



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**La relación entre rentabilidad ventas netas y liquidez de una
empresa industrial, 2018-2022**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

Chocano Alfaro, Yanira Cindy (orcid.org/0009-0001-0798-3893)

Valdivia Tambo, Milagritos Paola (orcid.org/0009-0003-0410-4536)

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

LIMA — PERÚ

2023

DEDICATORIA

Esta tesis es dedicada a mi mamá y a mi papá por haberme ayudado, por haber estado ahí conmigo y a mi familia por siempre mostrarme su gran apoyo para poder lograr mis metas y seguir adelante.

Chocano Alfaro, Yanira

Dedico mi tesis a mis amados padres, por ofrecerme la mejor herencia una educación y siempre brindarme el amor y apoyo incondicional para poder cumplir con mis metas y objetivos en esta vida.

Valdivia Tambo, Milagritos

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis maestros por haberme impulsado a culminar con mi carrera y sobre todo le agradezco a Dios por que pude culminar con mi carrera profesional.

Chocano Alfaro, Yanira

Para empezar, agradezco a Dios por darme la capacidad indispensable cada día. Así como también a mi maestro, por brindarme todo su gran apoyo para el progreso de esta presente tesis.

Valdivia Tambo, Milagritos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, asesor de Tesis titulada: "Relación entre rentabilidad ventas netas y liquidez de una empresa industrial, 2018-2022", cuyos autores son VALDIVIA TAMBO MILAGRITOS PAOLA, CHOCANO ALFARO YANIRA CINDY, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 13.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

CHIMBOTE, 05 de Marzo del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ESPINOZA CRUZ MANUEL ALBERTO DNI: 07272718 ORCID: 0000-0001-8694-8844	Firmado electrónicamente por: MESPINOZACR el 14-03-2024 08:43:33

Código documento Trilce: TRI - 0739481





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, VALDIVIA TAMBO MILAGRITOS PAOLA, CHOCANO ALFARO YANIRA CINDY estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Rentabilidad ventas netas y liquidez de una empresa industrial, 2018-2022", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
MILAGRITOS PAOLA VALDIVIA TAMBO DNI: 72942924 ORCID: 0009-0003-0410-4536	Firmado electrónicamente por: MPVALDIVIA el 10-12-2023 11:38:32
YANIRA CINDY CHOCANO ALFARO DNI: 71513272 ORCID: 0009-0001-0798-3893	Firmado electrónicamente por: YCCHOCANO el 10-12-2023 11:48:35

Código documento Trilce: TRI - 0690686

Índice de contenidos

CARÁTULA.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR.....	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
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.....	13
V. DISCUSIÓN.....	25
VI. CONCLUSIONES.....	29
VII. RECOMENDACIONES.....	31
REFERENCIAS.....	32
ANEXOS.....	37

Índice de tablas

01.	Análisis de los datos de las variables rentabilidad ventas netas y liquidez.....	13
02.	Tabla cruzada. Variable 1: Rentabilidad ventas netas (Agrupada) * Variable 2: Liquidez (Agrupada).....	14
03.	Tabla cruzada. Dimensión: Utilidad neta (Agrupada) * Variable 2: Liquidez (Agrupada).....	15
04.	Tabla cruzada Dimensión: Ventas netas (Agrupada) * Variable 2: Liquidez (Agrupada).....	16
05.	Prueba de normalidad. Variable 1: Rentabilidad ventas netas * Variable 2: Liquidez.....	18
06.	Prueba de normalidad. Dimensión: Utilidad neta * Variable 2: Liquidez.....	19
07.	Prueba de normalidad. Dimensión: Venta netas * Variable 2: Liquidez.....	20
08.	Prueba de correlación: HG.....	22
09.	Prueba de correlación: HE1.....	23
10.	Prueba de correlación: HE2.....	24

RESUMEN

El objetivo de este estudio fue verificar en qué forma se conecta la rentabilidad ventas netas con la liquidez de una empresa industrial, 2018-2022. La metodología fue la investigación aplicada, diseño no experimental y nivel correlacional y corte longitudinal. La población estuvo constituida por sus estados contables, la muestra de 20 trimestres, con un muestreo intencional. La técnica fue el análisis documental y el instrumento fue la ficha de investigación. El cual se designó únicamente como registro para la recolección, informes contables verificados por profesionales de prestigio internacional. El resultado mostró que, el p-valor \geq ,05. Asimismo, el coeficiente de correlación Rho de Spearman = ,180. Por consiguiente, la conexión es positiva media. Este resultado se presentó porque en los últimos periodos estudiados, las dos variables empezaron a disminuir, debido a efectos de la pandemia. El descenso de la rentabilidad ventas netas se debió a que las ventas netas tuvo un mayor crecimiento que la utilidad neta. Así mismo, la liquidez también descendió debido a que el pasivo corriente creció más que el activo corriente. Se llegó a la conclusión que la relación entre rentabilidad ventas netas con la liquidez de una empresa industrial no fue significativa, pero sí directa.

Palabras clave: Rentabilidad ventas netas, liquidez, utilidad neta

ABSTRACT

The objective of this study was to verify how net sales profitability is connected to the liquidity of an industrial company, 2018-2022. The methodology was applied research, non-experimental design and correlational level and longitudinal section. The population was made up of their financial statements, the sample of 20 quarters, with an intentional sample. The technique was documentary analysis and the instrument was the research sheet. Which was designated solely as a registry for the collection of accounting reports verified by professionals of international prestige. The result showed that the $p\text{-value} \geq .05$. Likewise, Spearman's Rho precision coefficient = .180. Therefore, the connection is positive. This result occurred because in the last periods studied, the two variables began to decrease, due to the effects of the pandemic. The decrease in the profitability of net sales was due to the fact that net sales had greater growth than net income. Likewise, liquidity also decreased because the passive flow grew more than the active flow. It was concluded that the relationship between net sales profitability and the liquidity of an industrial company was not significant, but it was direct.

Keywords: Net sales profitability, liquidity, net profit

I. INTRODUCCIÓN

Realidad problemática: Debido al estado en emergencia por el Covid-19 a nivel mundial, el Perú definitivamente no solo ha sufrido una crisis e inestabilidad en la salubridad pública, sino también en el ámbito económico, pues muchos negocios se dieron en quiebra y algunos optaron por la disolución. Dentro del ámbito industrial (ind) están las que se dedican a la producción, comercialización y repartición de cemento y sus integrales en la región norte del país que han sido afectadas económicamente, como la falta de liquidez para cubrir con sus obligaciones y de la productividad de los recursos invertidos lo que conlleva este último a que la empresa genere rentabilidad. (Requena, 2022, p. 10)

Ante la coyuntura que hubo en el 2021, el estado peruano lanzó el plan de reactivación económica nacional para el reinicio de operaciones y también como respuesta rápida ante las necesidades que presentaron las empresas. Por ello, fue indispensable el estudio financiero de los 5 últimos años, debido a los cambios en el mundo y en el Perú, y que por medio de este análisis se obtenga las variaciones que ha tenido la empresa cementera en la rentabilidad ventas netas (RVN) con relación a la liquidez (L), ambas importantes para el funcionamiento y equilibrio de la empresa. (Huarcaya, 2021, p. 12)

En el ámbito nacional, una empresa dedicada a la exportación de polos de algodón, realizó un análisis de su sistema financiero para demostrar el descenso que tuvo durante el periodo de la pandemia. Llegando a la conclusión que el descenso de las ventas tuvo un impacto en la liquidez y con ello la rentabilidad. (Mamani, 2021, p. 11)

De la misma manera, una empresa dedicada al rubro de restaurantes, durante la crisis sanitaria no podían percibir ningún ingreso para poder pagar sus obligaciones, como el pago a sus proveedores. De tal manera tuvo que cerrar un periodo hasta que el Ministerio dio una ley de reactivación para que las empresas puedan continuar con sus actividades. (Aste, 2021, p. 15)

De tal manera, una empresa desempeñada a la elaboración de muebles de escritorio, se tuvo que enfrentar al confinamiento dado, el cual tuvo que cerrar y cambiar de rubro, al suministro de productos Covid-19, y con ello poder reactivar su

economía, el cual tuvo mayor liquidez y rentabilidad ventas netas durante el periodo de pandemia. (López, 2021, p. 14)

Así mismo, en una empresa dedicada al sector (ind), durante la pandemia tuvo una crisis economía, debido al distanciamiento y paralización de actividades, esta situación fue reflejado en sus estados financieros (EEFF) donde no se contó con suficiente liquidez para poder ejecutar sus acciones y poder invertir para generar rentabilidad. El cual llevo a buscar financiamiento para lograr sus proyectos. (Alania, 2022, p. 15)

En el ámbito Internacional, se realizó un análisis contable a una empresa (ind) de Argentina, donde presentó problemas generados por la pandemia afectando sus ventas y sus operaciones, el cual tuvieron que paralizar, dicha empresa no presento suficiente liquidez para pagar sus obligaciones y no poder invertir para generar ganancia (Mamani, 2021, p. 12)

Del mismo modo, en Ecuador las empresas fueron suspendidas de sus actividades, esto genero una inestabilidad económica, que provocó una caída en la rentabilidad ventas netas y falta de liquidez de muchas empresas, el cual ocasiono pérdidas millonarias. (Aste, 2021, p. 11)

Por otro lado, En Chile en un estudio universitario a una empresa del sector (ind), el gobierno brindó programas de apoyo durante la pandemia debido a que la rentabilidad fue afectada. Así como también el retraso de cobro de sus facturas y para no perjudicar a sus trabajadores, recurrió al financiamiento. (López, 2021, p. 13)

De esta manera, en una empresa Boliviana dedicada al rubro gastronómico. Durante la crisis sanitaria, tuvo que cerrar sus instalaciones. Con el fin de que la empresa pueda gestionar sus recursos, hizo necesario el uso del análisis financiero. Teniendo como resultado que la empresa posee suficiente liquidez para poder reactivar la empresa con las medidas sanitarias y así generar rentabilidad. (Alania, 2022, p. 16)

En ese sentido, se determinó realizar el estudio de las variables de esta investigación con la finalidad de analizar el desempeño financiero del sector (ind) cubriendo los vacíos existentes en el tema.

De acuerdo a ello, se mencionó el esquema del problema de investigación: Por ello, El problema general fue: ¿De qué manera se conecta la rentabilidad ventas netas (RVN) con la liquidez (L) de una empresa industrial, 2018-2022? Así mismo, el primer problema específico fue: ¿Cuál es la manera en que se vincula la utilidad neta (UN) con la liquidez (L) de una empresa industrial, 2018-2022? Y así como también, el segundo problema específico fue: ¿Cómo se relaciona las ventas netas (VN) con la liquidez (L) de una empresa industrial, 2018-2022?

Esta tesis se justificó de manera teórica, se buscó analizar los (EEFF), mediante aportes y teorías de diversos autores sobre las variables (RVN) y (L). También fue justificada de manera práctica, por medio del análisis y de los resultados obtenidos permitió contar con un diagnóstico de sus variables más importantes y que ayudo a sus directivos tomar acciones frente a la problemática que se encontró. Por consiguiente, en el ámbito social, los resultados obtenidos pueden ser utilizados por otros investigadores o usuarios que desean tener un mejor entendimiento de la conducta de las variables de investigación. Finalmente, en la justificación metodológica, se empleó los (EEFF) que son de acceso público del cual se analizaron los indicadores, que determinó los niveles de (RVN) y (L). Este estudio fue de enfoque cuantitativo, el diseño no experimental y correlacional (correl) (Suica, et al., 2021, p. 22)

Para objetivos de este estudio se planteó como objetivo general: verificar en qué forma se conecta la (RVN) con la (L) de una empresa industrial, 2018-2022. De la igual forma, el primer objetivo específico fue: determinar en qué medida se vincula la (UN) con la (L) de una empresa industrial, 2018-2022. Y así como también, el segundo objetivo específico fue: Indicar como se relaciona las (VN) con la (L) de una empresa industrial, 2018-2022.

Por otro lado, la hipótesis general fue: la conexión entre la (RVN) con la (L) de una empresa industrial, 2018-2022 es significativa. Así mismo, la primera hipótesis específica fue: la vinculación entre la (UN) con la (L) de una empresa industrial, 2018-2022 es significativa. Así también, la segunda hipótesis específica fue: la relación entre las (VN) con la (L) de una empresa industrial, 2018-2022 es significativa.

II. MARCO TEÓRICO

Para este segundo capítulo se describen los más relevantes antecedentes de investigación y bases teóricas conceptuales relacionadas con (RVN) y (L).

Antecedentes: En el ámbito nacional, en un establecimiento universitario se desarrolló un trabajo de investigación denominado el uso de fondos propios como principal fuente de financiamiento para obtener (RVN) y (L), contando como objeto de estudio a los (EEFF) para calcular los ratios. La empresa de investigación dedicada a la construcción y alquiler de maquinaria y equipos. Al finalizar la investigación se observó que el rendimiento de rentabilidad y el índice de (L) se encuentran en estado adecuado, lo que evidencia una buena gestión empresarial, pero que sin embargo la empresa debe emplear estrategias de (L) que le permitan fortalecer más la rentabilidad para tener un mejor manejo financiero y tener a la empresa estable. Por lo tanto, ambas variables se relacionan directamente. (Altamirano, 2020, p. 24) Por otro lado, en un trabajo de investigación a una empresa dedicada al rubro (ind), se efectuó un análisis financiero y un encuentro con los funcionarios de dicha empresa para absolver preguntas de la situación contable. De esta manera, se llegó a la conclusión que los ingresos obtenidos por la empresa si presentaron un aumento positivo de (RVN) debido a que la (L) que se presentó en el ejercicio 2019 y 2020, no fue positivo y no fue posible responder con sus compromisos que tiene con otras entidades, Por lo tanto, ambas variables tienen una relación inversa. (Flores, 2018, p. 20) De la misma manera, en una empresa nacional dedicada al rubro de restaurantes, durante la crisis sanitaria no podían percibir ningún ingreso para poder pagar sus obligaciones, como el pago a sus proveedores. De tal manera, optaron en cerrar hasta que el Ministerio lanzo una ley de reactivación para que las empresas puedan continuar con sus actividades. Debido a ello, la empresa realizo un análisis financiero llegando a la conclusión que su (RVN) y (L) tuvieron resultado inversos. (Aste, 2021, p. 15) En un establecimiento universitario del país, se desarrolló un análisis de los (EEFF) para evidenciar la gran importancia que tiene la (RVN) y (L) de una entidad desempeñada al rubro de decoraciones y diseño de interiores.

El resultado comprobó que dicha empresa si posee suficiente capacidad de (L) para ejecutar sus operaciones de corto plazo y además que cuenta con los medios responder con sus obligaciones en el periodo 2019, siendo esto favorable para la empresa que pretendió generar (RVN). Por ello, es de vital importancia la estabilidad de la (RVN) y (L) para una organización sólida. Por lo tanto, en este caso las dos variables tuvieron resultado directos. (Mejía, 2020, p. 20)

Para el ámbito internacional, en un trabajo de investigación mexicano, se consideró como objetivo diagnosticar la gestión financiera por medio del análisis de resultado de indicadores de (RVN) y (L) de una empresa (ind) desempeñada al abastecimiento de equipos eléctricos marinos. Se determinó que la (UN) y (RVN) tuvieron un crecimiento con respecto al año anterior. De otra manera, la (L) tuvo una disminución. Esto conlleva a que la empresa no presente suficiente capacidad de dinero para cumplir con sus compromisos. Por lo tanto, las dos variables tuvieron resultados inversos. (Paico, 2022, p. 26) En Chile en una tesis universitaria se analizó a una empresa del sector (ind), el gobierno brindó programas de apoyo durante la pandemia y demás conflictos que presento el país, debido a que la rentabilidad fue afectada, sin embargo, dicha empresa pudo recurrir al financiamiento para cumplir con sus compromisos. El resultado fue que ambas variables (RVN) y (L) tuvieron resultados inversos. (López, 2021, p. 13) En Argentina en un trabajo de investigación se efectuó un estudio sobre la evaluación financiera y su poder en la toma de decisiones en una empresa de ventas y servicios marítimos, se llegó a la conclusión que la (RVN) y (L) se mantuvieron estables, por lo que ambas variables se relacionan directamente. Por lo tanto, esto quiere decir que el gerente tomo las mejores decisiones para la solidez de su empresa. (García, 2022, p. 27) En Argentina se realizó un análisis contable a una empresa (ind), que presento problemas económicos generados por la pandemia afectando sus ventas y sus operaciones diarias, el cual tuvieron que paralizar, y dicha empresa no presento suficiente (L) para pagar sus obligaciones y no poder invertir para generar ganancia. De tal manera, el resultado fue que la (RVN) y (L) tuvieron comportamientos directos (Mamani, 2021, p. 12). Por otro lado, en un centro universitario de Ecuador, se desarrolló un trabajo de investigación donde se examinó el (ESF) y el estado de resultados (ER) a una empresa logística. Se llegó a la conclusión que la (RVN) y (L) tuvieron resultados inversos, es decir que la (L) incremento y que la (RVN) que disminuyo. (Gutiérrez, 2021, p. 28)

Bases teóricas conceptuales: De acuerdo a la primera variable, (RVN), a continuación, se describen los estudios que hacen referencia a ella.

Rentabilidad ventas netas (RVN), esta variable está definida como el ratio financiero usado en el análisis de los (EEFF) y que da respuesta sobre la ganancia obtenida. En el Perú, su expresión está interpretada por la fórmula que permite calcular la cantidad que gana una empresa o entidad por cada unidad vendida de su mercadería. (Bolsa de Valores de Lima, 2022)

Rentabilidad ventas netas	=	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$
------------------------------	---	--

Este ratio financiero indica la situación de una empresa si es rentable. Su punto de partida se muestra en el (ER) donde permite analizar y determinar la (RVN) (Muñoz, 2021, p. 23). La presente variable señala que es el margen de beneficio que logra una empresa por la venta de su mercadería, deduciendo (descontando) los costos de su fabricación (Miranda, 2021, p. 25).

La primera variable tiene dos dimensiones: utilidad neta (UN) y ventas netas (VN). Las cuales se detallan abajo.

Utilidad neta (UN), se define como el resultado de un periodo determinado que genera una empresa. Es decir, la ganancia que tiene toda empresa o entidad y que se ve reflejado en el (ER) (Alvarado, 2019, p. 22). Esta dimensión se obtiene después de colocar los gastos operacionales e impuestos. Por ello, la (UN) ayuda a saber la ganancia que obtiene el dueño de una empresa (Calderón, 2019, p. 28).

Ventas netas (VN), se define como el elemento contable que muestra la ganancia de todas las ventas generadas en una empresa de algún bien o servicio en un tiempo determinado, ya sea en efectivo o a crédito. Así mismo, las (VN) en el (ER) muestran con mayor precisión el rendimiento y eficiencia de una empresa. (Chirinos, 2022, p. 29) En este sentido, en el (ER) viene primero las (VN) a este se le deduce el costo de los bienes vendidos, para obtener la utilidad o pérdida bruta. Cuando el costo de ventas es menor a las (VN) es favorable, en caso contrario será pérdida. Por ello, es indispensable el análisis de este, ya que un inadecuado cálculo puede generar el pago excesivo de impuestos. (Álvarez, 2022, p. 33)

Sobre la segunda variable, (L), a continuación, se describen los estudios que hacen referencia a ella.

Liquidez (L), este indicador está definido como el ratio financiero usado en el análisis de los (EEFF). En el Perú, su expresión está interpretada por la fórmula que permite calcular la cantidad que posee el (AC) frente al (PC) (Bolsa de Valores de Lima, 2022).

Liquidez =	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$
------------	---

Este indicador posee la capacidad para transformar sus bienes y activos en dinero al instante y a corto plazo, sin que los activos fijos descuiden su peso. Es importante tener en cuenta que, si bien es real que la empresa debe poseer (L) para poder gestionar sus trabajos y obligaciones, este no quiere decir, que sea correcto que la empresa posea demasiada, ya que eso se entendería que ese dinero no se estaría reinvertiendo para la producción de la empresa y que al no reinvertir hay dinero inactivo. Por lo cual, si ese dinero se reinvertiera lograría producir mayor (L) y rentabilidad para la empresa. (Arotaipe, 2022, p. 30) Por otro lado, la (L) proviene de los ingresos por ventas al contado o a crédito, pero los periodos son de a corto plazo. No obstante, cabe señalar que además existe el riesgo de (L), que surge cuando una entidad no puede cumplir con sus obligaciones, los ingresos se reducen debido a la reducción de los volúmenes de ventas o los abonos no son en efectivo y perpetuos. Esta situación si no se detecta al instante y no se toman las medidas requeridas, podría generar que la empresa entre en estado de insolvencia, la cual la empresa ya no podría cumplir de manera definitiva con sus obligaciones. (Acuña, 2022, p. 29)

La segunda variable posee dimensiones y son 2 dos: activo corriente (AC) y pasivo corriente (PC). Estas se describen abajo.

Activo corriente (AC), esta primera dimensión es también llamado como activo circulante, son aquellos activos que posee una empresa y que se pueden liquidar o convertirse en efectivo con facilidad en un corto plazo y se esperan que se consuman o se vendan dentro de un año o periodo determinado. Además, también podemos entender por (AC) al conjunto de recursos indispensables para realizar las actividades del día a día en una organización. El (AC) está compuesto por caja y bancos, cta. por cobrar, existencias e inversiones financieras a corto plazo. (Huacachi,2021, p. 38) Se dice (AC) cuando se tiene la intención o están destinados para venderlo consumirlo en un periodo de un año o se mantiene para fines de negociación. Una buena administración de los activos corrientes permite realizar negocios, comprar mercadería, pagar planilla, invertir en activos fijos y pagar sus obligaciones. (Mamani, 2019, p. 22)

Pasivo corriente (PC), esta segunda dimensión son las deudas y obligaciones que tiene toda entidad o empresa como deudas con el banco y pago a proveedores en un plazo menor a un año. Toda empresa tiene obligaciones cuando va a realizar una actividad, y para lograr su objetivo muchas veces recurre al financiamiento corriente. (Ortiz, 2022, p. 26) Así mismo, los (PC) muestran deudas a corto plazo, es por eso que cuando se realiza una verificación, el responsable se encuentra con varios errores, uno de ellos son no registrar los comprobantes de pago, ese es el problema que atraviesan varias empresas. Por ello, es necesario realizar una auditoría sobre los pasivos corrientes y mantener un correcto equilibrio entre el (AC) y (PC). (Ortiz, 2022, p. 24)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación:

Es aplicada, porque basado en los marcos científicos reales, respalda un enfoque que tiene la intención de investigar las relaciones de ambas variables de este estudio y hace recomendaciones destinadas a mejorar la investigación a través del tiempo o el espacio geográfico (CONCYTEC, 2018). Por ello, la intención de este estudio se desea en resolver los problemas aplicando el análisis (Miranda, 2021, p. 26).

3.1.2 Diseño de investigación:

Es no experimental, pues no se han realizado manipulaciones o cambios en los estudios de investigación. Por lo cual, la información obtenida será libremente y de manera natural. El tipo es descriptivo de corte longitudinal, pues se recopilan datos para sus análisis de los 5 últimos años. El nivel es (correl), pues determina la magnitud de vinculación entre las variables de estudio. Así mismo, el enfoque es cuantitativo, porque se aplican procedimientos estadísticos para su análisis y determinar la situación de la empresa. (Miranda, 2021, p. 26)

3.2. Variables y operacionalización

Se empleo dos variables de estudio, la operacionalización es (correl). No es casual: (RVN) y (L). Estas dos son cuantitativas. En el primer anexo, se detalla la matriz de operacionalización de ambas variables de estudio con sus respectivos requerimientos: en las definiciones conceptuales, de ambas variables estarán respaldadas por referencias citadas. En las definiciones operacionales, es la forma que se medirán ambas variables de estudio y sus correspondientes dimensiones. En los indicadores, nos muestra las características de las variables conforme a sus dimensiones. Siendo estas sustentadas en el segundo capítulo de la investigación en las bases teóricas conceptuales. De lo cual, los datos se detallan en el segundo anexo. Para la escala de medición, de este estudio es de razón, porque son datos cuantitativos continuos, discretos, porque representan

mediciones numéricas.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1 Población: La población de este análisis está constituido por los (EEFF) trimestrales de la empresa, donde se recopilan datos de los 5 últimos años (2018-2022) referentes a las variables de estudio, teniendo el propósito de analizar sus dimensiones y la situación de la empresa (Millones, 2020, p. 22). A continuación, se detallan la inclusión y exclusión para resumir los datos que serán analizados.

3.3.1.1 Criterios de inclusión: (EEFF) trimestrales de la empresa de los últimos 5 años (2018-2022), que son tomadas de fuentes oficiales de acceso público.

3.3.1.2 Criterios de exclusión: Reportes o informes de otras empresas, que no fueron auditados.

3.3.2 Muestra: Está conformada por los (EEFF) trimestrales de la empresa, que abarca desde el 2018 al 2022, siendo un total de 20 reportes, estos se encuentran publicadas por la BVL, la cual son de acceso público y mencionados en el Anexo N°02. Su elección es no probabilística por conveniencia. La información es factible, y ha sido revisado por contadores con experiencia y prestigio profesional, dando validez a los reportes publicados. (Lañas, 2022, p. 26)

3.3.3 Muestreo: Este fue seleccionado al azar y no se utilizó ninguna forma estadística para la recopilación de datos, la cual la elección es no probabilística por conveniencia (Lañas, 2022, p. 27).

3.3.4 Unidad de análisis: Son los datos de los (EEFF) trimestrales de la empresa de los 5 últimos años (2018-2022) correspondientes a la empresa de estudio. Estos son obtenidos de páginas webs oficiales de acceso público y auditados por contadores especializados (Lañas, 2022, p. 29).

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

3.4.1. Técnicas de recolección de datos:

Se desarrollo como técnica el análisis documental para conseguir la data seleccionada (Millones, 2020, p. 29).

3.4.2. Instrumentos de recolección de datos:

Se empleo el segundo anexo ficha de investigación, para registrar los datos de los informes financieros. La data es secundaria, ya que no fue originada por el investigador, sino que se obtuvo de reportes oficiales y de acceso público. La información de la ficha de investigación, ha sido verificada y revisada por auditores expertos, lo que hace confiable el uso de este instrumento. (Millones, 2020, p. 29)

3.5. Procedimientos.

Los datos recopilados se utilizaron para fines de descripción y estadístico, esto se debió al apoyo del programa SPSS. Los reportes y datos publicados son acorde a lo establecido por el marco conceptual, ya que son recursos públicos y no se requiere de permiso ni coordinación con la entidad de investigación. Este procedimiento tiene como finalidad tener resultados, conclusiones y recomendaciones. (Millones, 2020, p. 30)

3.6. Método de análisis de datos.

Descriptivo e inferencial, la información que posee los (EEFF) se utilizaron para el análisis estadístico, para poder demostrar la relación entre ambas variables de este estudio de manera porcentual. Y así obtener para este caso los resultados y recomendaciones. Para este método se recurrió al programa SPSS. (Millones, 2020, p. 30)

3.7. Aspectos éticos.

La presente investigación se ejecutó con el apoyo de conocimientos de terceros, empleando las fuentes y citas más importantes y relevantes de la investigación. Así mismo, se hizo uso del turnitin para observar el grado de similitud y demostrar la veracidad del proyecto de tesis. De esta manera esta información brinda el conocimiento para nuevos trabajos, así como también para futuros profesionales del tema. (Lañas, 2022, p. 28)

IV. RESULTADOS

Seguidamente se visualizan las estadísticas de acuerdo al orden de los objetivos desarrollados. Para el cálculo se ha utilizado el programa llamado Excel acompañado con el software SPSS. Las tablas mostradas están sujetas a su propio análisis. Así mismo, se hicieron pruebas para comparar estas hipótesis.

4.1. Análisis descriptivo

Tabla 1

Variables rentabilidad ventas netas y liquidez de una empresa industrial, 2018-2022 (En miles de S/., y en números decimales)

Indicador	Dimensión: Utilidad neta	Dimensión: Ventas netas	Variable 1: Rentabilidad ventas netas	Variable 2: Liquidez
T - 1/2018	29,809	204,371	14.59	4.63
T - 2/2018	54,821	397,161	13.80	3.55
T - 3/2018	88,248	606,860	14.54	1.91
T - 4/2018	76,699	820,416	9.35	2.98
T - 1/2019	30,145	200,182	15.06	3.29
T - 2/2019	62,331	407,996	15.28	3.52
T - 3/2019	102,546	654,238	15.67	3.59
T - 4/2019	132,047	893,841	14.77	2.51
T. - 1/2020	10,724	190,256	5.64	2.00
T - 2/2020	-34,825	272,936	-12.76	1.85
T - 3/2020	10,367	543,508	1.91	3.41
T - 4/2020	57,894	853,586	6.78	3.92
T - 1/2021	31,801	303,796	10.47	2.30
T - 2/2021	59,465	574,244	10.36	1.29
T - 3/2021	101,581	878,134	11.57	2.09
T - 4/2021	153,170	1,194,911	12.82	1.39
T - 1/2022	45,725	327,099	13.98	1.02
T - 2/2022	93,704	650,108	14.41	1.05
T - 3/2022	137,905	1,011,590	13.63	1.12
T - 4/2022	176,828	1,365,057	12.95	1.11

Nota: Los indicadores pertenecen a los (EEFF) de dicha empresa de estudio, difundidos por la (BVL) y (SMV).

Como se aprecia la tabla 1, que los trimestres de estudio, ambas variables (RVN) y (L), tuvieron comportamientos descendentes en los periodos analizados.

El descenso de la primera variable (RVN) se debió que las (VN) creció 6.68 veces, mientras que la (UN) solo creció 5.93 veces. De la misma manera la (L) tuvo un descenso debido a que el crecimiento del (PC) fue mayor que el (AC), durante el periodo de estudio.

Tabla 2

*Tabla cruzada. Variable 1: Rentabilidad ventas netas (Agrupada) * Variable 2: Liquidez(Agrupada)*

		Variable 2: Liquidez (Agrupada)			Total	
		Baja	Mediana	Alta		
Variable 1: Rentabilidad ventas netas (Agrupada)	Reducida	Recuento	2	2	2	6
		% del total	10,0%	10,0%	10,0%	30,0%
	Regular	Recuento	5	2	1	8
		% del total	25,0%	10,0%	5,0%	40,0%
	Amplia	Recuento	0	3	3	6
		% del total	00,0%	15,0%	15,0%	30,0%
	Total	Recuento	7	7	6	20
		% del total	35,0%	35,0%	30,0%	100,0%

Nota: Los reportes es de los (EEFF) corporativos, para uso público

Para la tabla 2, se muestra la intersección de la V1: (RVN) (Agrupada)*V2: (L) (Agrupada). El resultado más resaltante de este análisis es cuando la primera variable es regular y la segunda variable es baja, respectivamente.

Por consiguiente, ambos ratios tiene una intersección del 25% de los 20 trimestres que abarca del 2018 – 2022 y 5 de ellos no es amplia ni alta para ninguna de las dos variables. Por lo tanto, en ambas variables no se obtuvo un resultado amplia o alta.

Tabla 3

*Tabla cruzada. Dimensión: Utilidad neta (Agrupada) * Variable 2: Liquidez (Agrupada)*

		Variable 2: Liquidez (Agrupada)				
		Baja	Mediana	Alta	Total	
Dimensión: Utilidad neta (Agrupada)	Reducida	Recuento	2	3	2	7
		% del total	10,0%	15,0%	10,0%	35,0%
	Regular	Recuento	2	2	3	7
		% del total	10,0%	10,0%	15,0%	35,0%
	Amplia	Recuento	3	2	1	6
		% del total	15,0%	10,0%	5,0%	30,0%
	Total	Recuento	7	7	6	20
		% del total	35,0%	35,0%	30,0%	100,0%

Nota: Los reportes es de los (EEFF) corporativos, para uso público

En la Tabla 3, se detalla la (correl) entre la D1: (UN) (Agrupada)*V2: (L) (Agrupada). Los resultados con más relevancia son cuando la dimensión 1 es reducida, regular o amplia, y la variable 2 es baja, mediana o alta.

Por ende, el 45 % de los indicadores calculados de los 20 trimestres que abarca del 2018 – 2022, 6 en ambos casos tiene resultado alto o amplio los cuales son significativos y relevantes.

Tabla 4

*Tabla cruzada Dimensión: Ventas netas (Agrupada) * Variable 2: Liquidez (Agrupada)*

		Variable 2: Liquidez (Agrupada)				
		Baja	Mediana	Alta	Total	
Dimensión: Ventas netas (Agrupada)	Reducida	Recuento	2	3	2	7
		% del total	10,0%	15,0%	10,0%	35,0%
	Regular	Recuento	2	2	3	7
		% del total	10,0%	10,0%	15,0%	35,0%
	Amplio	Recuento	3	2	1	6
		% del total	15,0%	10,0%	5,0%	30,0%
	Total	Recuento	7	7	6	20
		% del total	30,0%	35,0%	30,0%	100,0%

Nota: Los reportes es de los (EEFF) corporativos, para uso público

En la Tabla 4, se detalla la (correl) entre la D2: (VN) (Agrupada)*V2: (L) (Agrupada). Los resultados con más relevancia son cuando la dimensión 2 es reducida, regular o amplia, y la variable 2 es baja, mediana o alta.

Por ende, el 45 % de los indicadores calculados de los 20 trimestres que abarca del 2018 – 2022, 6 en ambos casos tiene resultado alto o amplio, los cuales si son destacados.

4.2. Pruebas de normalidad

Pas. 1: Hip. estad. norm.

H0: Los datos poseen una distrib. normal → Empleamos la prueb. de correl. paramétrica.

H1: Los datos no continúan (o siguen) una distrib. normal → Empleamos la prueb. de correl. no paramétrica.

Pas. 2: Niv. significanc.

Nivel Correl. es igual a 0,95

Alf. es igual a 0,05 → Límite máximo de fallo

Pas. 3: Norm.

Si n es superior a 50 → Utilizamos Kolmogorov Smirnov

Si n es inferior o igual a 50 → Utilizamos Shapiro-Wilk

Pas. 4: Estadíst. o para la Prueb. Correl.

Si p valor es inferior a 0,05 → Rechazamos la H0 → Usaremos el Coef. Spearman

Si p valor es superior o igual a 0,05 → Aceptamos la H0 → Usaremos el Coef. Pearson

Tabla 5

*Prueba de normalidad. Variable 1: Rentabilidad ventas netas * Variable 2: Liquidez*

	Shapiro-Wilk	
	Estadístico	gl Sig.
Variable 1: Rentabilidad ventas netas	,684	20 <,001
Variable 2: Liquidez	,926	20 ,127

Nota: La calculación en SPSS se realizaron en base a las variables

Como se muestra la tabla 5, en la prueb. de norm. la V1: (RVN) y V2: (L). El número total de datos corresponde a ≤ 50 , se aplicó el modelo de Shapiro-Wilk.

Se puede contemplar que este modelo tiene estadísticas superiores a, 6 y cercanas a 3, por lo que su significación tiene importancia de aplicación directa.

En una de las variables se aprecia que tiene un valor $p < 0.05$, por ello, se refutó la H_0 . Esto quiere decir, que las cifras no siguen una distrib. normal. Por eso, se usó la prueb. de correl. no paramétrica. con coef. de Spearman.

Tabla 6

*Prueba de normalidad. Dimensión: Utilidad neta * Variable 2: Liquidez*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Dimensión: Utilidad neta	,983	20	,965
Variable 2: Liquidez	,926	20	,127

Nota: La calculación en SPSS se realizaron en base a las variables

Como se muestra la tabla 6, en la prueba de norm. la D1: (UN) y V2: (L). El número total de datos corresponde a $\geq 0,05$. En este caso se admite la H0, porque los resultados continúan una distrib. normal. Se aplica la prueba de correl. paramétrica con coef. de Pearson, ya que la D1 y V2 son cuantitativas.

Se puede observar que este modelo tiene estadísticas superiores a ,9 y cercanas a 1, por lo que su significación tiene importancia de aplicación directa.

Tabla 7

*Prueba de normalidad. Dimensión: Ventas netas * Variable 2: Liquidez*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Dimensión: Ventas netas	,940	20	,240
Variable 2: Liquidez	,926	20	,127

Nota: Los cálculos en SPSS se realizaron en base a las variables

Como se muestra la tabla 7, en la prueba de normalidad la D2: (VN) y V2: (L). El número total de datos corresponde a $\geq 0,05$, En este caso se admite la H_0 , porque los resultados continúan una distribución normal. Se aplica la prueba de correlación paramétrica con coeficiente de Pearson, ya que la D1 y V2 son cuantitativas.

Se puede observar que este modelo tiene estadísticas superiores a, 9 y cercanas a 1, por lo que su significación tiene importancia de aplicación directa.

4.3. Contrastación de la H.G.

Con el objetivo de evidenciar las hipótesis de este estudio. Se adaptaron límites para la coef. de Pearson (Hernández et al., 2018, p. 590):

De 0 a más/menos 0,09	:	Correl. Nul.
De más/menos 0,10 a más/menos 0,29	:	Correl. Déb.
De más/menos 0,30 a más/menos 0,49	:	Correl. Mod.
De más/menos 0,50 a más/menos 1,00	:	Correl. Fue.

Por otro lado, para evidenciar las hipótesis usando el Rho de Spearman (Mondragón, 2014, p. 100):

0,00	:	No hay correl.
De más/menos 0,01 a más/menos 0,10	:	Correl. Déb.
De más/menos 0,11 a más/menos 0,50	:	Correl. Med.
De más/menos 0,51 a más/menos 0,75	:	Correl. Consid.
De más/menos 0,76 a más/menos 0,90	:	Correl. muy fue.
De más/menos 0,91 a más/menos 1,00	:	Correl. Perf.

H0: La conexión entre la (RVN) con la (L) de una empresa (ind) no es significativa.

H1: La conexión entre la (RVN) con la (L) de una empresa (ind) es significativa.

Regla de decisión:

α (es igual) 0,05

Si p valor es inferior a 0,05 → Refutamos la H0

Si p valor superior o igual a 0,05 → Admitimos la H0

Resultado:

Tabla 8

Prueba de correlación: Hipótesis general

		Variable 2: Liquidez	
Rho de Spearman	Variable 1: Rentabilidad ventas netas	Coefficiente de correlación	,180
		Sig. (bilateral)	,446
		N	20

Nota: La calculación se realizó haciendo uso del SPSS.

Como se muestra la tabla 8, que la (correl) es positiva media. Así mismo, el p-valor es ,446 mayor o igual a ,05. Esto quiere decir que se admite la H0 y que la conexión entre la (RVN) con la (L) de una empresa (ind) no es significativa.

4.4. Contrastación de la H.E. 1

H0: La vinculación entre la (UN) con la (L) de una empresa (ind) no es significativa.

H1: La vinculación entre la (UN) con la (L) de una empresa (ind) es significativa.

Regla de decisión:

α (es igual) 0.05

Si p es inferior a 0.05 → Refutamos la H0

Si p es superior o igual a 0.05 → Admitimos la H0

Resultado:

Tabla 9

Prueba de correlación: Hipótesis específica 1

		Variable 2: Liquidez	
Pearson	Dimensión 1: Utilidad neta	Coeficiente de correlación	-,365
		Sig. (bilateral)	,113
		N	20

Nota: La calculación se realizó haciendo uso del SPSS.

Como se muestra la tabla 9, que la (correl) es moderada. Así mismo, el p-valor es ,113 mayor o igual a ,05. Esto quiere decir que se admite la H0 y que la vinculación entre (UN) con la (L) de una empresa (ind) no es significativa.

4.5. Contrastación de la H.E. 2

H0: La relación entre las (VN) con la (L) de una empresa (ind) no es significativa.

H1: La relación entre las (VN) con la (L) de una empresa (ind) es significativa.

Regla de decisión:

α (es igual) 0.05

Si p es inferior a 0.05 → Refutamos la H0

Si p es superior o igual a 0.05 → Admitimos la H0

Resultado:

Tabla 10

Prueba de correlación: Hipótesis específica 2

		Variable 2: Liquidez	
Pearson	Dimensión 2: Ventas netas	Coeficiente de correlación	-,365
		Sig. (bilateral)	,114
		N	20

Nota: La calculación se realizó haciendo uso del SPSS.

Como se muestra la tabla 10, que la (correl) es moderada. Así mismo, el p-valor es ,114 mayor o igual a ,05. Esto quiere decir que se admite la H0 y que la relación entre (VN) con la (L) de una empresa (ind) no es significativa.

V. DISCUSIÓN

Teniendo en cuenta los resultados conseguidos y siguiendo el orden de los objetivos de la tesis de estudio. Se ha comenzado a realizar la comparación con el marco teórico. Por consiguiente, se detallan los resultados conseguidos de este trabajo.

1. Respecto a la hipótesis general, vinculada con el objetivo general a alcanzar, fue demostrada con el test o prueba no paramétrica entre la V1: (RVN) y V2: (L). Se llegó a la demostración que p-valor es igual a $,446 \geq ,05 \rightarrow$ El cual, se aceptó la H0. Por esa razón, la conexión entre la (RVN) con la (L) de una empresa (ind) no fue significativa. Por lo cual, el coef. de (correl) de Spearman es igual a $,180$. Por consiguiente, la conexión es positiva media. El resultado se produjo porque en los trimestres finales del periodo estudiado la V1 y V2 empezaron a disminuir, todo esto debido a efectos de la pandemia. El descenso de la (RVN) se ha debió que las (VN) tuvo un mayor crecimiento que la (UN). Así mismo, por otra parte, (L) también descendió debido a que el (PC) creció más que el (AC). Lo cual ambas se relacionan de manera directa.

Estas asertaciones son semejantes con lo establecido en un establecimiento universitario, donde se desarrolló una investigación denominado fondos propios como fuente de financiamiento a una empresa dedicada a la construcción y alquiler de maquinaria, donde se observó que el rendimiento de rentabilidad y los índices de (L) se encuentran estable. Por lo tanto, ambas variables tuvieron resultados directos. (Altamirano, 2020, p. 24)

En cambio, en lo establecido en una investigación universitaria, donde se realizó un análisis financiero a una empresa dedicada al rubro (ind), se efectuó un análisis financiero y un encuentro con los funcionarios de dicha empresa. Se llegó a la conclusión que ambas variables tuvieron resultados inversos. (Flores, 2018, p. 20)

De la misma manera, en una empresa nacional dedicada al rubro de restaurantes, durante la crisis sanitaria no podían percibir ningún ingreso para poder pagar sus obligaciones, como el pago a sus proveedores.

De tal manera, optaron en cerrar un periodo hasta que el Ministerio lanzo una ley de reactivación para que las empresas puedan continuar con sus actividades. Debido a ello, la empresa realizo un análisis financiero llegando a la conclusión que su (RVN) y (L) tuvieron resultados inversos. (Aste, 2021, p. 15)

2. Acerca del primer objetivo específico y conforme a las respuestas conseguidas de la hipótesis indicado, utilizando la prueba paramétrica. Para la D1: (UN) y V2: (L). Se llegó a la demostración que el p-valor es igual a, $1,13 \geq ,05 \rightarrow$ El cual, se aceptó la H0. Por esa razón, la vinculación entre (UN) con la (L) de una empresa (ind) no fue significativa. Por lo cual, el coef. de (correl) de Pearson es igual a -,365. Por consiguiente, la conexión es moderada. Este resultado se produjo porque en los últimos periodos estudiados la primera dimensión aumento y la segunda variable disminuyo, lo cual ambas se relacionan de manera inversa.

Estas asertaciones son semejantes con lo establecido en un centro universitario de Ecuador, se desarrolló un trabajo de investigación donde se examinó el (ESF) y el (ER) a una empresa logística, para poder determinar si la empresa genero más ganancia que los años anteriores, donde se llegó a la conclusión que la (RVN) y (L) tuvieron resultados inversos, es decir que la (L) incremento y que la (RVN) que disminuyo. (Gutiérrez, 2021, p. 28)

Así mismo, en Chile en una tesis universitaria se analizó a una empresa del sector (ind), el gobierno Chileno brindó programas de apoyo económico para las empresas de diferentes rubros esto debido a la pandemia y demás conflictos. Su (RVN) y (L) de la empresa fue afectada, sin embargo, dicha empresa pudo recurrir al financiamiento y a la reactivación económica para cumplir con sus compromisos. Por lo tanto, el resultado fue que ambas variables (RVN) y (L) tuvieron comportamientos inversos. (López, 2021, p. 13)

Por otra parte, en un establecimiento universitario del país, se desarrolló un análisis de los (EEFF) para evidenciar la gran importancia de la (RVN) y (L) de una empresa desempeñada al rubro de decoraciones y diseño de interiores. El resultado comprobó que dicha empresa si posee suficiente capacidad de (L) para ejecutar sus operaciones de corto plazo y que cuenta con los medios para hacer frente a sus compromisos en el periodo 2019, siendo esto favorable para dicha empresa que pretendió generar (RVN). Por ello, es de vital importancia la estabilidad de la (RVN) y (L) para una organización sólida. Por lo tanto, en este caso las dos variables tuvieron resultados directos. (Mejía, 2020, p. 20)

3. Para el segundo objetivo específico y conforme a las respuestas conseguidas de la hipótesis indicado, utilizando la prueba paramétrica. Para la D2: (VN) y V2: (L). Se llega a la demostración que el p-valor es igual a $0,114 \geq 0,05 \rightarrow$ El cual, se aceptó la H_0 . Por esa razón, la relación entre (VN) con la (L) de una empresa (ind) no fue significativa. Por lo cual, el coef. de (correl) de Pearson es igual a $-0,365$. Por consiguiente, la conexión es moderada. Este resultado se produjo porque en los últimos periodos estudiados la segunda dimensión empezó a aumentar, mientras que la segunda variable disminuyó, lo cual ambas se relacionan de manera inversa.

Aquellas afirmaciones son similares a un trabajo de investigación mexicano, se consideró como objetivo diagnosticar la gestión financiera por medio del análisis de resultado de indicadores de (RVN) y (L) de una empresa (ind) desempeñada al abastecimiento de equipos eléctricos marinos. Se determinó que la (UN) y (RVN) tuvieron un crecimiento con respecto al año anterior. De otra manera, la (L) tuvo una disminución. Esto conllevó a que dicha empresa no presente suficiente capacidad de dinero para cumplir con sus compromisos. Por lo tanto, las dos variables tuvieron resultados inversos. (Paico, 2022, p. 26)

Por otro lado, en Argentina en un trabajo de investigación se efectuó un estudio sobre la evaluación financiera y su poder en la toma de decisiones en una empresa de ventas y servicios marítimos, donde se llegó a la conclusión que la (RVN) y (L) se mantuvieron estables, por lo que ambas variables tuvieron resultados directos. (García, 2022, p. 27)

De la misma manera, en Argentina se realizó un análisis contable a una empresa (ind), que presentó problemas económicos generados por la pandemia afectando sus ventas y sus operaciones diarias, el cual tuvieron que paralizar, y la empresa no presento suficiente (L) para pagar sus obligaciones y no poder invertir para generar ganancia. De tal manera, el resultado fue que la (RVN) y (L) tuvieron comportamientos directos. (Mamani, 2021, p. 12)

VI. CONCLUSIONES

Para este capítulo, se explican de manera resumida los resultados más destacados de esta investigación según sus objetivos. Para ello, se presentan usando el tema analizado con la rentabilidad ventas netas (RVN) y liquidez (L), comprendiendo sus dimensiones correspondientes:

1. Conforme al objetivo general, de acuerdo a los resultados conseguidos de la comprobación de hipótesis referente, empleamos la prueba o test no paramétrica entre la V1: (RVN) y V2: (L). Se logró probar que el p-valor es ,446 mayor o igual a ,05. Esto quiere decir que se aceptó la H0. Por esa razón, la conexión entre la (RVN) con la (L) de una empresa (ind) no fue significativa. Por ello, el coef. de (correl) Rho de Spearman es igual a ,180. Por consiguiente, la conexión es positiva media. Por ende, la relación es directa. Este resultado ocurrió porque en los trimestres finales del período analizado de las variables (RVN)y (L) tuvieron hallazgos directos. De esta manera, en los últimos periodos estudiados, la V1 y V2 empezaron a disminuir, todo esto debido a efectos de la pandemia. El descenso de la (RVN) se debió a que las (VN) tuvo un mayor crecimiento que la (UN). Así mismo, por otra parte, la (L) también descendió debido a que el (PC) creció más que el (AC).
2. Conforme al primer objetivo específico, de acuerdo a los resultados conseguidos de la comprobación de la hipótesis referente, empleamos la prueba paramétrica. Para D1: (UN) y V2: (L). Se logró probar que el p-valor es igual a ,113 \geq ,05 \rightarrow El cual, se aceptó la H0. Por esa razón, la vinculación entre (UN) con la (L) de una empresa (ind) no fue significativa. De esta manera, el coef. de (correl) de Pearson es igual a -,365. Por consiguiente, la conexión es moderada. Por ende, la relación es inversa. Este resultado se produjo porque en los últimos periodos estudiados la primera dimensión aumento y la segunda variable disminuyo.

3. De acuerdo al segundo objetivo específico, según los resultados conseguidos de la comprobación de la hipótesis referente, empleamos la prueba paramétrica. Para la D2: (VN) y V2: (L). Se logró probar que el p-valor es igual a $0,114 \geq 0,05 \rightarrow$ El cual, se aceptó la H_0 . Por esa razón, la relación entre (VN) con la (L) de una empresa (ind) no fue significativa. De esta manera, el coef. de (correl) de Pearson es igual a $-0,365$. Por consiguiente, la conexión es moderada. Por ende, la relación es inversa. Este resultado se produjo porque en los últimos periodos estudiados la segunda dimensión empezó a aumentar, mientras que la segunda variable disminuyó.

VII. RECOMENDACIONES

En esta última parte, se presentan las recomendaciones o consejos para próximos investigadores en el área académica, metodológica, etc, confinado en la disciplina contable. Las recomendaciones pretenden llenar vacíos existentes en el tema estudiado, en esta ocasión dirigido a una empresa (ind).

1. Utilizar niveles de estudios opuestos de la (correl) simple, como causal o experimental. De tal forma, incorporar otras variables para el empleo de técnicas de regresión lineal como simple y múltiple, así como procedimientos matemáticos y logísticos.
2. Emplear variables cualitativas y así poder incorporar otras técnicas además del análisis documental, encuestas, entrevistas, observaciones, etc. Así mismo, incluir también el cuestionario, guía de entrevista, etc. Y de esta manera, si no está implementado será necesario considerar su validez y confiabilidad.
3. Extender la cantidad de dimensiones y de indicadores, así como de otras entidades del sector (ind) u otro mercado, para conseguir resultados recientes y una mejor cobertura del tema en estudio.
4. Amplificar el ambiente sectorial, geográfico y temporal, para otras áreas o realidades ya sean a nivel nacional como internacional, con la intención de integrar nuevas situaciones o contextos específicos, ambientales o históricos.

REFERENCIAS

- Acuña I. (2022). *Análisis de las cuentas por cobrar y la liquidez en una empresa de servicios de Transporte, Lima 2018-2021* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/113337/Acu%
b1a_CI-Silva_CPE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/113337/Acu%c3%b1a_CI-Silva_CPE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Alania A. (2022). *Covid 19 y la adaptación de las empresas Outsourcing contable en el distrito de San Isidro 2020* [Tesis profesional, Universidad De San Martin De Porras].
https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/9908/Alania_cab-roman_cpb.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Altamirano, L. (2020). *La liquidez en empresa Tecocha S.A.* [Tesis profesional, Universidad Señor de Sipán].
[https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7168/Altamirano%
20Pe%C3%B1a%20Leydi%20Banesa.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7168/Altamirano%20Pe%C3%B1a%20Leydi%20Banesa.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Alvarado G. (2019). *Instrumentos financieros y la utilidad neta de la empresa Corporación Panaservice SAC, 2018* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/64456/Alvarado_LGS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Álvarez R. (2022). *Cuentas por cobrar comerciales netas y ventas netas de una empresa de sector lácteo, 2017-2021* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/104812/Alvarez_SRV-Zavaleta_TGJ%20-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arotaipe I. (2022). *Análisis de liquidez, en la municipalidad distrital de Puquina, Moquegua, antes y durante la pandemia del COVID-19, periodos: 2018 al 2021* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
file:///E:/titulacion%20ucv/PDF%20DE%20LA%20TESIS/Arotaipe_LIA-Huamani_HVA-SD.pdf

- Aste. G. (2021). *Impacto financiero a consecuencia del Covid 19 en la liquidez de la empresa Metzger, Peru SAC – Lima* [Tesis profesional, Universidad Señor de Sipán].
<https://goo.su/pWAZx>
- Bolsa de Valores de Lima (2022). *Estados financieros comparados*. BVL, Perú.
<https://documents.bvl.com.pe/pubdif/effcom/ef202212.pdf>
- Calderón S. (2019). *Sistema de costos por órdenes y su incidencia con la utilidad neta de una empresa constructora en el distrito de Surco – 2019* [Tesis profesional, Universidad Autónoma del Perú].
<https://goo.su/zl763l>
- Chirinos A. (2022). *Liquidez y ventas netas en una empresa de cementos registrada en la Bolsa de Valores, período 2017-2021* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/117219/Chirinos_AAP-Valenzuela_RFB-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- CONCYTEC (2018). *Reglamento Renacyt - Versión_final*.
https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf
- Flores S. (2018). *Control de existencias y la rentabilidad de la empresa Suministros del Oriente SRL, Tarapoto-2018* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
<https://goo.su/hwOkfy>
- García Y. (2022). *Gestión de cuentas por cobrar y liquidez de la Empresa Global Natural Superfoods S.R.L. Breña, 2021* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/101077/Garcia_RY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gutiérrez M. (2021). *La utilidad bruta en la empresa Laive S.A, período 2016-2020* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/81821/Gutierrez_HML-Osorio_CIV-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y

- Huacachi W. (2021). *Cuentas por cobrar y liquidez en las empresas agroindustriales inscritas en la Superintendencia del Mercado de Valores, periodo 2016- 2019* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/68835/Huacachi_MWA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Huarcaya, B. (2020). *Análisis de la rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., periodo 2017-2019* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/72129/Huarcaya_CBE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández, J.D., Espinoza, J.F., Peñaloza, M.E., Rodríguez, J.E., Chacón, J.G., Toloza, C.A., Arenas, M.K., Carrillo, S.M. y Bermúdez, V.J. (2018). Sobre el uso adecuado del coeficiente de correlación de Pearson: definición, propiedades y suposiciones. *Archivos Venezolanos de Farmacología y Terapéutica*, 37(5), 587-595.
<https://goo.su/6293P>
- Lañas W. (2022). *Endeudamiento patrimonial y rentabilidad de las ventas netas en una empresa registrada en la Bolsa de Valores, período 2017-2021* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/94646/La%c3%b1as_MWM-Ticona_PLJ-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- López M. (2021). *Análisis del impacto ocasionado por Covid-19 en los procesos de consultora contable, 2020* [Maestría en contabilidad y auditoría, Universidad Politécnica Salesiana].
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/20682/1/UPS-CT009226.pdf>
- Mamani K. (2019). *La utilidad de ventas y su influencia en la rentabilidad sobre la inversión de la Universidad Privada de Tacna, periodo 2015-2017* [Tesis profesional, Universidad Privada de Tacna].
<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1008/Mamani-Romero-Karina2.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

- Mamani J. (2021). *Impacto del confinamiento por covid-19 en la liquidez y solvencia de los restaurantes de Arancota, Arequipa – 2020* [Tesis profesional, Universidad Tecnológica del Perú].
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5402/J.Navarro_H.Vargas_Tesis_Titulo_Profesional_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mejía S. (2020). *Apalancamiento financiero y la rentabilidad en la empresa Jampar Multiplest Internacional SRL-Lima, 2020* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/85552/Mejia_PS-Palga_HDPKA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Millones, M. (2020). *Rentabilidad de la empresa BIG BAG Perú S.A.C., La Victoria* [Tesis profesional, Universidad Señor de Sipán].
<https://goo.su/9PGUmX>
- Miranda, M., & Rivas, V. (2021). *La rentabilidad sobre las ventas netas de la empresa Cartavio S.A.A, período 2016-2020* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/74824/Miranda_YMB-Rivas_CVP-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mondragón, M. A. (2014). Uso de la correlación de Spearman en un estudio de intervención en fisioterapia. *Movimiento científico*, 8(1), 98-104.
<https://doi.org/10.33881/2011-7191.mct.08111>
- Muñoz W. (2021). *El Apalancamiento Financiero y la Rentabilidad en la Empresa Distribuidora Promax, Lurigancho, Periodos 2019 y 2020* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/73344/Mu%c3%b1oz_VW-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Ortiz H. (2022). *Total activo y total pasivo en un Gobierno Regional, 2017-2020* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/105302/Ortiz_GHA%20-%20SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Paico V. (2022). *Endeudamiento financiero y rentabilidad, antes y durante la COVID-19, en empresas industriales, periodos: 2018 – 2021* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/105584/Paico_HV_C-Requejo_BAG-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Requena, A., Candela, J., & Fabian, Y. (2022). *Valorización de Cementos Pacasmayo S.A.A.* [Magister en finanzas, Universidad del Pacifico].

<https://goo.su/BK8d>

Suica, V., & Vasquez, E. (2021). *La rentabilidad en la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A., período 2016-2020* [Tesis profesional, Universidad César Vallejo].

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/77388/Suica_CV-Vasquez_CEG-SD.pdf?sequence=4

Universidad César Vallejo. (2023). *Resolución de Vicerrectorado de Investigación N° 062-2023-VI-UCV Guía de elaboración de trabajos conducentes a grados y títulos*. Lima - UCV

ANEXOS

Anexo N° 01

Tabla operacional de las variables de estudio

Variable de estudio 1	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición	
Rentabilidad ventas netas	Rentabilidad ventas netas es el ratio financiero usado en el análisis de los estados financieros y que da respuesta sobre la ganancia obtenida. Para el Perú, su expresión está representada por la fórmula que permite calcular la cantidad que gana una empresa o entidad por cada unidad vendido de su mercadería (Bolsa de Valores de Lima, 2022, p.57)	Esta variable se mide de acuerdo con lo señalado por la Bolsa de Valores de Lima (BVL). Posee dos dimensiones: Utilidad neta y Ventas netas.	Utilidad neta	Utilidad neta de los 4 trimestres 2018	De razón	
				Utilidad neta de los 4 trimestres 2019		
				Utilidad neta de los 4 trimestres 2020		
				Utilidad neta de los 4 trimestres 2021		
				Utilidad neta de los 4 trimestres 2022		
			Ventas netas	Ventas netas de los 4 trimestres 2018		De razón
				Ventas netas de los 4 trimestres 2019		
				Ventas netas de los 4 trimestres 2020		
				Ventas netas de los 4 trimestres 2021		
				Ventas netas de los 4 trimestres 2022		

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	
Liquidez	Liquidez es el ratio financiero usado en el análisis de los estados financieros. Para el Perú, su expresión está representada por la fórmula que permite calcular la cantidad que posee el activo corriente frente al pasivo corriente (Bolsa de Valores de Lima, 2022, p.57)	Esta variable se mide de acuerdo con lo señalado por la Bolsa de Valores de Lima (BVL). Posee dos dimensiones: Activo corriente y Pasivo corriente.	Activo corriente	Activo corriente de los 4 trimestres 2018	De razón	
				Activo corriente de los 4 trimestres 2019		
				Activo corriente de los 4 trimestres 2020		
				Activo corriente de los 4 trimestres 2021		
				Activo corriente de los 4 trimestres 2022		
			Pasivo corriente	Pasivo corriente de los 4 trimestres 2018		De razón
				Pasivo corriente de los 4 trimestres 2019		
				Pasivo corriente de los 4 trimestres 2020		
				Pasivo corriente de los 4 trimestres 2021		
				Pasivo corriente de los 4 trimestres 2022		

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

Anexo N° 02

Ficha de investigación

Variable 1: Rentabilidad ventas netas (En miles de S/. y en números decimales)

Indicador	Dimensión: Utilidad neta	Dimensión: Ventas netas	Variable 1: Rentabilidad ventas netas
Trimestre 1 del año 2018	29,809	204,371	14.59
Trimestre 2 del año 2018	54,821	397,161	13.80
Trimestre 3 del año 2018	88,248	606,860	14.54
Trimestre 4 del año 2018	76,699	820,416	9.35
Trimestre 1 del año 2019	30,145	200,182	15.06
Trimestre 2 del año 2019	62,331	407,996	15.28
Trimestre 3 del año 2019	102,546	654,238	15.67
Trimestre 4 del año 2019	132,047	893,841	14.77
Trimestre 1 del año 2020	10,724	190,256	5.64
Trimestre 2 del año 2020	-34,825	272,936	-12.76
Trimestre 3 del año 2020	10,367	543,508	1.91
Trimestre 4 del año 2020	57,894	853,586	6.78
Trimestre 1 del año 2021	31,801	303,796	10.47
Trimestre 2 del año 2021	59,465	574,244	10.36
Trimestre 3 del año 2021	101,581	878,134	11.57
Trimestre 4 del año 2021	153,170	1,194,911	12.82
Trimestre 1 del año 2022	45,725	327,099	13.98
Trimestre 2 del año 2022	93,704	650,108	14.41
Trimestre 3 del año 2022	137,905	1,011,590	13.63
Trimestre 4 del año 2022	<u>176,828</u>	<u>1,365,057</u>	<u>12.95</u>

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

Variable 2: Liquidez (En cifras decimales.)

Indicador	Dimensión 1: Activo corriente	Dimensión 2: Pasivo corriente	Variable 2: Liquidez
Trimestre 1 del año 2018	459,312	99,208	4.63
Trimestre 2 del año 2018	535,596	150,924	3.55
Trimestre 3 del año 2018	573,474	300,498	1.91
Trimestre 4 del año 2018	534,970	179,806	2.98
Trimestre 1 del año 2019	562,852	171,069	3.29
Trimestre 2 del año 2019	601,640	170,844	3.52
Trimestre 3 del año 2019	665,489	185,132	3.59
Trimestre 4 del año 2019	622,453	247,837	2.51
Trimestre 1 del año 2020	806,039	402,287	2.00
Trimestre 2 del año 2020	859,434	465,590	1.85
Trimestre 3 del año 2020	889,655	261,025	3.41
Trimestre 4 del año 2020	798,932	204,020	3.92
Trimestre 1 del año 2021	858,175	373,360	2.30
Trimestre 2 del año 2021	941,835	732,212	1.29
Trimestre 3 del año 2021	858,942	410,560	2.09
Trimestre 4 del año 2021	886,299	638,737	1.39
Trimestre 1 del año 2022	954,535	932,794	1.02
Trimestre 2 del año 2022	1,036,000	984,189	1.05
Trimestre 3 del año 2022	1,081,674	966,211	1.12
Trimestre 4 del año 2022	1,021,837	917,907	1.11

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

Variables 1 y 2: Rentabilidad ventas netas y Liquidez (En miles de \$/. y en números decimales)

Indicador	Dimensión: Utilidad neta	Dimensión: Ventas netas	Variable 1: Rentabilidad ventas netas	Variable 2: Liquidez
Trimestre 1 del año 2018	29,809	204,371	14.59	4.63
Trimestre 2 del año 2018	54,821	397,161	13.80	3.55
Trimestre 3 del año 2018	88,248	606,860	14.54	1.91
Trimestre 4 del año 2018	76,699	820,416	9.35	2.98
Trimestre 1 del año 2019	30,145	200,182	15.06	3.29
Trimestre 2 del año 2019	62,331	407,996	15.28	3.52
Trimestre 3 del año 2019	102,546	654,238	15.67	3.59
Trimestre 4 del año 2019	132,047	893,841	14.77	2.51
Trimestre 1 del año 2020	10,724	190,256	5.64	2.00
Trimestre 2 del año 2020	-34,825	272,936	-12.76	1.85
Trimestre 3 del año 2020	10,367	543,508	1.91	3.41
Trimestre 4 del año 2020	57,894	853,586	6.78	3.92
Trimestre 1 del año 2021	31,801	303,796	10.47	2.30
Trimestre 2 del año 2021	59,465	574,244	10.36	1.29
Trimestre 3 del año 2021	101,581	878,134	11.57	2.09
Trimestre 4 del año 2021	153,170	1,194,911	12.82	1.39
Trimestre 1 del año 2022	45,725	327,099	13.98	1.02
Trimestre 2 del año 2022	93,704	650,108	14.41	1.05
Trimestre 3 del año 2022	137,905	1,011,590	13.63	1.12
Trimestre 4 del año 2022	176,828	1,365,057	12.95	1.11

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