, toda vez que revela el nivel de solvencia y rentabilidad de las empresas, que a la postre les permitirán atender todas sus

obligaciones; asimismo, dicen que la gestión del capital de trabajo es un proceso operativo que se encarga de planificar, ejecutar, controlar y manejar los componentes del efectivo y equivalente de efectivo, analizando eficientemente su calidad y confianza; por otro lado, se tiene que el capital de trabajo es considerado como la primera línea de defensa de los negocios frente a la reducción de los ingresos ya que ante la declinación de las ventas surge como una alternativa de solución.

Para Villareal, (2018), la administración del capital se refiere a la determinación de los niveles óptimos de los componentes del activo corriente, asimismo implica el financiamiento y la administración de los activos circulantes de la empresa y por su naturaleza las decisiones con respecto a estos no son postergables, se puede convertir fácilmente en efectivo a diferencia de los que son más permanentes; de igual manera, sostiene que la gestión de capital de trabajo es la gobierno del efectivo, es un proceso financiero y operativa que se dedica a la planeación, ejecución y control de los componentes del capital de trabajo y sus adecuados niveles que permitan minimizar el riesgo y maximizar el valor de la empresa, la administración del capital de trabajo.

De igual manera, los objetivos de la administración del capital de trabajo son las de establecer el nivel de inventarios que debe mantener la empresa, así como determinar la estructura de la deuda a proveedores, lo que implica que se debe administrar debidamente el efectivo y otorgar créditos a quien se le debe otorgar, previa solicitud de garantía.

Así mismo, se necesita que la empresa sea operada con más eficiencia, no debe existir demora en la adquisición de materiales, servicios y suministros a causa de dificultades en el crédito u otra acción; el manejo de los capitales permitirán contar con inventarios a un nivel que

capacitará al negocio para servir satisfactoriamente a las necesidades de los clientes.

Activo corriente

Según Nubox, (2018), las entidades clasifican los activos como corrientes cuando se espera realizar, vender o consumir al activo, en el transcurso del ciclo normal de la operación de la entidad (doce meses); se mantiene con fines básicamente de negocio; se espera realizar al activo dentro de los doce meses posteriores al período sobre el cual se informa; el activo puede ser el efectivo o un equivalente de efectivo, a menos que su utilización esté restringida, para ser intercambiado o utilizado para pagar un pasivo por al menos los doce meses después del período sobre el cual se informa.

Por otro lado, se dice que el activo corriente es la suma de derechos que tiene una empresa, son susceptibles de ser valorados en términos, así como también los bienes raíces, vehículos, derechos de marca, patentes, cuentas por cobrar, etcétera. Asimismo, también es conocido como activo movable, hace referencia a los bienes que pueden convertirse en dinero en menos de doce meses naturales, que representan efectivo o que habrán de ser consumidos en corto tiempo.

Para Arias, J. (2016), el activo corriente es el derecho que posee la empresa cuya característica es que se convierte fácilmente en líquido, o sea lo que puede convertirse en dinero en efectivo en periodos menores al ejercicio económico, se conocen como corrientes porque son activos que se encuentran en continuo movimiento y pueden venderse fácilmente, utilizarse y convertirse en dinero líquido y/o entregarse como parte de pago.

Para Ramón, (2015), la gestión de liquidez permite que la empresa realice actividades para adquirir sus mercaderías y otros activos, así como pagar todas sus obligaciones, de todo esto se tiene que es un factor sumamente importante del capital de trabajo, ya que éste se establece deduciendo el pasivo corriente de todos los activos corrientes.

Así mismo, los activos corrientes son conocidos como activos circulantes, tiene la capacidad de convertirse en dinero líquido en un periodo menor a un ejercicio económico, el activo corriente de una empresa es importante ya que representa la cantidad de liquidez de la que puede disponer la empresa en el corto plazo, un activo corriente es todo el derecho, bien o propiedad que posee una empresa o persona natural, del cual puede obtener beneficios y puede ser convertido para convertirse en liquidez.

Por otro lado, para Gitman y Zutter, (2018), el activo corriente está conformado por los activos más líquidos de una empresa, es decir aquellos que sea de fácil conversión en efectivo, los que se esperan vender o consumir durante el ciclo operativo; el activo corriente es quien determina la capacidad de pago que tiene la empresa frente a alguna responsabilidad, quien paga la deuda es el activo corriente, sino que vendría siendo el respaldo de dicha deuda.

Para Silvera, J. (2016), el activo corriente es el activo que las entidades pueden convertirlo en líquido, el activo corriente también puede ser definido como todos aquellos recursos necesarios para llevar a cabo las actividades diarias de la entidad; por otro lado, el término corriente hace referencia a que un activo que está en invariable movimiento, pues puede venderse, o utilizarse, o entregarse como parte de pago y otras.

Pasivo corriente

Para Polo y Arrieta (2015), es importante resaltar que una de las ventajas de los pasivos corrientes es que por lo general es una fuente de financiamiento de bajo costo financiero y la manera de ejecutarse es realizando una buena programación de pagos y así no entrar en eventuales incumplimientos, el pasivo corriente es la obligación que la empresa debe pagar en un plazo igual o inferior a un año, el pasivo es un componente de la estructura financiera muy importante de toda empresa, por lo general se financia el capital de trabajo que se requiere la empresa para operar y lograr los objetivos, por lo que la empresa debe administrar muy bien los pasivos.

Para Vélez, (2015), el pasivo representa la deuda que se ha contraído para poder financiar sus necesidades, su importancia reside en el hecho de que todas las empresas necesitan financiamiento para seguir operando y llevar a cabo sus diferentes actividades económicas, la adecuada administración del activo corriente como del pasivo corriente permitirá gozar de ratios de liquidez; por otro lado, el pasivo a corto plazo, es la parte del pasivo que contiene deudas y obligaciones con una duración menor a un año.

Según Llorente, J. (2017), es necesario mantener una buena administración de los pasivos y clasificarlos adecuadamente, si la empresa cuenta con elevadas obligaciones a corto plazo y no cuenta con el suficiente flujo de efectivo o los suficientes activos corrientes para cubrir esos pasivos, con seguridad ningún acreedor querrá financiarle recursos.

Así mismo, el pasivo corriente contiene las obligaciones a corto plazo de una empresa, se encuentra dentro del balance, dónde distinguimos entre pasivo corriente y pasivo no corriente, para ordenar las cuentas

que afectan a la actividad económica; en los pasivos se encuentran las deudas u obligaciones de pago que ha contraído la empresa, es decir, que haremos frente a aquellas obligaciones con vencimiento no superior a un año y que se han generado dentro del ciclo normal de explotación.

Para Briceño, G. (2015), los pasivos corrientes son todas aquellas obligaciones de pago que se necesita liquidar en el transcurso de un ciclo normal de explotación, por lo general no excede de un año, los pasivos financieros son clasificados como mantenidos para negociar, lo que implica que todas las obligaciones también que vencen a corto plazo.

Por otro lado, el pasivo corriente es un componente muy importante dentro de la estructura financiera de las empresas, ya que por medio del pasivo se logra financiar el capital de trabajo para poder funcionar, por lo que es de suma importancia que se sepa administrar de la forma adecuada.

Rentabilidad

Para Sevilla, A. (2016), se refiere a los beneficios logrados de una inversión realizada con anterioridad, es muy importante en el ámbito empresarial como en las inversiones, toda vez que permite conocer la capacidad de una agrupación para recuperar los recursos financieros empleados; de igual manera, se dice que la rentabilidad es cualquier labor económica en la que se movilizan una serie de medios materiales, humanos y financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados.

Se dice también, que la rentabilidad es el rendimiento que producen los capitales en un determinado tiempo, es una forma de comparar los

medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.

Indicadores de rentabilidad

La rentabilidad se da por medio de la suma de las rentabilidades obtenidas en diferentes operaciones divididas entre el número de rentabilidades sumadas o proyectadas, si esto se hace durante el periodo anual, se denomina rentabilidad media anual, y si es de acuerdo con un periodo mensual, rentabilidad media mensual; por tanto, la rentabilidad anual es el porcentaje de beneficio o pérdida que se obtendría si el plazo de la inversión fuese de un año, lo cual permite comparar el rendimiento de los instrumentos financieros con diferentes plazos de vencimiento, especialmente el de costo plazo.

Tipos de rentabilidad

Según los entendidos, es el beneficio medio que tienen las empresa debido a las distintas inversiones realizadas, en ese sentido se tiene que la rentabilidad económica se ocupa de comparar el resultado conseguido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones hechas; mientras que la rentabilidad financiera, abarca el beneficio que logran los distintos socios de un negocio, lo cual se encarga de medir la capacidad para generar ingresos a partir de sus fondos, la rentabilidad financiera se puede mejorar de formas como el incrementando el margen, reducción del activo o aumentando las ventas, incrementando las deudas para que resulte mayor la diferencia entre el activo y los fondos propios, entre otros procedimientos que permitan generar rentabilidad.

Según Kojima, A. (2019), la rentabilidad está representado por la capacidad que se tiene para generar suficiente ganancia, la empresa es rentable cuando sus ingresos son mayores que sus gastos y la diferencia

entre estos es considerada como aceptable o que un producto, cliente o departamento es rentable cuando generas más ingresos que costos; en ese contexto, la rentabilidad es la capacidad de generar utilidad, es un índice que mide la relación entre la utilidad y la inversión realizada para poder obtenerla la rentabilidad, permite saber qué porcentaje del dinero o capital invertido se ha ganado o recuperado en un determinado período.

Para Acosta, (2018), la rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza los recursos financieros, se dice que el término rentabilidad implica eficiencia cuando no se desperdicia los recursos, cada empresa utiliza recursos financieros para obtener beneficios donde los recursos es el capital, explica también que la rentabilidad genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de la empresa es rentable cuando genera mayores beneficios que costos, la rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro o ganancia que se ha obtenido de un recurso invertido.

Indicadores de la rentabilidad

Se dice que la rentabilidad operacional sobre la inversión, es la razón de las utilidades operacionales a los activos totales de la empresa, la rentabilidad neta sobre la inversión, es la razón de las utilidades netas a los activos totales de la empresa, evalúa la rentabilidad neta que se ha originado sobre los activos; rentabilidad sobre el patrimonio, evalúa la rentabilidad que tienen los propietarios de la empresa; es la utilidad operacional más los gastos por depreciación, gastos por amortizaciones de diferidos y provisiones; crecimiento sostenible, es el resultado de la aplicación de políticas de ventas, financiación, dividendos y capitalización.

Por otro lado, el margen operacional, es la relación entre la utilidad operacional y las ventas totales, ya que mide el rendimiento de los activos operacionales de la empresa en el progreso de su objeto social; también el margen neto de utilidad, es la relación entre la utilidad neta y las ventas totales; mientras que el margen bruto de utilidad, es la relación entre la utilidad bruta y las ventas totales es el porcentaje que queda de los ingresos, una vez se ha descontado el costo de las ventas.

Ingresos por ventas

En todas las organizaciones los esfuerzos se orientan a obtener ingresos que satisfagan las necesidades de los grupos de interés, al respecto, Peña, (2015), sostiene que el ingreso es el flujo de ingresos provenientes de las ventas; así mismo, se encuentran incluidos los gastos documentados con facturas como por ejemplo por empaquetamiento, transporte y otros; por otro lado, las organizaciones forjan ingresos por ventas como consecuencia de operaciones, estas incluyen la venta de bienes y servicios; los ingresos existen como un valor dentro del estado de resultados, los ingresos por ventas tienen un equilibrio de crédito normal, lo que significa que un crédito en una cuenta de ingresos enseña el incremento de las ventas.

Para Calderón, A. (2017), los ingresos aumentan, pero no necesariamente las ganancias, es un signo seguro de que sus gastos son mayores; así mismo, la venta es el indicador líder para la mayoría de las compañías, por lo que éstas siguen las ventas de cerca, generalmente las ventas se realizan a contado y/o crédito; por lo cual se tienen ingresos esperados en el período en que se realiza la venta o ingresos por ventas a crédito esperados en períodos posteriores a la venta, aunque también pueden ser anteriores a la venta; los ingresos representan el flujo total de un negocio, el ingreso puede desglosarse en ingreso bruto e ingreso neto, es importante para una empresa seguir de cerca las ventas y los

ingresos, mantener un registro de los logros es importante en la medida que se mantengan los gastos bajo control, o sea hay que incrementar los ingresos para que la empresa logren sus metas.

Así mismo, para Hunger, (2015), los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se van acumulando y que se generan a consecuencia de un círculo de consumo o ganancia, se produce un ingreso cuando se realiza la venta de un producto o la prestación de servicios; el ingreso implica el incremento del patrimonio empresarial, siempre y cuando, ese incremento, no se deba a aportaciones de los socios, las aportaciones de los socios nunca serán un ingreso, los ingresos son las ganancias que se suman al conjunto total del presupuesto de una entidad.

Para Gil, S. (2015), se entiende por ingreso a la ampliación de los recursos económicos, proceden de la actividad de prestar servicios o por la venta de bienes, los ingresos generan el incremento del patrimonio empresarial, ya que por un lado puede aumentar el activo de una empresa y por otro reducir el pasivo y las obligaciones que existen, siempre y cuando existan políticas adecuadas de gestión de riesgos; se debe entender en el contexto de los activos y pasivos, puesto que es la recuperación de un activo, los ingresos, sin embargo, no se contemplan las aportaciones de socios o propietarios, puesto que se entienden que es algo que la empresa debe devolver con el tiempo.

Por otro lado, para anotar los ingresos, es necesario catalogarlos según su origen, pudiendo ser por la venta de bienes o por la prestación de servicios; para contabilizar los ingresos por la venta de bienes son necesarios algunos requisitos a fin de evitar su incobrabilidad, dependerá de las políticas implementadas por la empresa.

Costos y gastos

Para Freitas, B. (2015), el costo es el desembolso que se hace en una empresa a causa de la fabricación de productos o la prestación de servicios, por otro lado, el gasto es el desembolso para llevar a cabo una actividad; se dice que los costos y los gastos están muy relacionados porque el resultado de la suma de ambos es el costo de producción de bienes y/o servicios, lo que significa que el dinero que una empresa invierte para funcionar de manera sostenida, para tal efecto es necesario tomar en cuenta aspectos como que los gastos están relacionados con el mantenimiento que tienen que ver con el producto o servicio de manera indirecta; mientras que los costos se cuantifican al detalle por intervenir de manera directa en los productos y servicios, forman parte del producto.

Según la publicación de Gerencie, (2018), resulta altamente complejo conceptualizar las diferencias y similitudes entre el costo y el gasto, en ambos casos representa erogaciones o flujo de salida de dinero en efectivo; se dice que el costo es el conjunto de erogaciones en las que incurren las empresas para producir bienes o servicios, como por ejemplo la materia prima, la mano de obra directa, los insumos y otros necesarios para la producción.

En ese contexto, para Carrasco, H. (2017), los costos y gastos son definidos como todos los desembolsos necesarios que realizan las empresas para garantizar su funcionamiento, dice que los costos y los gastos son diferentes, lo que implica que el costo es diferente al gasto, son diferentes ya que existe una separación, los costos siempre están relacionados con producción y los gastos siempre con la administración; de igual manera se tiene que los costos son desembolsos causados por el proceso de fabricación de un producto o por la prestación de un servicio, como materias primas, mano de obra,

servicios públicos, mercancías, fletes; y el gasto es el desembolso causado por la administración de la empresa como salario personal administrativo, papelería, correo y teléfono, publicidad, capacitación, servicios públicos, asesorías y otros.

1.5. HIPÓTESIS

1.5.1. HIPÓTESIS

La gestión del capital de trabajo incide significativamente en la rentabilidad de las empresas comerciales de Independencia, 2019.

1.6. OBJETIVOS

1.6.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar de qué modo incide la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas comerciales de Independencia, 2019.

1.6.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir las principales características de la gestión de activos corrientes de las empresas comerciales de Independencia, 2019.
- Analizar las principales características de la gestión de pasivos corrientes de las empresas comerciales de Independencia, 2019.
- Identificar las políticas de gestión de ingresos por ventas de las empresas comerciales de Independencia, 2019.
- Describir las principales características de las directivas de costos y gastos de las empresas comerciales de Independencia, 2019.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

DESCRIPTIVA

De conformidad con su nivel de profundidad, el estudio fue del tipo descriptivo, ya que permitió narrar las primordiales particularidades de la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de las empresas comerciales de Independencia.

NO EXPERIMENTAL

En mérito a la manipulación de las variables de investigación, el estudio fue de carácter no experimental, ya que las mismas solo se analizaron y no se manipularon.

APLICADA

Por su propósito, el estudio fue aplicada, debido a que se analizó un caso real en particular, permitiendo narrar las primordiales peculiaridades de la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de las empresas comerciales de Independencia, cuyos resultados permitirán solucionar los problemas identificados.

TRANSVERSAL

El estudio, desde la óptica del tiempo, fue de diseño transversal, ya que el estudio se realizó sobre vetos ocurridos en el periodo 2019.

CONTRASTACIÓN

Para la contratación de la hipótesis se empleó el modelo lógico, mediante el cual se determinó el grado de correspondencia que concurre entre las variables de investigación.

POBLACIÓN Y MUESTRA

Población

La investigación tuvo una población a ochenta y nueve (89) empresas comerciales del distrito de Independencia.

Muestra

a. **Tipo:**

La muestra fue del tipo probabilístico.

b. **Marco muestral:**

El marco muestral comprendió a los gerentes y/o contadores de las empresas comerciales.

c. **Tamaño muestral:**

La muestra se calculará según la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{(N - 1)E^2 + Z^2 pq}$$

Nota:

$$N = 89.$$

$$p = 0.8 = \text{Probabilidad de éxitos.}$$

$$q = 0.2 = \text{Probabilidad de fracasos.}$$

$$Z = 1.96 = \text{Para un nivel de confianza del 95\%}.$$

$$E = 0.05 = \text{Para un error estándar del 5\%}.$$

Por tanto:

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.8 \times 0.2 \times 89}{(89-1) \times 0.05^2 + 1.96^2 \times 0.8 \times 0.2}$$

$$n_o = 64$$

2.2. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.

Técnica de investigación

Análisis documental

En el estudio se utilizó la técnica de examen de documentos, ya que permitió recolectar y procesar los datos relacionados con las variables, dimensiones e indicadores del estudio, de igual manera garantizó obtener información teórica y/o científica para la elaboración del marco teórico.

La encuesta

Así mismo, se utilizó la técnica de la encuesta, lo que permitió conocer la opinión de los individuos que formaron parte la muestra de investigación.

Instrumentos de investigación

Guía de análisis de documental

A efectos de concretar la recolección de la información relacionada con las variables (gestión del capital de trabajo y rentabilidad) y dimensiones de investigación (ventas, costos y gastos), se confeccionaron guías de análisis documental.

Cuestionario

Con la finalidad de recolectar y valorar la opinión de los encuestados, se formularon preguntas relacionadas con los indicadores de la investigación, las mismas que fueron aplicados a los integrantes de la muestra.

2.3 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Los datos recolectados se procesaron con el programa de computador SPSS última versión y el excel, los resultados sirvieron de insumo para la elaboración de tablas y figuras estadísticas. Para el examen y exegesis de los resultados se emplearon los métodos de observación deductiva e inductiva. Así mismo, durante el análisis de las variables de la investigación se tomaron en cuenta los siguientes aspectos:

➤ **Variable independiente**

Para la variable “gestión del capital de trabajo”, la incidencia se avaluó por medio del estudio de las principales características de los activos y pasivos corrientes de las empresas comerciales del distrito de Independencia.

➤ **Variable dependiente**

Para la variable “rentabilidad”, la incidencia se evaluó por intermedio de los resultados del análisis de la gestión del capital de trabajo.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1. Descripción de las primordiales particularidades de la gestión de activos corrientes de las empresas comerciales de Independencia, 2019.

Tabla 1.

La empresa ha implementado políticas de gestión de activos corrientes

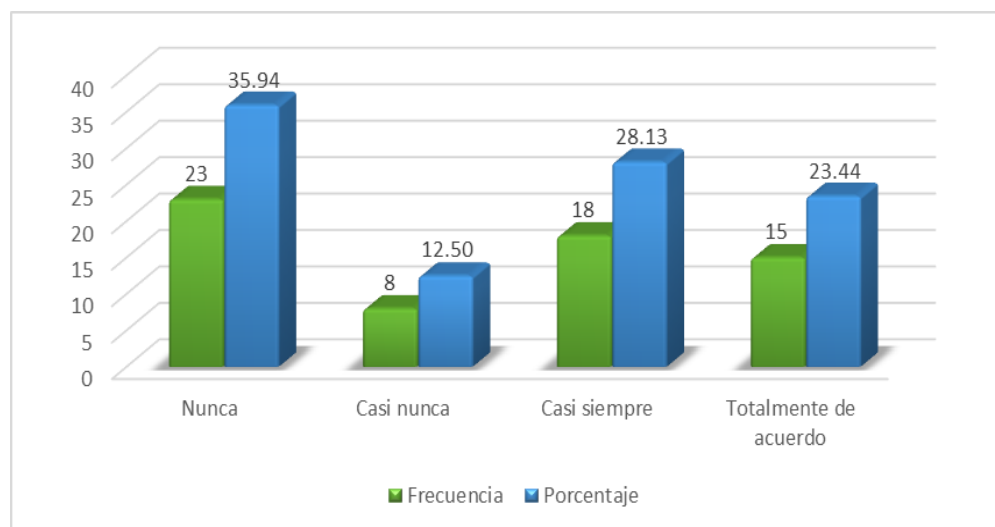
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	23	35.94
Casi nunca	8	12.50
Casi siempre	18	28.13
Totalmente de acuerdo	15	23.44
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 1

La empresa ha implementado políticas de gestión de activos corrientes



Nota: Datos procesados a partir de la información recabada de las empresas.

Comentario:

Según la tabla uno infiere que el 35.94% de los encuestados señalaron que nunca la empresa ha implementado políticas de gestión de activos corrientes; el 28.13% consideró que casi siempre; el 23.44% expresó estar totalmente de acuerdo; y el 12.50% respondió que casi nunca.

Tabla 2.

La empresa aplica directrices que garanticen el flujo de efectivo para atender las necesidades de corto plazo

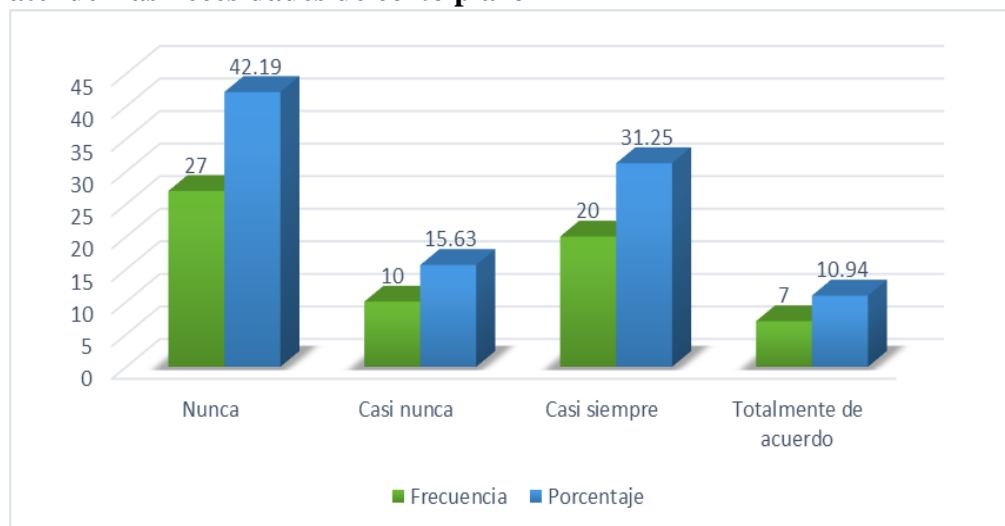
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	27	42.19
Casi nunca	10	15.63
Casi siempre	20	31.25
Totalmente de acuerdo	7	10.94
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 2

La empresa aplica directrices que garanticen el flujo de efectivo para atender las necesidades de corto plazo



Nota: Datos procesados a partir de la información recaba de las empresas.

Comentario:

Según la tabla dos se determina que el 42.19% de los gerentes y/o contadores expresaron que nunca la empresa aplica directrices que garanticen el flujo de efectivo para atender las necesidades de corto plazo; el 31.25% manifestó que casi siempre; el 15.63% respondió que casi nunca; y el 10.94% dijo estar totalmente de acuerdo.

Tabla 3.

Los directivos de la entidad implementan políticas de cuentas por cobrar a fin de controlar la incobrabilidad

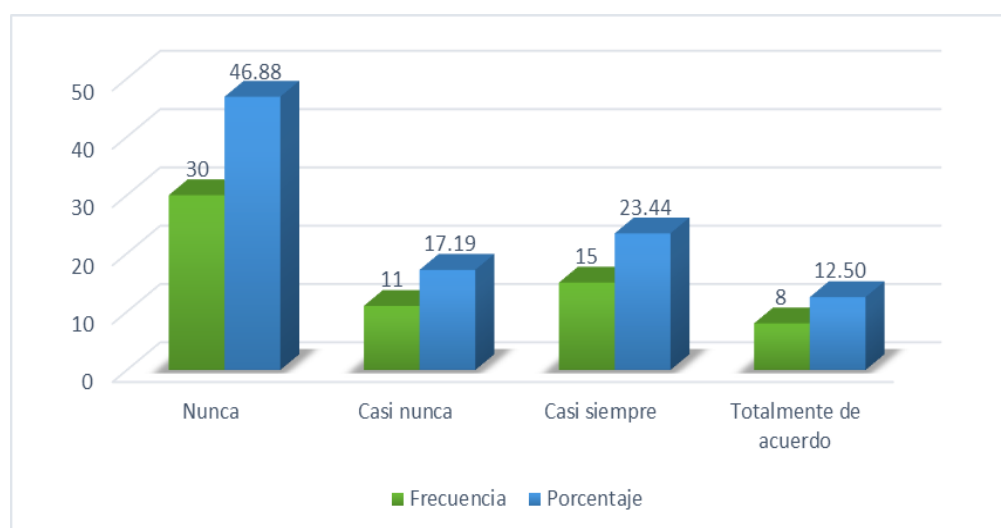
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	30	46.88
Casi nunca	11	17.19
Casi siempre	15	23.44
Totalmente de acuerdo	8	12.50
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 3

Los directivos de la entidad implementan políticas de cuentas por cobrar a fin de controlar la incobrabilidad



Nota: Datos procesados a partir de la información recabada de las empresas.

Comentario:

Según la tabla tres se determina que el 46.88% de los gerentes y/o contadores consideraron que nunca los directivos de la entidad implementan políticas de cuentas por cobrar a fin de controlar la incobrabilidad; el 23.44% expresó que casi siempre; el 17.19% manifestó que casi nunca; y el 12.50% respondió estar totalmente de acuerdo.

Tabla 4.

A fin de administrar eficientemente los inventarios, la empresa utiliza métodos de valuación

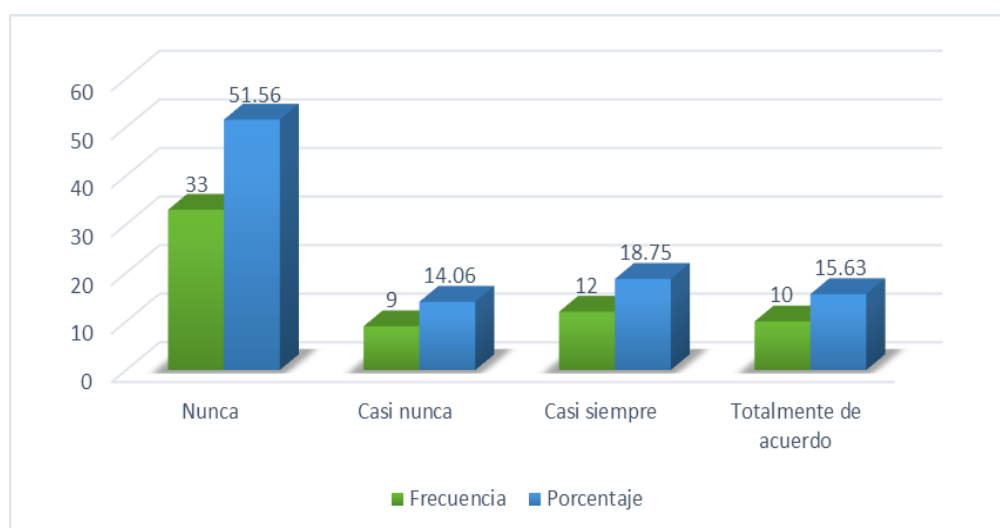
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	33	51.56
Casi nunca	9	14.06
Casi siempre	12	18.75
Totalmente de acuerdo	10	15.63
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 4

A fin de administrar eficientemente los inventarios, la empresa utiliza métodos de valuación



Nota: Datos procesados a partir de la información recaba de las empresas.

Comentario:

De acuerdo con los resultados de la tabla cuatro se establece que el 51.56% manifestó que nunca a fin de administrar eficientemente los inventarios, la empresa utiliza métodos de valuación; el 18.75% consideró que casi siempre; el 15.63% respondió estar totalmente de acuerdo; y el 14.06% expresó que casi nunca.

3.2. Análisis de las vitales particularidades de la gestión de pasivos corrientes de las empresas comerciales de Independencia.

Tabla 5.

La empresa implementa políticas de gestión de pasivos corrientes

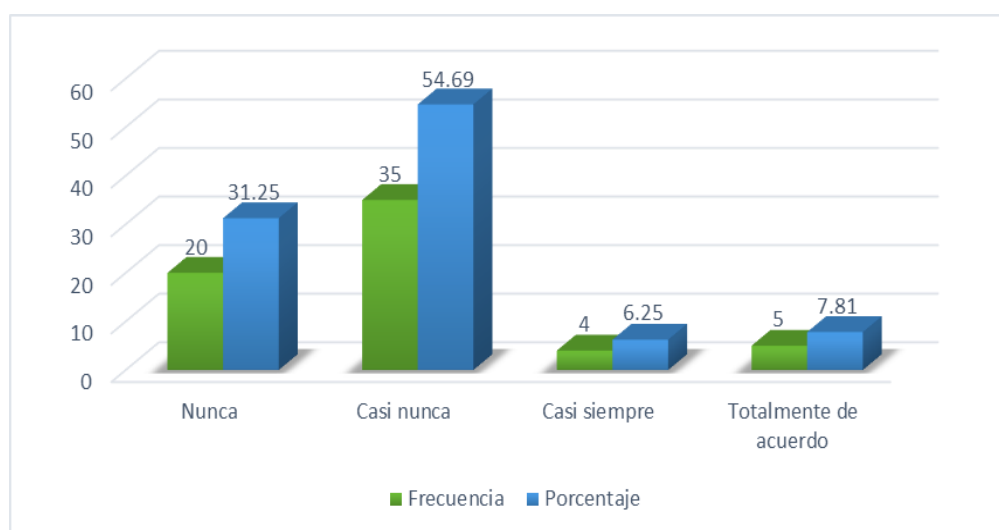
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	20	31.25
Casi nunca	35	54.69
Casi siempre	4	6.25
Totalmente de acuerdo	5	7.81
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 5

La empresa implementa políticas de gestión de pasivos corrientes



Nota: Datos procesados a partir de la información recaba de las empresas.

Comentario:

De conformidad a la tabla cinco se determina que el 54.69% de los gerentes y/o contadores expresaron que casi nunca la empresa implementa políticas de gestión de pasivos corrientes; el 31.25% expresó que nunca; el 7.81% manifestó estar totalmente de acuerdo; y el 6.25% respondió que casi siempre.

Tabla 6.

La empresa aplica directivas que le permitan controlar el pago de los tributos en general por pagar

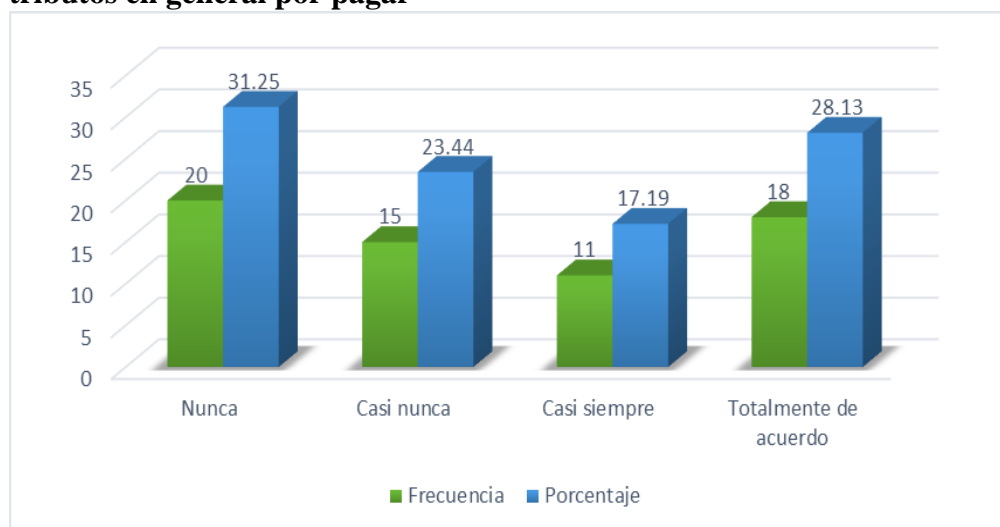
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	20	31.25
Casi nunca	15	23.44
Casi siempre	11	17.19
Totalmente de acuerdo	18	28.13
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 6

La empresa aplica directivas que le permitan controlar el pago de los tributos en general por pagar



Nota: Datos procesados a partir de la información recaba de las empresas.

Comentario:

Según la tabla seis se infiere que el 31.25% de los gerentes y/o contadores consideraron que nunca la empresa aplica directivas que le permitan controlar el pago de los tributos en general por pagar; el 28.13% manifestó estar totalmente de acuerdo; el 23.44% expresó que casi nunca; y el 17.19% consideró que casi siempre.

Tabla 7.

La empresa paga oportunamente las remuneraciones y participaciones por pagar

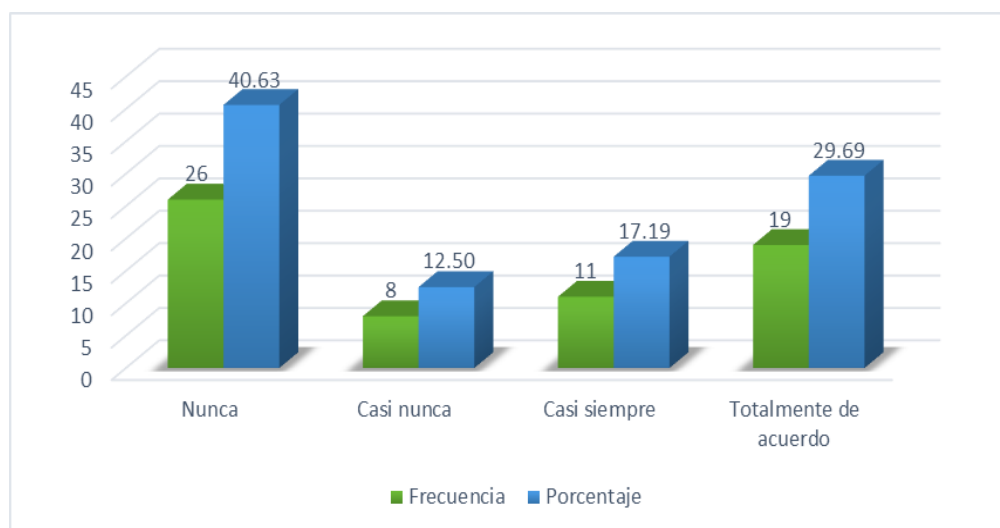
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	26	40.63
Casi nunca	8	12.50
Casi siempre	11	17.19
Totalmente de acuerdo	19	29.69
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 7

La empresa paga oportunamente las remuneraciones y participaciones por pagar



Nota: Datos procesados a partir de la información recaba de las empresas.

Comentario:

De los resultados de la tabla siete se evidencia que el 40.63% de los encuestados respondieron que nunca la empresa paga oportunamente las remuneraciones y participaciones por pagar; el 29.69% expresaron estar totalmente de acuerdo; el 17.19% dijeron que casi siempre; y el 12.50% manifestaron que casi nunca.

Tabla 8.

Los directivos de la a entidad garantizan el pago oportuno de las cuentas por pagar comerciales -terceros

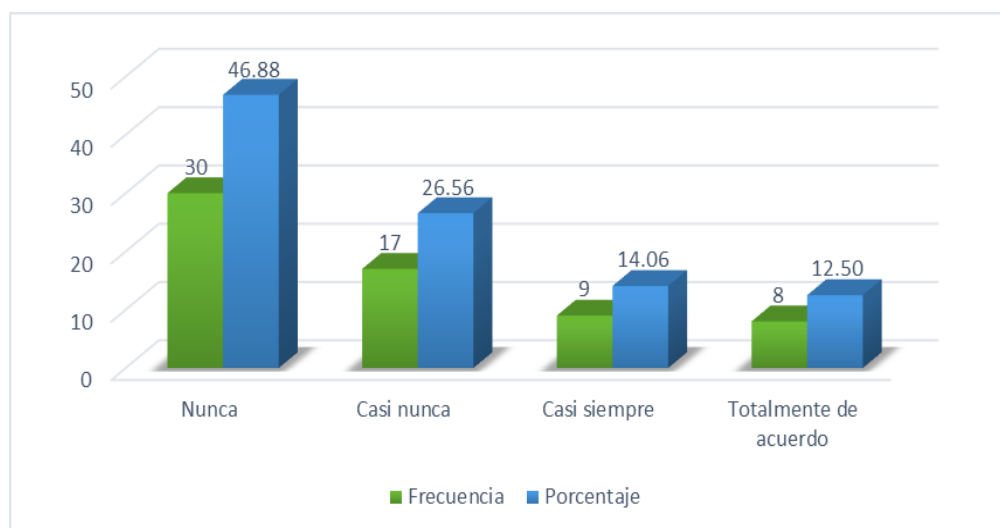
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	30	46.88
Casi nunca	17	26.56
Casi siempre	9	14.06
Totalmente de acuerdo	8	12.50
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 8

Los directivos de la a entidad garantizan el pago oportuno de las cuentas por pagar comerciales -terceros



Nota: Datos procesados a partir de la información recaba de las empresas.

Comentario:

De la tabla ocho se advierte que el 46.88% de los gerentes y/o contadores manifestaron que nunca los directivos de la entidad garantizan el pago oportuno de las cuentas por pagar comerciales -terceros; el 29.56% consideraron casi nunca; el 14.06% expresaron que casi siempre; y el 12.50% respondieron estar totalmente de acuerdo.

3.3. Identificar las políticas de gestión de ingresos por ventas de las empresas comerciales de Independencia.

Tabla 9.

La empresa tiene información suficiente como para controlar la cartera de clientes

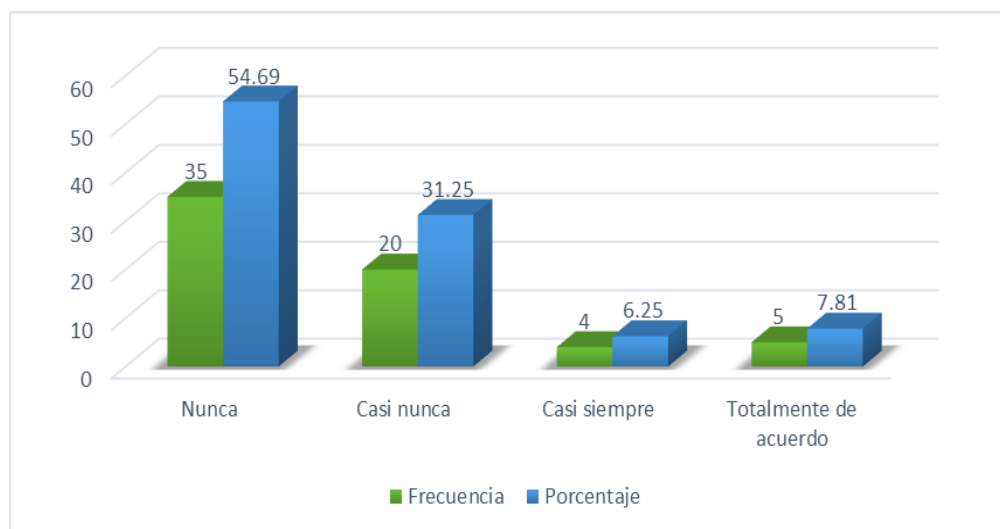
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	35	54.69
Casi nunca	20	31.25
Casi siempre	4	6.25
Totalmente de acuerdo	5	7.81
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 9

La empresa tiene información suficiente como para controlar la cartera de clientes



Nota: Datos procesados a partir de la información recabada de las empresas.

Comentario:

Los resultados de la tabla nueve se tiene que el 54.69% de los gerentes y/o contadores respondieron que nunca la empresa tiene información suficiente como para controlar la cartera de clientes; el 31.25% expresó que casi nunca; el 7.81% respondió estar totalmente de acuerdo; y el 6.25% dijo casi siempre.

Tabla 10.

La empresa aplica políticas de ventas para atraer clientes potenciales

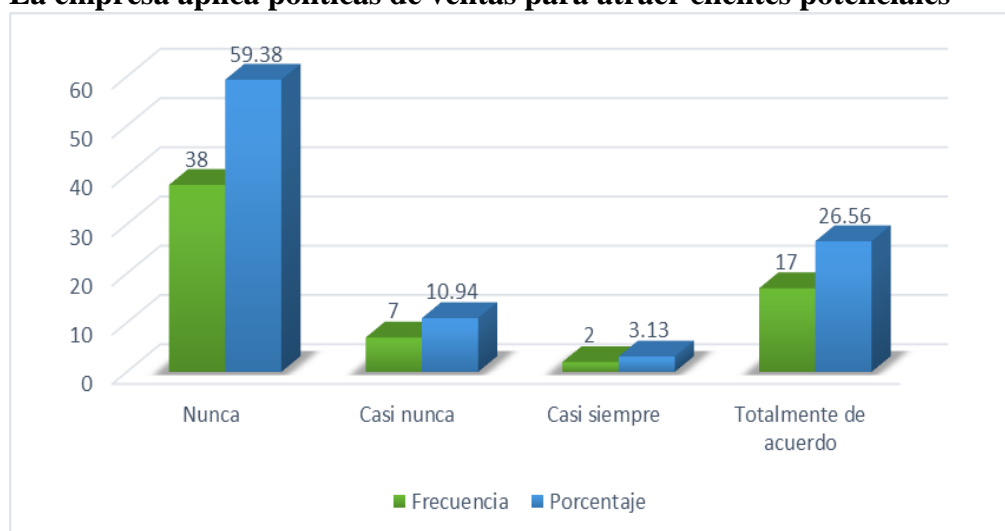
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	38	59.38
Casi nunca	7	10.94
Casi siempre	2	3.13
Totalmente de acuerdo	17	26.56
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 10

La empresa aplica políticas de ventas para atraer clientes potenciales



Nota: Datos procesados a partir de la información recaba de las empresas.

Comentario:

Los resultados de la tabla diez revelan que el 59.38% de los gerentes y/o contadores manifestaron que nunca la empresa aplica políticas de ventas para atraer clientes potenciales; el 26.56% consideró estar totalmente de acuerdo; el 10.94% expresó casi nunca; y el 3.13% consideró casi siempre.

Tabla 11.

La empresa aplica criterios técnicos para otorgar descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos, y concedidos

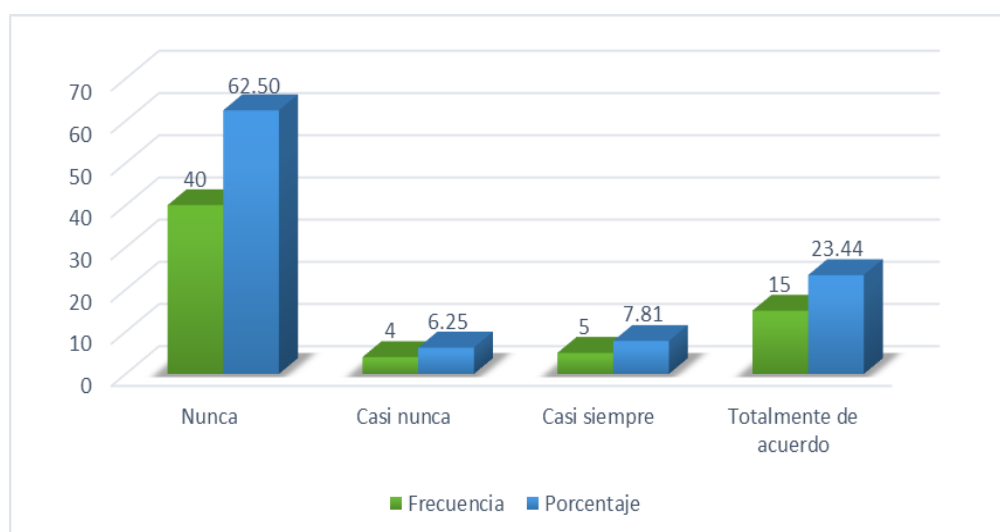
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	40	62.50
Casi nunca	4	6.25
Casi siempre	5	7.81
Totalmente de acuerdo	15	23.44
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 11

La empresa aplica criterios técnicos para otorgar descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos, y concedidos



Nota: Datos procesados a partir de la información recaba de las empresas.

Comentario:

Los datos de la tabla once revelan que el 62.50% de los gerentes y/o contadores consideraron que la empresa aplica criterios técnicos para otorgar descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos, y concedidos; el 23.44% respondió estar totalmente de acuerdo; el 7.81% consideró casi siempre; y el 6.25% manifestó casi nunca.

Tabla 12.

La organización aplica directivas para identificar y explotar otras fuentes de ingresos de gestión

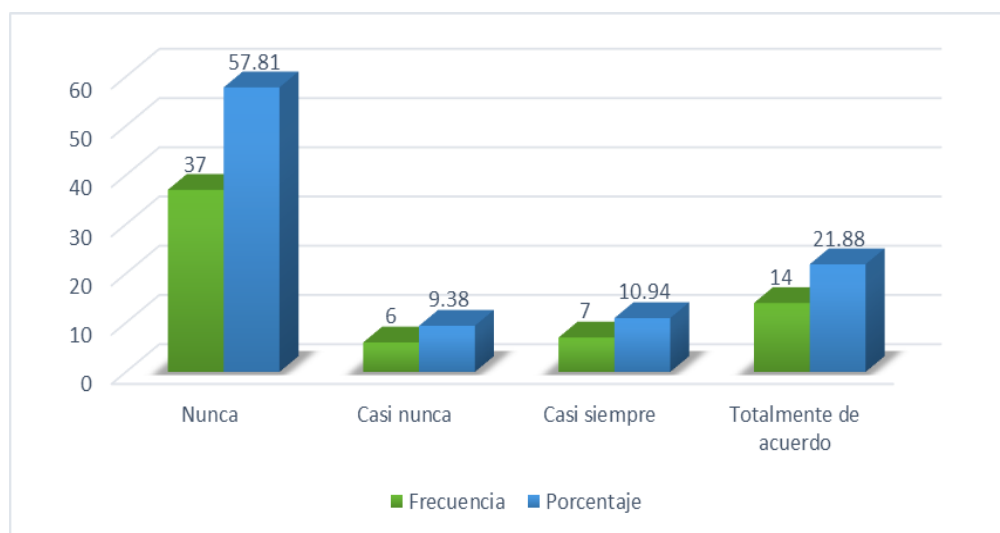
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	37	57.81
Casi nunca	6	9.38
Casi siempre	7	10.94
Totalmente de acuerdo	14	21.88
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 12

La organización aplica directivas para identificar y explotar otras fuentes de ingresos de gestión



Nota: Datos procesados a partir de la información recabada de las empresas.

Comentario:

La información señalada en la tabla doce refleja que el 57.81% de los encuestados expresaron que la organización aplica directivas para identificar y explotar otras fuentes de ingresos de gestión; el 21.88% respondió estar totalmente de acuerdo; el 10.94% manifestó casi siempre; y el 9.38% consideró casi nunca.

3.4. Referir las primordiales peculiaridades de las directivas de costos y gastos de las empresas comerciales de Independencia, 2019.

Tabla 13.

La empresa determina adecuadamente los costos de ventas a fin de calcular el margen de utilidad

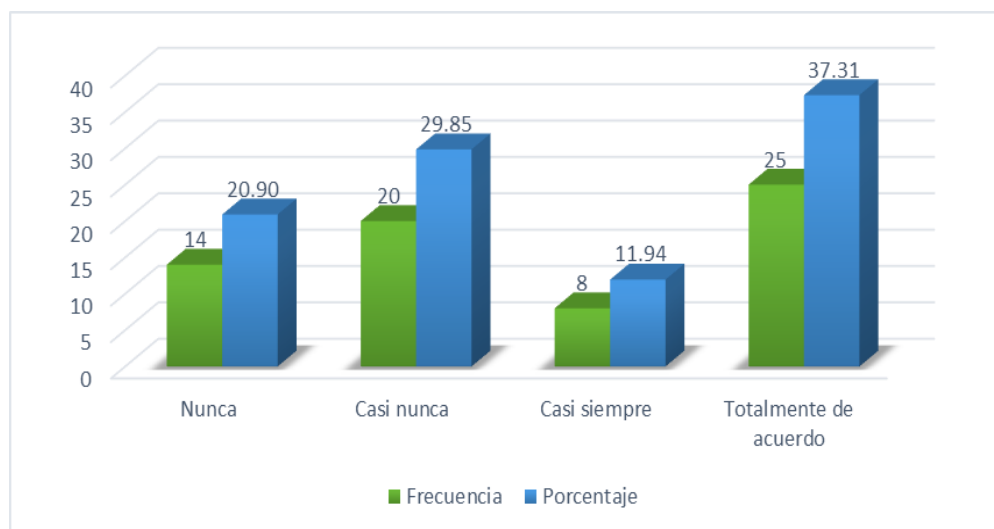
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	14	20.90
Casi nunca	20	29.85
Casi siempre	8	11.94
Totalmente de acuerdo	25	37.31
Total	67	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 13

La empresa determina adecuadamente los costos de ventas a fin de calcular el margen de utilidad



Nota: Datos procesados a partir de la información recaba de las empresas.

Comentario:

Las impresiones señaladas en la tabla trece advierten que el 37.31% de los gerentes y/o contadores manifestaron estar totalmente de acuerdo que la empresa determina adecuadamente los costos de ventas a fin de calcular el margen de utilidad; el 29.85% consideró casi nunca; el 20.90% explicó que nunca; y el 11.94% explicó que casi siempre.

Tabla 14.

Los gastos de administración de la empresa tienen relación con sus fines y son menores a los ingresos totales

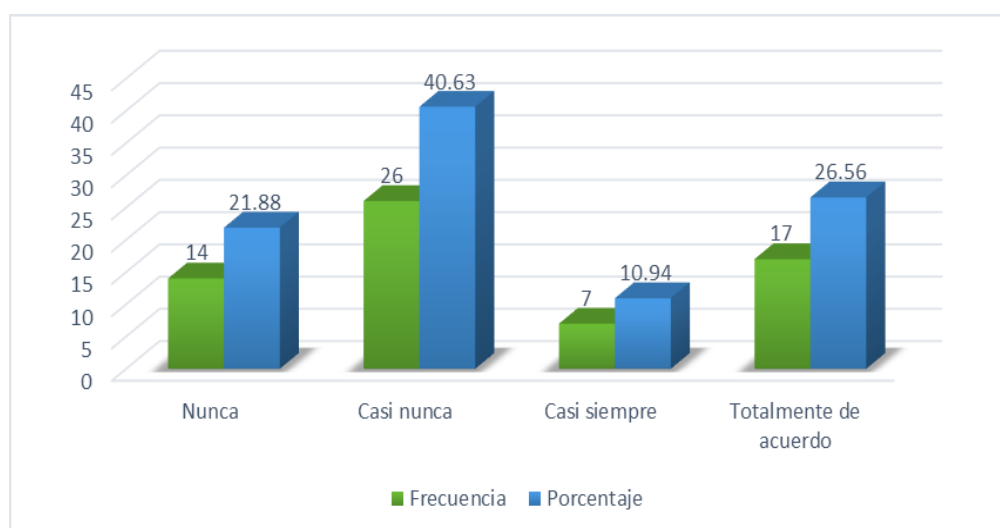
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	14	21.88
Casi nunca	26	40.63
Casi siempre	7	10.94
Totalmente de acuerdo	17	26.56
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 14

Los gastos de administración de la empresa tienen relación con sus fines y son menores a los ingresos totales



Nota: Datos procesados a partir de la información recabada de las empresas.

Comentario:

De conformidad con los datos de la tabla catorce el 40.63% de los encuestados dijeron que casi siempre los gastos de administración de la empresa tienen relación con sus fines y son menores a los ingresos totales; el 26.56% respondió estar totalmente de acuerdo; el 21.88% manifestó que nunca; y el 10.94% expresó que casi siempre.

Tabla 15.

Los gastos de ventas de la empresa tienen relación con sus fines

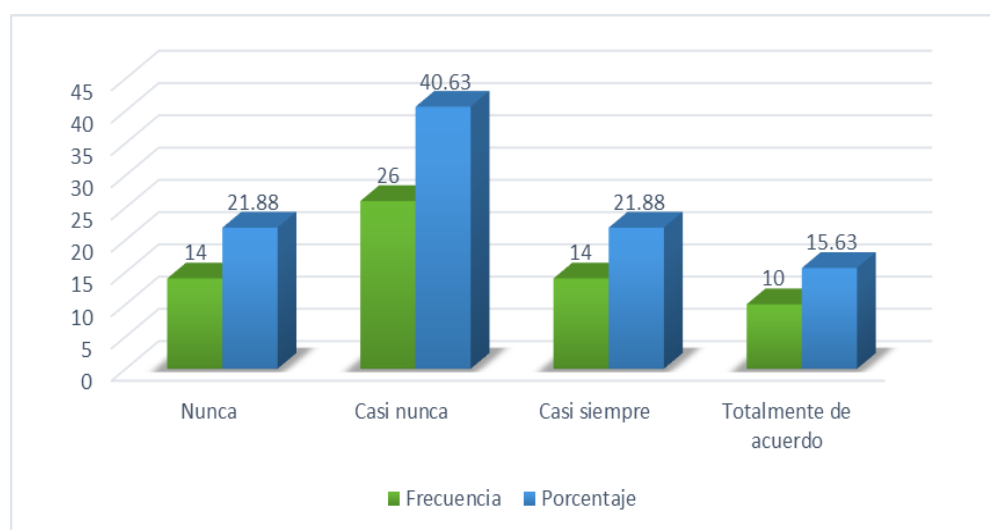
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	14	21.88
Casi nunca	26	40.63
Casi siempre	14	21.88
Totalmente de acuerdo	10	15.63
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 15

Los gastos de ventas de la empresa tienen relación con sus fines



Nota: Datos procesados a partir de la información recaba de las empresas.

Comentario:

De conformidad con la tabla quince se tiene que el 40.63% de los encuestados respondieron que casi nunca los gastos de ventas de la empresa tienen relación con sus fines; el 21.88% manifestó que nunca; el 21.88% expresó que casi nunca; y el 15.63% consideró estar totalmente de acuerdo.

Tabla 16.

La empresa obtuvo préstamos del sistema financiero a fin de adquirir mercaderías y paga altas tasas de interés

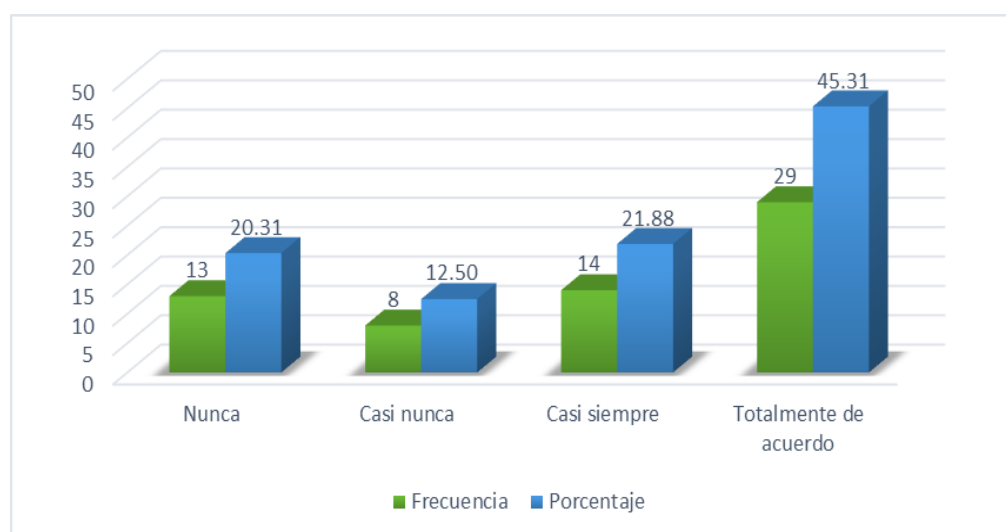
Ítem	Frecuencia	%
Nunca	13	20.31
Casi nunca	8	12.50
Casi siempre	14	21.88
Totalmente de acuerdo	29	45.31
Total	64	100.00

Fuente: Gerentes y/o administradores de las empresas.

Elaborado por: Investigador.

Figura 16

La empresa obtuvo préstamos del sistema financiero a fin de adquirir mercaderías y paga altas tasas de interés



Nota: Datos procesados a partir de la información recabada de las empresas.

Comentario:

Según la tabla dieciséis el 45.31% de los gerentes y/o contadores manifestaron estar totalmente de acuerdo que la empresa obtuvo préstamos del sistema financiero a fin de adquirir mercaderías y paga altas tasas de interés; el 21.88% consideró que casi siempre; el 20.31% respondió que nunca; y el 12.50% explicó que casi nunca.

3.5. Prueba de la hipótesis de investigación

Para tal efecto se tomó en cuenta los criterios siguientes:

Significancia para medir la relación:

$$\alpha = 0,05$$

Fórmula:

$$X^2 = \sum_{i=1}^f \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} \rightarrow X^2$$

Nota:

f = quiere decir, número de filas

c = quiere decir, número de columnas

o_{ij} = quiere decir, frecuencias observables

e_{ij} = quiere decir, frecuencias esperadas

Entonces:

Si $p \leq 0.05$: consecuentemente, se rechaza la hipótesis H_0

Si $p > 0.05$: consecuentemente, se acepta la hipótesis H_1

Supuestos para contrastar la hipótesis:

H_0 : La gestión del capital de trabajo no incide significativamente en la rentabilidad de las empresas comerciales de Independencia, 2019.

H_1 : La gestión del capital de trabajo incide significativamente en la rentabilidad de las empresas comerciales de Independencia, 2019.

Tabla 17**Prueba de chi-cuadrado**

		Gestión del capital	Rentabilidad	
Rho de Spearman	Gestión del capital	Factor de correlación	1,000	,931**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	64	64
	Rentabilidad	Factor de correlación	,931**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	64	64

Disposición

De la tabla se infiere que para un nivel del 1%, existe relación entre la gestión de capital y la rentabilidad, en consecuencia, se corrobora que estadísticamente la muestra es significativa; lo que demuestra que existe una relación significativa directa ($\rho = 0.931$, $p = .000$) de dimensión sólida; o sea, cuanto mayor es la gestión del capital, en la misma proporción prospera el nivel de la rentabilidad.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

4.1. Descripción de las principales características de la gestión de activos corrientes de las empresas comerciales de Independencia.

Para Nubox, (2018), el activo corriente es la relación de derechos que tiene la organización, expresado en términos monetarios, entre otros pueden ser bienes raíces, vehículos, derechos de marca, patentes, cuentas por cobrar, etcétera, criterio que debió de aplicarse en las empresas estudiadas; sin embargo, según las tablas n.º 1, 2, 3 y 4 el 35.94% de los encuestados señalaron que nunca la empresa implementó políticas de gestión de activos corrientes; el 42.19% expresó que nunca la empresa aplica directrices que garanticen el flujo de efectivo y equivalente de efectivo para atender las necesidades de corto plazo; el 46.88% consideró que nunca los directivos de la entidad implementan políticas de cuentas por cobrar a fin de controlar la incobrabilidad; y el 51.56% manifestó que nunca a fin de administrar eficientemente los inventarios, la empresa utiliza métodos de valuación; por ende, se advierte que los resultados y las teorías son diferentes, lo que implica que la gestión de activos es deficiente por tanto limita que la entidad disponga de activos corrientes suficientes para atender sus necesidades; del mismo modo, estadísticamente se confirma que las variables de investigación se relacionan entre sí, consecuentemente, se demuestra que la descripción adecuada de los activos corrientes se vinculan con la rentabilidad.

4.2. Análisis de las principales características de la gestión de pasivos corrientes de las empresas comerciales de Independencia.

Según Polo y Arrieta (2015), el pasivo corriente es la obligación que las empresas deben cancelar en un plazo igual o inferior a un año, con el pasivo por lo general se financia el capital de trabajo que requiere la empresa para operar y lograr sus objetivos, por lo que la empresa debe administrar muy bien los pasivos; aspecto que no tiene relación con la realidad, toda vez que

los resultados de las tablas n.º 5, 6, 7 y 8 refieren que el 54.69% de los gerentes y/o contadores expresaron que casi nunca la empresa implementa políticas de gestión de pasivos corrientes; el 31.25% consideró que nunca la empresa aplica directivas que le permitan controlar el pago de los tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y salud por pagar; el 40.63% respondió que nunca la empresa paga oportunamente las remuneraciones y participaciones por pagar; y el 46.88% expresó que nunca los directivos de la entidad garantizan el pago oportuno de las cuentas por pagar comerciales -terceros; lo que advierte que las empresas no conocen las características de la gestión de pasivos, lo que significa que tienen pasivos no pagados en los plazos pactados; complementariamente, los resultados estadísticos revelan que las variables se relacionan significativamente, en consecuencia, se tiene que la gestión de los pasivos se relacionan con la rentabilidad.

4.3. Identificación de las políticas de gestión de ingresos por ventas de las empresas comerciales de Independencia.

Peña (2015), sostiene que implementar políticas de manejo de ingresos resultan necesarios para garantizar el flujo de ingresos derivadas de las ventas por la prestación de servicios o venta de bienes que son objeto del negocio, incluidos los realizados por subcontratación; lo que no es concordante con los resultados de las tablas n.º 9, 10, 11 y 12 el 54.69% de los gerentes y/o contadores respondieron que nunca la empresa tiene información suficiente como para controlar la cartera de clientes; el 59.38% manifestó que nunca la empresa aplica políticas de ventas para captar clientes que estén dispuestos a pagar por el servicio y/o producto ofrecido; el 62.50% de consideró que la empresa aplica criterios técnicos para otorgar descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos, y concedidos; y el 57.81% expresó que la organización aplica directivas para identificar y explotar otras fuentes de ingresos de gestión; del análisis estadístico se tiene que la

variable gestión de ingresos se relaciona con la variable rentabilidad, en consecuencia se corrobora que las variables se relacionan.

4.4. Descripción de las principales características de las directivas de costos y gastos de las empresas comerciales de Independencia.

Para Freitas (2015), el costo y gasto no significan lo mismo y eso se refleja en el presupuesto y la contabilidad de las organizaciones, el costo es el desembolso que se hace a causa de la fabricación de productos o la prestación de servicios, por otro lado, el gasto es el dinero que la empresa tiene que desembolsar para llevar a cabo su actividad; directrices que no están siendo tomados en cuenta por las empresas, toda vez que las tablas 13, 14, 15 y 16 advierten que el 37.31% de los gerentes y/o contadores manifestaron estar totalmente de acuerdo que la empresa determina adecuadamente los costos de ventas a fin de calcular el margen de utilidad; el 40.63% dijo que casi siempre los gastos de administración de la empresa tienen relación con sus fines y son menores a los ingresos totales; el 40.63% respondió que casi nunca los gastos de ventas de la empresa tienen relación con sus fines; y el 45.31% manifestó estar totalmente de acuerdo que la empresa obtuvo préstamos del sistema financiero a fin de adquirir mercaderías y paga altas tasas de interés; complementariamente del análisis estadístico se tiene que las variables se relacionan de manera importante, por ende se confirma que los costos y gastos se relacionan con la rentabilidad.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- De la descripción de las principales características de la gestión de activos corrientes de las empresas comerciales de Independencia, se advierte que éstas aún no fueron debidamente definidas, lo que no les permite asegurar la generación de efectivo, lo que fue corroborado con la información precisada en las tablas 2 y 4 toda vez que el 42.19% de los encuestados expresaron que nunca la empresa aplica directrices que garanticen el flujo de efectivo y equivalente de efectivo para atender las necesidades de corto plazo; y el 51.56% manifestó que nunca a fin de administrar eficientemente los inventarios, la empresa utiliza métodos de valuación; lo que afecta a la empresa administrar eficientemente sus activos corrientes, en consecuencia se afirma que existe relación entre las variables de investigación.
- Analizado las principales características de la gestión de los pasivos corrientes de las empresas comerciales de Independencia, se tiene que las empresas no poseen políticas para el manejo de sus pasivos, consecuentemente se incrementan las obligaciones pendientes de pago, lo que es concordante con los resultados de las tablas 5 y 8, toda vez que el 54.69% de los gerentes y/o contadores expresaron que casi nunca la empresa implementa políticas de gestión de pasivos corrientes; y el 46.88% expresó que nunca los directivos de la entidad garantizan el pago oportuno de las cuentas por pagar comerciales - terceros; lo que corrobora que la gestión de pasivos corrientes se relacionan con la rentabilidad.
- Identificado las políticas de gestión de ingresos por ventas de las empresas comerciales de Independencia, se advierte que estas no se han implementado, por tanto, no existe control sobre las ventas al crédito, no conocen la cartera de clientes y otros, lo que es confirmado con la información de las tablas 10 y 11 toda vez que el 59.38% de los encuestados

manifestó que nunca la empresa aplica políticas de ventas para captar clientes que estén dispuestos a pagar por el servicio y/o producto ofrecido; y el 62.50% de consideró que la empresa no aplica criterios técnicos para otorgar descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos, y concedidos; consecuentemente, se establece que las variables de estudio se conectan.

- De la descripción de las principales características de las directivas de costos y gastos de las empresas comerciales de Independencia, se infiere que no existen directivas de éstos y menos cuentan con información que los permita administrarlo eficientemente, lo que fue confirmado con las tablas 14 y 16, toda vez que el 40.63% dijo que casi siempre los gastos de administración de la empresa tienen relación con sus fines y son menores a los ingresos totales; y el 45.31% manifestó estar totalmente de acuerdo que la empresa obtuvo préstamos del sistema financiero a fin de adquirir mercaderías y paga altas tasas de interés, consiguientemente, las variables materia de estudio se corresponden.

5.2. RECOMENDACIONES

- Los directivos de las empresas deberán disponer la elaboración de políticas de gestión de activos lineamientos, especialmente en lo referido en la implementación de directrices que garanticen el flujo de efectivo y equivalente de efectivo para atender las necesidades de corto plazo; así como métodos de valuación a fin de que cuenten con información financiera confiable.
- Formular políticas y manuales de procedimientos para optimizar la gestión de los pasivos corrientes y promover el pago oportuno de las cuentas por pagar comerciales - terceros.
- Implementar políticas de gestión de ventas a efectos de optimizar el flujo de ingresos y controlar las ventas al crédito, para ello deberán aplicar políticas

de ventas para captar clientes que estén dispuestos a pagar por el servicio y/o producto ofrecido, así como y aplicar criterios técnicos para que otorguen descuentos, rebajas y bonificaciones tanto obtenidos como concedidos.

CAPÍTULO VI: AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi alma mater Universidad San Pedro – Filial Huaraz, por haberme aceptado ser parte de ella. Así también a los diferentes docentes que me brindaron sus conocimientos y su apoyo constante para seguir adelante día a día.

Agradezco también a mi Asesor de Tesis el Dr. Walter Medrano Acuña, por darme la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento científico, por haber tenido toda la paciencia y guiarnos durante el desarrollo de la tesis.

Finalmente agradezco a todos los que fueron mis compañeros de clase durante todos los niveles de Universidad, ya que gracias al compañerismo, amistad sincera, apoyo moral y mis ganas de cumplir un objetivo en mi carrera profesional.

DEDICATORIA

Al creador de todas las cosas, el que ha cuidado de nosotros en momentos difíciles, más aún en esta situación que estamos viviendo en todo el mundo. Gracias Dios por cuidar y tener bien de salud a mi familia.

El presente proyecto está dedicado a mis padres Cupertino y Amanda, quienes son mi motor y motivo de mis días. Mi hija Sophia, mi hermano Henry por alentarme para no rendirme, ser una persona de bien en todos los aspectos de la vida.

A toda mi familia por depositar su confianza y demostrarles que cuando uno se propone algo en la vida lo puede cumplir con mucho esfuerzo y pundonor.

CAPÍTULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta. (2018). *Rentabilidad*. México: McGraw - Hill.
- Alberca, J. Rodríguez, G. (2014). Incremento de rentabilidad en la empresa el Carrete.
- Arias, J. (2016). *Activo corriente*. Bogotá: Los andes.
- Briceño, G. (Febrero de 2015). *Pasivo corriente*. Obtenido de <https://www.euston96.com/pasivo-corriente/>
- Calderón, A. (11 de Noviembre de 2017). *Definición de ventas vs. ingresos*. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com/definicion-de-ventas-vs-ingresos-5870.html>
- Carrasco, H. (5 de Junio de 2017). *Costos y gastos*. Obtenido de <https://slideplayer.es/slide/1688790/>
- Castellano, Y. (2015). *Análisis del capital de trabajo desde la perspectiva de la rentabilidad riesgo en las empresas constructoras del Municipio Valera*. Trujillo.
- Espinoza, D. (2016). *La importancia de una buena gestión del capital de trabajo*. Mérida: Venus.
- Freitas, B. (Abril de 2015). *Cuál es la diferencia entre costo y gasto y cómo se refleja en la contabilidad de tu empresa*. Obtenido de <https://www.gestion.org/diferencia-entre-costo-y-gasto/>
- García, I. (18 de Mayo de 2018). *Definicion de gastos*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/gasto>
- Gerencie. (25 de Abril de 2018). *Diferencia entre costo y gasto*. <https://www.gerencie.com/diferencia-entre-costo-y-gasto.html>
- Gil, S. (2015). *Ingresos*. Madrid: Gaspa S.A.
- Gitman y Zutter. (2 de Agosto de 2017). *Administración de capital de trabajo*. Obtenido de <http://bibliotecas.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/6466/COhualkv.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Gitman y Zutter. (Enero de 2018). *Activo corriente*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/16389/1/T-UCE-0005-CEC-064.pdf>
- Herrera, V. (2019). *Gestión del capital de trabajo*. Lima: San Marcos.
- Hunger. (Abril de 2015). *Ingreso por venta*. Obtenido de Fuente: <https://concepto.de/ingreso-2/#ixzz6EKVWclzl>
- Jenny, A. (2015). *Administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la fábrica de aluminios hércules*. Ambato.
- Julián Pérez Porto y María Merino. (2015). *Definición.de*. Obtenido de <https://definicion.de/presupuesto-publico/>
- Kojima, A. (2019). *Qué es la rentabilidad y cómo calcularla*. San Juan: ECOE.
- Llorente, J. (21 de Abril de 2017). *Pasivo corriente*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/pasivo-corriente.html>
- Nubox. (28 de Marzo de 2018). *Qué es un activo corriente*. <https://blog.nubox.com/que-es-un-activo-corriente>
- Pérez, L. (2017). *Gestión del capital de trabajo y su efecto financiero en las empresas del sector interprovincial de pasajeros del distrito de Trujillo período 2015*. Trujillo.
- Polo y Arrieta. (Agosto de 2015). *Pasivo corriente*. Obtenido de <http://positorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/162/1045724452-%201045667864.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ramón. (Junio de 2015). *Qué es un activo corriente*. Guayaquil: Santas.
- Rodríguez. D. (2015). *Administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Consorcio Roga S.A.C. Trujillo 2011-2012*. Trujillo.
- Rotstein, Esandi, Barco y Briozzo. (2017). *El capital de trabajo y su efecto en la gestión financiera de una empresa comercializadora de prendas de vestir -caso empresa palacio eirl arequipa 2016*. Arequipa.
- Segura, M. (2015). *El capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Central Car S.A. Chevrolet de la ciudad de Ambato, periodo 2011*. Ambato.

- Sevilla, A. (Junio de 2016). *Rentabilidad*. Obtenido de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad/>
- Silvera, J. (Octubre de 2016). *Activo corriente*. Obtenido de https://www.academia.edu/37047465/Monografia_Final_de_Contabilidad
- Vélez. (Mayo de 2015). *Pasivo corriente*. Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/pasivo-corriente>
- Villareal. (2018). *Administración del capital de trabajo*. Barcelona: Viniu.

CAPÍTULO VIII: ANEXOS Y APÉNDICES

8.1. Matriz de consistencia.

Título: capital de trabajo y rentabilidad en las empresas comerciales del distrito de Independencia, periodo 2019.

Problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología
<p>Problema general ¿De qué modo incide la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas comerciales de Independencia, 2019?</p>	<p>Objetivo general La Determinar de qué modo incide la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas comerciales de Independencia, 2019.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a. Describir las principales características de la gestión de activos corrientes de las empresas comerciales de Independencia, 2019.</p> <p>b. Analizar las principales características de la gestión de pasivos corrientes de las empresas comerciales de Independencia, 2019.</p> <p>c. Identificar las políticas de gestión de ingresos por ventas de las empresas comerciales de Independencia, 2019.</p> <p>d. Describir las principales características de las directivas de costos y gastos de las empresas comerciales de Independencia, 2019.</p>	<p>Hipótesis general La gestión del capital de trabajo incide significativamente en la rentabilidad de las empresas comerciales de Independencia, 2019.</p>	<p>1. Tipo y diseño de investigación según su carácter, investigación descriptiva; y según el alcance temporal, investigación transversal.</p> <p>2. La población fue de 89 y la muestra de 64 gerentes y/o contadores de las empresas.</p> <p>3. Técnicas e instrumentos de investigación Técnica / Instrumento Encuesta / Cuestionario Análisis documental / Guía de Análisis Documental.</p>

8.2. Operacionalización de las variables.

Objetivo general: determinar de qué modo incide la gestión del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas comerciales de Independencia, 2019.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
X= Gestión del capital de trabajo	Para Espinoza (2016), consiste en planificar, ejecutar y controlar el manejo de los componentes del capital de trabajo y sus adecuados niveles y calidad, es la diferencia entre los activos corrientes como caja, bancos, inversiones a corto plazo y mediano plazo, cuentas por cobrar, inventarios y otros similares con los pasivos circulantes como proveedores de bienes y servicios y créditos a corto.	Según Herrera (2019), es el proceso de administrar los elementos, actividades y personas con miras a conseguir eficiencia y eficacia organizacional, permite conocer los beneficios económico – financieros futuros, orientados a apoyar las acciones correctivas.	X ₁ = Activo corriente	Políticas de gestión de activos	Nominal
				Efectivo y equivalente de efectivo	
				Cuentas por cobrar	
				Inventarios	
			X ₂ = Pasivo corriente	Políticas de gestión de pasivos	
				Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y salud por pagar	
				Remuneraciones y participaciones por pagar	
				Cuentas por pagar comerciales -Terceros	
Y= Rentabilidad	Sevilla (2016), dice que la acción económica en la que se movilizan medios, materiales, recursos humanos y financieros con el objetivo de obtener una serie de resultados; es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado tiempo, es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.	Kojima (2019), dice que son beneficios procedentes de una inversión realizada con anterioridad, es muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de las inversiones, ya que permite conocer la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados.	Y ₁ = Ingresos por ventas	Cartera de clientes	Nominal
				Ventas	
				Descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos y concedidos	
				Otros ingresos de gestión	
			Y ₂ = Costos y gastos	Costo de ventas	
				Gastos de administración	
				Gastos de ventas	
				Gastos financieros	



8.3. Encuesta

Universidad San Pedro

Instrumento de recolección de datos

Cuestionario

Título de la investigación:

Gestión del capital de trabajo y rentabilidad en las empresas comerciales de Independencia, 2019.

Generalidades:

La información se utilizará de manera confidencial y anónima, por lo que se le agradece que su colaboración sea objetiva.

Instrucciones: marcar con un aspa (x) las alternativas que crea pertinente, considerando la siguiente escala de valoración:

0	= Nunca	2	= Casi siempre
1	= Casi nunca	3	= Totalmente de acuerdo

1. Gestión del capital de trabajo

De los siguientes temas marque con un aspa (x) la alternativa que crea conveniente:

1.1. Activo corriente

1	¿La empresa ha implementado políticas de gestión de activos corrientes?	0	1	2	3
---	---	---	---	---	---

2	¿La empresa aplica directrices que garanticen el flujo de efectivo y equivalente de efectivo para atender las necesidades de corto plazo?	0	1	2	3
---	---	---	---	---	---

3	¿Los directivos de la entidad implementan políticas de cuentas por cobrar a fin de controlar su incobrabilidad?	0	1	2	3
---	---	---	---	---	---

4	¿A fin de administrar eficientemente los inventarios, la empresa utiliza métodos de valuación?	0	1	2	3
---	--	---	---	---	---

1.2. Pasivo corriente

5	¿La empresa implementa políticas de gestión de pasivos corrientes?	0	1	2	3
---	--	---	---	---	---

6	¿La empresa aplica directivas que le permiten controlar el pago de los tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y salud por pagar?	0	1	2	3
---	--	---	---	---	---

7	¿La empresa paga oportunamente las remuneraciones y participaciones por pagar?	0	1	2	3
---	--	---	---	---	---

8	¿Los directivos de la a entidad garantizan el pago oportuno de las cuentas por pagar comerciales -terceros?	0	1	2	3
---	---	---	---	---	---

2. Rentabilidad

De los siguientes temas marque con un aspa (x) la alternativa que crea conveniente:

2.1. Ingresos por ventas

9	¿La empresa tiene información suficiente como para controlar la cartera de clientes?	0	1	2	3
---	--	---	---	---	---

10	¿La empresa aplica políticas de ventas para captar clientes que estén dispuestos a pagar por el servicio y/o producto ofrecido?	0	1	2	3
----	---	---	---	---	---

11	¿La empresa aplica criterios técnicos para otorgar descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidos, y concedidos?	0	1	2	3
----	--	---	---	---	---

12	¿La organización aplica directivas para identificar y explotar otras fuentes de ingresos de gestión?	0	1	2	3
----	--	---	---	---	---

2.2. Costos y gastos

13	¿La empresa determina adecuadamente los costos de ventas a fin de calcular el margen de utilidad?	0	1	2	3
----	---	---	---	---	---

14	¿Los gastos de administración de la empresa tienen relación con sus fines y son menores a los ingresos totales?	0	1	2	3
----	---	---	---	---	---

15	¿Los gastos de ventas de la empresa tienen relación con sus fines?	0	1	2	3
----	--	---	---	---	---

16	¿La empresa obtuvo préstamos del sistema financiero a fin de adquirir mercaderías y paga altas tasas de interés?	0	1	2	3
----	--	---	---	---	---