



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Los Ratios de Gestión y la Rentabilidad, en la Empresa  
Plásticos del Centro S.A.C., Ate, Años 2015 al 2019

TESÍS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

Nieto Pino, Katherine Yaritza (ORCID: 0000-0003-4179-046X)

Quispe Quispe, Yoselyn Mercedes (ORCID: 0000-0003-4257-7206)

ASESOR:

Mg. Vásquez Villanueva, Carlos Alberto (ORCID: 0000-0002-0782-7364)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA - PERÚ

2020

## **Dedicatoria**

A mi madre: Olinda, por ser el pilar más importante durante esta etapa de mi vida, por no dudar de mí e impulsarme a seguir formándome profesionalmente.

*Katherine*

## **Dedicatoria**

A mi madre: Enedina, por creer en mí y por su continuo apoyo durante mi etapa académica universitaria.

*Yoselyn*

### **Agradecimientos**

A Dios, por la salud y sabiduría para lograr culminar la etapa académico universitario.

A la Universidad Cesar Vallejo, por darnos la oportunidad de formarnos profesionalmente.

A nuestro asesor Mg. Carlos Vásquez, por su apoyo en todo el proceso de elaboración de la tesis.

## Índice de Contenidos

Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de Contenidos.....	iv
Índice de Tablas .....	v
Índice de Gráficos y Figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	3
III. METODOLOGÍA.....	12
3.1. Tipo y Diseño de Investigación .....	12
3.2. Variables y Operacionalización .....	13
3.3. Población, Muestra, Muestreo, Unidad de Análisis .....	14
3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos .....	15
3.5. Procedimientos .....	15
3.6. Método de Análisis de Datos.....	16
3.7. Aspectos Éticos.....	16
IV. RESULTADOS .....	17
V. DISCUSIÓN.....	28
VI. CONCLUSIONES.....	32
VII. RECOMENDACIONES .....	34
REFERENCIAS.....	36
ANEXOS	

## Índice de Tablas

Tabla 1. Promedio de Ratios de Gestión.....	18
Tabla 2. Promedio de Ratios de Rentabilidad .....	25

## Índice de Figuras

Figura 1. Ratios de Gestión Período 2015 al 2019.....	17
Figura 2. Rotación de Activos Fijos Período 2015 al 2019.....	19
Figura 3. Rotación de Existencias Período 2015 al 2019.....	21
Figura 4. Rotación de Cuentas por Cobrar Período 2015 al 2019.....	23
Figura 5. Ratios de Rentabilidad Período 2015 al 2019 .....	24
Figura 6. Rentabilidad de los Activos Período 2015 al 2019 .....	26
Figura 7. Rentabilidad del Patrimonio Período 2015 al 2019 .....	27

## Resumen

La investigación tuvo como finalidad analizar los ratios de gestión y la rentabilidad, en la empresa Plásticos del Centro S.A.C; la metodología empleada fue tipo descriptivo, con un diseño no experimental y de corte transversal, además de ello se empleó la técnica de revisión documental y como instrumento se asistió de la ficha de revisión documental. La población estuvo compuesta de 20 estados financieros, de los cuales se seleccionó como muestra 10 estados financieros. Se llegó a la conclusión que los ratios de gestión y rentabilidad de la empresa presenta índices en descenso; la variable ratios de gestión muestra que en promedio el ratio de rotación de activos presenta un índice de 5.83, la rotación de existencias un indicador de 4.924 y la rotación de cuentas por cobrar un índice de 4.128; en el caso de la variable ratio de rentabilidad, en promedio el ratio de rentabilidad de activos muestra un índice de 0.117 y la rentabilidad del patrimonio muestra un índice de 0.189, evidenciando así para ambas variables que los índices más bajos se dieron en el 2019, lo que indica que la empresa presenta una inadecuada gestión de sus procesos y posee deficiencias al usar sus recursos e inversión para generar beneficios.

Palabras claves: ratios de gestión, rentabilidad, indicadores de gestión.

## **Abstract**

The purpose of the research was to analyze the management ratios and profitability in the company Plásticos del Centro S.A.C. The methodology used was descriptive, with a non-experimental and cross-sectional design. In addition, the document review technique was used and the document review card was used as an instrument. The population consisted of 20 financial statements, of which 10 financial statements were selected as a sample for the analysis. Finally, it was concluded that the management and profitability ratios of the company show decreasing rates; The management ratios variable shows that, on average, the asset turnover ratio has an index of 5.83, the inventory turnover an indicator of 4,924 and the turnover of accounts receivable an index of 4,128; In the case of the profitability ratio variable, on average the asset profitability ratio shows an index of 0.117 and the equity profitability shows an index of 0.189, thus showing for both variables that the lowest indices occurred in 2019, this indicates that the company has inadequate management of its processes and has deficiencies in using its resources and investment to generate profits.

*Keywords:* management ratios, profitability, management indicators.



## I. INTRODUCCIÓN

La entidad Plásticos del Centro S.A.C. cuenta con más de 40 años operando en el mercado, se encuentra ubicada en la región de Lima, específicamente en el distrito de Ate, siendo su actividad empresarial es la fabricación de plásticos y caucho. Actualmente se observan ciertas deficiencias en la administración que repercuten en la parte financiera, entre ellas se puede observar que no se encuentran establecidas eficientemente las políticas de créditos y cobranzas, debido a que estas se crearon y se aplican de forma empírica.

Al no establecer correctamente procedimientos para llegar a realizar una adecuada valoración y disposición de los créditos, así como un rastreo y supervisión de la cartera de clientes, trae consigo que no se gestione de manera oportuna la fase de recuperación de las cuentas por cobrar (Alfredovna Girfanova et ál., 2017); todo esto bajo el conocimiento de que contar con altos niveles de cuentas por cobrar, repercute de manera negativa en la liquidez y rentabilidad de la compañía.

Asimismo, las inversiones que se han realizado en activos fijos como maquinarias, no han sido las más adecuadas debido a los constantes mantenimientos; la consecuencia más alarmante es debido a esto no se evidencia mejoras en los procesos productivos, por lo que es necesario subcontratar la fabricación, para poder cumplir en las fechas estimadas todas las órdenes de pedidos, lo cual significa un aumento de los costos de producción.

El peligro de toda empresa productiva que no logra atender la tecnología de procesos es el disminución de las probabilidades de crecimiento (Barros Bago et ál., 2017). Una gestión adecuada de todos los recursos que posee la empresa permite lograr un mayor rendimiento de todos los activos con los que cuenta, lo que significa contar con una rotación de activos fijos y existencias de manera eficiente lo cual va de la mano con un buen nivel de ventas, además garantiza el retorno oportuno del activo exigible (Nel y Jooste, 2016).

En definitiva, la suma de los factores ya antes mencionados genera que la entidad tenga bajos índices de rentabilidad, poniendo en riesgo el capital invertido

por los accionistas, imposibilitando la expansión de la empresa. Estos problemas se vienen generando por la falta de conocimiento de la alta dirección y gerencia, los cuales vienen tomando decisiones de manera empírica que impactan en sus indicadores financieros. En ese sentido, la rentabilidad es clave al momento de ejecutar comparaciones entre corporaciones o proyectos, permite analizar la capacidad que tienen para generar ganancias, valorar el uso eficiente de sus activos y recursos propios; los inversionistas se basan en ese indicador al momento de tomar decisiones (Almahadin y Oroud, 2019).

Por lo antes mencionado se buscó responder al siguiente problema general: ¿Cuál es el estado de los ratios de gestión y la rentabilidad?; asimismo, a los problemas específicos: ¿cuál es la situación de los ratios de gestión? y ¿cuál es la situación de la rentabilidad?

Cabe precisar, que el presente trabajo de investigación se justificó bajo las siguientes razones:

El propósito del estudio fue analizar los ratios de gestión y la rentabilidad, lo que permite conocer más a profundidad la situación en la que se encuentra la empresa, asimismo los resultados obtenidos pueden ser utilidad a la entidad para plantear metas u objetivos que sean medibles y alcanzables, pero sobre todo que sea acorde a su realidad. El fin de todo lo anterior es buscar mejorar de manera progresiva la rentabilidad, teniendo en cuenta que si se toman las medidas correctivas en el momento preciso se podrán minimizar en más corto tiempo los impactos negativos de una deficiente gestión financiera y optar por mecanismos que ayuden a alcanzar un rendimiento óptimo de los recursos.

Los principales beneficiarios de la investigación son los accionistas de la empresa, porque les permite conocer el comportamiento de los ratios de gestión y rentabilidad, y con ello pueden tomar decisiones de manera oportuna; además el estudio sirve como referente sobre la temática y es viable por la fácil accesibilidad a la información y a los recursos para ejecutarlo.

Por lo todo lo expuesto, el objetivo general es analizar los ratios de gestión y la rentabilidad; los específicos: analizar los ratios de gestión y la rentabilidad, cuyos detalles relacionados con la formulación de los problemas y la

determinación de los objetivos, se encuentran en la matriz de consistencia (Anexo N° 3).

## **II. MARCO TEÓRICO**

### **Antecedentes**

Al-Jafari y Al Samman (2015) investigan los determinantes de la rentabilidad de las compañías industriales de Omán. El tipo de investigación fue descriptivo, con un método de estudio panel, para ello fue necesario usar información de los años 2006 al 2013, de 17 empresas del Mercado de Valores de Muscat. Los investigadores concluyeron que existe un vínculo significativo entre la rentabilidad y la dimensión de las empresas, este último se logra medir con el uso eficiente de los activos fijos y capital de trabajo, asimismo, que las compañías que se encuentran en pleno crecimiento y a su vez realizan una buena administración o gestión de sus activos, mejoran sus ingresos y por ende también su rentabilidad.

Zbigniew (2019) determinan la relación del rendimiento de las existencias en la rentabilidad de las compañías productoras de leche. El investigador utilizó información del ejercicio 2007 al 2016, donde aplicó el método de estudio de panel. Los resultados muestran una correlación positiva de la gestión de las existencias con la rentabilidad de los activos de entidades productoras de leche, lo que significa que una ineficiente gestión de productos terminados tendría un impacto negativo en la parte financiera.

Peña y Silva (2016) estudiaron los factores determinantes que generan un impacto en la gestión de inventarios de las empresas venezolanas. Se llegó a la conclusión que una ineficiente gestión en las compras, obstaculizara el proceso que lleva consigo realizar la gestión para que las existencias lleguen a la empresa en el momento adecuado, también el no contar con una eficiente gestión de la demanda trae consigo que se realicen mal las proyecciones y como consecuencia las decisiones que se tomen respecto al inventario sea sobre bases erradas.

Abdullah y Siddiqui (2019) examinan el vínculo que existe entre las variables gestión de capital de trabajo y rentabilidad en entidades del rubro

químico, cementos, y bienes de consumo. Se estudiaron los indicadores mediante un método de estudio tipo panel. Se logró observar que existe evidentemente una relación mínima pero negativa entre la rentabilidad de los activos (ROA) y capital de trabajo, así mismo el estudio insinúa que las inversiones en el capital de trabajo no interviene en el crecimiento de la rentabilidad en los sectores ya anteriormente mencionados.

Singhania y Mehta (2017) describen el efecto que causa la eficiente o deficiente gestión que se realiza con el capital de trabajo frente a la rentabilidad de las entidades en 11 países del continente Asiático. Se hizo uso de modelos analíticos para lograr estimar el impacto de una variable sobre la otra. Se concluyó que el estudio se demuestra que el capital de trabajo y la rentabilidad no tienen relación, y por ende la primera variable no influye en la segunda variable; sin embargo, hacen mención que el capital de trabajo tiene una estrecha relación con las operaciones cotidianas o frecuentes que realiza una empresa, por ende es primordial administrar y controlar el capital de trabajo; y para mantener un equilibrio aceptable es importante gestionar los recursos y las obligaciones de la compañía, ya que la mala gestión podría causar el fracaso de la empresa.

García Jiménez et ál. (2019) elaboraron una propuesta de un modelo de gestión de los activos fijos, teniendo como base: planificar, ejecutar, controlar y actuar. Fue una investigación de tipo descriptivo, no experimental de corte transversal. En el cual se llegó a la conclusión que contar con este modelo representa un instrumento necesario para que las empresas puedan controlar la depreciación y vida útil de sus bienes, así como darle un buen uso a los mismos asignando responsables para su correcta protección y custodia, a su vez realizar el seguimiento oportuno a los procesos para verificar su correcta ejecución.

Ollague Valarezo et ál. (2017) describen las perspectivas planteadas para tener una percepción ampliada de los indicadores de gestión para una empresa, una desde el punto de vista retrospectiva y prospectiva. Se propuso para una visión retrospectiva realizar un modelo de matriz de interpretación de resultados y para una visión prospectiva indicadores que ayuden a tomar decisiones sobre la inversión de los activos de una empresa. Se determinó que el uso de las dos perspectivas tuvo resultados positivos y son recomendables para su aplicación.

Citando a Nurlaela et ál. (2019) analizan el efecto que tiene el capital, liquidez y rotación de activos en la rentabilidad financiera de las compañías industriales de consumo. Para ello utilizaron un sistema de regresión lineal múltiple. Después de aplicar el método estadístico, los investigadores llegaron a una conclusión que el capital, liquidez y rotación de activos influyen directamente en la rentabilidad financiera.

Chaverra Márquez (2019) analizó el vínculo entre el direccionamiento estratégico y la rentabilidad del patrimonio en empresas de servicios en Colombia. Tuvo un enfoque epistemológico empírico–inductivo, con un diseño no experimental de corte transeccional–correlacional. Llego a la conclusión de que los índices de rentabilidad patrimonial no son uniforme y las fluctuaciones de un periodo a otro pueden ser bajas o altas, para lo cual las empresas deben optimizar su gestión operativa y financiera; sus patrimonios se encuentran representados por infraestructura y esto afecta la medición de la rentabilidad patrimonial.

Singh et ál. (2017) evalúan el impacto que tiene la adecuada o inadecuada gestión que se realiza al fondo de maniobra en referencia a la rentabilidad de la compañía. A través de una técnica de meta-análisis, agregando cuantitativamente hallazgos de 46 teorías previas a la investigación, de la misma forma se realizó la investigación de un pequeño grupo para evaluar si las diferencias de los resultados de cada artículo se deben los efectos de indicadores relacionados con la rentabilidad. Finalmente los investigadores concluyeron que la gestión del fondo de maniobra tiene una influencia negativa en el rendimiento de la entidad, lo cual quiere decir que una política agresiva los direcciona a una mayor rentabilidad.

De la Hoz Suárez et ál. (2018) estudiaron la importancia que tienen los reportes para la lograr tomar una óptima decisión sobre la inversión dentro de las compañías hoteleras, detallando el alcance de un sistema de control de gestión justificado en indicadores para conocer la información financiera específica. Fue un estudio descriptivo no experimental. Asimismo se concluyó que es imprescindible que las compañías cuenten un sistema de análisis por medio de indicadores financieros, para que los directivos puedan tomar decisiones que beneficien a la compañía hotelera, además que la rentabilidad económica en la

mayoría de hoteles es estable, debido a la buena toma de decisiones y el control adecuado de sus bienes.

Prempeh (2015) evalúa el efecto que tiene el realizar una gestión eficiente del inventario respecto a la rentabilidad de las compañías que se dedican a la industria manufacturera. Se utilizó información del 2004 al 2014 para su respectivo análisis, haciendo uso de un modelo de regresión múltiple. Por consiguiente se llegó a la conclusión que la gestión de inventarios de materias primas sobre su rentabilidad es significativamente sólida, por lo tanto una gestión eficiente es un factor importante a considerar para mejorar o aumentar su rentabilidad.

Olagunju et ál. (2015) estudian la importancia de encontrar evidencia empírica del grado en que la gestión efectiva de liquidez afecta la rentabilidad en bancos comerciales y como los bancos comerciales pueden mejorar su liquidez y rentabilidad. Es una investigación de tipo cuantitativo. En el cual se llegó a la conclusión que para el éxito de las operaciones y la supervivencia, los bancos comerciales no deberían comprometer la gestión de liquidez eficiente y efectiva y que tanto la liquidez como el exceso de liquidez son enfermedades financieras que puedan erosionar fácilmente las base de ganancias de un banco ya que afectan el intento del banco de alcanzar alto nivel de rentabilidad.

Meena y Dhar (2014) analizaron y compararon los índices de liquidez frente a las prácticas de gestión de activos y pasivos. Se realizó el análisis de ratios del 2002 al 2011, con un criterio de selección por conveniencia. Por consiguiente se concluyó que los bancos en India tienen muy buena posición de liquidez a corto plazo y que como consecuencia de ello los bancos pueden asumir sin ningún inconveniente sus compromisos menores a un año con sus activos que poseen a largo plazo.

Rodríguez Castro y Rodríguez Medina (2010) determinaron los indicadores de gestión fundamentado en los factores críticos que garantizaran el éxito de empresas industriales dedicadas a la fabricación del plástico en la municipalidad de San Francisco del estado Zulia. Fue un estudio de tipo analítico, aplicado con un diseño no experimental, transeccional y de campo. Para ello se analizó

información de diversas empresas, donde los resultados demuestran que las empresas no hacen uso los indicadores financieros de forma eficiente, desaprovechando la información brindada por el área contable y administrativo, se recomienda hacer uso y tener en consideración los resultados que reportan los índices financieros con la finalidad de tomar decisiones en el tiempo oportuno.

Gómez Pérez (2018) evaluó la situación financiera del centro educativo particular “EL FARO”, por medio de razones de liquidez y de gestión. El informe fue de tipo aplicativo, descriptivo y con diseño no experimental, transaccional. Los investigadores hallaron que la institución educativa particular no cuenta con un libro contable de inventarios, y tiene problemas en el área de cobranzas, debido a que los padres de familia no realizan los pagos pertinentes y no firmaron una carta de fidelización y compromisos de pago, asimismo no cuentan con un plan de inversión.

Lara Hidalgo (2019) determinó que los componentes de la estrategia competitiva influyen en la rentabilidad. El método de estudio es correlacional, para ello se utilizó información histórica de 144 compañías peruanas exportadoras de prendas de algodón. Asimismo se demuestra que existe relación directa de los costes y gastos con las ventas realizadas, de la misma forma existe un vínculo entre las exportaciones nacionales y la rentabilidad económica, el uso de la estrategia de diferenciación también presenta un estrecho vínculo con el rendimiento que generan las compañías en el Perú que se dedican a exportar prendas de algodón.

Asencio Cristóbal et ál. (2017) examinaron el control de los inventarios de la entidad con la intención de establecer si existe una influencia entre los costos y la rentabilidad de las compañías farmacéuticas. El método empleado fue descriptiva– explorativa. Los investigadores llegaron a la conclusión que el problema principal del control de inventarios se focaliza en la falta de sistemas de control, vinculado a periodo de rotación de inventarios.

Céspedes Revelo (2018) evaluó si los indicadores de gestión intervienen significativamente en las estrategias futuras, que permita establecer incidencias en cuanto a la rentabilidad, adaptabilidad y productividad. Fue una investigación

aplicada, tipo descriptivo - correlacional, se utilizó como técnica el análisis documental y la encuesta. Finalmente se concluye que el banco Scotiabank de la sede de Huánuco es una entidad que se adapta a las necesidades y ofrece promociones tentadoras para atraer a clientes, es firme y sostenible.

Asimismo, se cuentan con teorías que permiten reforzar la investigación:

### **Ratios de Gestión**

Pacheco Contreras (2014) sostiene que es el índice que mide la eficiencia que tiene una empresa en la gestión de sus activos; por su parte, Buele Nugra et ál. (2020) señalan que los ratios de gestión evalúan la circulación de cuentas de cobro y pago que tiene la entidad, también, se preocupa por la circulación de los activos e inventario; estos son calculados por indicadores, saldos contables que se encuentran en los estados financieros que han sido auditados, esta razón es indispensable para medir la eficiencia del uso de los recursos, y cómo se gestionan el proceso productivo.

### **Rotación de Activos Fijos**

Pacheco Contreras (2014) considera que este indicador permite a la empresa medir la efectividad para generar mayores ventas utilizando los activos fijos que posee la entidad, un ratio elevado muestra mayor productividad de los activos fijos, de tal forma muestra el número de veces que los activos puedan renovarse con las ventas en un determinado periodo.

### **Ventas**

Rajadell et ál. (2014) mencionan que las ventas está conformada por todas las ventas de productos o bienes que se ofertan al mercado, así como la prestación de servicios que se encuentran relacionadas al giro del negocio, ambas actividades representan la fuente principal de ingresos que genera la compañía, además de otros ingresos que no son operaciones habituales en la entidad.

### **Activos Fijos**



Guajardo Cantú y Andrade de Guajardo (2014) indican que los activos fijos según la NIC 16 son activos tangibles que adquiere una empresa con el objetivo de utilizarlos en la fase de elaboración de un producto o servicio, para alquilarlo a un tercero o para fines administrativos, además se compran para usarlos en un periodo mayor a un año, debido a que no se tiene la intención de colocarlos a la venta. Entre los activos fijos más representativos están: las maquinarias, equipos de transporte, equipos de cómputo, muebles, enseres, terrenos y edificios.

### **Rotación de Existencias**

Pacheco Contreras (2014) manifiesta que este ratio refleja en números todas las veces que las existencias se renuevan y salen del almacén para ser vendida, mientras tenga un nivel elevado de la rotación, la empresa será eficaz con las ventas y disminuirán los costos que genera el almacén.

### **Inventarios**

Guajardo Cantú y Andrade de Guajardo (2014) mencionan que los inventarios según la NIC 2 está conformado por los bienes que posee la empresa que se encuentran destinados para ser vendidos o utilizados en el proceso de producción, también se incluyen en este rubro los suministros o materiales que se usarán en la fase productiva y los productos terminados o en proceso de fabricación.

### **Rotación de Cuentas por Cobrar**

Pacheco Contreras (2014) expresa que este índice permite a la empresa evaluar o medir la habilidad que se tiene a momento de hacer efectivo los cobros de sus cuentas por cobrar, además nos muestra la cantidad de veces que el activo más exigible como lo es las cuentas por cobrar logran convertir en efectivo en un periodo determinado. Cuando se eleva la rotación, indica que la empresa hace uso de menos tiempo para cobrar sus ventas a crédito.

### **Cuentas por Cobrar**

Rodríguez Morales (2012) indica que las cuentas por cobrar son reclamos exigibles a terceros, los cuales tienen por origen la venta o servicios, que en su

momento el cliente no lo pagó de forma inmediata, pero que se comprometió a pagar en un futuro, además de ello estas pueden ser a corto plazo porque se pretende hacer efectivo o cobrar en un intervalo menor a un año y a largo plazo porque el periodo de cobro es mayor a un año, en ambos caso el cómputo es después de haberse originado la operación.

## **Rentabilidad**

Ricra Milla (2014) define que es la capacidad que tiene una empresa para poder generar beneficios o utilidades en un determinado periodo.

### **Rentabilidad de los Activos**

Ricra Milla (2014) infiere que este indicador nos concede medir el desempeño que posee una entidad para poder generar beneficios o utilidades haciendo uso de los recursos que posee. Al realizar la operación, la razón expresa qué porcentaje de la utilidad neta ha generado los activos totales, se puede deducir que si el resultado o factor es alto, la entidad está utilizando eficientemente todos sus bienes, si sucede lo contrario podría deberse a que existe una alta capacidad ociosa o un mal manejo de la liquidez.

### **Utilidad Neta**

Rodríguez Morales (2012) menciona que la utilidad neta resulta de haber restado las ventas realizadas, el costo de ventas y todos los gastos en que se incurren para generar las ventas, este importe es muy importante para los accionistas porque les permite evaluar la gestión de la administración, además de ver cuál es el beneficio que se han generado durante un periodo.

### **Activo Total**

Guajardo Cantú y Andrade de Guajardo (2014) mencionan que el activo total son recursos económicos que le pertenecen a la compañía, representan el resultado de hechos que ya sucedieron de los cuales la compañía pretende que se generen ganancias a futuro, está compuesto por el efectivo que posee en su poder o en una entidad bancaria, las cuentas por cobrar a terceros, la materia prima o la mercadería que están disponible para su transformación o

comercialización, los establecimientos donde se encuentra la planta de producción, oficinas y almacenes, las unidades de transporte para movilizar al personal o llevar la mercadería, los muebles y enseres que hay en la oficinas, y la maquinaria para producir los productos.

### **Rentabilidad Patrimonial**

Ricra Milla (2014) refiere que este ratio nos permite medir el rendimiento que está generando el aporte de los accionistas o socios. El obtener como resultado un nivel alto representa que los socios están obteniendo mayores ganancias por la inversión realizada anteriormente, en cambio un ratio bajo representa todo lo contrario.

### **Patrimonio**

Rajadell et ál. (2014) refieren que el patrimonio es el residuo que existe después de haber deducido los pasivos a los activos, es la parte no exigible de la empresa por ser propiedad de los dueños, salvo excepciones o disposiciones legales. Asimismo se encuentra conformado por el capital social el cual engloba los aportes realizados por los accionistas, las reservas que son los beneficios obtenidos por la empresa pero no distribuidos como dividendos, las utilidades generadas que no se hayan repartido o las pérdidas que están pendientes de aplicación.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo y Diseño de Investigación**

##### **3.1.1 Tipo de Investigación**

Fue descriptivo; al respecto Hernández Gracia (2018) menciona que su objetivo primordial de este tipo de investigación es describir características fundamentales de la población estudiada, de tal manera obtener información que represente la realidad del objeto estudiado, esta forma de investigar describe los hechos o fenómenos, mas no los explica. Es por ello que se optó por este tipo de investigación, debido a que el trabajo se centró en observar las características y comportamientos de las variables en estudio.

##### **3.1.2 Diseño de Investigación**

Se determinó que el estudio realizado tuvo un diseño no experimental de corte transversal. Desde el punto de vista de Hernández Sampieri et ál. (2014) refieren que en un estudio no experimental no se busca generar o provocar algún contexto en específico, sino que se observa la situación tal y como es, además que la variable independiente no se puede manipular ni influir sobre la misma, debido a que ya sucedió al igual que sus efectos.

Además Rodríguez y Mendivelso (2018) mencionan que es de corte transversal cuando el investigador realiza una sola vez la medición de las variables en estudio. Por consiguiente se eligió ese diseño puesto que no se manipulo las variables estudiadas sino solo se observó su comportamiento en su contexto real, además de ello fue transversal porque solo se recolecto la información en un solo momento.

Además de ello fue retrospectivo; sobre esto Calderón Saldaña y Alzamora de los Godos (2018) señalan que este tipo de investigación analiza hechos

pasados, observa las causas probables de algún fenómeno; hacen uso de información que se recolectó previamente por razones no relacionadas con el estudio, su objetivo es probar alguna hipótesis planteada por el investigador. Puesto que la investigación se realizó posterior a los hechos, es decir se analizó o recolectó la información de estados financieros de años anteriores a la investigación.

El diseño estadístico se muestra a continuación:

X1 ----- A1  
 X2 ----- A2  
 X3 ----- A3  
 Y1 ----- A4  
 Y2 ----- A5

Donde:

X1: Ratio de rotación de activos fijos	A1: Análisis de rotación de activos fijos
X2: Ratio de rotación de existencias	A2: Análisis de rotación de existencias
X3: Ratio de rotación de cuentas por cobrar	A3: Análisis de rotación de cuentas por cobrar
Y1: Ratio de rentabilidad de los activos activos	A4: Análisis de rentabilidad de los activos
Y2: Ratio de rentabilidad del patrimonio	A5: Análisis de rentabilidad del patrimonio

### 3.2 Variables y Operacionalización

Las variables estudiadas fueron los ratios de gestión y la rentabilidad, los cuales cuentas con sus respectivos indicadores y dimensiones, para un mayor detalle se puede observar la matriz de operacionalización que se encuentran en el Anexo 1.

### **3.3 Población, Muestra, Muestreo, Unidad de Análisis**

#### **3.3.1 Población**

Se encontró delimitada por los periodos más abajo mencionados y además de ello poseían características en común que sirvió para el desarrollo de la investigación. Según Arias Gómez et ál. (2016) señalan que el grupo de casos estudiados vendría a ser la población, esta se encuentran bien definido, delimitado y accesible; cabe precisar que cuando se menciona el termino población no sólo quiere decir que el estudio se va a enfocar en las personas sino que también pueden ser películas, animales, organizaciones, objetos, etcétera.

Por tal razón, la población estuvo constituida por 20 estados financieros pertenecientes a la empresa Plásticos del Centro S.A.C., el cual lo conforman 10 Estados de Situación Financiera y 10 Estados de Resultados de los años 2010 al 2019, como criterio de inclusión se tomó en cuenta que los mismos se encuentren debidamente refrendados por un Contador Público Colegiado.

#### **3.3.2 Muestra**

Fue la parte más representativa, ya que se realizó la investigación de los periodos más actuales de toda la población, lo cual permite que el análisis sea más acorde a la realidad. A juicio de Navarro Chávez (2014), la muestra es la parte más representativa que ha sido seleccionada de la población, es de ella donde se obtendrá toda la información para la elaboración de la investigación. Por consiguiente la muestra estuvo constituida de 10 estados financieros, donde se haya 5 Estados de Situación Financiera y 5 Estados de Resultados del periodo 2015 al 2019.

#### **3.3.3 Muestreo**

Se utilizó el tipo no probabilístico por conveniencia que de acuerdo con Otzen y Manterola (2017), la selección de la muestra o elementos de estudio no depende de una probabilidad que tengan estos de ser elegidos, sino más bien estará relacionado con ciertas características que posee la investigación o de los propósitos que tenga el investigador al momento de tomar decisiones; asimismo, la elección es por conveniencia porque se eligió ciertos elementos para su posterior análisis por su fácil accesibilidad y disponibilidad para realizar la

investigación; es por eso que, se decidió por ese tipo de muestreo porque la información analizada es la que estuvo disponible en ese momento.

### **3.3.4 Unidad de Análisis**

Fue el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados del periodo 2015 al 2019. Desde la posición de Kumar (2018); la unidad de análisis es importante dentro del proceso de investigación, es la organización, objeto o grupo sobre el cual se centrará el estudio, por lo tanto constituyen la población y muestra, su clasificación dependerá del problema encontrado en la empresa y objetivos de la investigación; por lo tanto se analizó las variables de estudio a través de los estados financieros de la empresa.

## **3.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

### **3.4.1 Técnica**

Se empleó el análisis documental; en la opinión de Maldonado (2015), se basa en procesar la información obtenida de manera indirecta por fuentes secundarias como lo son los libros, documentos o investigaciones ya existentes, con la finalidad de estos poder ser usados dentro de los parámetros de la investigación. Por ello, se hizo uso de esa técnica debido a que se realizó un estudio a los estados financieros, los cuales formaron parte de una fuente secundaria, porque hacen alusión a documentos que parten de datos ya elaborados mucho antes de haber dado inicio a la investigación.

### **3.4.2 Instrumento de Recolección de Datos**

Se hizo uso de la ficha de análisis documental como bien se puede observar en el Anexo 2. Teniendo en cuenta a Maldonado (2015) refiere que la ficha de análisis documental permite poder registrar o recopilar toda la información de los documentos analizados; por tanto, este instrumento permitió poder reunir todos los datos y así con ello se procesar toda la información para realizar el análisis.

## **3.5 Procedimientos**

Se recolectó la información a través de la ficha de análisis documental, para su elaboración se tuvo en cuenta los ratios financieros de gestión y de

rentabilidad, los cuales fueron calculados utilizando la información de los estados financieros del periodo 2015 al 2019, el cual se realizó en el programa Microsoft Excel, luego se ello se procedió a vaciar la información al programa SPSS, obteniendo de ello las figuras y tablas que se introdujeron en la parte de los resultados, asimismo para realizar todo el proceso se contó con la autorización de la empresa, la misma que se puede observar en el Anexo 4.

### **3.6 Método de Análisis de Datos**

Se utilizó el método analítico; empleando las palabras de Abreu (2014), es un método de investigación que consiste en la descomposición y clasificación, de elementos para observar las causas, origen y efecto de cada elemento, esto permite explicar cada uno de las partes de la variable. Es por ello, que se optó por este método porque permitió descomponer las variables de estudio para su observación de manera más específica y comprensiva de su comportamiento.

### **3.7 Aspectos Éticos**

El presente trabajo de la investigación se elaboró de acuerdo a la Guía de Elaboración del Trabajo de Investigación y Tesis para la obtención de Grados Académicos y Títulos Profesionales 2020, además de ello se efectuó en concordancia con las normas estilo APA 7.<sup>a</sup> ed..

Es importante mencionar que también se desarrolló teniendo en cuenta el artículo 6 del Código de Ética de la Investigación de la Universidad César Vallejo, el cual fue aprobado mediante la resolución de Consejo Universitario N° 0126-2017/UCV el 23 de mayo de 2017, en el que se hace mención que al momento de realizar el trabajo de investigación se debe tener siempre presente el valor de la honestidad, haciendo referencia a que el investigador debe respetar el derecho de autor de otros investigadores, lo que quiere decir evitar hacer plagio a otra investigaciones, asimismo, se cuenta con la autorización de la empresa para el desarrollo de la investigación.



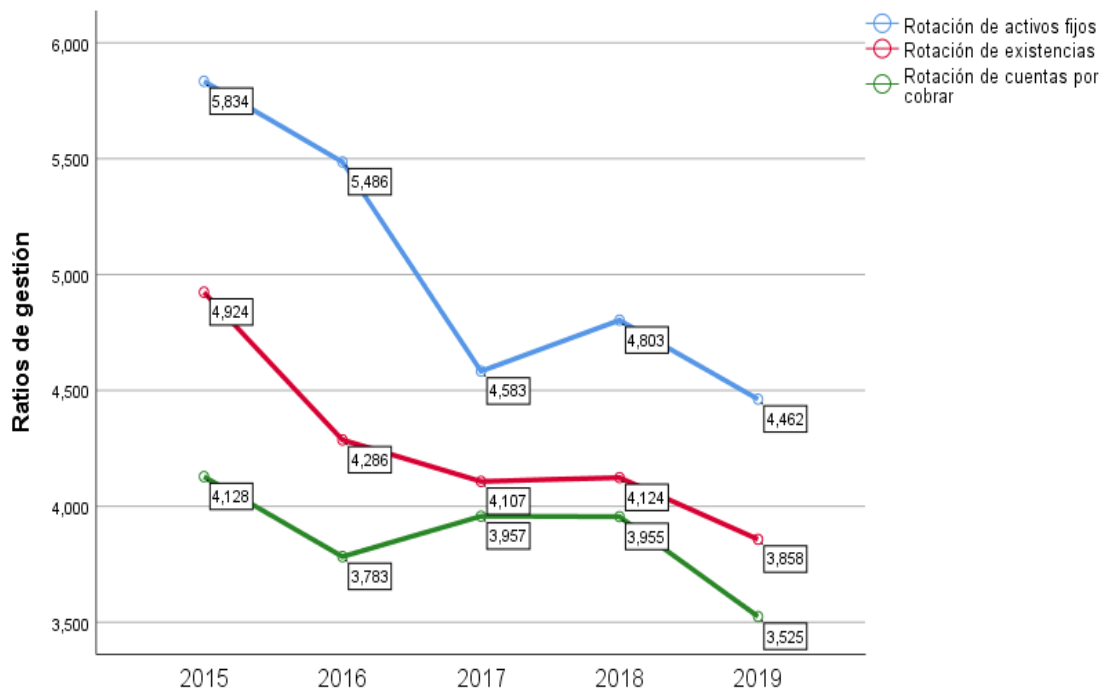
## IV. RESULTADOS

### 4.1 Análisis de los Ratios de Gestión

La Figura 1 evidenció los ratios de gestión del periodo 2015 al 2019; se observó que el ratio de rotación de activos obtuvo su mayor valor en el año 2015 con un índice de 5,834; para el ratio rotación de existencias el valor más alto fue en el año 2015 con un índice de 4,924, al igual que en el ratio rotación de cuentas por cobrar con un índice de 4,128; los ratios de gestión más bajos se dieron en el año 2019.

**Figura 1**

*Ratios de Gestión Período 2015 al 2019*



La Tabla 1 complementó con los valores mínimos y máximos observados en cada ratio dentro del periodo analizado; se tuvo además que el promedio del ratio rotación de activos fijos para todo el periodo fue de 5,033, teniendo a los años 2015 y 2016 con resultados por encima de su promedio. En el caso del ratio de rotación de existencias, el promedio del índice para el periodo analizado fue de 4,260, teniendo a los años 2015 y 2016 con los resultados por encima de su promedio; del mismo modo el ratio rotación de cuentas por cobrar presenta un promedio de 3,870 en todo el periodo analizado, lo que indico que los años 2015, 2017 y 2018 fueron los años que los resultados, en base al ratio, se ubicaron por encima de su promedio.

**Tabla 1**

*Promedio de Ratios de Gestión*

<b>Ratio</b>	<b>N</b>	<b>Valor Mínimo</b>	<b>Valor Máximo</b>	<b>Promedio</b>
Rotación de activos fijos	5	4,462	5,834	5,033
Rotación de existencias	5	3,858	4,924	4,260
Rotación de cuentas por cobrar	5	3,525	4,128	3,870

#### **4.1.1 Análisis de la Rotación de Activos Fijos**

La Figura 2 expuso los índices del ratio de rotación de activos fijos para el periodo 2015 al 2019, se tuvo que el 2015 presentó el mayor valor con 5,834 y el año 2019 presentó el valor más bajo del periodo con un índice de 4,462. Este ratio indico que para el año 2015 los activos fijos rotaron 5.8 veces para generar S/ 29,674,159.00 de ventas, para el año 2016 rotó 5.5 veces para generar S/ 29,592,193.00 de ventas, para el 2017 rotó 4.6 veces para generar ingresos de S/

25,893,585.00, para el 2018 rotó 4.8 veces para generar ventas de S/ 26,643,124.00 y por último en el 2019 rotó 4.5 veces para obtener un total de S/ 24,313,395.00 en ventas,

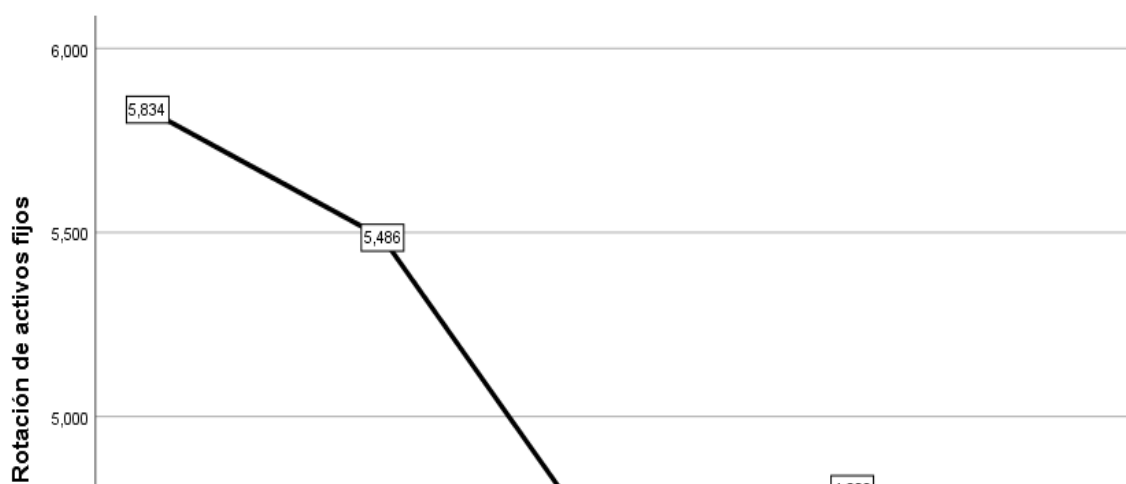
Como se pudo observar en la Figura 1, la tendencia de rotación es que cada año los activos fijos están rotando menos veces, una de las razones es porque existe maquinaria con desperfectos o inoperativas, y que para ponerlas nuevamente a funcionar se necesitan importar piezas o repuestos desde Brasil, los cuales según los lineamientos establecidos solo se importan a inicios de año, ocasionando así también que en muchas oportunidades la empresa tenga que tercerizar sobre todo el proceso de sellado, para poder atender a todos los pedidos solicitados.

Además de ello se posee activos fijos que más que generar beneficios ocasiona pérdidas por el constante mantenimiento que requieren, pero que gerencia considera que mientras estas puedan seguir operando no es necesario reponer o cambiar el bien, sin tener en consideración los sobrecostos que mantenerlo genera.

Además de ello, debido a que no se realiza ningún seguimiento a sus activos fijos, existe un alto riesgo de que los bienes no sean fáciles de ubicar o identificar, ni saber cuáles son y donde se ubica cada uno de ellos, la única persona de llevar el control es el contador, basándose en los comprobantes de pago que llega al área contable, en muchas oportunidades estos reportes difieren de la realidad, o se presentan inconsistencias como por ejemplo que se enajenan maquinarias que ya se dieron de baja, todo ello genera que no se estén utilizando eficientemente los activos fijos para generar las ventas.

## Figura 2

*Rotación de Activos Fijos Período 2015 al 2019*



#### **4.1.2 Análisis de Rotación de Existencias**

La Figura 3 exhibió los índices del ratio de rotación de existencias para el periodo 2015 al 2019, se tuvo que el 2015 presentó el mayor valor con 4,924 y el año 2019 presentó el valor más bajo del periodo con un índice de 3,858.

Este ratio indicó que durante el periodo 2015 el inventario rotó cada 73 días para generar S/ 29,674,159.00 de ventas, para el 2016 rotó cada 83.99 días para generar ventas de S/ 29,592,193.00, para el 2017 rotó cada 87.65 días para obtener ingresos de S/ 25,893,585.00, para el 2018 rotó cada 87.30 días para vender un total de S/ 26,643,124.00 y por ultimo para el 2019 el inventario rotó cada 93.32 días para generar ingresos de S/ 24,313,395.00, se pudo observar en la gráfica que conforme pasa el tiempo la mercadería demora mucho más tiempo en salir del almacén para ser vendida, en el periodo 2019 respecto al año 2015 los inventarios tardaron 20.20 días de más para ser vendidas, lo cual estaría generando un mayor costo de almacenaje y al no ser vendidas en tanto tiempo el capital invertido para producir dichos productos no estaría generando rentabilidad.

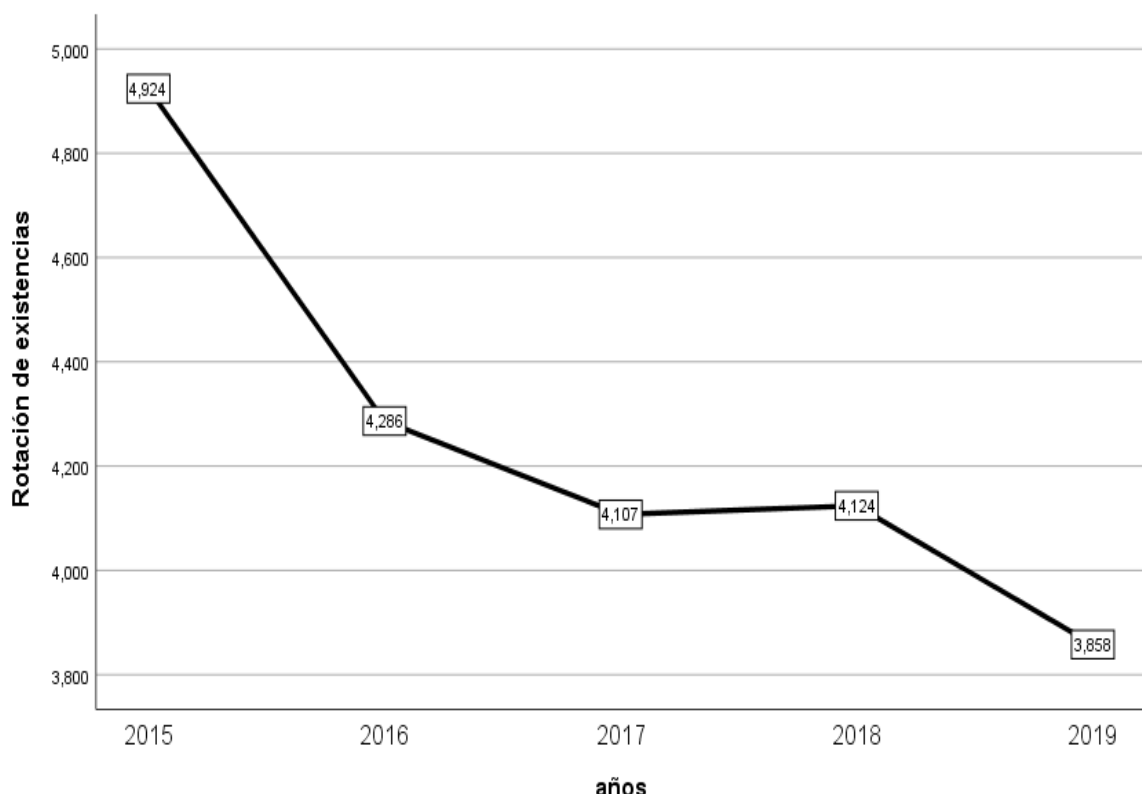
Dentro de los factores influyentes en la baja rotación de las existencias, se resalta el hecho de que no se realiza ninguna proyección sobre la cantidad de productos que se venderán, la materia prima, envases y embalajes que se requerirá para fabricar los productos, que permitan poder cubrir a tiempo con la demanda.

Suele suceder constantemente que cuando llegan las importaciones de compra de materia prima, se tenga que esperar hasta el último día del vencimiento de sobreestadía, o en el peor de los casos extenderse el plazo, porque no se cuenta con el espacio necesario para descargar los contenedores, teniendo en cuenta que por excederse de los días se tiene que pagar un adicional diario por alquiler de los contenedores, generando así también un sobrecosto; todo ello a raíz de que no se lleva un control adecuado del almacén, tampoco se tiene información exacta y en tiempo real sobre las cantidades que hay en stock, los reportes que elabora el auxiliar de almacén no cuadra con el conteo físico de las mismas.

Por otro lado, también se ven en la necesidad de rechazar pedidos por no contar con la materia prima necesaria para su elaboración o porque simplemente se recibe órdenes por parte de gerencia de solo aceptar pedidos de productos que ya tienen disponibles para la venta, en el caso de aceptarse los pedidos no se cumplen con los plazos establecidos de entrega, por todo el proceso que lleva consigo el requerir materia prima a sus proveedores locales, lo cual cabe mencionar que genera un sobrecosto a la empresa, evidenciando así que se cuenta con exceso de productos que presentan una baja rotación y una escasez en los de alta rotación.

### Figura 3

*Rotación de Existencias Período 2015 al 2019*



#### **4.1.3 Análisis de la Rotación de Cuentas por Cobrar**

La Figura 4 muestra los índices del ratio de rotación de cuentas por cobrar para el periodo 2015 al 2019, para el año 2015 la cartera rotó 4.128 veces, es decir la empresa tardo en recuperar sus cuentas por cobrar en promedio 87.20 días, en contrate con el año 2019 que rotó 3.525, que equivale a 102.14 días, cabe mencionar que los créditos son otorgados a 30 días y como se logró observar, que los clientes realizan los pagos posterior a lo pactado.

Los factores influyentes se debieron a que no se realiza una correcta aplicación de los pagos, todos los meses se cometen errores al momento de identificar el cliente y el número de factura al que corresponden los depósitos o pagos en efectivo, generando con ello una distorsión de la información de las cuentas que están pendientes de cobro, ello se da porque la contratación del personal es por recomendación o por afinidad que estos presentan con el dueño de la empresa, sin tener en cuenta los conocimientos que deberían poseer para realizar las funciones del área, además no existe una separación de funciones entre las actividades que debe realizar el área de créditos y cobranzas, con el área de ventas, debido a que se desconoce el porcentaje de actividad de cada puesto de trabajo.

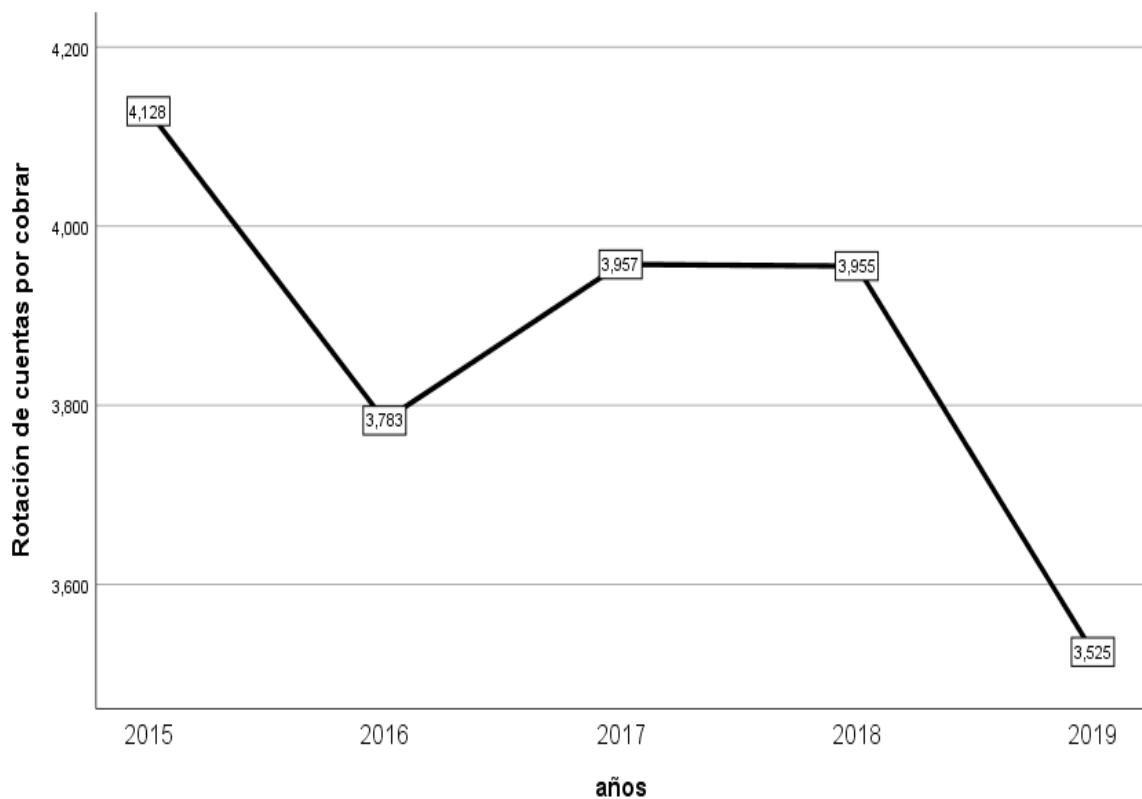
Asimismo, cuando un cliente solicita una orden de pedido, pero este aun cuenta con deudas vencidas, según lo establecido en primera instancia con el cliente primero debe realizar el pago de las facturas vencidas para recién poder aprobarse los pedidos requeridos, sin embargo en muchas oportunidades a pesar de ello se le aprueba su orden, porque indican que el cliente se comprometió a pagar, o porque según la evaluación realizada por el área, consideran que es un buen cliente, además de ser antiguo y según su historial en algún momento va a pagar sus facturas vencidas, generando así que no se lleve a cabo lo que se le

indico en un inicio al cliente, lo cual ocasiona una relación comercial muy permisiva, que trae como resultado que el cliente repita el comportamiento de seguir realizando sus pagos fuera de fecha.

Por ultimo no existen lineamientos específicos y detallados sobre los criterios y requisitos para el otorgamiento de crédito y proceso de cobranza, ni se cuenta con informes oportunos y verídicos sobre los vencimientos de las cuentas por cobrar. Es importante mencionar que el promedio de pago de sus cuentas por pagar es de 75 días, lo cual significa que la empresa primero realiza sus pagos a sus proveedores y después el cobro a sus clientes, generando así problemas de liquidez para cumplir con sus obligaciones.

**Figura 4**

*Rotación de Cuentas por Cobrar Período 2015 al 2019*

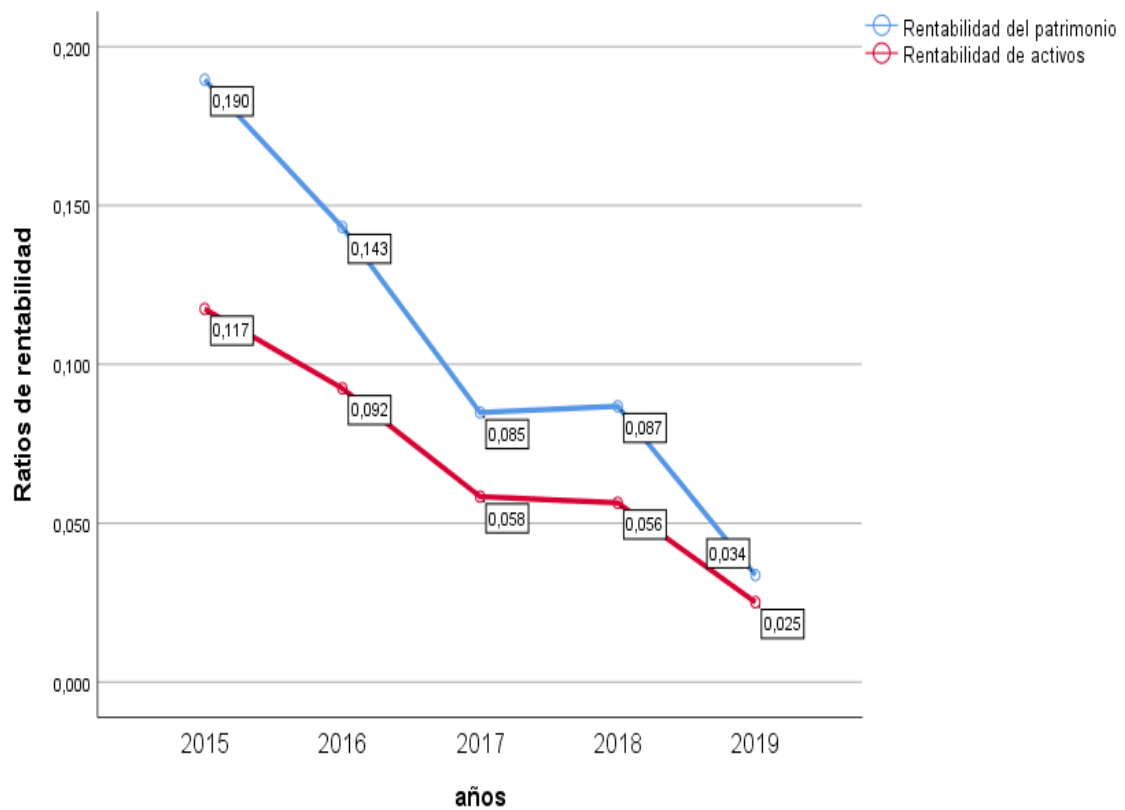


## 4.2 Análisis de los Ratios de Rentabilidad

La Figura 5 detalla los ratios de rentabilidad del periodo 2015 al 2019; se observó que el ratio de rentabilidad de activos obtuvo su mayor valor en el año 2015 con un índice de 0,117; para el ratio Rentabilidad del patrimonio, el valor más alto fue también en el año 2015 con un índice de 0,189; los ratios de rentabilidad en general más bajos se dieron en el año 2019.

**Figura 5**

*Rentabilidad Período 2015 al 2019*





La Tabla 2 complementa con los valores mínimos y máximos observados en cada ratio de rentabilidad dentro del periodo analizado; se tiene además que el promedio del ratio rentabilidad de activos para todo el periodo fue de 0,071, teniendo a los años 2015 y 2016 con resultados por encima de su promedio. En el caso del ratio de rentabilidad del patrimonio, el promedio del índice para el periodo analizado fue de 0,108, teniendo a los años 2015 y 2016 con los resultados por encima de su promedio.

**Tabla 2**

*Promedio de Ratios de Rentabilidad*

<b>Ratio</b>	<b>N</b>	<b>Valor Mínimo</b>	<b>Valor Máximo</b>	<b>Promedio</b>
Rentabilidad de activos	5	0,025	0,117	0,071
Rentabilidad del Patrimonio	5	0,034	0,190	0,108

#### **4.2.1 Análisis de la Rentabilidad de Activos**

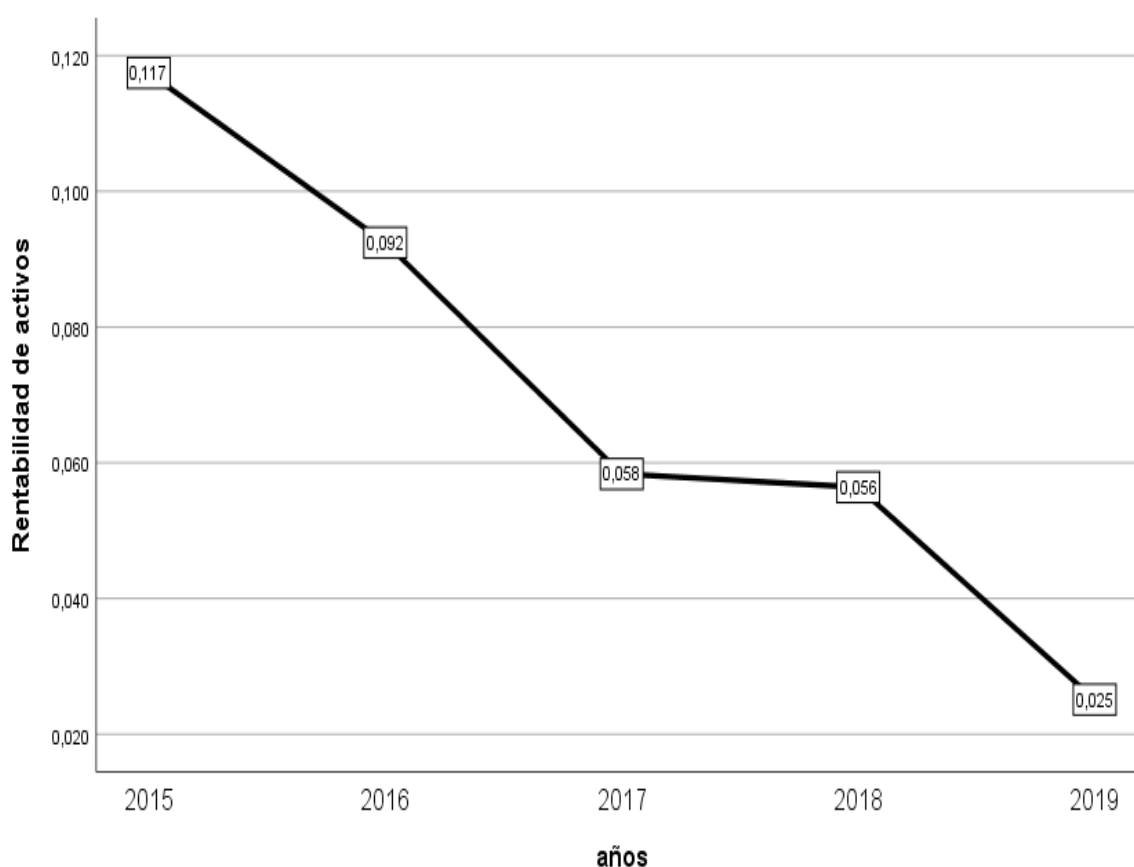
El Figura 6 muestra los índices del ratio de Rentabilidad de activos para el periodo 2015 al 2019, se tiene que el 2015 presentó el mayor valor con 0,117 y el año 2019 presentó el valor más bajo del periodo con un índice de 0,025. Este ratio nos indica que para el año 2015 la rentabilidad de los activos tuvo un rendimiento de 11.7%, este valor indica que la empresa está usando eficientemente sus activos para aumentar la utilidad neta a S/ 2,175,352.00, para el 2016 el índice de rendimiento de los activos bajo a un 9.2%, teniendo como utilidad neta un total de S/ 1,877,566.00, para el 2017 se obtuvo un índice de 5.85 reduciendo la utilidad del periodo a un S/ 1,089,062.00, para el 2018 el índice de rentabilidad de activos

fue de 5.6% generando una utilidad de S/ 1,068,446.00 y finalmente para el 2019 los activos generaron un rendimiento de 2.5%, siendo el índice más bajo, logrando obtener una utilidad de tan solo S/ 471,140.00, S/ 1,704,212.00 menos que la utilidad obtenida en el 2015.

Como se puede apreciar en la Figura 6, el índice de rendimiento de los activos ha estado descendiendo considerablemente, esto se debe a que existen deficiencias para gestionar los activos, mantienen stock inmovilizado en almacén y dificultades para incursionar en nuevos mercados; ocasionando que las ventas disminuyan considerablemente para el año 2019, de la misma forma la inmovilización de las existencias en almacén, genera gastos, el 2015 se mantuvo existencias valorizadas en S/ 6,026,746.00 y para el 2019 hubo un aumento de S/ 275,668.00 de existencias inmovilizadas, de la misma forma las sus ingresos principales disminuyeron para el 2019, logrando solo tener S/ 24,313,395.00 en ventas, S/ 5,360,764.00 menos que el 2015, así como la disminución de su cuenta de efectivo y equivalentes de efectivos, lo que en el 2015 era un monto de S/176,627.00 para el año 2019 disminuye llegando a tan solo tener S/94,298.00, lo que indica que la empresa se encuentra en retroceso y empeora en la utilización de activos para generar ganancias.

**Figura 6**

*Rentabilidad de los Activos Período 2015 al 2019*



#### **4.2.2 Análisis de la Rentabilidad del Patrimonio**

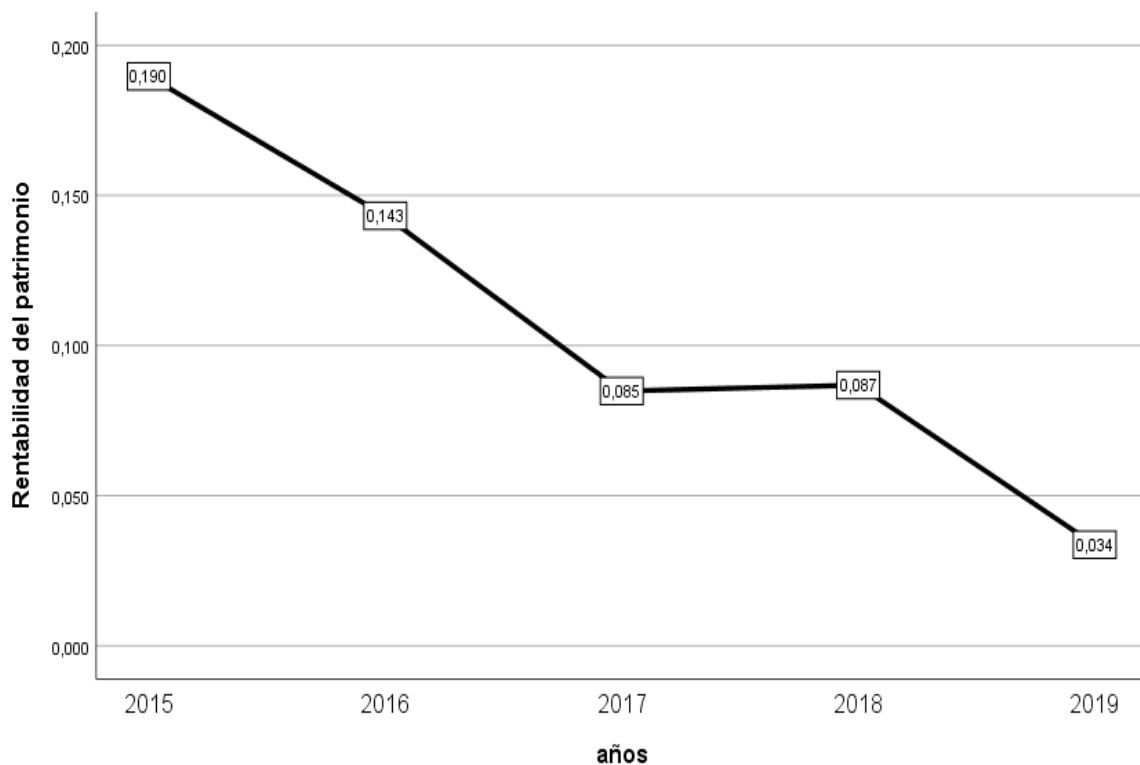
La Figura 7 muestra los índices del ratio de Rentabilidad del patrimonio para el periodo 2015 al 2019, se tiene que el 2015 presentó el mayor valor con 0,190 y el año 2019 presentó el valor más bajo del periodo con un índice de 0,034. Este ratio nos indica que para el año 2015 se obtuvo un retorno del 19% de ganancia sobre la inversión realizada lo que representa un total de S/ 2,175,352.0, para el 2016 se obtuvo un retorno de 14.3% de ganancia sobre el capital invertido lo que representa un total de S/ 1,877,566.00.

Para el 2017 se consiguió un retorno del 8.4% de ganancia por el capital invertido lo que representa un total de S/ 1,089,062.00, para el 2018 se consiguió un retorno de 8.7% de ganancia sobre el capital invertido lo que equivale a un total de S/ 1,068,446.00 y para el 2019 se obtuvo un retorno de 3.45% de ganancia sobre la inversión realizada lo que equivale a un total de S/ 471,140.00, del 2015 al 2019.

Se puede observar que el retorno de inversión bajo un 15.55% lo que equivale a S/ 1,704,212.00, demostrando así, el descenso de los índices y esto se debe a que la empresa disminuye sus ingresos por ventas del 2018 al 2019 un 8.74% y para el 2019 sus costos en proporción a sus ventas se encuentra en aumento en comparación a años anteriores, esto se debe a que en dicho año se comenzó a producir bolsa biodegradables, lo cual tiene un costo de fabricación mayor a las bolsas plásticas de polipropileno y polietileno, a pesar de los ingresos bajos por sus ventas, la empresa mantiene sus gastos de ventas en aumento y se realizó un ampliación de capital. Cabe mencionar que esta información es relevante para realizar futuras inversiones.

#### **Figura 7**

*Rentabilidad del Patrimonio Período 2015 al 2019*



De acuerdo a los resultados que se logró obtener, luego del análisis estadístico a los ratios de gestión y la rentabilidad de la empresa Plásticos del Centro S.A.C. de los periodos 2015 al 2019, se observa que el año 2015 es donde la empresa posee un mejor índice de rotación de activos fijos de 5.834, lo que significa que sus activos fijos generaron beneficios cada 61.71 días; sin embargo ocurre todo lo contrario en el periodo 2019 en donde se obtuvo un índice de 4.4624, es decir que sus activos fijos rotaron 80.67 días.

Si se realiza la comparación, se obtiene que la empresa para este último año ha demorado 18.96 días de más en generar ingresos haciendo uso de sus activos fijos; en ese sentido, Pacheco Contreras (2014) considera que este indicador permite a la empresa medir la efectividad para generar mayores ventas utilizando los activos fijos que posee la entidad, un ratio elevado muestra mayor productividad de los activos fijos, de tal forma muestra el número de veces que los activos puedan renovarse con las ventas en un determinado periodo.

Es preciso mencionar que una de las razones por las cuales el indicador de rotación de activos fijos conforme pasa el tiempo disminuye su índice, se debe a que la empresa cuenta con maquinarias ya antiguas y que además muchas de ellas se encuentran inoperativas por falta de mantenimiento o algún desperfecto,

lo cual a su vez genera que por falta de capacidad se tengan que tercerizar sus fases productivas para poder atender las ordenes de pedido en el tiempo requerido por el cliente.

Además, estas máquinas le generan a la empresa un mayor gasto al tener que ponerlas constantemente en mantenimiento; sobre esto es importante destacar el estudio de García Jiménez et ál. (2019), el cual tuvo como propósito elaborar una propuesta de un modelo de gestión de los activos fijos, teniendo como base el planificar, ejecutar, controlar y actuar; por lo que recomienda contar con este modelo como instrumento necesario para que las empresas puedan controlar la depreciación y vida útil de sus bienes, así como darle un buen uso a los mismos asignando responsables para su correcta protección, custodia y seguimiento oportuno a los procesos para verificar su correcta ejecución.

Por otro lado, analizando el ratio de rotación de existencias, se ha logrado evidenciar nuevamente que su mayor índice se dio en el año 2015, puesto que en este año se obtuvo un indicador de 4.9237, lo que quiere decir que sus existencias rotaron cada 73.12 días en promedio para generar ingresos a la empresa, mientras que para el año 2019 el índice de rotación fue de 3.8578, es decir que cada 93.32 días en promedio salieron las mercaderías del almacén para ser vendidas, evidenciándose así que en contraste de ambos años la mercadería se queda en bodega 20.20 días de más antes de salir a la venta, lo que significa que la empresa no viene realizando una eficiente gestión de sus inventarios.

Para mejorar ello, es importante tomar en consideración lo que señalan Peña y Silva (2016), que según a su revisión de los factores determinantes que generan un impacto en la gestión de inventarios de las empresas venezolanas, se llegó a la conclusión que una ineficiente gestión en las compras, obstaculizará el proceso que lleva consigo realizar la gestión para que las existencias lleguen a la empresa en el momento adecuado, también el no contar con una eficiente gestión de la demanda trae consigo que se realicen mal las proyecciones y como consecuencia las decisiones que se tomen respecto al inventario sea sobre bases erradas.

Asimismo en el análisis del ratio de rotación de cuentas por cobrar, se puede apreciar que para el año 2015 se tuvo un indicador de 4.1283, el cual quiere decir que se logró recuperar la cartera cada 87.20 días, mientras que para el año 2019 el indicador fue de 3.5247, es decir que la empresa tardó 102.14 días, más de tres meses en efectivizar sus cobros a sus clientes, por la tendencia se puede observar que cada vez demoran más tiempo en convertir a efectivo sus cuentas por cobrar, lo cual principalmente se da no porque existen lineamientos específicos y detallados sobre los criterios y requisitos para el otorgamiento de crédito y proceso de cobranza, ni se cuenta con informes oportunos y verídicos sobre los vencimientos de las cuentas por cobrar.

Lo anterior va de acuerdo con lo que menciona Alfredovna Girfanova et al. (2017), que el no establecer correctamente procedimientos para llegar a realizar una adecuada valoración y disposición de los créditos, así como un rastreo y supervisión de nuestra cartera de clientes, trae consigo que no se gestione de manera oportuna la fase de recuperación de nuestras cuentas por cobrar.

En cuanto al análisis de la rentabilidad de la empresa Plásticos del Centro S.A.C., se utilizó ratios de rentabilidad de los activos y rentabilidad del patrimonio teniendo como resultados, que el ratio de rentabilidad de los activos, la empresa obtuvo un mayor rendimiento de los activos en el 2015 con un índice del 11.7% lo que equivale a S/2,175,352.00, este valor demuestra que la empresa usó eficientemente sus activos para generar utilidades en ese periodo, teniendo un descenso para los años 2016, 2017, 2018 y para el 2019 los activos generaron un rendimiento de 2.5%, lo que equivale a S/ 471,140.00 siendo el valor más bajo.

Esto se debe a que las existencias se mantienen mucho tiempo en almacén y su rotación para generar ventas es mínimo, de tal forma disminuyeron las ventas del 2015 al 2019 un promedio de S/ 5, 360,764.00 y por consecuencia los ingresos a su cuenta de efectivo y equivalentes de efectivo también disminuye, lo que causaría problemas para afrontar sus obligaciones. Estos datos indican que la empresa tiene una deficiente gestión de sus recursos para generar ventas.

Estos resultados confirman el estudio realizado por Abdullah y Siddiqui (2019), en donde se examina el vínculo que existe entre las variables gestión de

capital de trabajo y rentabilidad en entidades del rubro químico, cementos, y bienes de consumo, llegando a la conclusión que la rentabilidad de los activos (ROA), depende mucho de los activos circulantes, la rotación de existencias y las ventas, variables ya antes mencionadas en el estudio, donde los índices de rentabilidad se encuentran por debajo del promedio y son poco significativos para las empresas del rubro químico, cemento y bienes de consumo.

De acuerdo a los resultados obtenidos del análisis estadístico, el ratio de rentabilidad del patrimonio tiene un índice de 19% para el 2015, lo que evidencia que en dicho periodo se logró obtener mayores beneficios a partir de las inversiones realizadas, teniendo un retorno de S/ 2,175,352.00, en comparación al 2019 se obtuvo un 3.45% de ganancia sobre el capital invertido, lo que equivale a S/471,140.00, evidenciando una disminución notable de un 15.55% lo que equivaldría a S/1,704,212.00; con esto queda demostrado que la empresa Plásticos del Centro S.A.C. se encuentra en retroceso, referente a sus inversiones y las ganancias obtenidas a partir de esta, lo que le pone en grave riesgo frente a sus competidores y el mercado, a pesar de haber realizado una ampliación de capital de S/ 382,864.00.

Los resultados se asemejan a la investigación de Chaverra Marquez (2019), el cual analizó el vínculo entre el direccionamiento estratégico y la rentabilidad del patrimonio en empresas de servicios en Colombia; llegando a la conclusión de que los índices de rentabilidad patrimonial no son uniformes y las fluctuaciones de un periodo a otro pueden ser bajas o altas, para lo cual las empresas deben optimizar su gestión operativa y financiera; aquí los patrimonios se encuentran representados por infraestructura y esto afecta la medición de la rentabilidad patrimonial.

## VI. CONCLUSIONES

De los resultados obtenidos en la investigación se llegaron a las siguientes conclusiones:

**Primera:** En el análisis del ratio de rotación de activos fijos se observó que en el periodo 2019 respecto al 2015, el uso de los activos fijos para generar ventas fue menos eficiente, teniendo así que la empresa toma 18.96 días de más en generar ingresos haciendo uso de sus activos fijos, el cual se deriva porque la maquinaria utilizada en la fase de producción poseen desperfectos o simplemente están inoperativas, generando así que constantemente se tengan que realizar mantenimientos, paralizando la producción, esto a su vez genera que parte de proceso productivo se tenga que tercerizar, asimismo no se realiza ningún seguimiento a sus activos fijos, existiendo un alto riesgo de que los bienes no sean fáciles de ubicar o identificar.

**Segunda:** En el análisis del ratio de rotación de existencias se apreció que los inventarios permanecen más tiempo en el almacén, contrastando los periodos 2019 con el 2015, por lo que se concluye que las existencias tardaron 20.20 de más para lograr salir a la venta; asimismo el promedio de este ratio es de 4.260,



es decir hay una rotación de stock cada 84.51 días, sin embargo a partir del año 2017 el índice es inferior al promedio, lo que significa que la empresa no viene realizando una adecuada gestión de sus inventarios.

**Tercera:** En el análisis del ratio de cuentas por cobrar se evidenció que del año 2019, respecto al 2015, a la empresa le toma 14.93 días de más en efectivizar la recuperación de sus cuentas por cobrar, asimismo este ratio en promedio tiene un indicador de 3.870, es decir su cartera rota cada 93.02 días, teniendo en cuenta que sus créditos en general se otorgan a 30 días. Asimismo se aprecia que no existen lineamientos formales, procesos consistentes para el otorgamiento de crédito y cobranzas, ni se cuenta con informes oportunos y verídicos sobre los vencimientos de las cuentas por cobrar, lo cual desencadena en una mala gestión de cartera.

**Cuarta:** En el análisis de la rentabilidad de los activos, de acuerdo a los resultados obtenidos se comprobó que la empresa tiene un índice bajo y es deficiente para gestionar y generar ventas, para el 2015 se presenta una rentabilidad de activos del 11.7% y para el 2019 un índice de 2.5%, 9.2% menos que el primer periodo estudiado, se puede evidenciar que la empresa se encuentra en descenso, ya que esta es deficiente al gestionar sus activos y por consecuencias sus ventas realizadas en los periodos disminuye y las existencias se mantienen inmovilizadas en almacén generando mayores gastos, así mismo se puede decir que la maquinaria con la que cuenta para realizar la fabricación de bolsas plásticas es antigua y esta a su vez genera retrasos en su producción y gastos por mantenimiento.

**Quinta:** En el análisis de la rentabilidad del patrimonio, de acuerdo a los datos obtenidos, se concluye que presenta un índice en descenso y hace referencia a que la empresa es incapaz de remunerar a sus accionistas de acuerdo a las inversiones realizadas por cada uno de ellos, a pesar que se haya hecho un aumento de capital; a partir del 2015 al 2019 se observa que el retorno de las inversiones realizadas disminuye, presentando inicialmente un índice de %19 y concluyendo con %3.45, 15.55% menos que el primer periodo, esto demuestra que las inversiones realizadas en cada periodo generan cada vez menos

beneficios, poniendo en peligro a la empresa, ya que este es un factor acceder a préstamos que podrían beneficiar a la empresa.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Tomando como referencia el análisis anterior, se sugiere a la empresa las siguientes recomendaciones:

1. Identificar los activos fijos, mediante la codificación y etiquetado, donde se detalle todas las características del bien como la fecha de adquisición, serie, descripción, área y código; en esto se recomienda el uso de etiquetas VOID debido a que son elaboradas con un material que al ser retiradas deja evidencia y no permite ser pegados de nuevo, asegurando así que estos no puedan ser cambiados o adulterados.
2. Elaborar registros de cada activo fijo donde se detalle cada uno de los mantenimientos que fueron realizando, lo cual permita realizar una correcta toma de decisiones sobre la necesidad de adquirir nuevos activos, conocer que tan costoso es para la empresa seguir manteniendo el bien, identificar posibles errores en su utilización que estén generando un mayor desgaste.
3. Mantener un control periódico de las condiciones en las que se encuentran los activos fijos, determinando así los tiempos adecuados en los que se deberá

realizar un mantenimiento preventivo a las maquinarias o su remplazo, evitando de esta manera que se tengan que paralizar procesos de producción por fallas de las mismas, este mecanismo permitirá a su vez alargar la vida útil del activo fijo.

4. Establecer un nivel óptimo del inventario, elaborando informes históricos de las ventas y demanda de los clientes, lo cual servirá como soporte para conocer los productos que tienen alta y baja rotación, y con ello planificar los requerimientos que permitan contar con las cantidades necesarias en el almacén para lograr cubrir la demanda.
5. Realizar un seguimiento al inventario, implementando un software de gestión de inventarios integrado con un sistema de facturación electrónica, lo cual permita conocer en tiempo real la mercadería que ingresa y sale del almacén, logrando así identificar cuando hay escases de existencias y exceso de mercadería, y con ello poder solicitar a tiempo las órdenes de compra.
6. Elaborar flujos de procesos para el área de créditos y cobranzas, los cuales permitan conocer los procedimientos para aprobar los créditos, así como los mecanismos para la recuperación de la cartera y la distribución adecuada de las funciones que realizara cada miembro del área, permitiendo así que tales otorgamientos resulten ágiles, oportunos y efectivos.
7. Negociar un plan de pagos con clientes morosos (en el caso que un cliente con facturas vencidas indique que no cuenta con liquidez para efectivizar los pagos), lo cual consistiría en brindarle un plan de pagos a plazos, estableciendo muy claras las condiciones, los nuevos plazos y realizándolo por medio de un escrito en donde firme el cliente, también realizar todas las futuras ventas al contado hasta que la deuda vencida sea cancelada en su totalidad.
8. Realizar un informe de vencimientos de cuentas por cobrar, que permita rastrear y medir el estado de pago de todos los clientes, y con ello tener actualizado el calendario de cobranzas en el cual se detallen el cliente, número de factura, monto, plazos y contactos, logrando así agilizar eficientemente nuestro proceso de cobranzas, asimismo estos informes deberán ser conciliados con el área contable cada 3 días, para asegurar que la información sea verídica.

9. Modernizar la empresa, implementando nuevas tecnologías para el área productiva, de tal forma que se pueda mejorar la calidad del producto y se eleve el margen de sus ventas, así mejorar la capacidad que tiene la empresa de generar ganancias a partir del uso de sus activos.
10. Elaborar diagramas de flujo de efectivo mensuales y evaluar en que área se está gastando más y en que rubros necesita un ajuste para ser más eficientes, de tal forma se pueda incrementar la productividad, ya que esto ayuda a que la empresa sea más rentable y pueda expandirse en territorio nacional.

## REFERENCIAS

- Abdullah, S., y Siddiqui, D. A. (2019). Working Capital Financing and Corporate Profitability of Pakistan Manufacturing Firms: Evidence from FMCG, Cement & Chemical Sector. *Asian Journal of Economic Modelling*, 7(2), 82-94. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3381557](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3381557)
- Abreu J. L. (2014). El Método de la Investigación. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 9(3), 195-204. [http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)
- Alfredovna Girfanova, L., Aleksandrovna Kazakova, E., Olegovich Chikalov, L., y Yagofarovna Rizvanova, A. (2017). Relationship of receivables and creditorial duties: Impact on Financial Indicators. *Revista Publicando*, 4(13), 534-544. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7055037>
- Al-Jafari, K. M., y Al Samman, H. M. (2015). Determinants of Profitability: Evidence from Industrial Companies Listed on Muscat Securities Market.

*Review of European Studies*, 7(11), 303-311.  
<http://dx.doi.org/10.5539/res.v7n11p303>

- Almahadin, H. A., y Oroud, Y. (2019). Capital structure-Firm Value Nexus: The Moderating Role of Profitability. *Revista Finanzas y Política Económica*, 11(2), 375-386. <http://dx.doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2019.11.2.9>
- American Psychological Association (2020). *Publication manual of the American Psychological Association* (7ª ed.). <https://doi.org/10.1037/0000165-000>
- Arias Gómez, J., Villasís Keever, M. A., y Miranda Novales, M. G. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, 63(2), 201-206.  
<https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Asencio Cristóbal, L. R., González Ascencio, E., y Lozano Robles, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *Revista de Ciencia de la Administración y Economía*, 7(13), 123-142. <https://doi.org/10.17163/ret.n13.2017.08>
- Barros Bagno, R., Sergio Salerno, M., y Carneiro Dias, A. V. (2017). Innovation as a new organizational function: evidence and characterization from large industrial companies in Brazil. *Production*, 27(1), Artículo e20162073. <http://dx.doi.org/10.1590/0103-6513.207316>
- Buele Nugra, I. G., Cuesta Astudillo, F. L., y Chillogalli Peña, C. F., (2020). Metric for the analysis of the financial statements of companies of the industrial manufacturing sector in cuenca, Ecuador. *Innovar*, 30(76), 63-76. <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n76.85195>
- Calderón Saldaña, J. P., y Alzamora de los Godos, L. (2018). Diseños de investigación para tesis de posgrado. *Revista Peruana de Psicología y Trabajo Social*, 7(2), 71-76.  
<http://revistas.uigv.edu.pe/index.php/psicologia/article/download/660/581/>
- Céspedes Revelo, R. W. (2018). Indicadores claves de gestión y prospectiva estratégica de una empresa. *Revista de Investigación Valdizana*, 12(3), 147-152. <https://doi.org/10.33554/riv.12.3.149>

- Chaverra Marquez, J. E. (2019). *Rentabilidad patrimonial y direccionamiento estratégico de las empresas de servicios turísticos en Colombia* [Tesis de doctorado, Universidad de la Costa]. Repositorio Universidad de la Costa. <https://repositorio.cuc.edu.co/handle/11323/5239>
- De la Hoz Suárez, A., Ferrer, M. A., y De la Hoz, B. (2018). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicado en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1), 88-109. <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>
- García Jiménez, L. A., Narváez Zurita, C. I., y Erazo Álvarez, J. C. (2019). Gestión integral de activos fijos con enfoque en el control contable administrativo. *Visionario digital*, 3(2), 305-328. <https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v3i2.479>
- Gómez Pérez, D. (2018). *Evaluación de la situación financiera, según ratios de liquidez y gestión, en la I.E.P "EL FARO", distrito Alto de la Alianza, 2017* [Tesis de licenciatura, Universidad Peruana Unión]. Repositorio Universidad Peruana Unión. <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/1511>
- Guajardo Cantú, G. y Andrade de Guajardo, N. E. (2014). *Contabilidad financiera* (6ª ed.). McGraw-Hill, Interamericana [https://www.academia.edu/38678217/Contabilidad\\_financiera\\_6ta\\_ed\\_Gerardo\\_Guajardo\\_Cantu](https://www.academia.edu/38678217/Contabilidad_financiera_6ta_ed_Gerardo_Guajardo_Cantu)
- Hernández Gracia, J. F. (2018). Tipos de Investigación. *Boletín Científico De La Escuela Superior Atotonilco De Tula*, 5(9). <https://doi.org/10.29057/esat.v5i9.2885>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). McGraw-Hill, Interamericana Editores. <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Kumar, S. (2018). Understanding Different Issues of Unit of Analysis in a Business Research. *Journal of General Management Research*, 5(2), 70-82.

<https://www.scmsnoida.ac.in/assets/pdf/journal/vol5issue2/00%208%20Sanjay%20Kumar.pdf>

- Lara Hidalgo, C. R. (2019). Estrategia competitiva y rentabilidad de las empresas peruanas exportadoras de polos de algodón. *Quipucamayoc*, 27(54), 57-64. <https://doi.org/10.15381/quipu.v27i54.16162>
- Maldonado, J. A. (2015). *La metodología de la investigación*. [https://www.academia.edu/15487793/METODOLOG%C3%8DA\\_DE\\_LA\\_INVESTIGACI%C3%93N\\_Fundamentos\\_](https://www.academia.edu/15487793/METODOLOG%C3%8DA_DE_LA_INVESTIGACI%C3%93N_Fundamentos_)
- Meena, A. K., y Dhar, J. (2014). An Empirical Analysis and Comparative Study of Liquidity Ratios and Asset-Liability Management of Banks Operating in India. *International Scholarly and Scientific Research & Innovation*, 8(1), 342-348. <https://doi.org/10.5281/zenodo.1091076>
- Navarro Chávez, C. L. (2014). *Epistemología y Metodología*. Grupo Editorial Patria. <https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074383188.pdf>
- Nel, C. B., y Jooste, J. L. (2016). A technologically-driven asset management approach to managing physical assets - a literature review and research agenda for 'smart' asset management. *South African Journal of Industrial Engineering*, 27(4), 50-65. <https://doi.org/10.7166/27-4-1478>
- Nurlaela, S., Mursito, B., Kustiyah, E., Istiqomah, I., y Hartono, S. (2019). Asset Turnover, Capital Structure and Financial Performance Consumption Industry Company in Indonesia Stock Exchange. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 9(3), 297-301. <https://doi.org/10.32479/ijefi.8185>
- Olagunju, A., Adeyanju, O. D., y Olabode, O. S. (2015). Liquidity Management and Commercial Banks' Profitability in Nigeria. *Research Journal of Finance and Accounting*, 2(7), 24-38. <https://www.iiste.org/Journals/index.php/RJFA/article/view/1283>
- Ollague Valarezo, J. K., Ramón Ramón, D. I., Soto Gonzales, C. O., y Novillo Maldonado, E. F. (2017). Indicadores financieros de gestión: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva. *INNOVA*

- Otzen, T., y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232.  
<http://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>
- Pacheco Contreras, J. (2014). *Análisis de estados financieros*. Editorial Macro  
[https://books.google.com.pe/books?id=PAovDgAAQBAJ&pg=PA37&dq=an  
alisis+financieros&hl=es-  
419&sa=X&ved=0ahUKEwi2heHcmI7pAhXLmOAKHQULBEYQ6wEITDAE  
#v=onepage&q=analisis%20financieros&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=PAovDgAAQBAJ&pg=PA37&dq=an+alisis+financieros&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi2heHcmI7pAhXLmOAKHQULBEYQ6wEITDAE#v=onepage&q=analisis%20financieros&f=false)
- Peña, O., y Silva, R. (2016). Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas. *Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 18(2), 187-207.  
<https://www.redalyc.org/pdf/993/99345727003.pdf>
- Prempeh, K. B. (2015). The impact of efficient inventory management on profitability: vidence from selected manufacturing firms in Ghana. *Munich Personal RePEc Archive*. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/67889/>
- Rajadell, M., Trullas, O. y Simo, P. (2014). *Contabilidad para todos: Introducción al registro contable*. OmniaScience. <https://contabilidadparatodos.com/libro-contabilidad-para-todos/>
- Ricra Milla, M. (2014). *Análisis financiero en las empresas*. Pacifico Editores  
[https://www.academia.edu/34688266/Libro\\_Analisis\\_Financiero\\_-  
\\_Maria\\_Ricra\\_Milla](https://www.academia.edu/34688266/Libro_Analisis_Financiero_-_Maria_Ricra_Milla)
- Rodríguez Castro, B., y Rodríguez Medina, G. (2010). Indicadores de gestión basados en los factores críticos del sector plástico en el municipio San Francisco. *Formación Gerencial*, 9(2), 234-262.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3368060>
- Rodríguez Morales, L. (2012). *Análisis de los estados financieros un enfoque en la toma de decisiones*. McGraw-Hill, Interamericana Editores.  
[https://issuu.com/fernandoruizher/docs/analisis\\_de\\_estados\\_financieros](https://issuu.com/fernandoruizher/docs/analisis_de_estados_financieros)



- Rodríguez, M., y Mendivelso, F. (2018). Diseño de investigación de corte transversal. *Revista Médica Sanitas*, 21(3), 141-146. <https://doi.org/10.26852/01234250.20>
- Singh, H. P., Kumar, S. y Colombage, S. (2017). Working capital management and firm profitability: a meta-analysis. *Qualitative Research in Financial Markets*, 9(1), 34-47. <https://doi.org/10.1108/QRFM-06-2016-0018>
- Singhania, M., y Mehta, P. (2017). Working capital management and firms' profitability: evidence from emerging Asian countries. *South Asian Journal of Business Studies*, 6(1), 80-97. <https://doi.org/10.1108/SAJBS-09-2015-0060>
- Zbigniew, G. (2019). Impact of stock management on the profitability of milk processing companies. *Annals PAAAE*, 11(3), 82-92. <https://ageconsearch.umn.edu/record/302763/>

## ANEXOS

### Anexo 1

#### *Matriz de operacionalización*

<b>Variables de estudio</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>Definición Operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Ratios de Gestión	Es el índice que mide la eficiencia que tiene una empresa en la gestión de sus activos (Pacheco Contreras, 2014).	Se midió a través de ratios de gestión (Lavallo Burguete, 2016).	Rotación de activos fijos	Ventas Activo fijo	Ratios de gestión
			Rotación de existencias	Ventas Inventarios	
			Rotación de cuentas por cobrar	Ventas Cuentas por cobrar	
Rentabilidad	Es la capacidad que tiene una empresa para poder generar beneficios o utilidades en un determinado periodo (Ricra Milla, 2014).	Se midió a través de ratios de rentabilidad (Lavallo Burguete, 2016).	Rentabilidad de los activos	Utilidad Neta Activo Total	Ratios de rentabilidad
			Rentabilidad del patrimonio	Utilidad Neta Patrimonio	

## Anexo 2

*Instrumento de recolección de datos*

<b>FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL DE LOS RATIOS DE GESTION Y RENTABILIDAD</b>					
<b>RATIOS</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Rotación de activos fijos					
Rotación de existencias					
Rotación de cuentas por cobrar					
Rentabilidad de los activos					
Rentabilidad del patrimonio					

## Anexo 3

### Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Variables y dimensiones	Metodología
<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>		Tipo: Descriptivo
¿Cuál es el estado de los ratios de gestión y la rentabilidad, en la empresa Plásticos del Centro S.A.C., Ate?	Analizar los ratios de gestión y la rentabilidad, en la empresa Plásticos del Centro S.A.C., Ate.	X: Ratios de gestión  Dimensiones: X1: Rotación de activos fijos X2: Rotación de existencias X3: Rotación de cuentas por cobrar	Diseño: No experimental corte transversal  Población: Estuvo constituida por 20 estados financieros anuales.
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>		Muestra: Estuvo constituida de 10 estados financieros anuales.
1. ¿Cuál es la situación de los ratios de gestión, en la empresa Plásticos del Centro S.A.C., Ate?	1. Analizar los ratios de gestión, en la empresa Plásticos del Centro S.A.C., Ate.	Y: Rentabilidad  Dimensiones: Y1: Rentabilidad de los activos Y2: Rentabilidad del patrimonio	Muestreo: No probabilístico por conveniencia
2. ¿Cuál es la situación de la rentabilidad, en la empresa Plásticos del Centro S.A.C., Ate?	2. Analizar la rentabilidad, en la empresa Plásticos del Centro S.A.C., Ate.		Técnica: Análisis documental  Instrumento: Ficha de análisis documental

## Anexo 4

### Carta de autorización



Ate, 16 de Septiembre del 2020

#### CONSTANCIA DE AUTORIZACIÓN

Yo, Timoteo Malqui Ambrosio, gerente general de la empresa Plásticos del Centro S.A.C., autorizo a Katherine Yaritza Nieto Pino y Yoselyn Mercedes Quispe Quispe, estudiantes de la Universidad Cesar Vallejo Sede – Ate, el permiso correspondiente para el uso de la razón social y de los datos contables de la empresa que represento, para que puedan ser empleados en su trabajo de investigación titulado “Los Ratios de Gestión y la Rentabilidad, en la Empresa Plásticos del Centro S.A.C., Ate, Años 2015 al 2019”.

Plásticos del Centro Sociedad Anónima Cerrada  
"PLASTICENTRO S.A.C."  
FABRICA DE ARTICULOS PLASTICOS  
  
TIMOTEO MALQUI AMBROSIO  
Gerente General



Cal. Huayllabamba Mza. E-1 Lote 34 Co. 27 de Abril - Lima - Ate  
☎ 362-0302 / 362-0304 / 362-0306 - Fax: 362-0020  
E-mail: [plasticentro@plasticentro.pe](mailto:plasticentro@plasticentro.pe)  
[contabilidad@plasticentro.pe](mailto:contabilidad@plasticentro.pe)