



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Activo corriente y rentabilidad de ventas netas en una empresa
agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, período
2017-2021

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORAS:

Flores Motta, Leydi Soledad (orcid.org/0000-0002-9558-4576)

Ortiz Menacho, Maria Teresa (orcid.org/0000-0002-2161-5931)

ASESOR:

Dr. Espinoza Cruz, Manuel Alberto (orcid.org/0000-0001-8694-8844)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CALLAO — PERÚ

2022

DEDICATORIA

Esta Tesis va dedicada a la memoria de mi padre, mi amada madre, esposo, hijos (motor de vida), hermanos, quienes en conjunto me brindaron su apoyo incondicional e hicieron posible cumplir este hermoso sueño.

Ortiz Menacho, María Teresa

Esta Tesis va dedicada a la memoria de mi hermano, por ser esa luz que guía mi camino, a mis padres, a mis hermanos, que han sido guía para ayudarme a llegar a este punto de mi carrera.

Flores Motta Leydi Soledad

AGRADECIMIENTO

Agradezco al todo poderoso por la vida, salud y guiarme con su luz mi camino.

Dr. Manuel Alberto Espinoza (asesor), agradezco su paciencia y apoyo compartiendo sus conocimientos durante este proceso

Ortiz Menacho, María Teresa

Doy gracias a Dios por ser luz de mi vida y fortaleza en todo momento.

Dr. Manuel Alberto Espinoza (asesor), agradezco su paciencia e incondicional apoyo, sus conocimientos durante este proceso

Flores Motta Leydi Soledad

Índice de contenidos

Índice de tablas.....	v
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	9
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	9
3.2. Variables y operacionalización.....	9
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis.....	10
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	11
3.5. Procedimientos.....	11
3.6. Método de análisis de datos.....	11
3.7. Aspectos éticos.....	12
IV. RESULTADOS.....	14
V. DISCUSIÓN.....	23
VI. CONCLUSIONES.....	27
VII. RECOMENDACIONES.....	28
REFERENCIAS.....	29
ANEXOS.....	

Índice de tablas

Tabla 1: Análisis de los datos de las variables Total activo corriente y Rentabilidad sobre ventas.....	14
Tabla 2: Medidas de tendencia central y medidas de dispersión	15
Tabla 3: Prueba de normalidad con Shapiro-Wilk para las variables Activo corriente y Rentabilidad de las ventas.....	17
Tabla 4: Pruebas de correlación.....	18
Tabla 5: Prueba de correlación de hipótesis general	19
Tabla 6: Prueba de correlación de hipótesis específica 1	21
Tabla 7: Prueba de correlación de hipótesis específica 2	22

RESUMEN

Esta investigación de tesis tuvo el objetivo, conocer qué relación existe entre las variables del activo corriente y la rentabilidad de las ventas netas en una compañía agroindustrial que se encuentra registrada en la B.V de lima (periodo 2017-2021)- Se utilizó para el estudio de esta investigación la metodología aplicada, descriptiva y correlacional. La población está representada por todos los reportes financieros de la entidad estudiada, la muestra correspondiente a los estados financieros que han sido publicados de los últimos 05 periodos 2017-2021, y el muestreo fue no aleatorio, se obtuvo de manera intencional, el cual se buscó información actualizada de los informes financieros, de fuente confiable, validadas por auditores externos, se aplicó la técnica del análisis documental, como instrumento de estudio se empleó la ficha de investigación, los resultados señalaron que, las dos variables guardan relación ya $p \text{ valor} = 0.037 < 0.05$, se rechaza la hipótesis nula H_0 . Por lo tanto, la relación el activo corriente y la rentabilidad de las ventas netas es significativa, para una empresa agroindustrial registrada en la B.V.L durante el 2017-2021.

De igual modo, el coeficiente de correlación de Spearman = 0,900, por lo que se determina que la relación es positiva y muy fuerte.

Palabras claves: Rentabilidad de las Ventas Netas, Activo Corriente, Cuentas por Cobrar.

ABSTRACT

This thesis research had the objective, to know what relationship exists between the variables of current assets and the profitability of net sales in an agro-industrial company that is registered in the B.V of Lima (period 2017-2021)- It was used for the study of this research the applied, descriptive and correlational methodology. The population is represented by all the financial reports of the entity studied, the sample corresponding to the financial statements that have been published for the last 05 periods 2017-2021, and the sampling was non-random, it was obtained intentionally, which was searched for updated information on the financial reports, from a reliable source, validated by external auditors, the documentary analysis technique was applied, the research file was used as a study instrument, the results indicated that the two variables are related and $p \text{ value} = 0.037 < 0.05$, the null hypothesis H_0 is rejected. Therefore, the relationship between current assets and profitability of net sales is significant, for an agribusiness company registered in the B.V.L during 2017-2021.

Similarly, the Spearman correlation coefficient = 0.900, so the relationship is found to be positive and very strong.

Keywords: Profitability of Net Sales, Current Assets , Accounts Receivable.

I. INTRODUCCIÓN

Realidad problemática: La correcta interpretación de los reportes financieros represento una importante herramienta para los que dirigen (directivos) las empresas, lo que hizo posible la evaluación de la situación financiera, para realizar acciones inmediatas y hacer los reajustes necesarios, donde la gestión del activo corriente tuvo una mayor importancia. Altuve (2014) citó al activo corriente donde encontró diferencia con pasivo corriente, por lo que presento un costo de capital. Asimismo, el activo corriente respondió a la rentabilidad, es decir se generó y guardo una proporción por encima del costo de oportunidad del activo corriente. Dentro del activo corriente las cuentas que presentaron gran importancia son las cuentas por cobrar.

Precisamente en el caso de las empresas agroindustriales donde las cuentas por cobrar reflejaron una gran importancia, por la se generaron principalmente por ventas a nivel nacional, sin embargo, la empresa realizo sus ventas mayormente en efectivo, por lo que esto minimizo el riesgo crediticio.

Sin duda el Covid- 19 ocasiono un gran impacto en la rentabilidad en las diferentes actividades empresariales. En el caso de las agroindustriales, pertenecieron a un sector muy representativo en la economía peruana, y al verse afectada su producción nacional también impacto en su rentabilidad. Sin embargo, algunas empresas lograron reponerse a esta situación.

Es por ello, que nació el interés por investigar los reportes financieros de una empresa agroindustrial, para ello se recopilo informaciones auditadas sobre los estados financieros publicados en la B.V. L, se comparó con otras empresas del mismo sector, durante los años 2020-2021. También presento una mayor recuperación después de la crisis por el coronavirus, superando hasta 8 veces en beneficios netos en el periodo 2020. Por este motivo nació el interés de analizar la gestión de sus activos corrientes y como está tuvo relación en la rentabilidad sobre ventas en los años 2017- 2021. (Valdivia, 2021).

Por este motivo, se presentó el siguiente problema general:

¿Qué relación tiene el activo corriente con la rentabilidad de las ventas netas, de una empresa agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021?

Mencionamos los problemas específicos:

- ¿Qué relación tiene el activo corriente con las ventas netas, en una empresa agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, periodos 2017-2021?
- ¿Qué relación tiene el activo corriente con la utilidad neta, en una empresa agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, período 2017-2021?

Según Hernández (et al ,2018) la **investigación se justificó de manera:**

- Teórica: Se estudió dos variables importantes como el activo corriente y la rentabilidad sobre ventas, en base a la revisión de antecedentes y bibliografía.
- Práctica: A través de análisis y los resultados obtenidos, la empresa agro industrial pudo aplicar estrategias en el área financiera sobre el control de sus activos y la gestión de sus ventas.
- Social: Es importante, ya que se permitió que las empresas del sector agroindustrial tomaron en cuenta este análisis, sus beneficios y aplicarlos respectivamente en sus empresas.
- *Metodologías:* Se compartió información de fuentes secundarias auditadas y publicadas, los cuales se encuentran registrada en la en páginas web de e (Superintendencia del Mercado de Valores – SMV; y, SBS) por tal motivo se aplicó, la valoración, ejecución, la no experimentación y el nivel de correlación simple. Así también mostro la totalidad de los estados financieros auditados en los últimos cinco años, el muestreo no fue probabilístico, las técnicas e instrumentos que se utilizaron fueron fichas de investigación, documentales analizados, los indicadores fueron acreditados y respaldas por auditores de empresas prestigiosos reconocidas.

Por otro lado, se planteó como objetivos generales y específicos lo siguientes:

Los objetivos generales

Determinar la relación que existe entre activo corriente y la rentabilidad sobre ventas netas, de una empresa agroindustrial de la Bolsa de Valores, durante los años 2017-2021.

Y como objetivos específicos se plantea lo siguiente:

- Determinar la relación que existe entre el activo corriente con las ventas netas, en una empresa agro industrial de la Bolsa de Valores, durante los periodos 2017-2021.
- Determinar la relación que existe entre del activo corriente con la utilidad neta, en una empresa agroindustrial registrada de la Bolsa de Valores, durante los periodos 2017-2021.

Frente a la pregunta planteada se propone la siguiente hipótesis general:

El activo corriente y la rentabilidad sobre ventas netas, de una empresa agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores en el período 2017-2021, tienen una relación significativa.

Y como hipótesis específicas se proponen las siguientes:

- El activo corriente y las ventas neta, en una empresa agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores en los periodos 2017-2021, tienen una relación significativa.
- El activo corriente y la utilidad netas, en una empresa agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores en los años 2017-2021, tienen una relación significativa.

II. MARCO TEÓRICO

Se revisaron estudios relacionados al trabajo de investigación correspondiente a las variables estudiadas. En cuanto a las variables de **activos corrientes y rentabilidad de las ventas netas** se mencionaron las siguientes investigaciones.

Lizano (et al, 2010), en su investigación sobre el activo corriente señaló cómo se dio en la repercusión de la rentabilidad de una empresa de suministros industriales durante el año 2010, donde tuvo como objetivo evaluar el activo corriente y la rentabilidad de la empresa en el segundo periodo de ese año. La investigación fue descriptiva y explicativa, se utilizaron los métodos inductivo, deductivo y sintético. Para la selección de información, la técnica empleada fue una encuesta a través de un cuestionario aplicado 92 personas. Asimismo, se obtuvo como resultado un deficiente manejo y control de esta variable (activo corriente) y esta a su vez tendrá un efecto negativo sobre la rentabilidad de la empresa. Además de que no se determinaron porcentajes de rentabilidad en la entidad por lo que esto influyo en las decisiones tomadas.

Angueta (et al, 2014), en su investigación, cita la repercusión que tiene las cuentas por cobrar en la rentabilidad, es por ello que se tomó como muestra a una cooperativa de Ahorro y Créditos, durante el 2012, con la finalidad de identificar el resultado de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la entidad. La investigación utilizo un método inductivo, deductivo, descriptivo y presenta un nivel exploratorio. La técnica que sirvió para la recopilación fue la entrevista y el análisis documental la muestra aplicada que está conformada por 55 créditos otorgados. De esta evaluación se dio como resultado que la empresa tiene un rendimiento financiero bajo, debido al tratamiento contable que presenta la organización.

Mamani (et al,2008), en su estudio a una empresa textil, tuvo como finalidad investigar como el activo corriente influye de manera positiva con la rentabilidad y como estas se relacionan entre sí, en el año 2018. Metodológicamente el estudio de investigación, de nivel correlacional la información se basó en un diseño no experimental. Se tomó como muestra a los colaboradores de la sede principal de chorrillos de la empresa, para lo cual recabaron datos donde emplearon un cuestionario que consistía en 19 preguntas aprobadas por expertos, adicionalmente

estas, se dieron a través de entrevistas. Como resultado obtenido existe relación entre estas dos variables, de modo que es necesario que los elementos del activo se administren de manera competente para generar una mayor utilidad o efectivo dentro de la empresa.

Asimismo, la siguiente investigación fue relacionada solo con la variable de **rentabilidad** de las ventas.

Gutiérrez (2018), durante su investigación de dos variables (solventia y rentabilidad) de las empresas agroindustriales durante los periodos (2015-2018) que se encontraron registradas en la BVL, cuya finalidad fue determinar qué relación guardaban estas dos variables. Este estudio se trató de una investigación aplicada, diseño no experimental. También presento un enfoque cuantitativo y nivel descriptivo. Para la recopilación de información se utilizó 19 empresas registrada en la BVL, con el resultado obtenido, el autor llegó a la conclusión de que la solventia y rentabilidad en las empresas agroindustriales tomadas como muestra, no guardaron relación entre estas dos variables. De la misma manera el endeudamiento patrimonial no tuvo relación alguna con la rentabilidad financiera ni con la rentabilidad económica.

Adicionalmente, en esta investigación se analizó una de las **dimensiones del activo corriente con la rentabilidad de las ventas netas**

Cisneros (2021), para su investigación tomo como muestra de estudio una empresa textil, situada en San Juan de Lurigancho los periodos (2017-2020) tuvieron la finalidad de determinar qué relación tienen las cuentas por cobrar con la rentabilidad. Esta investigación presento un planteamiento cuantitativo de nivel correlacional. Así también, el estudio estuvo basado en un procedimiento no experimental. En esta muestra estuvo considerado los reportes financieros de la empresa. Así mismo se realizó un análisis documental aplicando una ficha de recopilación de datos. Por último, se llegó a la conclusión que existió una correlación significativa de la rotación de cuentas por cobrar y el retorno sobre activos totales, así como también el retorno sobre patrimonio neto.

Por otro lado, en una investigación de Indonesia, indicaron que el índice de rentabilidad de una empresa en el sector automotriz que cotiza en la bolsa de

valores guarda relación con la rotación de efectivo, las cuentas por cobrar y la rotación de inventarios, por ende, las empresas deberían prestarles más atención a estas actividades. Rakhman et al. (2020)

En relación al activo circulante y la rentabilidad una investigación de Emiratos Árabes Unidos indica lo siguiente, que los activos circulantes incluyen el efectivo, cuentas por cobrar, materias primas, productos en proceso, inventario y productos terminado. Dependiendo de las políticas que la empresa, se mantendrá los niveles de estas. Por ejemplo, si las empresas desean reducir sus costos y disponer más de recursos para inversiones a largo plazo minimizará la inversión en activos circulantes. Por otro lado, si las empresas mantienen una política conservadora, respaldarían el mantenimiento de altos niveles de activos circulantes, reduciendo el riesgo de liquidez, protegiéndose de las fluctuaciones de precios. Por otro lado, si la empresa desea manejar una política de créditos comerciales generosa, podría aumentar sus ventas en un periodo de baja demanda, como en recesiones económicas, de modo que fortalecería sus relaciones con los clientes. Sin embargo, estudios confirman que inversiones excesivas en activos circulantes pueden llevar a la empresa a escenario de riesgo y por ende tener una baja rentabilidad. (Abraham y Nobanne, 2015)

Dentro del marco conceptual con respecto a la rentabilidad, En una investigación peruana se sostiene que la rentabilidad es aquel indicador que va evaluar el logro o fracaso de una empresa va depender del manejo de la gestión en un periodo determinado. Asimismo, es considerada como una medida de la eficiencia económica que está relacionada con la competitividad de la empresa con las ventas el activo y lo aportado por los propietarios (Gutierrez & Percy, 2016).

Asimismo, la **rentabilidad sobre ventas** es una medida en la que se consideran los gastos financieros, operacionales y laborales de la empresa, por lo que esta determina el monto disponible que tendrá la empresa para afrontar sus gastos administrativos y de ventas. Dentro de este concepto es importante considerar el retorno sobre las ventas, ya que es un indicador que relaciona la utilidad neta con las ventas de la empresa. (De la Hoz & Ferrer, 2008). Algunos estudios también indican que la rentabilidad va depender en gran significancia del

tamaño de la empresa, por ello es importante que las empresas que desean obtener mejores resultados consideren este factor (Gutiérrez y Duque,2017).

Una de las dimensiones de la rentabilidad sobre ventas son las ventas,para Mohammad (2018), los ingresos por ventas y la utilidad neta son actividades de operación los cuales generan alto interés, sobre todo en los beneficiarios de los estados financieros, ya que se busca asegurar la actividad económica. Los ingresos por ventas forman parte de los estados de resultados y hace referencia al ingreso total que recibe una entidad como resultado del ejercicio de actividad principal. Este va representar la cifra principal de los estados financieros, siendo la base para muchos analisis e indices de desempeño.

Una de las dimensiones de la rentabilidad sobre ventas son las ventas, una investigación China indica que el crecimiento de las ventas refleja una de las tareas mas críticas para los gerentes de las empresas que cotizan en la bolsa. Esta dimensión cumple un rol principal en la empresa ya que constituye las bases para las ganancias, por ende a mejores ventas, se tiene un mayor poder de mercado, lo que a menudo mejora la rentabilidad. Asimismo si una empresa experimenta un bajo crecimiento de las ventas , los gerentes se inclinan más a realizae inversiones estrategicas para impulsar su producto, inclusive llegando a perder los objetivos establecidos a corto plazo. (Zhang, 2018)

Por otro lado, para Curtis et al. (2014) las ventas netas van a depender también como es la evaluación de los factores macro y micro en el entorno de la organización, así como la capacidad de gestión de la gerencia.

Otra de las dimensiones de la rentabilidad sobre ventas es la utilidad neta, donde Gutiérrez y Duque (2017) indican que la capacidad que tiene una empresa para la generación de utilidades va depender mucho de la eficiencia de las operaciones y los recursos disponibles.

Dentro del marco conceptual del activo corriente o activo circulante, de acuerdo a una investigación colombiana, son definidos como aquellos activos que poseen la característica de ser líquidos, es decir puede ser consumidos al corto plazo. Dentro de este rubro se puede encontrar cuentas de efectivo, por cobrar y de existencias.

Por el lado del **activo corriente** o activo circulante, de acuerdo a una investigación colombiana, son definidos como aquellos activos que poseen la característica de ser líquidos, es decir puede ser consumidos al corto plazo. Dentro de este rubro se pueden encontrar cuentas de efectivo, por cobrar y de existencias.

La importancia de gestionar bien este tipo de activo radica en que, con estos, la empresa puede realizar sus operaciones adecuadamente y mantener una adecuada relación tanto con sus proveedores como sus acreedores. Asimismo, se tomó en cuenta la relación con los clientes con los que tienen ventas a crédito ya que se deben gestionar las cuentas por cobrar que deben presentar una fácil conversión en efectivo al corto plazo. (Montiel, 2014).

Por otro lado, para Abdirakhimov y Tohirovich (2021) los activos corrientes son aquellos que se consumen íntegramente en cada ciclo de producción, por lo que su uso racional y eficiente es una de las principales condiciones para el buen funcionamiento de una empresa.

Dentro de los activos corrientes una dimensión importante es la del activo exigible, en donde las cuentas por cobrar tienen un gran peso ya que una investigación estadounidense, las cuentas por cobrar promedio son el 16% de los activos totales de empresas manufactureras y el 16% de las ventas. (Yao & Deng, 2018).

La Administración de las cuentas por cobrar es un procedimiento importante en la gestión de activos de una empresa, ya que una deficiente administración afectaría directamente las ganancias y a la vez determinaría el riesgo de falta de liquidez, es necesario el manejo óptimo de las políticas de créditos y las opciones de ventas. Las cuentas por cobrar se deben analizar de manera mensual así se pueda determinar riesgos de liquidez. (Krylov, 2020)

Por otro lado, cuando una empresa vende bienes y servicios puede recibir el pago en efectivo u otorgar crédito. Este último representa una inversión dada la asignación de los recursos financieros por ello es importante que los gerentes tengan una buena información sobre los riesgos crediticios. (Arias, 2020). Si bien el crédito aumenta la disposición a comprar, la empresa se enfrenta a un posible incumplimiento del cliente. (Ramendra & Prashant, 2020). De modo que es

importante establecer adecuadamente las políticas de créditos ya que, si estas son estrictas, las cuentas por cobrar se reducirán y por ende los riesgos correspondientes, pero también se reducirán las ventas, por lo que posiblemente la empresa no alcance la ganancia esperada. (Krylov, 2020)

Al mismo tiempo las empresas deben supervisar que sus colaboradores ejecuten las tareas alineadas, estableciendo objetivos comunes proponiendo mejoras continuas, ya que en muchas ocasiones la gestión de cuentas por cobrar es encargada directamente por el personal de ventas, que no se encuentra capacitado la cual afecta su rendimiento. (Ramendra & Prashant, 2020). De modo que es importante un buen manejo del activo exigible ya que a través de este se asegura una posición de liquidez en la empresa y a largo plazo permite a los negocios realizar sus procedimientos eficientemente. Asimismo, la empresa debe mejorar la administración de sus cuentas por cobrar comerciales ya que podrían presentar dificultades financieras. (Ahmad y Kashif, 2015)

Asimismo, dentro del activo corriente otra de las dimensiones relevantes es la del **activo realizable**, el cual está formado por los inventarios y los activos biológicos. Según, FAEDIS (2016) los inventarios se pueden clasificar en Inventarios de materia primas o insumos, de productos en proceso, de productos terminados y de material empaque y embalaje. Los cuales deben ser gestionados adecuadamente ya que, al ser cuantificables, afectan el balance financiero y el movimiento del activo, debido a que la inversión realizada en la adquisición de la materia prima reducirá los recursos disponibles que tenga la empresa. (Meana, 2017)

Por el lado del activo exigible, en una investigación polaca se indica que, la administración del efectivo y de los activos circulantes se mantienen con el fin de reducir los riesgos, ya que el propósito financiero de una empresa es maximizar su valor. Sin embargo, la preparación de la empresa para general valor va depender de la industria, ya que algunas cuentan con una demanda estable para su producción, pero las mantienen relacionadas a la volatilidad de sus entradas de efectivo, mientras más volátil sean estas entradas, más riesgo tendrá la empresa. Asimismo, el crecimiento de los niveles de efectivo los activos líquidos cercanos al efectivo aumentarán como los costos operativos de la empresa. (Michalski,2016)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de Investigación: La investigación que se planteo es de tipo aplicada y se caracterizó en utilizar los conocimientos adquiridos y al mismo tiempo adquirir otros mediante la implementación de la investigación. Es decir, se buscó convertir el conocimiento teórico en un conocimiento práctico para la sociedad. Vargas (2008)

3.1.2. Diseño de la investigación: Según Hernández (et al,2018) se habló de un diseño no experimental que hizo referencia a una acción para luego observar las consecuencias. Sin embargo, en esta investigación no se realizó ninguna manipulación, sino que se evaluaron las variables en su entorno natural, por lo que el diseño correspondiente en este caso fue un diseño no experimental ya que se utilizó información de los estados financieros auditados de varios años. Asimismo, presentaron un corte longitudinal ya que se analizaron información correspondiente a los años 2017-2021.

Por otro lado, la investigación tuvo un enfoque cuantitativo y presento un nivel correlacional. Como indica Hernández (et al, 2008) este tipo de investigación tuvo como finalidad hallar la relación de asociación que existe entre variables en una muestra, así como se determinaron al conocer el comportamiento de otra variable asociada.

3.2 Variables y Operacionalización

- **Las variables** ambas fueron de carácter cuantitativo, siendo los siguientes: activo corriente, rentabilidad de las ventas.
- **La operacionalización** para una información más detallada sobre las variables, se visualiza en el Anexo N° 01, en la Tabla de operacionalización de variables.

- **Definición conceptual** se sustentó, con el concepto de cada variable identificada, a través de citas de diferentes autores, con sus dimensiones correspondientes.
- **Indicadores** nos permitió recolectar datos cuantitativos de cada dimensión, información obtenida de los estados financieros de la empresa.
- **Escala de medición** Para esta investigación se utilizó la escala de razón ya que son utilizadas para variables cuantitativas, con el que se puede evaluar la igualdad de relaciones.

3.3 Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población: Carrasco (2017) determino al conjunto de aquellos elementos como unidades de estudio que corresponde a un ambiente o espacio donde se desarrolla un trabajo de investigación. Como parte de esta investigación fueron los estados financieros de la empresa agroindustrial, los cuales se encuentran publicados y puesto a disposición pública a través de la página de Bolsa de Valores de Lima.

- **Criterios de inclusión:** Los estados financieros de la empresa, sus indicadores y dimensiones correspondientes que fueron auditados por contadores independientes, con acceso a la información oficialmente publicada en la página del estado.
- **Criterios de exclusión:** Los reportes generados de la empresa, sus dimensiones e indicadores, no auditados, por especialistas contables.

3.1.3. Muestra: Estuvo constituido por el grupo los reportes financieros de la empresa correspondientes a los periodos 2017 al 2021 que han sido publicados en estos cinco años, así como la información sobre sus indicadores y dimensiones pertenecientes a las variables. Todos estos documentos están anexados en la investigación.

3.3.2. Muestreo: En una muestra seleccionada se aplicó un muestreo no probabilístico intencionalmente, la información con respecto al año 2017 al 2021, debido a que presento una mayor accesibilidad. De acuerdo a Hernández- Sampieri (2018) las muestras no probabilísticas no dependen de probabilidad sino de razones relacionadas con la investigación.

3.3.3. Unidad de Análisis: Fueron cada uno de los estados financieros auditados de una compañía de los 5 últimos años, cuya información esta publicados en página oficial del Estado con acceso público en los años 2017- 2021.

3.4 Técnica e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas de recolección de datos: El análisis documental utilizado, donde se selecciona información a través de la lectura. Según Solís (2010) el análisis documental se refiere a la clasificación de ideas relevantes de un escrito con el fin de expresar su contenido con precisión. Esta información se caracterizó por la recolección de datos por fuentes primarias o el análisis de documento original, pero en este caso, la información es publicada a través del portal de la Bolsa de Valores, la cual presente total confiabilidad.

3.4.2 Instrumento de recolección de datos: En esta investigación, se recopilo información de una guía de análisis documental en la cual muestra datos extraídos de los estados financieros auditados, así como información relevante contable. El registro de la información facilitará la información el análisis de manera organizada.

3.5 Procedimientos

Se procedió a realizar la comprobación de los estados financieros auditados por la Bolsa de Valores a través del portal web, enfocándose principalmente en las variables estudiadas, así como el cálculo de los indicadores establecidos en la matriz. Luego de la identificación de la información

relevante se trasladó está a un archivo Excel y posteriormente se evaluó a través del sistema contable SPSS.

3.6 Método de análisis de datos

En la investigación se analizó la información a través del análisis estadístico aplicando el coeficiente estadístico Rho de Spearman la cual es una medida que busca hallar la relación que existe entre dos números o rangos.

3.7 Aspectos éticos

Reconoció como propiedad intelectual a través de la aplicación de citas debidamente según las directrices establecidas por las normas APA, las cuales hacen referencia a los autores de los cuales se apoyó la investigación. Asimismo, se procesa la investigación a través del software Turnitin con el fin de verificar el porcentaje de similitud.

IV. RESULTADOS

A continuación, se muestran los resultados alcanzados según lo establecido en los objetivos de la investigación. Para el desarrollo se basó en la indagación de datos informativos confiables las cuales de los datos que nos van a permitir la comprobación de las hipótesis.

4.1. Análisis descriptivo

Tabla 1

Análisis de los datos de las variables Total activo corriente y Rentabilidad sobre ventas de la una empresa del sector Agroindustrial que cotiza en la Bolsa de Valores durante el periodo 2018- 2021 expresado en miles de soles.

Indicador	Dimensión: Activo disponible y exigible	Dimensión: Activo Realizable	Variable 1: Activo corriente	Dimensión: Ventas Netas	Dimensión: Utilidad neta	Variable 2: Rentabilidad sobre ventas
Dimensión del año 2017	132,933	65,404	198,337	25,1074	34,674	0.1381
Dimensión del año 2018	87,668	61,930	149,598	225,979	1,811	0.0080
Dimensión del año 2019	92,897	62,932	155,829	209,779	8,789	0.0041
Dimensión del año 2020	84,390	81,079	1654,69	238,002	1,8557	0.0779
Dimensión del año 2021	237,632	102,234	339,866	293,657	48,330	0.1645

Nota: Los indicadores pertenecen a los EEFF de la empresa examinada, publicados por la BVL y SMV.

En la tabla 1, donde se muestran los datos del Activo Corriente y Rentabilidad de las ventas netas, con respecto al periodo 2017 al 2021. Con respecto a la primera variable muestra una caída del 24 % del año 2017 al 2018, sin embargo, durante los años 2019 y 2020 ha presentado un crecimiento promedio de 5 %, llegando a incrementarse al 2021 en 105% debido a un aumento significativo en su activo exigible y disponible.

Con respecto a la segunda variable, muestra una caída del 94% del año 2017 al 2018, sin embargo, a partir del año 2020 ha presenta una recuperación significativa, llegando al 2021 con un crecimiento del 111%. La dimensión ventas netas, durante los tres primeros años tuvo caída del 8% en promedio sin embargo a partir del 2020

presentó un crecimiento del 18 % aproximadamente. Por el lado de la utilidad neta presento una fuerte caída en el año 2018 de aproximadamente un 95%.

Tabla 2

Medidas de tendencia central y medidas de dispersión expresado en miles de soles

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.	Varianza
Activo Corriente	5	149,598	339,866	201,820	79,424	6,308,133,493
Ventas Netas	5	209,779	293,657	243,698	31,809	1,011,803,2489
Utilidad Neta	5	1,811	48,330	22,432	19,019	361,736,4201
Rentabilidad sobre ventas	5	0.0041	0.1645	0.07852	0.07323614	0.005363532
N válido (según lista)	5					

Nota: Los cálculos en SPSS se efectuaron con la información de las variables del activo corriente y Rentabilidad de ventas.

Como se puede observar en la tabla 2, estos indican estadísticos descriptivos cálculos a través del programa SPSS los cuales corresponden a las medidas de tendencia central y medidas de dispersión y medidas. Con respecto a las medidas de dispersión se evaluaron la desviación estándar y la varianza. Y con relación a las medidas de tendencia central se evaluó la media, el mínimo y el máximo.

De estos resultados, del período revisado, las desviación típica es moderada con respecto a su media para la variable ventas netas, lo que indicaría que su media es representativa. Sin embargo para los casos del activo corriente, utilidad neta y rentabilidad sobre ventas la desviación típica es alta, lo que significa la presencia de heterogeneidad en los datos. En el caso del activo corriente como se puede observar en la tabla 1, los datos registrados para el año 2021, presentan una alta diferencia en comparación a la tendencia que se seguía desde del 2017. Asimismo esta situación se presenta para el año 2018 con respecto a la utilidad neta ya que se aleja altamente de los datos con respecto a otro años, lo que afectó directamente también su rentabilidad sobre ventas.

4.2. Pruebas de normalidad y correlación

Primer paso:

Para las pruebas de normalidad primero se establecerán las hipótesis correspondientes:

H₀= Los datos recolectados siguen una distribución normal

H₁= Los datos recolectados no siguen una distribución normal

Si se acepta la hipótesis nula se aplicará la prueba de correlación paramétrica a través del Coeficiente de Pearson.

Si se rechaza la hipótesis nula se aplicará la prueba de correlación no paramétrica a través del coeficiente de Spearman.

Segundo paso:

Se debe establecer el nivel de significancia y confianza, detalladas a continuación:

NC (Nivel de confianza): 95 %

α (Margen de error): 5%

Tercer paso:

Se debe evaluar el tamaño de la muestra, ya que según eso se aplicará una determinada prueba de normalidad, si se entiende como "n" a cada elemento de la muestra, las pruebas vienen detalladas así:

Si $n > 50$, entonces se aplicará la prueba Kolmogorov- Smirnov

Si $n \leq 50$, entonces se aplicará la prueba Shapiro- Wilk

Por último, el cuarto paso:

Si el p valor < 0.05 , entonces se rechazará la hipótesis nula y por ende se utiliza el coeficiente de Spearman.

Si el pvalor ≥ 0.05 , entonces se acepta la hipótesis nula y por ende se utiliza el coeficiente de Pearson.

4.3. Análisis de datos

Tabla 3:

Prueba de normalidad con Shapiro-Wilk para las variables Activo corriente y Rentabilidad de las ventas

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Dimensión 1: Utilidad Neta	0.955	5	0.77
Dimensión 2: Ventas Netas	0.944	5	0.693
Variable 2: Rentabilidad sobre ventas	0.888	5	0.346
Variable 1: Activo Corriente	0.741	5	0.024

Nota: Los cálculos en SPSS se efectuaron con los datos de la variable Activo Corriente y Rentabilidad sobre ventas.

Como se puede observar en la Tabla 3, se muestra la Prueba de normalidad con Shapiro-Wilk para las variables de Activo Corriente y Rentabilidad sobre ventas. Con respecto a la variable del activo corriente no sigue una distribución normal ya que presenta un p valor < 0.05 , y se rechaza la hipótesis nula. En relación a las dimensiones y la variable en general rentabilidad sobre ventas, tiene un p valor ≥ 0.05 , por lo que aceptan la hipótesis nula y siguen una distribución normal. Sin embargo, al observar que no todos los datos siguen una distribución normal se utilizará el Coeficiente de Spearman para medir la relación.

Tabla 4:*Pruebas de correlación*

		Dimensión 1: Ventas Netas	Dimensión 2: Utilidad Neta	Variable 2: Rentabilidad sobre ventas	Variable 1: Activo Corriente
Dimensión 1: Ventas Netas	Coeficiente de correlación	1.000	,900*	1,000**	,900*
	Sig. (bilateral)		.037		.037
	N	5	5	5	5
Dimensión 2: Utilidad Neta	Coeficiente de correlación	,900*	1.000	,900*	1,000**
	Sig. (bilateral)	.037		.037	
	N	5	5	5	5
Variable 2: Rentabilidad sobre ventas	Coeficiente de correlación	1,000**	,900*	1.000	,900*
	Sig. (bilateral)		.037		.037
	N	5	5	5	5
Variable 1: Activo Corriente	Coeficiente de correlación	,900*	1,000**	,900*	1.000
	Sig. (bilateral)	.037		.037	
	N	5	5	5	5

Nota: Las operaciones en SPSS se generaron con la información de las variables Activo corriente y Rentabilidad de las ventas netas.

La Tabla 4 ,evidencia las pruebas de correlación entre las dimensiones utilidad neta ventas netas con la variable activo corriente; y, entre las dos variables: Activo corriente con Rentabilidad de las ventas netas. Como se puede observar en el cuadro en la totalidad de los casos, existe un relación significativa, pues el pvalor < 0.05. Asimismo, los coeficientes de correlación son directos, ya que presentan signo positivo.

4.4. Contrastación de la hipótesis general

Para fines de la contrastación de todas las hipótesis, se aplicó los siguientes rangos para el Coeficiente de Spearman recuperados de Martínez et al (2009):

De 0 a +/- 0,25:	De nula a escasa
De +/-0,26 a +/- 0,50:	Débil
De +/-0,51 a +/- 0,75:	Moderada
De +/-0,76 a +/- 1,00:	De fuerte a perfecta

H0: La relación entre la rentabilidad de las ventas netas y el activo corriente no es significativa, en una empresa del sector agroindustrial en la Bolsa de Valores, período 2017-2021

H1: La relación entre la rentabilidad de las ventas netas y el activo corriente es significativa, en una empresa del sector agroindustrial en la Bolsa de Valores, período 2017-2021

Regla de decisión:

$\alpha = 0.05$

Si p valor < 0.05 → Se rechaza la H0

Si p valor \geq 0.05 → Se acepta la H0

Tabla 5:

Prueba de correlación de hipótesis general

		Rentabilidad sobre ventas
Activo Corriente	Coeficiente de correlación	.900
	Sig. (bilateral)	.037
	N	5

Se observa en la tabla 5, a través de la prueba no paramétrica entre Variable Activo corriente y la variable Rentabilidad de las ventas netas.

Con p valor = $0.037 < 0.05$, se rechaza la hipótesis nula H_0 . Por lo tanto, la relación entre el activo corriente y la rentabilidad de las ventas netas es significativa, para una empresa del sector agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores durante el periodo del 2017-2021.

Asimismo, con coeficiente de correlación de Spearman = $0,900$, por lo que se determina que la relación es positiva y muy fuerte.

4.5. Contrastación de la hipótesis específica 1

H0: El activo corriente y la rentabilidad de las ventas netas, en una empresa del agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, período 2017-2021, no tienen relación significativa.

H1: El activo corriente y la rentabilidad de las ventas netas, en una empresa del agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, período 2017-2021, tienen relación significativa.

Regla de decisión:

$\alpha = 0.05$

Si p valor $< 0.05 \rightarrow$ Se rechaza la H0

Si p valor $\geq 0.05 \rightarrow$ Se acepta la H0

Resultados:

Tabla 6

Prueba de correlación de hipótesis específica 1

		Variable: Activo corriente	
Rho de Spearman		Coeficiente de correlación	0,900
	Dimensión: Ventas Netas	Sig. (bilateral)	0,037
		N	5

En la tabla 6, se puede observar los resultados obtenidos después de haber realizado la prueba no paramétrica entre la dimensión: ventas netas y la variable Activo corriente, por valor = $0.037 < 0.05$, de modo que se rechaza la H0.

En consecuencia, la relación entre las ventas netas y el activo corriente es significativa, es una empresa del sector agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021. Asimismo, el coeficiente de Spearman es 0,900 por lo que la correlación es positiva y perfecta.

4.6. Contrastación de la hipótesis específica 2

H0: El activo corriente y la utilidad neta, en una empresa del agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, período 2017-2021, no tienen relación significativa.

H1: El activo corriente y la utilidad neta, en una empresa del agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, período 2017-2021, tienen relación significativa.

Regla de decisión:

$\alpha = 0.05$

Si p valor < 0.05 → Se rechaza la H0

Si p valor \geq 0.05 → Se acepta la H0

Resultados:

Tabla 7

Prueba de correlación de hipótesis específica 2

		Variable: Activo corriente	
Rho de Spearman		Coficiente de correlación	1,000
	Dimensión: Utilidad Neta	Sig. (bilateral)	0,000
		N	5

En la tabla 7 se puede observar los resultados obtenidos después de haber realizado la prueba no paramétrica entre la dimensión: utilidad neta y la variable Activo corriente, por valor = 0.00 < 0.05, de modo que se rechaza la H0.

En consecuencia, la relación entre la utilidad neta y el activo corriente es significativa, es una empresa del sector agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021. Asimismo, el coeficiente de Spearman es 1,00 por lo que la correlación es positiva y perfecta.

V. DISCUSIÓN

1. Según los resultados obtenidos, de acuerdo al objetivo general, se comprueba la hipótesis general sobre la relación significativa del activo corriente y la rentabilidad de las ventas netas para una empresa del sector agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores. Asimismo, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman 0.90 de manera que la relación es directa y muy fuerte.

Lo expuesto anteriormente va en la línea de la investigación de Lizano (2014) sobre el activo corriente y su incidencia en la rentabilidad en una empresa de rodamientos donde se indica que si se tiene un control deficiente del activo corriente este afectará negativamente en las decisiones financieras de la empresa, lo que afectará también su rentabilidad. Por lo que se estableció mejores condiciones en las políticas de crédito, así como una mejor organización en el trabajo de los encargados de la mercadería.

Por otro lado, el resultado también no coincide por lo expuesto en la investigación de Valencia (2019) que indicó que, ante el incremento de los activos corriente, la empresa no pudo cumplir con sus obligaciones a largo plazo y presenta un endeudamiento no aceptable, lo que ha afectado radicalmente el nivel de rentabilidad, ya que no se llegó a lo esperado. Sin embargo, esto se pueda deber a la mala gestión presentada en la empresa ecuatoriana con respecto a sus cuentas por cobrar. En el caso de la empresa estudiada, esta principalmente solo realiza ventas nacionales y en su mayoría en efectivo o utilizando mínimos niveles de crédito con el objetivo de minimizar el riesgo de impago.

De igual manera Abraham y Nobanne (2015) en sus resultados expuestos no coinciden al 100% con los hallados pues ya que indican que la rentabilidad de una empresa puede disminuir si los costos de una mayor inversión en activos corrientes aumentan más rápido que los beneficios de mantener el

inventario o el otorgamiento de los créditos. Pero que un factor que las empresas que deben tener en cuenta para un aumento de la rentabilidad es el grado de apalancamiento financiero y el tamaño de la empresa.

2. Por otro lado, de acuerdo al objetivo específico 1, se cumple la hipótesis específica 1 sobre la relación significativa del activo corriente y las ventas netas para una empresa agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores. Asimismo, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0.90 por lo que la relación entre esta variable es directa y muy fuerte.

Esto coincide con la investigación de Ramendra Y Prashant (2020) con su investigación sobre la gestión del activo corriente y su relación con los clientes y las ventas de empresas de India, donde indican que la gestión del activo corriente a través de las cuentas por cobrar tiene un fuerte impacto en las ventas de la empresa, ya que a través de esta también se establecen las políticas de créditos y de cobranza. Asimismo, indican que esto va depender mucho de la relación que se tiene con los clientes, lo que se reforzará a largo plazo.

Asimismo, lo hallado guarda relación con lo dicho por Abraham y Nobanne (2015) la gestión de Activo Circulantes y Desempeño Financiero donde se utiliza la gestión de activo para pronosticar los cambios en el desempeño financiero y llegaron a la conclusión de que las empresas que tienen una gran cantidad de efectivo invertido en sus activos circulantes, conducen a mayores ventas ya que se tiene un ciclo de conversión del efectivo más largo. También indican que una adecuada gestión de activos potencia el crecimiento de las ventas.

Sin embargo, lo planteado en el párrafo anterior no se cumple en el contexto del desarrollo de la presente investigación, ya que a pesar de para el año 2020 y 2021 la situación financiera de las empresas en general se vio afectada, para

el caso de la empresa en estudio, el nivel de ventas siguió la misma tendencia que venía presentando desde el año 2017.

3. Con respecto a la hipótesis específica 2, de acuerdo al objetivo específico 2 sobre la relación significativa del activo corriente y utilidad neta para una empresa agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, se cumple la hipótesis establecida. Asimismo, se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 1.0 por lo que la relación entre estas variables es directa y muy fuerte.

Los resultados hallados van en la línea de la investigación presentada por Krylov (2020) que indica que si las políticas de gestión de las cuentas del activo corriente no son establecidas de manera adecuada esto traerá como consecuencia una reducción de las ventas de manera que no alcanzará la ganancia esperada.

Por otro lado, los resultados también coinciden con los hallados en la investigación de Mamani y Mendoza (2018) que indican que una adecuada administración de los elementos del activo generará una mayor utilidad dentro de la empresa, lo que ayudará a que esta pueda enfrentar sus pasivos a largo plazo.

Lo mismo comenta Cisneros y López (2021) sobre la incidencia positiva del activo corriente sobre la utilidad neta, sin embargo, también se debe tener cuenta la administración de los gastos y de los pasivos, ya que muchas veces una empresa puede tener un aumento de sus ventas, pero al no tener una adecuada administración de los costos y los gastos, la utilidad neta se verá severamente afectada.

Este es el caso de la empresa en estudio ya que se puede observar en los anexos presentados que a pesar de que presenta un crecimiento constante del nivel de ventas, esta no guarda relación con la utilidad neta, puesto que también presenta incongruencias en la administración de los costos.

En general, los resultados expuestos en su mayoría guardan relación con los encontrados en otras investigaciones ya sea al nivel nacional o internacional, esto complementado con lo investigado y presentado en el marco conceptual y en las bases teóricas.

Si bien se preveía que los resultados se podrían ver visto afectado por los problemas con respecto al abastecimiento y la escasez de la oferta laboral durante los meses donde se presentó la mayor crisis por la pandemia, sin embargo, la empresa a diferencias de otras del sector pudo sobrellevar e incluso ha invertido en su infraestructura para el año 2021 a través de la colocación de bonos corporativos.

Por último, también es importante indica que la empresa estudiada tiene más de 160 años en el sector de manera, que esta trayectoria ha ayudado a que esta haya aprendido como enfrentar ciertas situaciones fortuitas como la de la pandemia e incluso la situación presentada con el problema de la corriente del niño para el año 2017.

VI. CONCLUSIONES

Con respecto a los resultados obtenidos, se llega a las siguientes conclusiones:

1. Para el objetivo específico 1, sobre identificar la relación entre las ventas y el activo corriente para una empresa del sector agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021, se llega a la conclusión que para esta empresa la relación entre estas variables es significativa y directa, presentando un coeficiente de correlación de Rho de Spearman = 0.90. Por lo que si aumenta el activo corriente aumentarás las ventas.
2. Para el objetivo específico 2, sobre identificar la relación entre la utilidad neta y el activo corrientes para una empresa del sector agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, periodo 2017-2021, se llega a la conclusión que para esta empresa la relación entre estas variables es significativa y directa, presentando un coeficiente de correlación de Rho de Spearman= 1.0. Por lo que si aumenta el activo corriente aumentará la utilidad neta. Esta situación se ha presentado para casi todos los años estudiados, sin embargo, en el año 2018 se obtuvo un bajo nivel de utilidad neta, lo cual se debe al aumento de gastos que presentó la empresa para ese año.
3. Para el objetivo general, sobre identificar la relación del activo corriente y la rentabilidad de las ventas netas para una empresa del sector agroindustrial registrada en la Bolsa de Valores, se llega a la conclusión que para esta empresa la relación entre estas variables es significativa y directa entre los años 2017 y 2021, presentando un coeficiente de correlación de Rho de Spearman= 0.90. Por lo que, si aumenta el activo corriente, aumentará la rentabilidad. Como se puede observar esta relación se ha mantenido incluso en los dos primeros años de pandemia, lo que brinda una señal que eficiente gestión que ha tenido la empresa en comparación de otras empresas agro industriales.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se sugiere a la empresa agroindustrial estudiada llevar un control adecuado sobre cuentas por cobrar a empresas relacionadas ya que estas representan un gran porcentaje dentro de su activo corriente. Asimismo, porque con sus ingresos por cuentas por cobrar se podrán financiar actividades de operaciones que ayuden a aumentar las ventas.
2. Asimismo, se recomienda a la empresa agroindustrial estudiada llevar un control adecuado de sus gastos, ya que, si bien la gestión de los activos ayudará a obtener buenos resultados con respecto a su utilidad, si no se cuenta con adecuado control de los costos y gastos, el esfuerzo que se tenga con el activo corriente no será significativo.
3. Por último, se recomienda a la empresa llevar una mejor gestión de sus políticas de créditos y cobranza, ya que sus estados financieros muestran las cuentas que dependen de esta gestión tienen una gran representatividad dentro de la empresa.

VIII. REFERENCIAS

- Abdirakhimov, B y Tohirovich, Q. (2021). Current assets and their role in company activity. *Journal of Marketing and Emerging Economics* 1(7), 25–30.
<http://openaccessjournals.eu/index.php/jmee/article/view/815>
- Ahmad, M. y Kashif, R. (2015). The optimal relationship of cash conversion cycle with firm size and profitability. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*.2 (4), 296-304. Doi:
<http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v7-i4/3692>
- Abraham, J, Nobanee, H. (2015) Current Assets Management of Small Enterprises. *Journal of Economic Studies*, 42(4). Doi:
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2970189>
- Altuve, J. (2014). Rentabilidad de la variable activo corriente o circulante. *Revista Actualidad Contable*.17(29),5-17.
- Angueta, J. (2014). Las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la cooperativa de Ahorro y Créditos cámara de comercio de La Maná, año 2012. (Tesis, Quevedo –Ecuador, Universidad Técnica Estatal de Quevedo)
<https://repositorio.uteq.edu.ec/handle/43000/399>
- Arias, M. (2020). New Development: Importante of accounts receivable in Colombian state entities and their impact on the preparation of financial information. *Public Money & Management*.40,531-534.
Doi:<https://doi.org/10.1080/09540962.2020.1766774>

- Carrasco (2017). Metodología de la Investigación Científica.
- Cisneros, L. y Lopez, R. (2021). Cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa textil E&V, San Juan de Lurigancho, periodo 2017 al 2020. (Tesis, Universidad César Vallejo)
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/78825>
- Curtis, A., Mc Vay, S y Wolfe, M. (2014). An analysis of the implications of discontinued operations for continuing income. Journal of Accounting and Public Policy. 33, 190-221. Doi:
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2014.01.002>
- De la Hoz, B., & Ferrer, M. (2008). Indicadores de rentabilidad. Revista de Ciencias Sociales.14(1),88-109.
- FAEDIS. (2016). Gestión de inventarios. Universidad Militar Nueva Granada.
- Gutiérrez, B y Duque, M. (2017). Análisis de los factores que inciden en la medición del desempeño empresarial. Universidad de Antioquía.
- Gutierrez, D. (2018). Solvencia y Rentabilidad en empresas agroindustriales registradas en la bolsa de valores de Lima, periodo 2015-2018. (Tesis, Universidad César Vallejo)
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/59132>
- Gutierrez, J., & Percy, J. (2016). Liquidity and profitability. A conceptual review and his dimensions. Revista Valor Contable,3 (1) 9-32.
Doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v3i1.1229>
- Hernández- Sampieri, R. (2018). Metodología de la investigación. Ciudad México: McGraw-Hill Education.
- Krylov, S. (2020). Information and Accounting Support for Accounts Receivable Management. Rusa: Ural Federal University. Doi:
<https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3635413>
- Lizano, E. (2014). El activo corriente y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Rodamientos Bower en el segundo semestre del año 2014. (Tesis, Ambato–

Ecuador, Universidad Técnica de Ambato).
<https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/1718>

Martínez, R, Tuya, L., Martínez, M., Pérez, A. y Cánovas, A. (2009). El coeficiente de correlación de los rangos de Spearman. Caracterización. Revista Habanera de Ciencias Médicas, 8 (2).
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1729-519X2009000200017

Meana, P. (2017). Gestión de inventarios. Editorial Paraninfo.

Mamani, H.y Mendoza, A. (2018). Analizar los activos corrientes y su relación con la rentabilidad económica de la empresa. (Tesis, Universidad Autónoma del Perú) <https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/799>

Michalski, G. (2016). Value Maximizing Corporate Current Assets and Cash Management in Relation to Risk Sensitivity: Polish Firms Case. Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research. Doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2442862>

Mohammad, A (2018).The Relationship Between Sales Revenue and Net Profit with Net Cash Flows from Operating Activities in Jordanian Industrial Joint Stock Companies. Management academic research society. 8 (3). 149-162. Doi: <http://dx.doi.org/10.6007/IJARAFMS/v8-i3/4757>

Montiel, S. (2014). Contabilidad de Financiera Módulos de Activos. Alpha .

Rakhman, A., Muhammad, H., & Suria, G. (2020). Factors Affecting Return on Assets. Rusia: International Journal of Business. 2 (1). 19-28.Do: <https://doi.org/10.17509/tjr.v2i1.17772>

Ramendra, P., & Prashant, M. (2020). Does managing customer accounts receivable impact customer relationship, and sales performance? An empirical investigation. Retailing and Consumer Services.Do: <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102460>

Solis, A. (2010). El análisis documental como eslabón en la recuperación de información .

- SMV (2021). Estados financieros individuales con dictamen- Agro industrial Paramonga.<https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/AIPSAauditado%202021.pdf>
- SMV (2019). Estados financieros individuales con dictamen- Agro industrial Paramonga.https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/AIPSA_Auditado%202019.pdf
- SMV (2018). Estados financieros individuales con dictamen- Agro industrial Paramonga.<https://www.agroparamonga.com/wpcontent/uploads/2021/05/Estados-Financieros-Auditados-al-31.12.19-18.pdf>
- Vargas, Z. (2008). La investigación aplicada: una forma de conocer las realidad con evidencia científica. *Revista Educación*. 33 (1) Doi: <http://dx.doi.org/10.15517/revedu.v33i1.538>
- Valencia, José (2019). Analisis financiero de los activos corriente y su repercusión en la rentabilidad de una empresa ecuatoriana. (Tesis, Universidad técnica de Babahoyo, Ecuador). <http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/6851/E-UTB-FAFI-ICA-000258.pdf?sequence=6&isAllowed=y>
- Yao, H., & Deng, Y. (2018). Manageriel incentives and accounts receivable management policy. *Managerial Finance* ,44 (7), 865-864. Doi: <https://doi.org/10.1108/MF-05-2017-0148>
- Zhang, Y y Gong, Y (2018). Stock Return or Sales Growth? Multiple Performance Feedback and Strategic Investments Under Securities Analysts' Earnings Pressure. *Journal of Management Studies*, 8 (55),1356- 1385. Doi: <https://doi.org/10.1111/joms.12392>

ANEXOS

Anexo N° 01

Tabla de operacionalización de variables

Variable de estudio 1	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Activo corriente	Son aquellos activos que poseen la característica de ser líquidos, es decir puede ser consumidos al corto plazo. (Montiel, 2014)	La variable de Activo corriente será medida en función a lo determinado por la Superintendencia del Mercado de Valores y la Bolsa de Valores en la aplicación del Plan Contable General Esta variable consiste en: El activo disponible y exigible, y el activo realizable	Activo disponible y exigible	Activo disponible y exigible 2017	De razón
				Activo disponible y exigible 2018	
				Activo disponible y exigible 2019	
				Activo disponible y exigible 2020	
				Activo disponible y exigible 2021	
			Activo realizable	Activo realizable 2017	De razón
				Activo realizable 2018	
				Activo realizable 2019	
				Activo realizable 2020	
				Activo realizable 2021	

Nota: Los indicadores corresponden a los Estados Financieros (EEFF) de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SMV

Variable de estudio 2	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Rentabilidad de las ventas netas	Es aquella medida que nace a partir de la división del beneficio después de impuestos y las ventas netas. (De la Hoz & Ferrer, 2008)	La variable Rentabilidad de las ventas netas será medida según lo establecido por la Superintendencia del Mercado de Valores y la Bolsa de Valores. Esta variable comprende: La utilidad neta y ventas netas	Ventas netas	Ventas netas 2017	De razón
				Ventas netas 2018	
				Ventas netas 2019	
				Ventas netas 2020	
				Ventas netas 2021	
			Utilidad neta	Utilidad netas 2017	De razón
				Utilidades netas 2018	
				Utilidades netas 2019	
				Utilidades netas 2020	
				Utilidades netas 2021	

Anexo N° 02

Ficha de investigación

Variable 1: Activo corriente

Indicador	Dimensión: Activo disponible y exigible	Dimensión: Activo Realizable	Variable 1: Activo corriente
Dimensión del año 2017	132,933	65,404	198,337
Dimensión del año 2018	87,668	61,930	149,598
Dimensión del año 2019	92,897	62,932	155,829
Dimensión del año 2020	84,390	81,079	165,469
Dimensión del año 2021	237,632	102,234	339,866

Nota: Los indicadores se encuentran expresados en miles de soles y corresponden a los EEFF de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SMV.

Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas

Indicador	Dimensión: Ventas netas	Dimensión: Utilidad neta	Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas
Dimensión del año 2017	251,074	34,674	0.13810
Dimensión del año 2018	225,979	1,811	0.00801
Dimensión del año 2019	209,779	8,789	0.04190
Dimensión del año 2020	238,002	18,557	0.07797
Dimensión del año 2021	293,657	48,330	0.16458

Nota: Los indicadores de las dimensiones se encuentran expresados en miles de soles y corresponden a los EEFF de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SMV.

Variables 1 y 2: Activo corriente y Rentabilidad de las ventas netas

Indicador	Dimensión: Activo disponible y exigible	Dimensión: Activo Realizable	Variable 1: Activo corriente	Dimensión: Ventas netas	Dimensión: Utilidad neta	Variable 2: Rentabilidad de las ventas netas
Dimensión del año 2017	132,933	65,404	198,337	251,074	34,674	0.13810
Dimensión del año 2018	87,668	61,930	149,598	225,979	1,811	0.00801
Dimensión del año 2019	92,897	62,932	155,829	209,779	8,789	0.04190
Dimensión del año 2020	84,390	81,079	165,469	238,002	18,557	0.07797
Dimensión del año 2021	237,632	102,234	339,866	293,657	48,330	0.16458

Nota: Los indicadores corresponden a los Estados Financieros (EEFF) de la empresa estudiada, publicados por la BVL y SMV