

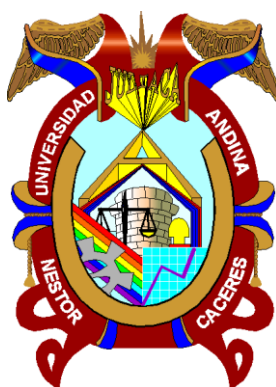


**UNIVERSIDAD ANDINA**

**NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO  
Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER  
MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA  
CERRADA, PERIODO 2024**

TESIS PRESENTADA POR:

**Bach. YHON PITER PUMA VALER**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PUBLICO

JULIACA – PERÚ

2024



**NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PERIODO 2024**

**TESIS PRESENTADA POR:**

**Bach. YHON PITER PUMA VALER**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
CONTADOR PÚBLICO**

**APROBADA POR EL JURADO REVISOR:**

**PRESIDENTE**

  
: \_\_\_\_\_  
Dra. BERTHA BEJAR PARRA

**PRIMER MIEMBRO**

  
: \_\_\_\_\_  
Dr. JESUS MAMANI MAMANI

**SEGUNDO MIEMBRO**

  
: \_\_\_\_\_  
Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON

**ASESOR DE TESIS**

  
: \_\_\_\_\_  
Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN** : CONTABILIDAD ECONÓMICA - P15



# UNIVERSIDAD ANDINA "NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

## RESOLUCIÓN N° 788-2024-D-FCCF-UANCV-J

Juliaca, 19 de diciembre del 2024

**VISTOS:** El Oficio No 088-2024-DUI-FCCF-UANCV de fecha 19 de diciembre del 2024, emitido por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y el Expediente N° 018957 presentado por el (la) Bachiller **PUMA VALER YHON PITER**, quien *solicita nominación de jurados, fecha y hora de sustentación*, para rendir el examen de sustentación y defensa de la tesis titulada: **RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PERIODO 2024**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad

### CONSIDERANDO

**Que**, de conformidad con el artículo 8°, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

**Que**, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

**Y estando**, la opinión favorable de la Directora de la Unidad de Investigación y la Decana de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y las atribuciones que confiere el artículo 28° del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

### SE RESUELVE

**ARTÍCULO PRIMERO: DECLARAR APTO** para la sustentación presencial del informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) el (la) bachiller **PUMA VALER YHON PITER**, sorteo de jurado de la Tesis titulada: **RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PERIODO 2024**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO** en virtud de los considerandos expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO: NOMINAR JURADOS** para la sustentación presencial y defensa de la tesis a los siguientes docentes ordinarios:

- |             |                                       |
|-------------|---------------------------------------|
| Presidente  | : Dra. BERTHA BEJAR PARRA             |
| 1er Miembro | : Dr. JESUS MAMANI MAMANI             |
| 2do Miembro | : Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON |
| Asesor      | : Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA     |

**ARTÍCULO TERCERO.- PROGRAMAR FECHA Y HORA** de sustentación como se detalla:

- |       |                                    |
|-------|------------------------------------|
| Lugar | : Salón de Grados de la FCCF       |
| Fecha | : JUEVES, 26 de diciembre del 2024 |
| Hora  | : 10:30 a.m.                       |

**ARTÍCULO CUARTO.- DISPONER** que la comisión de Grados y Títulos de la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

#### DISTRIBUCIÓN:

- Jurados (3)
- Interesados (1)
- Archivo (1)



UNIVERSIDAD ANDINA  
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

*[Signature]*  
Dra. BERTHA BEJAR PARRA  
Decana (e) de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras



**RESOLUCIÓN N° 617-2024-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 05 de noviembre del 2024

**Visto** el Expediente N° 2024-CU-15931 de fecha 28 de octubre del 2024, del Bach. PUMA VALER YHON PITER, quien solicita Revisión de Informe Final de la Investigación (Borrador de Tesis) y el Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad

**CONSIDERANDO**

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. PUMA VALER YHON PITER, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PERIODO 2024**, asimismo fue aprobado para su ejecución de informe final (borrador de tesis) con RESOLUCIÓN N°442-2024-DUI-FCCF-UANCV-J, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, la Directora de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corrobora la propuesta del (a) ASESOR (a) Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (BORRADOR DE TESIS) para la REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN, del tema: **RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PERIODO 2024**, presentado por el (la) Bachiller: PUMA VALER YHON PITER, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, en virtud de los considerandos expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** RATIFICAR como ASESOR(a) al Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA

**ARTÍCULO TERCERO:** DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**

- Interesados (1)
- Archivo (1)

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NESTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"  
*[Firma]*  
Dra. Pily Huacani Soriano  
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN FCCF



**RESOLUCIÓN N° 442 - 2024-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 12 de setiembre del 2024

**Visto:** el Expediente N° 2024-CU-12101 de fecha 04 de setiembre del 2024, el cual solicita Revisión de Propuesta de Investigación y el Anexo (02 o 03) "Ficha de Opinión de la Propuesta de Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad.

**CONSIDERANDO:**

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. PUMA VALER YHON PITER, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PERIODO 2024**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, la Directora de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corrobora la propuesta del (a) ASESOR (a) Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** APROBAR Y AUTORIZAR LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN titulado **RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PERIODO 2024**, presentado por el (la) Bachiller. PUMA VALER YHON PITER, en virtud de los considerados expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** RECONOCER como ASESOR(a) al (a). Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA

**ARTÍCULO TERCERO:** DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

DISTRIBUCIÓN:  
- Interesados (1)  
- Archivo (1)

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"  
  
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN FCCF



## AUDITORIA OPERATIVA Y SU INFLUENCIA EN EL RENDIMIENTO DE LA MAQUINARIA PESADA DE LA EMPRESA HUARIS EEXCAVOL SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA EN EL PRIMER SEMESTRE 2023

### INFORME DE ORIGINALIDAD

20%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

7%

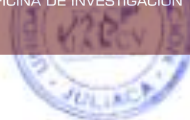
PUBLICACIONES

12%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez Trabajo del estudiante	8%
2	tesis.unap.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.uancv.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
6	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.unsaac.edu.pe Fuente de Internet	<1%



### METADATOS COMPLEMENTARIOS

<b>RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PERIODO 2024</b>	
<b>Datos de autor</b>	
Nombres y apellidos	YHON PITER PUMA VALER
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	72546703
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0009-0004-9227-6133">https://orcid.org/0009-0004-9227-6133</a>
<b>Datos de asesor</b>	
Nombres y apellidos	CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	01213364
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0000-0001-5596-3435">https://orcid.org/0000-0001-5596-3435</a>
<b>Datos del jurado</b>	
<b>Presidente del jurado</b>	
Nombres y apellidos	BERTHA BEJAR PARRA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02387777
<b>Miembro del jurado 1</b>	
Nombres y apellidos	JESUS MAMANI MAMANI
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02425043
<b>Miembro del jurado 2</b>	
Nombres y apellidos	ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	29433035

<b>Datos de investigación</b>	
Línea de investigación	CONTABILIDAD ECONÓMICA – P15
Grupo de investigación	No aplica
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	<p>Pais: Perú Departamento: Puno Provincia: San Román Distrito: Juliaca</p> <p><b>Coordenadas:</b> Latitud: -15.9139365 Longitud: -70.8687472</p> <p><a href="https://maps.app.goo.gl/vXxSAJSuLk?GxTS8">https://maps.app.goo.gl/vXxSAJSuLk?GxTS8</a></p> 
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Agosto 2024 – Diciembre 2024
URL de disciplinas OCDE	<p><b>Ciencias Sociales</b> <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00</a></p> <p><b>Economía</b> <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01</a></p>

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NESTOR CACERES VILA"  
  
Dora Tussy Huancuni Segura  
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE  
INVESTIGACIÓN FCCP



DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo YHON PITER PUMA VALER, identificado con DNI Nro. 72546703 en mi condición de egresado de:

- Escuela Profesional
Programa de Segunda Especialidad,
Programa de Maestría o Doctorado

CONTABILIDAD

informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación, Trabajo Académico denominada: RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PERIODO 2024

Asesorado por: Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y no existe plagio/copia de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliana 31 de ENERO del 2025

Firma del Asesor (obligatoria)

FIRMA (obligatoria)



Huella



## DEDICATORIA

A dios por permitirme la ocasión de sobresalir y por estar cerca conmigo en cada paso que doy,



## AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi hermano por el constante apoyo que me brindo en lo largo de este trayecto



## ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	viii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
INTRODUCCIÓN.....	xi
CAPITULO I.....	1
ASPECTOS GENERALES.....	1
1.1. Descripción del problema.....	1
1.2. Formulación del Problema.....	2
1.2.1. <i>Problema principal</i> .....	3
1.2.2. <i>Problemas específicos</i> .....	3
1.3. Justificación del estudio.....	3
1.4. Objetivos de la investigación.....	4
1.4.1. <i>Objetivo general</i> .....	4
1.4.2. <i>Objetivos específicos</i> .....	4
1.5. Hipótesis.....	5
1.5.1. <i>Hipótesis general</i> .....	5
1.5.2. <i>Hipótesis específicas</i> .....	5
1.6. Operacionalización de variables.....	6
CAPITULO II.....	7
FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	7
2.1. Antecedentes del estudio.....	7
2.1.1. <i>A nivel internacional</i> .....	7
2.1.2. <i>A nivel Nacional</i> .....	11
2.1.3. <i>A nivel local</i> .....	14
2.2. Bases teóricas.....	17
2.2.1. <i>Gestión del capital de trabajo</i> .....	17
2.2.1.1. Gestión de inventarios.....	18
2.2.1.2. Gestión de cuentas por cobrar.....	19
2.2.1.3. Gestión de cuentas por pagar.....	20
2.2.2. <i>Rentabilidad de la empresa</i> .....	21
2.2.2.1. Rentabilidad sobre el activo (ROA).....	22
2.2.2.2. Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE).....	23
2.2.2.3. Margen de utilidad neta.....	24



<b>2.3. Definición de términos</b> .....	24
<b>2.3.1. Activo</b> .....	24
<b>2.3.2. Capital circulante</b> .....	25
<b>2.3.3. Capital de trabajo</b> .....	25
<b>2.3.4. Ciclo operativo</b> .....	25
<b>2.3.5. Liquidez</b> .....	26
<b>2.3.6. Patrimonio</b> .....	26
<b>2.3.7. Rentabilidad</b> .....	26
<b>CAPITULO III</b> .....	27
<b>METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION</b> .....	27
<b>3.1. Métodos de investigación</b> .....	27
<b>3.2. Ámbito de investigación</b> .....	28
<b>3.3. Población y muestra.</b> .....	29
<b>3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos</b> .....	29
<b>3.5. Recolección de datos</b> .....	30
<b>CAPITULO IV</b> .....	32
<b>ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b> .....	32
<b>4.1 Presentación</b> .....	32
<b>4.2 Análisis e interpretación de resultados</b> .....	33
<b>4.3 Prueba de hipótesis</b> .....	61
<b>4.4 Discusión de resultados</b> .....	65
<b>CONCLUSIONES</b> .....	68
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	70
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	71
<b>APÉNDICE 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA</b> .....	74
<b>APÉNDICE 2 INSTRUMENTOS</b> .....	75
<b>APÉNDICE 3 CORRELACIONES</b> .....	78
<b>APÉNDICE 4 VALIDEZ DE INSTRUMENTOS</b> .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>



### ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Operacionalización de variables .....	6
<b>Tabla 2.</b> Control eficiente del nivel de rotación de inventarios de vehículos para evitar sobrestock o desabastecimiento. ....	33
<b>Tabla 3.</b> <i>Gestión del tiempo promedio de almacenamiento de vehículos en el concesionario según parámetros empresariales</i> .....	35
<b>Tabla 4.</b> <i>Optimización de costos de mantenimiento de inventarios</i> .....	37
<b>Tabla 5.</b> <i>Gestión adecuada del plazo promedio de cobro de ventas de automóviles a crédito para evitar problemas de liquidez</i> .....	39
<b>Tabla 6.</b> <i>Bajo porcentaje de cuentas por cobrar vencidas y mecanismos eficientes para su recuperación</i> .....	41
<b>Tabla 7.</b> <i>Respeto de los plazos promedio de pago a proveedores sin afectar la relación comercial ni generar penalizaciones</i> .....	43
<b>Tabla 8.</b> <i>Gestión correcta de cuentas a pagar a corto plazo, garantizando la liquidez para las operaciones del concesionario</i> .....	45
<b>Tabla 9.</b> <i>Mantenimiento de adecuada utilidad neta sobre los activos totales, incluyendo vehículos en inventario</i> .....	47
<b>Tabla 10.</b> <i>Evaluación constante del rendimiento por unidad monetaria de activos, como vehículos e infraestructura</i> .....	49
<b>Tabla 11.</b> <i>Eficiencia en el uso de activos (vehículos, infraestructura) para maximizar los resultados financieros</i> .....	51
<b>Tabla 12.</b> <i>Maximización de la utilidad neta sobre el patrimonio total, incrementando el valor para los accionistas</i> .....	53
<b>Tabla 13.</b> <i>Evaluación periódica del rendimiento por unidad monetaria de capital propio para garantizar la rentabilidad</i> .....	55
<b>Tabla 14.</b> <i>Monitoreo adecuado del porcentaje de utilidad neta sobre ingresos para asegurar la rentabilidad en la venta de vehículos</i> .....	57
<b>Tabla 15.</b> <i>Capacidad de la empresa para convertir las ventas de automóviles en utilidades de manera efectiva</i> .....	59
<b>Tabla 16.</b> <i>Hipótesis específica 1</i> .....	61
<b>Tabla 17.</b> <i>Hipótesis específica 2</i> .....	62
<b>Tabla 18.</b> <i>Hipótesis específica 3</i> .....	63
<b>Tabla 19.</b> <i>Hipótesis general</i> .....	64



## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> <i>Control eficiente del nivel de rotación de inventarios de vehículos para evitar sobrestock o desabastecimiento.</i> .....	33
<b>Figura 2.</b> <i>Gestión del tiempo promedio de almacenamiento de vehículos en el concesionario según parámetros empresariales</i> .....	35
<b>Figura 3.</b> <i>Optimización de costos de mantenimiento de inventarios</i> .....	37
<b>Figura 4.</b> <i>Gestión adecuada del plazo promedio de cobro de ventas de automóviles a crédito para evitar problemas de liquidez</i> .....	39
<b>Figura 5.</b> <i>Bajo porcentaje de cuentas por cobrar vencidas y mecanismos eficientes para su recuperación</i> .....	41
<b>Figura 6.</b> <i>Respeto de los plazos promedio de pago a proveedores sin afectar la relación comercial ni generar penalizaciones</i> .....	43
<b>Figura 7.</b> <i>Gestión correcta de cuentas a pagar a corto plazo, garantizando la liquidez para las operaciones del concesionario</i> .....	45
<b>Figura 8.</b> <i>Mantenimiento de adecuada utilidad neta sobre los activos totales, incluyendo vehículos en inventario</i> .....	47
<b>Figura 9.</b> <i>Evaluación constante del rendimiento por unidad monetaria de activos, como vehículos e infraestructura</i> .....	49
<b>Figura 10.</b> <i>Eficiencia en el uso de activos (vehículos, infraestructura) para maximizar los resultados financieros</i> .....	51
<b>Figura 11.</b> <i>Maximización de la utilidad neta sobre el patrimonio total, incrementando el valor para los accionistas</i> .....	53
<b>Figura 12.</b> <i>Evaluación periódica del rendimiento por unidad monetaria de capital propio para garantizar la rentabilidad</i> .....	55
<b>Figura 13.</b> <i>Monitoreo adecuado del porcentaje de utilidad neta sobre ingresos para asegurar la rentabilidad en la venta de vehículos</i> .....	57
<b>Figura 14.</b> <i>Capacidad de la empresa para convertir las ventas de automóviles en utilidades de manera efectiva</i> .....	59



## RESUMEN

La presente investigación tuvo por **objetivo:** establecer la relación de la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024. **Metodología:** corresponde al enfoque cuantitativo, método deductivo, diseño no experimental, tipo básico y nivel correlacional. **Resultados:** Existe una relación muy alta y significativa entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de Derco Center Motormass S.A.C. en 2024 (Spearman 0.968,  $p = 0.000$ ). El 45.8% gestiona bien la rotación de inventarios, pero el 41.7% optimiza almacenamiento de forma intermitente, lo que indica áreas de mejora. La gestión de las cuentas por cobrar tiene una relación muy fuerte con la rentabilidad (Spearman 0.981,  $p = 0.000$ ). El 50.0% gestiona adecuadamente los plazos de cobro, y el 41.7% aplica mecanismos eficientes para recuperar cuentas vencidas, lo que mejora la liquidez. Hay una relación muy alta (Spearman 0.983,  $p = 0.000$ ). El 50.0% respeta siempre los plazos de pago, y el 45.8% gestiona bien las cuentas a corto plazo, asegurando liquidez. **Conclusión:** La gestión del capital de trabajo tiene una relación significativa con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024., una significancia al nivel del 99% ( $p < 0.001$ ).

**Palabras claves:** cuentas por cobrar, gestión operativa, inventario, liquidez, rentabilidad.

**ABSTRACT**

The objective of this research was to establish the relationship between working capital management and the profitability of the company Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, period 2024. Methodology: corresponds to the quantitative approach, deductive method, non-experimental design, basic type and correlational level. Results: There is a very high and significant relationship between inventory management and the profitability of Derco Center Motormass S.A.C. in 2024 (Spearman 0.968,  $p = 0.000$ ). 45.8% manage inventory turnover well, but 41.7% optimize storage intermittently, indicating areas for improvement. Accounts receivable management has a very strong relationship with profitability (Spearman 0.981,  $p = 0.000$ ). 50.0% adequately manage collection times, and 41.7% apply efficient mechanisms to recover overdue accounts, which improves liquidity. There is a very high and significant relationship between accounts payable management and profitability (Spearman 0.983,  $p = 0.000$ ). 50.0% always respect payment deadlines, and 45.8% manage short-term accounts well, ensuring liquidity. Conclusion: Working capital management has a significant relationship with the profitability of the company Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, period 2024. Where the Spearman correlation coefficient is 0.976, indicating a strong positive correlation. The significance value ( $p = 0.000$ ) is less than 0.05. This means that proper working capital management is strongly associated with higher company profitability, with significance at the 99% level ( $p < 0.001$ ).

**Keywords:** accounts receivable, operational management, inventory, liquidity, profitability.



## INTRODUCCIÓN

La administración del capital operativo alude a la serie de estrategias y métodos que una entidad adopta para manejar sus activos y deudas temporales de forma efectiva, este concepto es crucial, ya que implica asegurar que la organización disponga de los recursos indispensables para llevar a cabo sus responsabilidades financieras en el corto término, una administración efectiva de los fondos operativo facilita mantener la solvencia, mejorar la utilización de los medios disponibles y asegurar un funcionamiento constante, lo cual es esencial para la prosperidad duradera de toda entidad (Fernandez, 2020).

Por otro lado, la lucratividad es definido como la aptitud de una institución para generar ganancias en proporción a sus entradas y desembolsos este indicador es clave para examinar la ejecución económica de una organización, dado que ofrece información sobre la efectividad en el aprovechamiento de los activos disponibles, la rentabilidad puede evaluarse mediante distintos indicadores, como la rentabilidad de la inversión (RI) y la rentabilidad sobre activos (RA), que apoyan a los administradores en la toma de decisiones fundamentadas y tácticas sobre la asignación de recursos (Echevarria, 2022).

A nivel global, la conexión entre la administración de los recursos operativos y la generación de beneficios se ha convertido en un asunto de interés creciente, en especial en un contexto empresarial marcado por la competencia internacional, las organizaciones que operan en mercados globales deben ser capaces de adaptarse a diferentes desafíos, como la inestabilidad económica y las disparidades culturales, que pueden influir en su capacidad para administrar efectivamente su capital operativo y, en consecuencia, su rentabilidad, la capacidad de las entidades para maximizar su



eficiencia operativa se traducido en una ventaja competitiva que es esencial en el contexto internacional (Castro, 2022).

A nivel nacional, las organizaciones enfrentan realidades particulares que pueden afectar su manejo de los recursos funcionales y su productividad, elementos tales como la economía del país, las políticas tributarias y la infraestructura pueden influir en cómo las entidades manejan sus recursos y se posicionan en el mercado, comprender estas dinámicas y formulen estrategias que les permitan optimizar su rendimiento financiero y permanecer competitivas en su entorno (Mamani, 2019).

En el contexto local, las condiciones del mercado, las características de los consumidores y la competencia regional tienen un impacto considerable en el control de los fondos operativos y la rentabilidad de las organizaciones, las organizaciones deben ser flexibles y capaces de adaptarse a las necesidades y preferencias de su entorno inmediato para maximizar su eficiencia y la satisfacción del cliente, este enfoque les permite no solo subsistir, sino también crecer y prosperar en un entorno competitivo (Venegas, 2021).

La importancia de esta investigación reside en que comprender la conexión entre la administración de los recursos operativos y la productividad puede brindar a la organización Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada herramientas valiosas para mejorar su rendimiento financiero. Al identificar las mejores prácticas y los factores determinantes que afectan estas variables, la organización puede implementar ajustes que optimicen su capital operativo y, en última instancia, incrementen su rentabilidad.

Para realizar esta investigación, se ha adoptado una metodología con orientación cuantitativo, esta aproximación permite la recolección y análisis de datos



numéricos que brindan una perspectiva objetiva acerca del vínculo entre los factores analizados. Mediante encuestas y análisis estadísticos, se busca obtener información clara sobre cómo la gestión del capital operativo incide en la rentabilidad de Derco Center Motormass durante el periodo 2024.

Finalmente, la organización del trabajo se organiza en diversas secciones que abordan de manera sistemática cada uno de los aspectos mencionados. Se comenzará con un análisis de las fuentes teóricas pertinente sobre las variables en estudios, seguida de un examen minucioso del enfoque metodológico empleada, la presentación de los resultados obtenidos y una discusión que vincule los hallazgos con la teoría existente, este enfoque integral permitirá desarrollar un estudio exhaustivo que contribuya la sabiduría en el campo de la administración corporativa.

El estudio está organizado en cuatro capítulos:

**Capítulo I:** Comprende los aspectos introductorios, donde se desarrolla la delimitación del problema de investigación en su forma general y específica, además de establecer los objetivos planteados.

**Capítulo II:** Incluye el marco teórico, el cual abarca los antecedentes del estudio a nivel internacional, nacional y regional, junto con los fundamentos teóricos que sustentan la investigación.

**Capítulo III:** Describe el enfoque metodológico empleado en la investigación, especificando el diseño, las técnicas y los procedimientos aplicados.

**Capítulo IV:** Presenta los hallazgos obtenidos en la investigación, los cuales son expuestos a través de tablas, gráficos y su correspondiente análisis e interpretación.



## CAPITULO I

### ASPECTOS GENERALES

#### 1.1. Descripción del problema

A nivel global, la administración de recursos operativo y su vinculación con la lucratividad se han tornado elementos imprescindibles para las organizaciones que anhelan no solo perdurar, sino también prosperar en un universo globalizado y ágilmente competitivo. Las entidades se hallan sumergidas en un océano de desafíos inducidos por la inestabilidad financiera, los fluctuantes movimientos en la demanda del mercado y la apremiante necesidad de ajustarse a normativas que se encuentran en continua metamorfosis. En este contexto, una deficiente gestión del capital operativo puede acarrear complicaciones en la solvencia, repercutiendo desfavorablemente tanto en la lucratividad como en la capacidad de la organización para subsistir a lo largo del tiempo. Este fenómeno plantea interrogantes fascinantes sobre cómo las entidades pueden capitalizar al máximo sus recursos para amplificar su desempeño económico en un entorno global sumamente competitivo (Benito, 2016).

A nivel nacional, el ambiente financiero de una nación tiene un impacto directo en la manera en que las organizaciones manejan su capital operativo de manera



efectiva. Componentes como la subida de precios, los tipos de interés y las regulaciones tributarias desempeñan un rol esencial en la habilidad de las organizaciones para obtener recursos y maximizar su funcionamiento. En Perú, las organizaciones se encuentran ante desafíos singulares que pueden complicar su destreza para conciliar sus compromisos económicos con la búsqueda de una rentabilidad ideal. De este modo, se manifiesta la apremiante necesidad de investigar cómo las variables macroeconómicas impactan en la gestión del capital operativo de las entidades nacionales, como Derco Center Motormass, y de qué manera estas dinámicas se reflejan en su lucratividad (Irigaray, 2017).

En el ámbito regional, las particularidades del ámbito y la mecánica de la rivalidad local tienen un impacto determinante en la gestión del capital operativo de las organizaciones. En el dinámico contexto de Puno, donde Derco Center Motormass desarrolla sus actividades, elementos como las inclinaciones de compra de los consumidores, las preferencias del mercado y la competencia directa desempeñan una función crucial en la manera en que la entidad maximiza y gestiona sus recursos. Asimismo, la ausencia de datos y la carencia de instrumentos eficaces para potenciar la gestión del capital operativo pueden obstaculizar la toma de decisiones estratégicas, lo cual afecta directamente a la lucratividad del negocio. En este marco, resulta imperativo llevar a cabo un análisis minucioso sobre la manera en que estas dinámicas regionales afectan la vinculación entre la administración .

## Formulación del Problema

### 1.1.1. *Problema principal*

- ¿De qué manera se relaciona la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024?

### 1.1.2. *Problemas específicos*

- ¿Cómo se relaciona la gestión de inventarios con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024?
- ¿Cómo se relaciona la gestión de las cuentas por cobrar con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024?
- ¿Cómo se relaciona la gestión de las cuentas por pagar con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024?

## 1.2. Justificación del estudio

Es trascendental indagar cómo la administración del capital laboral afecta la productividad de Derco Center Motormass, dado que una óptima gestión, en un entorno mercantil competitivo, es esencial preservar un equilibrio en las finanzas de la organización para asegurar solvencia y rentabilidad a largo plazo, este estudio emplea teorías económicas y financieras para evidenciar la relevancia de manejar eficientemente los recursos y obligaciones a corto plazo en las organizaciones para lograr el triunfo a largo plazo.



El propósito de este estudio es asistir a Derco Center Motormass en el perfeccionamiento de su administración del capital laboral para incrementar su rentabilidad, suministraremos instrumentos y sugerencias para alcanzar este fin. Identificar las metodologías más apropiadas en la administración de activos permite a la entidad implementar tácticas para aumentar sus utilidades y adaptarse a las variaciones en el mercado y la demanda, este enfoque favorece a la organización en la reducción de gastos y en el refuerzo de su estatus en el sector, lo que se traduce en un crecimiento sostenido y en mejores vínculos con proveedores y clientes.

El estudio se fundamenta desde una perspectiva numérica que posibilita la obtención y evaluación de información numéricos para obtener una perspectiva objetiva y precisa del vínculo entre los factores será examinado mediante cuestionarios, interrogatorios y estudios numéricos con el fin de entender de qué manera Derco Center Motormass, este método asegura que los resultados sean fidedignos y válidos, lo que facilita que las conclusiones sean pertinentes y útiles para la adopción de decisiones tácticas en la entidad.

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1. Objetivo general**

- Establecer la relación de la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Determinar la relación de la gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.



- Determinar la relación de la gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.
- Determinar la relación de la gestión de las cuentas por pagar y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.

## 1.4. Hipótesis

### 1.4.1. Hipótesis general

- La gestión del capital de trabajo tiene una relación significativa con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.

### 1.4.2. Hipótesis específicas

- La gestión eficiente de inventarios se relaciona con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.
- La adecuada gestión de las cuentas por cobrar se relaciona con la mejora de la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.



1.5. Operacionalización de variables

Tabla 1. Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	
<b>Variable 1.</b> Gestión del capital de trabajo	mantener su capacidad de cumplir con sus compromisos financieros en el futuro inmediato (Irigaray, 2017).	Gestión de inventarios	Nivel de rotación de inventarios. Tiempo promedio de almacenamiento. Costo de mantenimiento de inventarios.	
		Gestión de cuentas por cobrar	Plazo promedio de cobro. Porcentaje de cuentas vencidas.	
		Gestión de cuentas por pagar	Plazo promedio de pago a proveedores. Proporción de cuentas a pagar a corto plazo.	
		<	Utilidad neta sobre activos totales. Rendimiento por cada unidad monetaria de activos. Eficiencia en el uso de los activos.	
			)	Utilidad neta sobre patrimonio total. Rendimiento por cada unidad monetaria de capital propio.
				Porcentaje de utilidad neta sobre ingresos. Ingresos netos por cada unidad monetaria de ventas. Capacidad para convertir ventas en utilidades.

Nota.



## CAPITULO II

### FUNDAMENTOS TEÓRICOS

#### 2.1. Antecedentes del estudio

##### 2.1.1. *A nivel internacional*

Según Fernandez (2020) donde el objetivo consiste en responder a esta interrogante y, de este modo, validar la suposición de que la la gestión de los recursos líquidos impacta de forma directa la rentabilidad de las organizaciones industriales en Colombia, aplicando la metodología de regresión y llegando a concluir que En la pesquisa fenoménica ejecutada en este quehacer a través de una táctica de regresión aplicada a un panel de registros, se constató que, si bien en las demás pesquisas escrutadas se utilizaron parámetros disímiles a los de la presente, en lo tocante a los plazos de permutación de las obligaciones a saldar, se avistó una ligazón optimista y de trascendencia con los guarismos de redituabilidad. Al sopesar los descubrimientos sobre la interrelación de esta magnitud con la redituabilidad



en otras indagaciones, se divisó que los dictámenes en este examen, en cuanto a la ligazón ventajosa de dicha magnitud con la redituabilidad, pueden elucidarse bajo la premisa de que las obligaciones a saldar podrían constituir el recurso de financiamiento más asequible para las corporaciones del gremio manufacturero (pp. 36-38).

Por otro lado el aporte de Machado (2023) en el cual el objetivo es establecer la influencia de la dirección administrativa y financiera de los recursos líquidos en una organización del sector salud, utilizando el enfoque cualitativo, concluyendo que los factores que afectan la dirección tanto gestora como financiera del caudal de operaciones están entrelazados con el factor antropológico y tecnológico, tal como se pudo ratificar en los pliegos de fiscalización interna, el personal encargado de inscribir los acopios no acataba los protocolos predeterminados para el rol que ejercían. La entidad no efectúa de modo apropiado la revisión material de los acopios, pese a disponer de una pauta que ordena llevarla a cabo de forma mensual, al final del ciclo 2020, no consideraron la gama de fármacos, por lo que, mediante el parte técnico, se propusieron iniciativas de optimización en los trámites de adquisición y constatación de acopios (p. 74).

De igual manera el aporte de Boggione (2020) donde el objetivo es expuesto el inconveniente, es factible especificar las metas del actual estudio, las cuales se describirán a continuación, aplicando la metodología cualitativa y llegando a la conclusión se llevó a cabo un mecanismo para



enfocándose en la optimización de las finanzas y el control de los préstamos, logrando así incrementar la eficiencia en las operaciones, se logró alcanzar esta meta mediante el análisis de los ingresos y egresos, entre las recomendaciones propuestas se incluyen estrategias a largo plazo, como el incremento de la financiación a los clientes para impulsar las ventas, la adquisición de bienes adicionales para fortalecer el crecimiento empresarial, el incremento de la distribución de dividendos y la compra de empresas tecnológicas para generar sinergias, a corto plazo, se sugiere realizar inversiones en fondos comunes de inversión (FCI) u otros productos financieros similares, es fundamental tener disponibles facilidades de crédito a corto plazo para satisfacer requerimientos urgentes y brindar flexibilidad a la empresa en momentos de desequilibrio financiero. (pp. 100-103).

De igual forma el aporte de Estrada (2023) donde su propósito es como se vinculan la gestión de los recursos líquidos y sus elementos con la redituabilidad de las compañías del ámbito de la gastronomía en Colombia durante el lapso 2018-2021, usando la metodología cualitativa de tal forma llegando a concluir que está vinculado con las dimensiones de una entidad y su grado de endeudamiento, en lo que respecta a la escala, que se considera una variable binaria, no muestra una conexión estadísticamente relevante con la rentabilidad. Sin embargo, se puede inferir que a medida que un restaurante en Colombia crece en tamaño, su período de transformación de los fondos (CCC) tiende a acortarse, lo que a su vez favorece su liquidez, por



el contrario, el nivel de apalancamiento (DA) no reveló una vinculación estadísticamente relevante con el CCC. Sin embargo, se observó una correlación negativa entre este índice y la rentabilidad de la entidad, esto indica que, conforme a que un restaurante colombiano incrementa su endeudamiento, su productividad tiende a disminuir, a pesar de las restricciones señaladas previamente. (pp. 30-33).

Por último el aporte de Fortty (2021) donde el objetivo Consiste en analizar la incidencia de la gestión de los recursos laboral en las operaciones económicas de las organizaciones, aplicando la metodología descriptiva, llegando a concluir que el capital operativo neto es un termómetro financiero que mide la destreza con la que una organización gestiona sus recursos. Este indicador puede manifestarse tanto en tonos positivos como negativos, revelando la calidad de la administración de la entidad, en resumen, se subraya la relevancia de que cada organización disponga de un nivel adecuado de esto desde el inicio de sus operaciones. Así, podrá manejar con soltura las responsabilidades que surjan en el corto plazo; de lo opuesto, se encontrará en la obligación de buscar ayuda financiera externa, establecer un capital de trabajo ideal es fundamental para gestionar y armonizar la rentabilidad con el riesgo, buscando siempre potenciar el valor de la empresa, este cálculo debe adaptarse a la naturaleza y escala de la organización, garantizando que el movimiento de fondos se ajuste a las exigencias del ámbito actual (pp. 16-17).



## **2.1.2. A nivel Nacional**

Según Aliaga et al. (2021) donde su objetivo es reconocer las prácticas óptimas en la administración de los recursos líquidos y su vínculo donde empleamos el enfoque cualitativo, concluyendo que la administración del flujo variable se calcula a través del recorrido de intercambio líquido. En la entidad unión de fábricas de cerveza del Perú Backus y Johnston S.A.A., el camino de intercambio líquido se reveló complicado y decreciente durante el período analizado, a pesar de que el valor económico agregado (EVA) mostró un crecimiento constante y alentador, así, se evidencia una relación opuesta entre el recorrido de la permuta líquida y el EVA, en otra dimensión, la empresa Cementos Pacasmayo S.A.A. se presenta como un protagonista clave, presenta un recorrido de intercambios en términos líquidos que muestra una tendencia ascendente y beneficiosa durante los primeros cuatro años del estudio, aunque en el más reciente periodo se observa una ligera disminución, sin embargo, sigue permaneciendo en cifras positivas, por otro lado, el EVA mostró resultados negativos en los tres primeros años, pero logró revertir la situación con cifras favorables en los dos últimos ciclos. (pp. 164-168).

Por otro lado, el aporte de Chavez (2019) concluye que existe una relación mediante la administración del caudal operativo y la productividad de la entidad Grupo Constructor Alfa E.I.R.L durante el período de 2015 a 2018, este hallazgo, respaldado por el índice de correspondencia de Pearson, que



mostró un valor de 0.285, indica que, aunque la influencia es débil, hay un vínculo tangible entre ambas variables, al analizar los reportes contables y las variaciones dentro de la compañía, descubrimos la evidencia que evidencia esa conexión: en 2016, se observó un notable incremento en la productividad, esta situación surgió porque la gestión de la entidad, durante ese periodo, descubrió nuevos proveedores que ofrecían precios más competitivos en comparación con los anteriores, esta estrategia no solo redujo los gastos, sino que también potenció los beneficios al realizar una inversión más ajustada. (pp. 49-50).

De igual forma el aporte de Riva y Farje (2020) en el cual el objetivo es establecer la maximización del manejo del caudal operativo con el propósito de incrementar la solvencia de la firma MUSALAB MED S.A.C., lapso 2017-2018, el cual la metodología es aplicada, llegando a concluir que a través de un exhaustivo análisis de los ratios de gestión, se ha evidenciado una notable mejora en el capital corriente, esta transformación surge después de estudiar detenidamente los créditos pendientes, los existencias y el movimiento de fondos, donde se detectó un conjunto de fallos en la administración. Con el fin de optimizar estas áreas, se implementaron nuevas políticas y procedimientos, así como una reestructuración del personal en los departamentos de cobranzas, tesorería, almacén y contabilidad, redefiniendo sus funciones para lograr un mayor control y análisis de las cuentas. (p. 73).



De igual forma el aporte de Egoavil y Poma (2022) donde el objetivo es sugerir tácticas para la administración del capital circulante que posibiliten aumentar el rendimiento de la compañía NTI GROUP SAC-2021, aplicando la el estudio en nivel descriptivo, llegando a la conclusión de las tácticas para gestionar el capital líquido mediante la optimización de los flujos de liquidez y la administración de créditos mercantiles potenciarían notablemente la rentabilidad de NTI GROUP SAC-2021, esto se lograría a través de una hábil administración de los recursos financieros, aprovechando herramientas como préstamos bancarios, tarjetas de crédito y sobregiros, que facilitan la creación de fondos para reinvertir, solventar costos y satisfacer compromisos inmediatos, la administración de créditos pendientes se transformaría mediante el uso de factoring, es decir, la cesión de créditos comerciales a un socio financiero, simultáneamente, se pondrían en práctica estrategias inteligentes de recobro, como ofrecer atractivos descuentos por pagos anticipados, este enfoque no solo aumentaría la liquidez, sino que también abriría las puertas a nuevas inversiones y potenciaría la rentabilidad del negocio.(p. 149).

Por el ultimo el aporte de Huarcaya (2020) donde su objetivo es examinar el estado de la lucratividad de la firma Leche Gloria S.A., intervalo 2017-2019, donde se aplicó para concluir que Las tácticas para gestionar el capital líquido mediante la optimización de los flujos de liquidez y la administración de créditos mercantiles potenciarían notablemente la



rentabilidad de NTI GROUP SAC-2021, esto se lograría a través de una hábil administración de los recursos financieros, aprovechando herramientas como préstamos bancarios, tarjetas de crédito y sobregiros, que posibilitan la creación de fondos para reinvertir, solventar gastos y satisfacer compromisos inmediatos, la administración de créditos pendientes se optimizaría mediante la aplicación de factoring. (pp. 29-90).

### **2.1.3. A nivel local**

Mediante el aporte de Calcina (2019) donde determinaron que es examinar la conexión entre la excelencia de la atención y la productividad, llegando a concluir que las tácticas para gestionar el capital líquido mediante la optimización de los flujos de liquidez y la administración de cuentas por cobrar mercantiles potenciarían notablemente la rentabilidad de NTI GROUP SAC-2021, esto se lograría a través de una hábil administración de los recursos financieros, aprovechando herramientas como préstamos bancarios, tarjetas de crédito y sobregiros, que facilitan la creación de fondos para reinvertir, cubrir costos y satisfacer compromisos inmediatos, la administración de créditos pendientes se transformaría mediante el uso de elementos, es decir, la cesión de créditos comerciales a un socio financiero, simultáneamente, se pondrían en práctica estrategias inteligentes de recobro, como ofrecer atractivos descuentos por pagos anticipados, este enfoque no solo aumentaría la liquidez. (p. 95).



Otro aporte de Vilca (2023), concluyendo que las tácticas para gestionar el capital líquido mediante la optimización de los flujos de liquidez y la administración de créditos mercantiles potenciarían notablemente la rentabilidad de NTI GROUP SAC-2021, esto se lograría a través de una hábil administración de los recursos financieros, aprovechando herramientas como préstamos bancarios, tarjetas de crédito y sobregiros, la cesión de créditos comerciales a un socio financiero, simultáneamente, se pondrían en práctica estrategias inteligentes de recobro, como ofrecer atractivos descuentos por pagos anticipados, este enfoque no solo aumentaría la liquidez, sino que también abriría las puertas a nuevas inversiones y potenciaría la rentabilidad. (pp. 79-80).

Otro aporte de Humpire (2023), aplicando la metodología diseño no experimental descriptivo, llegando a determinar se evidenció que la empresa no administra adecuadamente sus ingresos, considerando el tipo de negocio en el que se encuentra, se encontraron errores en la supervisión de servicios como formateos, instalaciones y actualizaciones, los cuales no estaban siendo registrados ni supervisados correctamente, por esta razón, no se sabía exactamente cuánto dinero se ganaba con estos servicios. Esto mostró que no se confiaba en los sistemas de control y reveló diferencias importantes entre los registros físicos y los registros contables, al final de los años 2020 y 2021, se detectaron diferencias en los ingresos generados, con cantidades de S/ 529,158.00 y S/ 395,158.00, respectivamente, la empresa tuvo grandes



diferencias debido a errores internos en la gestión y la carencia de personal entrenado en el registro de ingresos, esto afectó negativamente la productividad de la compañía (pp. 138-139).

De igual forma el aporte de Apaza (2023) donde su objetivo es examinar la influencia de la excelencia del suministro energético en la productividad de la compañía Electro Puno S.A.A. a lo largo del año 2021, aplicando la metodología deductiva y descriptiva, llegando a concluir los hallazgos de un sondeo efectuado a los usuarios de Electro Puno S.A.A. durante el año 2021 revelan una percepción preocupante acerca de la excelencia del suministro energético y la mayoría de los encuestados se sitúa en una escala que oscila entre la insatisfacción y la alta insatisfacción, alcanzando el alarmante 72%, la percepción sobre el alumbrado público se mueve en un terreno de descontento, donde un 70% de la población expresa insatisfacción o una fuerte insatisfacción, por otro lado, la calidad del producto se encuentra en un estado similar, con un 69% de los encuestados mostrando niveles de insatisfacción y alta insatisfacción. (p. 80).

Por último el aporte de Berolatti (2023) donde su objetivo fue evidenciar que la valía corporativa afecta en la lucratividad de la organización QELQATANI de la localidad de Puno a lo largo de los intervalos 2018-2019, utilizando la metodología deductivo y analítico, llegando a concluir que la reevaluación del valor corporativo se convierte en una clave crucial para desentrañar la productividad de QELQATANI Hotel, situado en el vibrante



departamento de Puno, en este escenario, surge una inquietud por la estabilidad financiera, limitada a la superficial observación de los saldos en efectivo y en cuentas corrientes de los bancos, sin embargo, se deja de lado una exploración más profunda de los factores que implican una gestión realmente eficiente del capital. Así, realizar un análisis preciso revelará la verdadera situación financiera de la entidad en términos de liquidez y, al mismo tiempo, buscará maximizar y preservar el valor que esta genera, permitiendo que la organización en su totalidad ejecute sus operaciones sinérgicas de manera eficaz. (p. 105).

## 2.2. Bases teóricas

### 2.2.1. *Gestión del capital de trabajo*

#### Teoría del Ciclo Operativo

Para Gitman y Zutter, (2012) señala que los recursos líquidos son esencial para sustentar las actividades cotidianas de una entidad, como la adquisición de existencias, el acatamiento de responsabilidades monetarias a corto plazo y el aseguramiento de una liquidez adecuada, esta premisa plantea que una administración eficaz del capital circulante es vital para conservar una entidad en el plazo reducido.

La administración de los recursos operativos hace referencia al conjunto de tácticas y directrices que una organización realiza para manejar



de forma eficiente sus activos y pasivos temporales, este enfoque tiene como objetivo asegurar que la organización disponga de los fondos requeridos para satisfacer sus compromisos monetarios a mediano plazo y para llevar a cabo sus operaciones diarias de manera efectiva. Una administración apropiada de los recursos operativo no solo incrementa la solvencia, sino que también optimiza la administración de existencias, créditos pendientes y obligaciones por pagar, promoviendo de esta manera un balance que asegure la viabilidad y el desarrollo del negocio. Al priorizar la planificación, el análisis y la supervisión constante, las empresas pueden reducir costos, mejorar la rentabilidad (Fernandez, 2020).

### **2.2.1.1. Gestión de inventarios**

La administración de existencias es una destreza táctica que conlleva supervisar, regular y perfeccionar los niveles de reservas de una entidad, su finalidad es garantizar que los productos adecuados estén accesibles en el momento idóneo y en la cantidad precisa, proporcionando así una experiencia fluida tanto para la compañía como para sus consumidores, este enfoque trasciende el mero seguimiento de los artículos en inventario; abarca la previsión de la demanda, la optimización de la rotación de reservas y la disminución de gastos asociados con el almacenamiento y la caducidad, una gestión idónea de existencias capacita a las organizaciones para encontrar el equilibrio perfecto entre la conformidad del cliente y la



economía en gastos operativos, ofreciendo la agilidad requerida para ajustarse con prontitud a las variaciones del mercado, al implementar tácticas vanguardistas como el just-in-time y el análisis de patrones, las entidades pueden incrementar su productividad y mejorar su competitividad en un entorno que cambia a un ritmo acelerado (Ccohuauqui, 2021).

### **2.2.1.2. Gestión de cuentas por cobrar**

La administración de créditos pendientes es una destreza sistemática que implica supervisar y administrar las responsabilidades financieras que los consumidores adquieren con una entidad. Este enfoque está orientado a maximizar la recuperación de ingresos, utilizando estrategias astutas de cobranza y seguimiento, garantizando así que los pagos se efectúen de manera puntual. Involucra no solo gestionar las facturas que están por vencer y aquellas que continúan pendientes, sino también llevar a cabo un meticuloso examen de la habilidad de los clientes para abonar sus deudas, esto incluye clasificar las cuentas de acuerdo con su grado de riesgo y establecer directrices de crédito claramente definidas. Una administración efectiva de los créditos pendientes no solo promueve la liquidez y el bienestar financiero de la organización, con los consumidores, al fomentar una comunicación franca y proactiva que genera confianza y colaboración. Al perfeccionar este



procedimiento, las entidades no solo reducen el riesgo de impagos, sino que también aumentan su liquidez y aseguran un crecimiento sólido en un contexto corporativo en constante evolución (Vasquez, 2022).

### **2.2.1.3. Gestión de cuentas por pagar**

La administración de obligaciones por saldar se presenta como una coreografía táctica, donde se coordinan las responsabilidades financieras que una entidad sostiene con sus suministradores y acreedores, buscando el balance ideal entre cumplimiento y eficacia. Este enfoque es crucial para preservar el bienestar económico de la empresa, dado que asegura que las deudas se abonen de manera puntual y eficiente, al hacerlo, se evitan cargos adicionales por intereses y se resguardan las relaciones comerciales, fortaleciendo así la confianza con los colaboradores y proveedores, la gestión de cuentas por pagar incluye la valoración de condiciones de abono, la comprobación de facturas y la planificación de los desembolsos, priorizándolos según su impacto en el flujo de fondos, asimismo, demanda una estrategia cuidadosa que garantice que la organización cuente con los fondos adecuados para satisfacer sus obligaciones, sin poner en peligro su operación cotidiana, al perfeccionar este procedimiento, las entidades no solo aumentan su capacidad de negociación con los suministradores, sino que también



fomentan una reputación sólida en el mercado, asegurando así una cadena de suministro más ágil y robusta (Tovar y Zapata, 2022).

## **2.2.2. Rentabilidad de la empresa**

### Teoría de la Liquidez Rentabilidad

Según (Deloof, 2003) este postulado argumenta que se establece una correlación negativa entre la solvencia y la rentabilidad, en términos más precisos, conservar un nivel elevado de solvencia (capital circulante) mitiga el riesgo financiero, aunque, al mismo tiempo, puede restringir el rendimiento económico, dado que los recursos no son asignados de manera óptima a iniciativas más lucrativas, una entidad debe orquestar de manera efectiva su capital circulante para alcanzar una simetría entre la conservación de la liquidez imprescindible para sus operaciones y la maximización de su rendimiento económico.

La lucratividad de una entidad se puede concebir como su capacidad para transformar inversiones, gastos y ingresos en utilidades concretas. En esencia, es la habilidad de convertir recursos en beneficios, es un indicador fundamental que refleja la competencia con la que una institución utiliza sus recursos para producir importancia y garantizar su viabilidad a un distante tiempo, la rentabilidad trasciende el mero conteo de las utilidades; abarca también elementos clave como el retorno de la inversión (ROI), el rendimiento sobre el patrimonio (ROE) y la eficiencia en el uso de los recursos (ROA),



juntas, estas medidas proporcionan una visión integral del desempeño financiero de una entidad. Una rentabilidad sólida permite a la organización reinvertir en su crecimiento, atraer a nuevos inversionistas y superar los desafíos que plantea la economía. Igualmente, juega un rol crucial en la toma de decisiones tácticas, ya que una gestión efectiva de la rentabilidad puede fomentar una competitividad elevada en el mercado y fortalecer su posición frente a los competidores (Chura y Escobar, 2021).

### **2.2.2.1. Rentabilidad sobre el activo (ROA)**

El retorno sobre los activos (ROA) es un recurso financiero que examina cuán eficazmente una entidad convierte sus recursos en utilidades, en otros términos, es un reflejo de la destreza de la firma para obtener el máximo rendimiento de lo que posee y transformarlo en ganancias, este parámetro proporciona una visión clara sobre la rentabilidad generada de cada unidad de dinero invertida en recursos, demostrando así la efectividad operativa y la habilidad de la entidad para optimizar sus recursos, un ROA elevado señala que la organización está obteniendo el mayor rendimiento posible de sus activos para generar utilidades, mientras que un ROA bajo podría ser indicativo de dificultades en la administración o de una inversión que no está generando los resultados esperados, este parámetro se convierte en un recurso fundamental para inversionistas y directivos, ya que brinda una perspectiva nítida del



rendimiento de la entidad en comparación con sus rivales en el sector, facilitando de esta manera la formulación de decisiones estratégicas más eficientes, al enfocar sus esfuerzos en maximizar el ROA, las organizaciones tienen la posibilidad de incrementar su rentabilidad y consolidar un crecimiento sostenible, incluso en un contexto empresarial desafiante y competitivo (Zabaleta, 2023).

### **2.2.2.2. Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)**

El retorno sobre los activos (ROA) es un recurso financiero que examina cuán eficazmente una entidad convierte sus recursos en utilidades, en otros términos, es un reflejo de la destreza de la firma para obtener el máximo rendimiento de lo que posee y transformarlo en ganancias, este parámetro generada de cada unidad de capital invertida en recursos, lo que refleja la eficiencia operativa y la habilidad de la institución para maximizar el uso de sus recursos. Un ROA elevado sugiere que la entidad está obteniendo el mayor rendimiento posible de sus activos para generar utilidades, mientras que un ROA bajo podría ser indicativo de dificultades en la administración o de una inversión que no está generando los resultados esperados. Este parámetro se convierte en un recurso fundamental para inversionistas y directivos, ya que brinda una perspectiva nítida del rendimiento de la entidad en comparación con



sus rivales en el sector, facilitando de esta manera la formulación de decisiones estratégicas más eficientes (Zarate, 2023).

### **2.2.2.3. Margen de utilidad neta**

El propósito fundamental de esta investigación es examinar la posible relación entre la composición del capital de la compañía y los resultados financieros alcanzados en un período específico. Para ello, se utilizará y el cual nos permitirá analizar si existe una vinculación directa y relevante entre ambas variables, se implementa un enfoque cuantitativo de carácter explicativo, que busca desentrañar patrones en los resultados financieros estudiados, este análisis tiene como objetivo revelar la posible existencia de una estructura de capital ideal, es decir, la relación entre las deudas y el patrimonio la orientación de esta investigación se define como un análisis documental (Luna, 2020).

## **2.3. Definición de términos**

### **2.3.1. Activo**

Se entiende como los activos gestionados por una organización que provienen de acontecimientos anteriores y que se anticipa generarán ventajas económicas en el futuro. Estos recursos pueden clasificarse en dos categorías: físicos, tales como inmuebles, infraestructuras y equipos; e



intangibles, que abarcan derechos de propiedad industrial, como logotipos registrados y patentes (Chura y Escobar (2021).

### **2.3.2. Capital circulante**

Es la variación que resulta de descontar los pasivos a corto plazo de los recursos a periodo inmediato de una entidad. Este concepto es crucial, de administrar sus operaciones diarias, satisfacer sus compromisos financieros inmediatos y garantizar la disponibilidad de recursos líquidos para sustentar su funcionamiento operativo (Pérez, 2009).

### **2.3.3. Capital de trabajo**

Se refiere al total de capital requerido para asegurar el funcionamiento continuo de una entidad en su actividad diaria. Este incluye activos a corto plazo, tales como disponibilidades, mercancías y deudas pendientes de cobro, que son esenciales para que la entidad pueda atender sus compromisos financieros inmediatos (Angulo, 2016).

### **2.3.4. Ciclo operativo**

Denota el lapso temporal durante el cual una entidad comercial obtiene sus existencias, las transforma, las comercializa y recauda el capital resultante de dichas transacciones. Este ciclo es esencial para valorizar la eficiencia con la que una entidad traduce sus asignaciones de capital en inventarios en capital líquido (Campos y Bermúdez, 2022).



### **2.3.5. *Liquidez***

Se trata de la aptitud de una entidad para transmutar sus recursos en capital líquido de forma expedita y sin deterioro notable en su valoración, con el propósito de satisfacer sus compromisos financieros a breve plazo, una liquidez apropiada facultará a las empresas para saldar sus obligaciones y sostener un funcionamiento operativo eficiente (Gutiérrez y Tapia, 2020).

### **2.3.6. *Patrimonio***

Denota la porción de activos que pertenece a los propietarios de una entidad tras la eliminación de todas las obligaciones financieras, en otras palabras, es la riqueza neta disponible para los accionistas o dueños una vez que se han saldado todas las deudas contraídas por la organización (Moral, 2019).

### **2.3.7. *Rentabilidad***

Evaluación de la capacidad para que haya ganancias en función de sus ingresos, recursos o inversiones, este parámetro es esencial para determinar cuán eficazmente una entidad hace uso de sus activos para obtener rendimientos. Se pueden emplear diversas métricas de lucratividad, tales como el margen de ganancia neta y el rendimiento sobre inversiones (Ichpas y Gonzales, 2023).



## CAPITULO III

### METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

#### 3.1. Métodos de investigación

##### Enfoque:

La tesis se ha desarrollado dentro del enfoque cuantitativo, que ha permitido la compilación y procesamiento de datos numéricos, favoreciendo la extrapolación del resultado obtenido a la población. Conforme a Hernánd , (2014) el enfoque cuantitativo se ha orientado hacia la identificación del patrón y regularidad a través de una medición precisa y objetiva de la realidad, facilitando la detección de correlaciones entre las variables analizadas.

##### Método:



Se aplicó el método deductivo, el cual partió de principios generales previamente establecidos para aplicarlos a casos particulares. Como indicaron Kerlinger y Lee (2002), este método consistió en derivar conclusiones lógicas a partir de teorías generales, asegurando que los resultados obtenidos se interpretaran en concordancia con los marcos teóricos predefinidos.

### **Diseño:**

Se adoptó el diseño no experimental, debido a que las variables no han sido manipuladas de manera deliberada, sino observada en su contexto natural. Tal como mencionaron Hernández et al., (2014), este diseño se caracterizó por la ausencia de intervención directa del tesista sobre las variables,

### **Tipo:**

Se optó por un tipo básico, cuyo objetivo principal fue expandir el conocimiento teórico sin un propósito inmediato de aplicación práctica. Bisquerra (2009) sostuvo que la investigación básica tiene como finalidad ampliar el entendimiento en un campo del saber, contribuyendo al desarrollo científico

### **Nivel:**

El nivel correlacional permitió explorar la interrelación entre dos o más variables, sin pretender establecer relaciones de causalidad. Arias (2012) destacó que los estudios correlacionales buscan medir la intensidad y dirección de las asociaciones entre variables, posibilitando la identificación de relaciones significativas y su caracterización en términos de fuerza y orientación.

## **3.2. Ámbito de investigación**



Se desarrollo en la ciudad de Juliaca, se encuentra en la región de Puno, Perú. Está situada a una altitud aproximada de 3,825 metros sobre el nivel del mar, en una zona estratégica debido a su ubicación geográfica como cruce de importantes rutas comerciales y de transporte. Juliaca se distingue por ser el principal centro económico de la región de Puno, desempeñando un rol clave en las actividades comerciales, industriales y de transporte, con un aeropuerto internacional que conecta la región con otras partes del país.

### **3.3. Población y muestra.**

#### **Población**

Conformado por 24 trabajadores, en el cual se incluye el personal directivo y administrativo encargado de la gestión financiera y operativa de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, concesionario ubicado en el sur del país en la región de Puno, ciudad de Juliaca durante el periodo 2024.

#### **Muestra**

Se aplico la muestra censal, puesto que la población fue accesible permitiendo el análisis exhaustivo del personal directivo y administrativo. Garantizando la obtención de los datos de manera precisa y confiable. De esta manera no se deja espacio para error muestral, proporcionado una visión integral (Bisquerra, 2012).

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**



## **Técnica.**

Encuesta fue un método estructurado de recopilación de datos que permitió la obtención de información directamente de los participantes por medio de un cuestionario estandarizado. Sabino (2014) la describió como un mecanismo eficaz para recolectar datos.

## **Instrumentos.**

El instrumento utilizado fue el cuestionario, para medir variables clave. Su diseño incluyó preguntas cerradas, adaptadas a los objetivos de la investigación.

### **3.5. Recolección de datos**

La recopilación de información se efectuó a través de un cuestionario estructurado, diseñado específicamente para una muestra representativa. Este procedimiento se llevó a cabo en las siguientes fases:

1. Verificación de respuestas: Se revisaron las respuestas para garantizar su coherencia y completitud.
2. Tabulación: Los datos se organizaron en Microsoft Excel para facilitar su manejo.
3. Análisis preliminar: Se identificaron patrones y tendencias en los datos.
4. Codificación y gráficos: Se utilizaron SPSS para codificar los datos y generar gráficos y tablas.
5. Interpretación: Se analizaron los resultados para establecer relaciones entre las variables.



6. **Discusión:** Los hallazgos se contrastaron con el marco teórico para extraer conclusiones.

Este enfoque permitió un análisis eficaz y una interpretación clara de los datos obtenidos.



## CAPITULO IV

### ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1 Presentación

En este apartado se exponen, examinan y explican los resultados obtenidos en el estudio realizado, considerando como base los objetivos específicos previamente planteados. Los datos presentados provienen de la aplicación de diversas metodologías y herramientas de investigación.

La organización del capítulo sigue el siguiente esquema: con los resultados estadísticos; posteriormente, se añaden las representaciones gráficas, seguidas del análisis interpretativo. Finalmente, se detallan los hallazgos

## 4.2 Análisis e interpretación de resultados

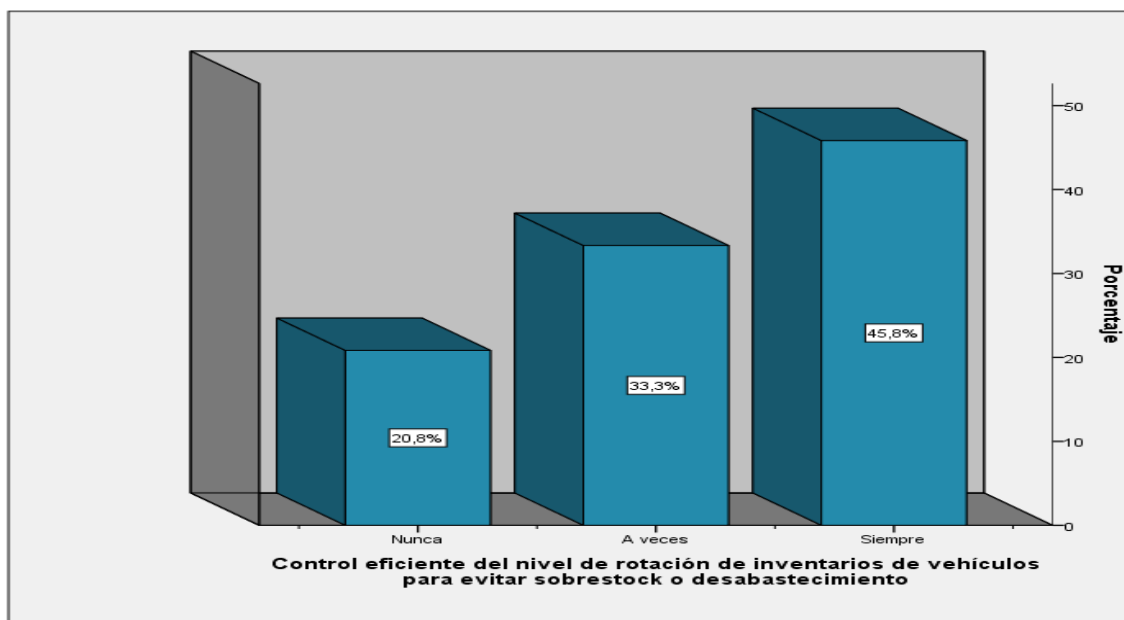
### 4.2.1 Gestión de inventarios

**Tabla 2.** Control eficiente del nivel de rotación de inventarios de vehículos para evitar sobrestock o desabastecimiento.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	20,8	20,8
	A veces	8	33,3	54,2
	Siempre	11	45,8	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 1.** Control eficiente del nivel de rotación de inventarios de vehículos para evitar sobrestock o desabastecimiento.



Fuente:



Respecto al control eficiente del nivel de rotación de inventarios de vehículos reflejan que el 45,8% de los encuestados siempre aplica una gestión eficiente, lo que indica una práctica adecuada en la mayoría de los casos. Esto es crucial para evitar sobrestock o desabastecimiento, y asegura una operación más fluida y rentable. Diversos estudios resaltan la importancia de un control constante de los inventarios, ya que una alta rotación de inventarios sugiere una buena gestión y alineación con la demanda del mercado, evitando problemas de almacenamiento y costos innecesarios.

En cambio, un 33,3% indica que el control eficiente ocurre a veces, lo que apunta a una gestión inconsistente, aumentando el riesgo de desabastecimientos ocasionales o acumulación innecesaria de inventarios. Finalmente, un 20,8% reporta que nunca se realiza un control eficiente, lo que puede generar problemas graves de sobrecostos o pérdida de ventas por falta de productos.

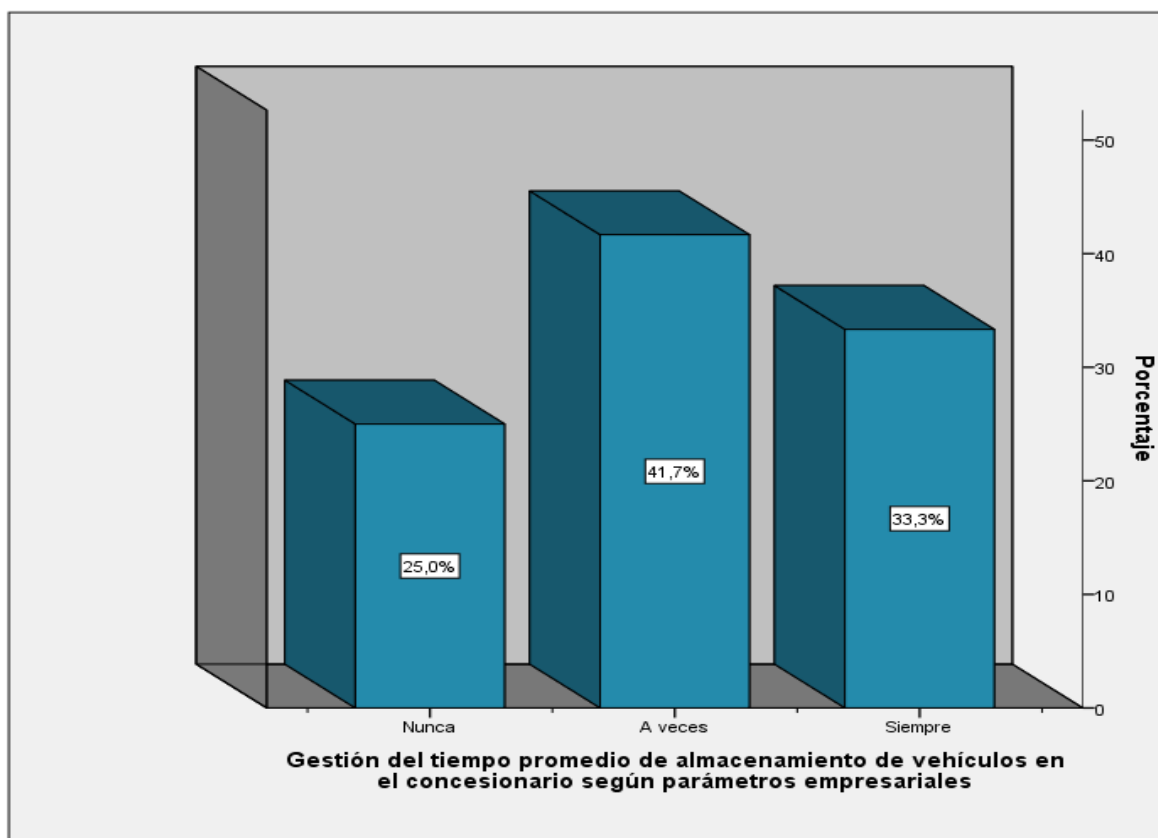
El porcentaje más alto, 45,8%, que indica una gestión eficiente constante es el reflejo de una buena práctica que debe ser tomada como ejemplo. Según estudios recientes, una gestión eficiente del inventario no solo comprime costos logísticos, sino que a su vez mejora la adaptabilidad a cambios en la demanda, algo vital en mercados volátiles. Las empresas que logran este nivel de control optimizan su cadena de suministro y minimizan el riesgo de costos adicionales por exceso de inventarios o pérdidas de ventas por desabastecimiento. Implementar tecnologías avanzadas de gestión y pronóstico de demanda ayuda a mantener estos resultados positivos a largo plazo.

**Tabla 3.** Gestión del tiempo promedio de almacenamiento de vehículos en el concesionario según parámetros empresariales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	25,0	25,0
	A veces	10	41,7	66,7
	Siempre	8	33,3	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente:

**Figura 2.** Gestión del tiempo promedio de almacenamiento de vehículos en el concesionario según parámetros empresariales



Fuente: Encuesta desarrollada



Respecto a la gestión del tiempo promedio de almacenamiento de vehículos en el concesionario según parámetros empresariales muestran que el 41,7% de los encuestados a veces gestiona de manera eficiente el tiempo de almacenamiento.

Un 33,3% afirma que siempre realiza una gestión eficiente del tiempo de almacenamiento. Este grupo demuestra una práctica sólida y constante, asegurando que los vehículos no permanezcan demasiado tiempo en el concesionario, lo que permite minimizar costos de almacenamiento y evitar que los vehículos pierdan valor. Finalmente, un 25,0% señala que nunca se gestiona adecuadamente el tiempo de almacenamiento de los vehículos. Esto es preocupante, ya que la falta total de control puede conllevar un mayor riesgo de sobrestock, costos logísticos elevados y deterioro del inventario, afectando negativamente la rentabilidad del negocio.

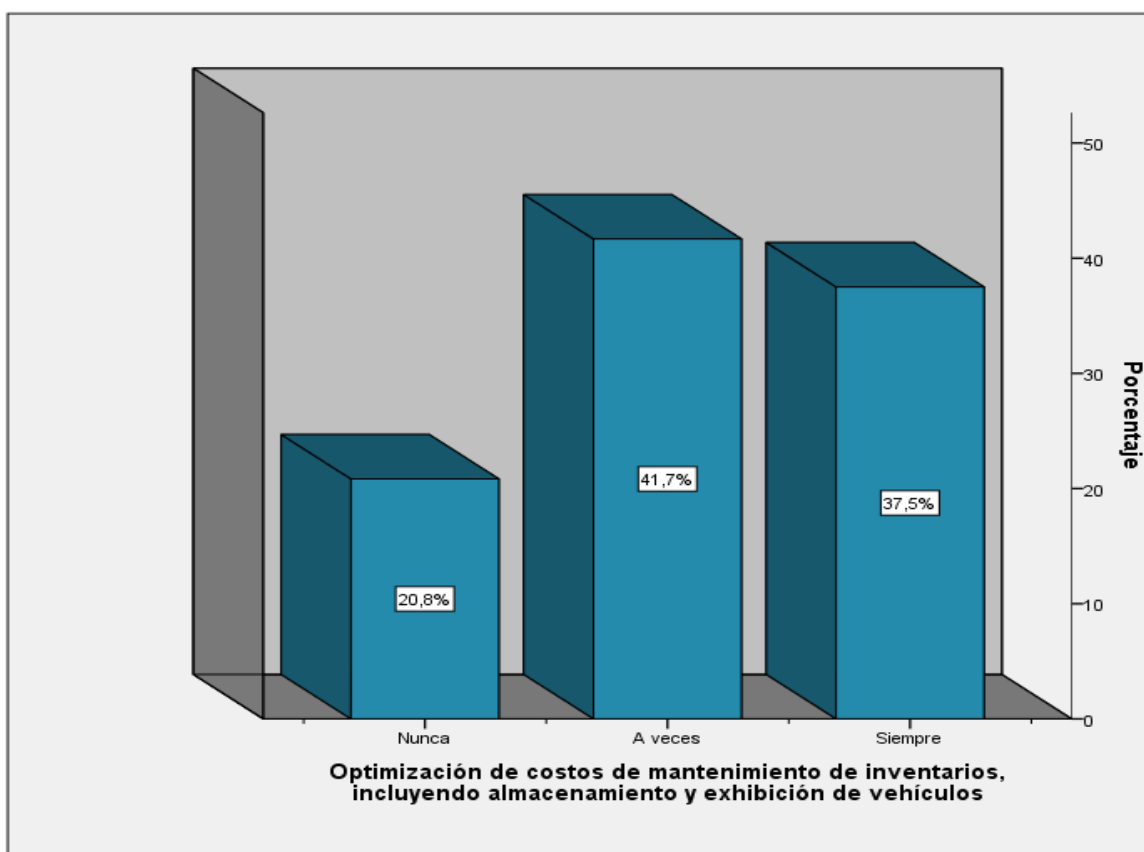
El porcentaje más alto (41,7%) que señala una gestión intermitente del tiempo de almacenamiento indica que aún existe margen de mejora. Una gestión inconsistente puede generar periodos de ineficiencia y pérdidas económicas, lo que subraya la importancia de optimizar los procesos. No obstante, el 33,3% que siempre gestiona de manera eficiente destaca como un ejemplo positivo a seguir. Este grupo demuestra cómo la implementación de estrategias consistentes puede reducir los costos y mejorar la rotación de productos.

**Tabla 4.** Optimización de costos de mantenimiento de inventarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	20,8	20,8
	A veces	10	41,7	62,5
	Siempre	9	37,5	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 3.** Optimización de costos de mantenimiento de inventarios



Fuente: Encuesta desarrollada



Respecto a la optimización de costos de mantenimiento de inventario, incluyendo el almacenamiento y la exhibición de vehículos, muestran que el 41,7% de los encuestados indica que dicha optimización ocurre a veces. Este grupo representa una gestión intermitente de los costos asociados, lo que sugiere que las empresas implementan estrategias de reducción de costos en determinados momentos, pero no de manera constante.

Un 37,5% de los encuestados afirma que siempre optimiza los costos de mantenimiento de inventarios. Este colectivo evidencia una gestión eficaz y constante en la gestión de inventarios, lo que les permite reducir costos de manera efectiva. Finalmente, un 20,8% menciona que nunca optimiza los costos de mantenimiento de inventarios. Este porcentaje representa un grupo que no aplica estrategias para la reducción de costos, lo que probablemente conlleva a gastos excesivos en almacenamiento y exhibición. Esta falta de gestión puede generar pérdidas importantes, afectando la rentabilidad y competitividad de estas empresas.

En la discusión, el hecho de que el mayor porcentaje (41,7%) indique una optimización intermitente de los gastos asociados al mantenimiento de existencias revela la necesidad de mejorar la consistencia en las prácticas de reducción de costos. Si bien un porcentaje significativo aplica estrategias de optimización en ocasiones, es fundamental que se implementen soluciones más sostenibles y automatizadas para evitar periodos de ineficiencia que incrementen los costos operativos.

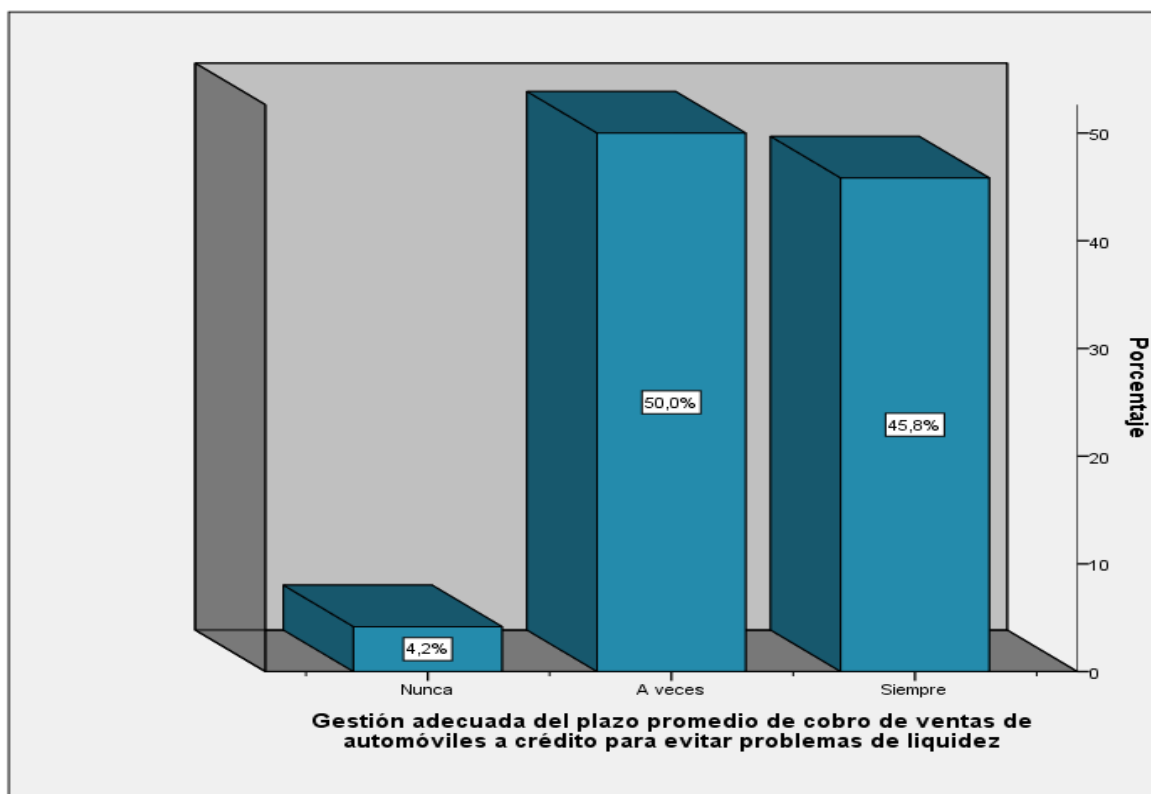
#### 4.2.2 Gestión de cuentas por cobrar

**Tabla 5.** *Gestión adecuada del plazo promedio de cobro de ventas de automóviles a crédito para evitar problemas de liquidez*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	4,2	4,2
	A veces	12	50,0	54,2
	Siempre	11	45,8	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 4.** *Gestión adecuada del plazo promedio de cobro de ventas de automóviles a crédito para evitar problemas de liquidez*



Fuente:



Respecto a la gestión adecuada del plazo promedio de cobro de ventas de automóviles a crédito refleja que el 50,0% de los encuestados indica que esta gestión se realiza a veces, lo cual sugiere una práctica irregular que puede derivar en periodos de ineficiencia y posibles problemas de liquidez. Esta falta de consistencia en el manejo de los plazos de cobro puede generar riesgos financieros, ya que los flujos de caja no se garantizan de manera estable.

Por otro lado, un 45,8% reporta que siempre se lleva a cabo una gestión adecuada del cobro, lo que evidencia un control financiero más robusto y una menor exposición a problemas de liquidez. Este conjunto garantiza una liquidez constante, factor esencial para preservar la estabilidad operativa y financiera de la organización. Solo un 4,2% menciona que nunca gestiona correctamente estos plazos, lo cual indica un riesgo bajo, pero que no debe ser ignorado.

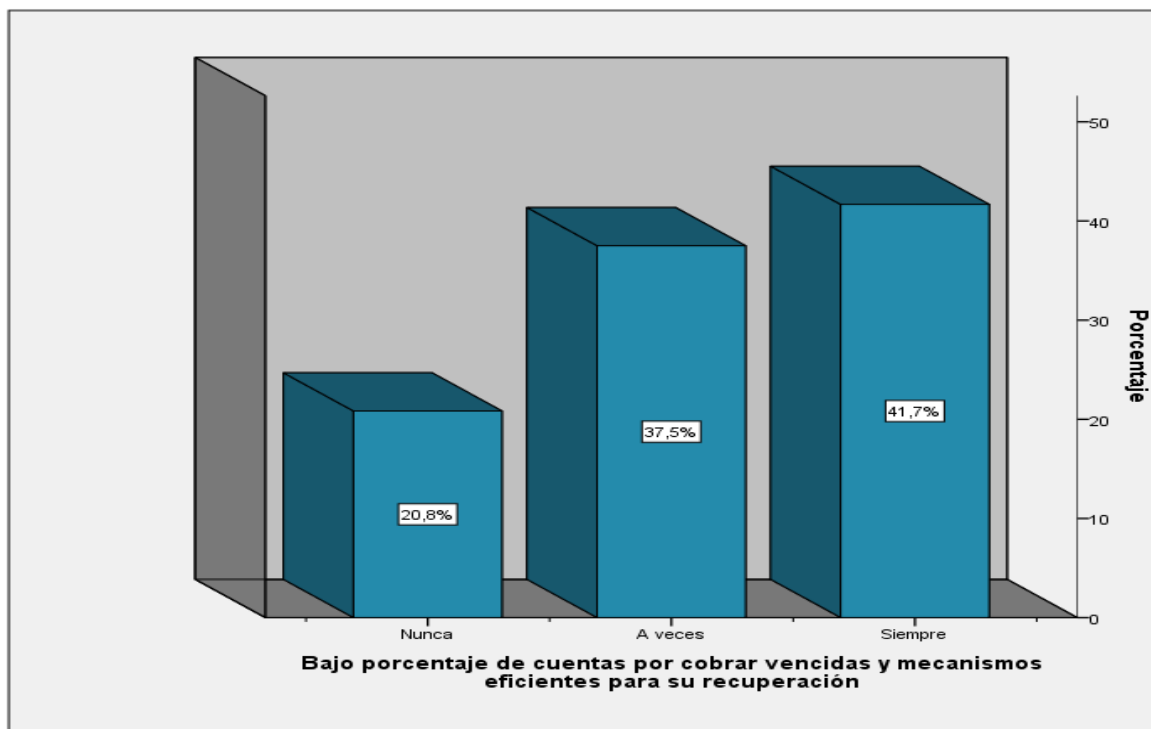
El hecho de que el 45,8% siempre gestione adecuadamente los plazos de cobro es fundamental, ya que esta práctica garantiza que las empresas mantengan un flujo de caja sano y eviten problemas de liquidez. Esta gestión eficiente del crédito es clave para la estabilidad financiera de las concesionarias. Aquellos que gestionan el cobro de manera inconsistente (50,0%) deben buscar implementar mecanismos más rigurosos para evitar periodos de falta de liquidez que puedan afectar la operativa.

**Tabla 6.** *Bajo porcentaje de cuentas por cobrar vencidas y mecanismos eficientes para su recuperación*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	20,8	20,8
	A veces	9	37,5	58,3
	Siempre	10	41,7	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 5.** *Bajo porcentaje de cuentas por cobrar vencidas y mecanismos eficientes para su recuperación*



Fuente: Encuesta desarrollada



Respecto al bajo porcentaje de cuentas por cobrar vencidas y mecanismos eficientes para su recuperación muestra que el 41,7% afirma que siempre aplican mecanismos eficientes, lo que refleja una buena gestión financiera. Este grupo destaca por su capacidad para mantener bajo control el porcentaje de cuentas vencidas, lo que es fundamental para que se asegure la liquidez de la empresa y minimizar las pérdidas por incobrables.

Un 37,5% menciona que estos mecanismos se aplican a veces, lo que indica una gestión inconsistente. Aunque en ocasiones logran recuperar las cuentas vencidas, no siempre implementan estrategias efectivas de manera continua, lo que podría derivar en un aumento del riesgo financiero en ciertos periodos.

Por último, un 20,8% señala que nunca emplea mecanismos eficientes para la gestión y recuperación de créditos pendientes vencidas, lo que expone a estas empresas a problemas de liquidez y mayores pérdidas por impagos.

El hecho de que el 41,7% siempre gestione de manera eficiente la recuperación de cuentas por cobrar vencidas resulta fundamental para garantizar la permanencia financiera. Un control adecuado de los plazos y una pronta recuperación de las deudas aseguran un flujo de caja saludable. Las empresas que solo gestionan a veces deben reforzar sus procesos de recobro de deudas para que se evite un incremento en el porcentaje de cuentas vencidas, lo que podría afectar su liquidez y operativa a largo plazo.

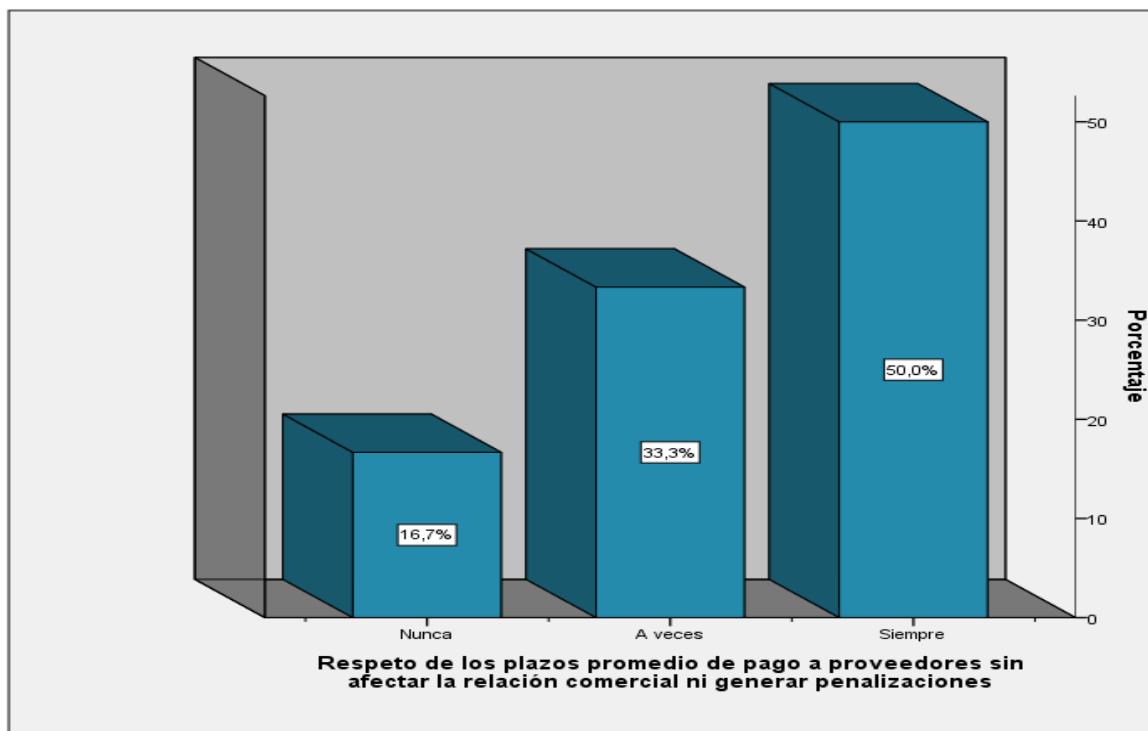
#### 4.2.3 Gestión de cuentas por pagar

**Tabla 7.** *Respeto de los plazos promedio de pago a proveedores sin afectar la relación comercial ni generar penalizaciones*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	16,7	16,7
	A veces	8	33,3	50,0
	Siempre	12	50,0	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 6.** *Respeto de los plazos promedio de pago a proveedores sin afectar la relación comercial ni generar penalizaciones*



Fuente: Encuesta desarrollada



Cumplimiento de los tiempos promedio de liquidación con los proveedores, preservando la relación comercial ni generar penalizaciones muestra que el 50,0% de los encuestados indica que siempre respetan estos plazos. Esto refleja un buen manejo de las obligaciones financieras, lo que fortalece los vínculos comerciales y disminuye la probabilidad de enfrentar sanciones o penalidades por demoras en los pagos.

Por otro lado, un 33,3% menciona que respeta los plazos de pago a veces, lo que indica una gestión irregular que podría poner en riesgo las relaciones con los proveedores en ciertos momentos, afectando potencialmente el flujo de materiales o servicios esenciales para la operación de la empresa.

Finalmente, un 16,7% señala que nunca cumple consistentemente con los plazos de pago, lo que genera un alto riesgo de penalizaciones y puede deteriorar las relaciones comerciales a largo plazo.

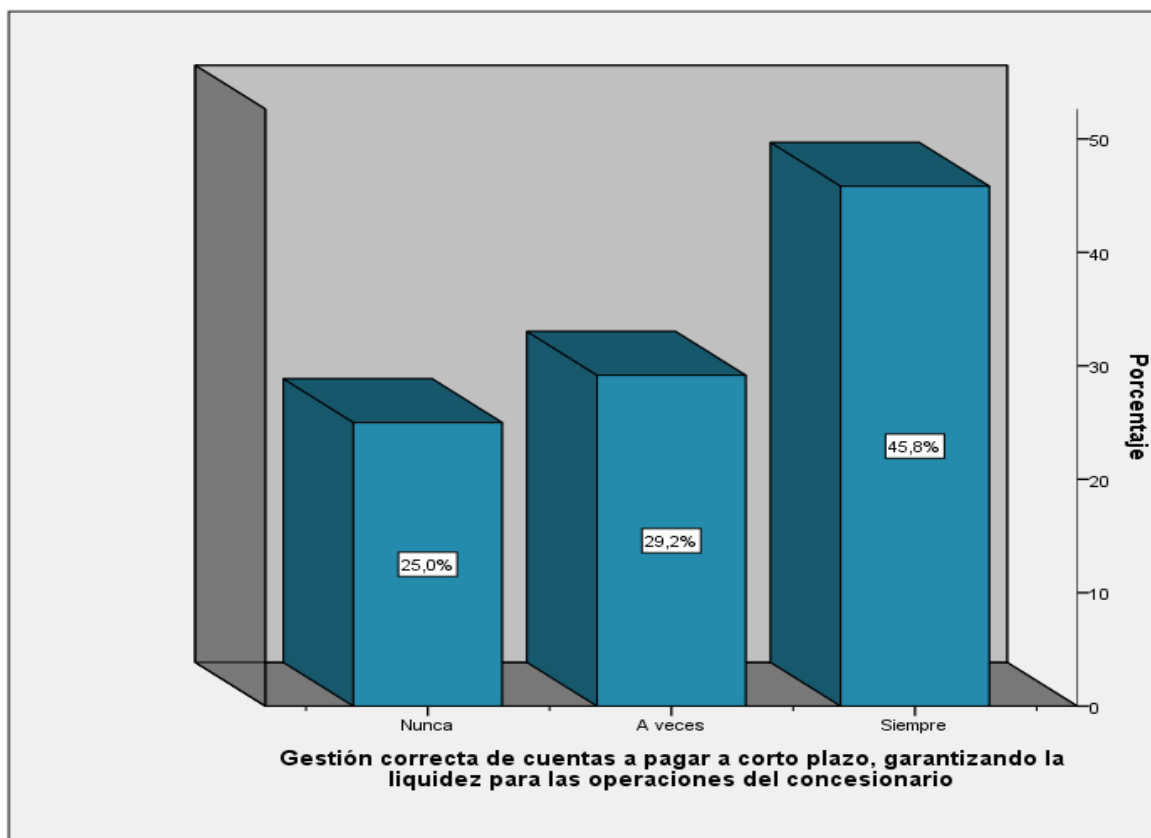
El hecho de que el 50,0% de los encuestados siempre respete los plazos de pago a proveedores es un aspecto clave para mantener relaciones comerciales saludables y evitar penalizaciones financieras. Este nivel de cumplimiento asegura la sostenibilidad operativa y mejora la reputación de la entidad. Aquellas empresas que solo cumplen con los plazos a veces deben implementar mecanismos de mejora para que se garantice que los pagos se realice de forma oportuna y evitar así riesgos que puedan comprometer la cadena de suministro o generar costos adicionales por incumplimiento.

**Tabla 8.** *Gestión correcta de cuentas a pagar a corto plazo, garantizando la liquidez para las operaciones del concesionario*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	25,0	25,0
	A veces	7	29,2	54,2
	Siempre	11	45,8	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 7.** *Gestión correcta de cuentas a pagar a corto plazo, garantizando la liquidez para las operaciones del concesionario*



Fuente: Encuesta desarrollada



Respecto a la gestión correcta de cuentas a pagar a corto plazo, garantizando la liquidez para las operaciones del concesionario, indica que el 45,8% de los encuestados siempre gestiona adecuadamente estas cuentas. Evidenciando una gestión financiera óptima, asegurando la provisión de recursos necesarios para cumplir con los pasivos a corto plazo sin comprometer la solvencia operativa, lo cual es fundamental para que se mantenga un flujo de tesorería estable y mitigar riesgos económicos en la concesionaria.

Por otro lado, un 29,2% señala que esta gestión se realiza a veces, lo que sugiere una administración inconsistente de las cuentas a pagar. Esto puede generar periodos de riesgo, afectando la operatividad y la relación con sus proveedores. Finalmente, un 25,0% reporta que nunca gestiona correctamente las cuentas a corto plazo, siendo riesgo para la estabilidad financiera del concesionario, aumentando la posibilidad de falta de liquidez y mayores costos por retrasos o penalizaciones.

El hecho de que el 45,8% de los encuestados siempre garantice una gestión adecuada de las cuentas a pagar a corto plazo es fundamental para la estabilidad operativa del concesionario. Este grupo demuestra la importancia de una planificación financiera rigurosa para mantener el flujo de caja y evitar problemas de liquidez. Las entidades que solo gestionan las cuentas a veces deben implementar estrategias más sólidas para asegurar una liquidez constante, reduciendo el riesgo de incumplimiento con proveedores y posibles interrupciones operativas.

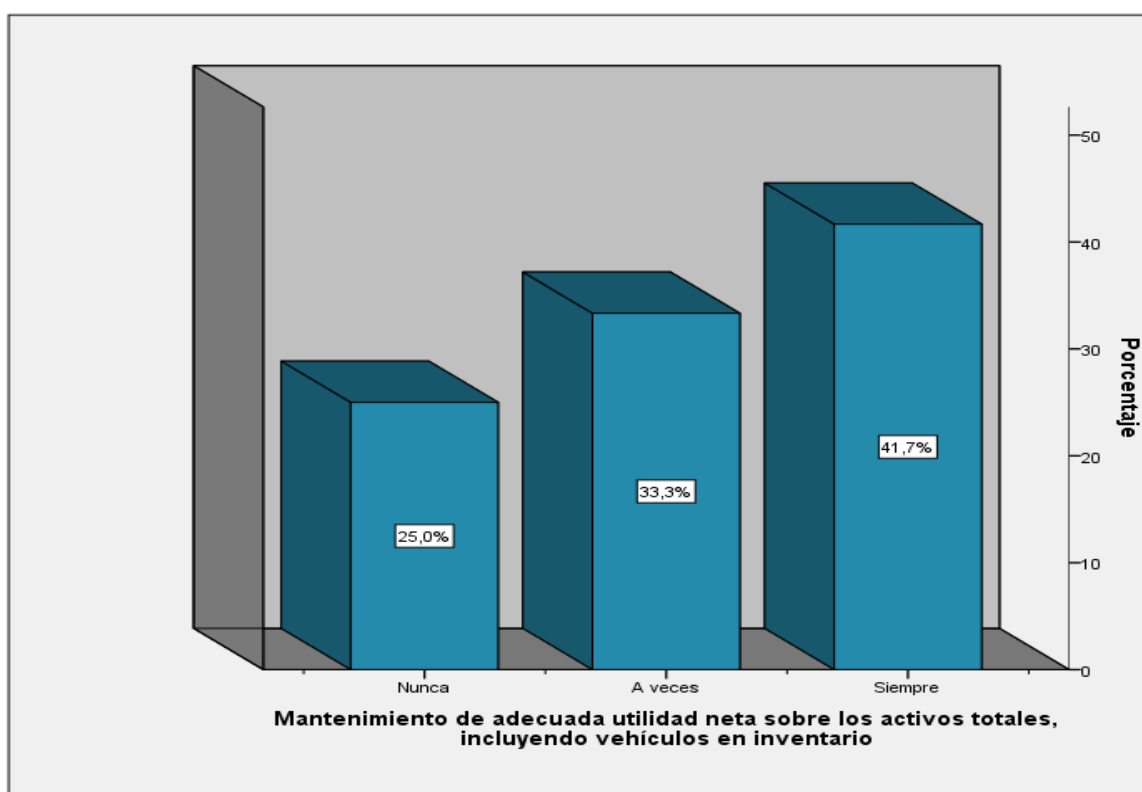
### 4.2.3 Rentabilidad sobre el activo (ROA)

**Tabla 9.** *Mantenimiento de adecuada utilidad neta sobre los activos totales, incluyendo vehículos en inventario*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	25,0	25,0
	A veces	8	33,3	58,3
	Siempre	10	41,7	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 8.** *Mantenimiento de adecuada utilidad neta sobre los activos totales, incluyendo vehículos en inventario*



Fuente: Encuesta desarrollada



Respecto al mantenimiento de una adecuada utilidad neta sobre los activos totales, incluyendo vehículos en inventario, muestra que el 41,7% de los encuestados siempre mantiene esta relación de manera eficiente. Este grupo asegura que los activos, como los vehículos en inventario, generan una rentabilidad adecuada.

Un 33,3% menciona que a veces se logra mantener una utilidad neta adecuada, lo que refleja una gestión inconsistente. Aunque en algunos periodos se alcanzan buenos niveles de rentabilidad, en otros pueden surgir ineficiencias que afecten el rendimiento de los activos, generando una menor utilidad. Finalmente, un 25,0% indica que nunca logra mantener una utilidad neta adecuada sobre los activos totales. Este grupo enfrenta dificultades significativas en la gestión de sus recursos, lo que puede afectar negativamente su rentabilidad y poner en riesgo la estabilidad financiera del concesionario.

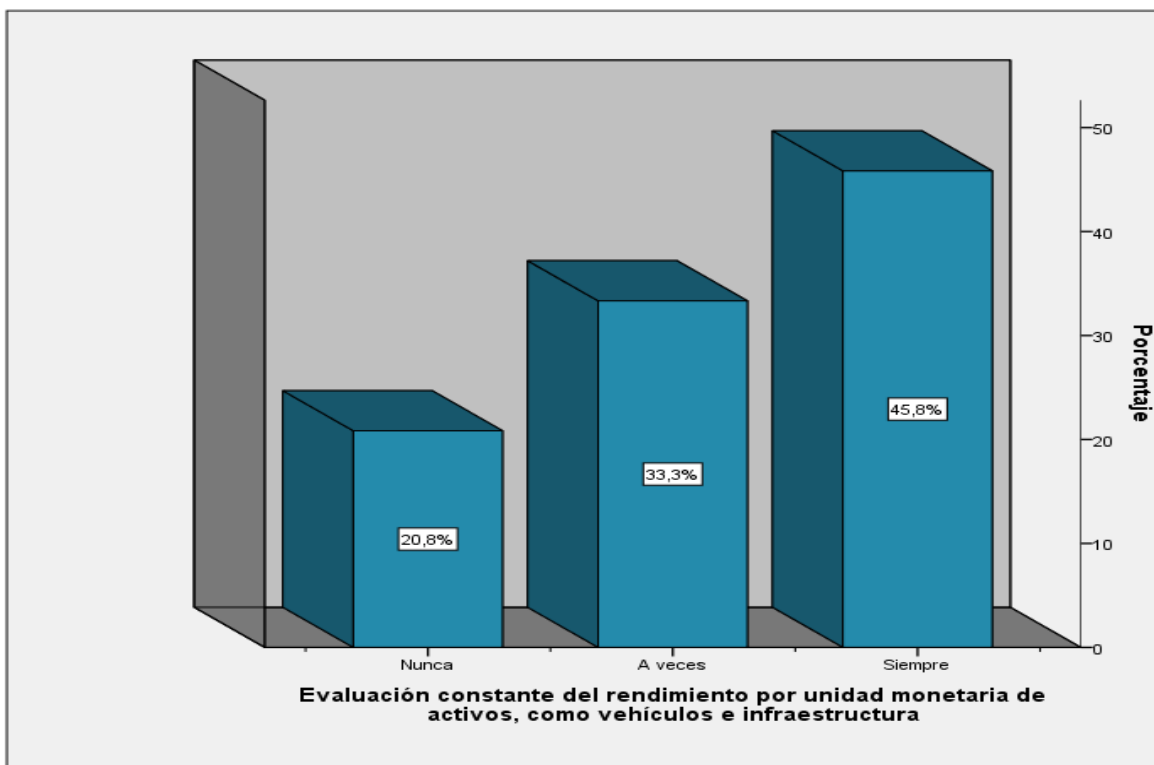
El hecho de que el 41,7% siempre logre mantener una adecuada utilidad neta sobre los activos totales es un indicador de una gestión financiera sólida y un uso eficiente de los recursos disponibles. Este grupo debería ser tomado como referencia, ya que su capacidad para generar utilidad constante asegura la sostenibilidad y competitividad a largo plazo.

**Tabla 10.** Evaluación constante del rendimiento por unidad monetaria de activos, como vehículos e infraestructura

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	20,8	20,8
	A veces	8	33,3	54,2
	Siempre	11	45,8	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 9.** Evaluación constante del rendimiento por unidad monetaria de activos, como vehículos e infraestructura



Fuente: Encuesta desarrollada



Se observa en la tabla el 45,8% de los encuestados siempre realiza esta evaluación de manera eficiente. Este resultado evidencia un manejo adecuado de los activos, garantizando que generen un rendimiento óptimo en términos monetarios. Mantener un control constante sobre el rendimiento de los activos es clave para maximizar su rentabilidad y asegurar una gestión financiera eficiente.

Por otro lado, un 33,3% menciona que esta evaluación se realiza a veces, lo que refleja una práctica intermitente. Aunque en ciertos momentos se llevan a cabo análisis de rendimiento, la falta de consistencia puede generar pérdidas de oportunidades.

Finalmente, un 20,8% indica que nunca realiza una evaluación adecuada del rendimiento por unidad monetaria de activos, lo que representa un riesgo significativo para la eficiencia y rentabilidad a largo plazo.

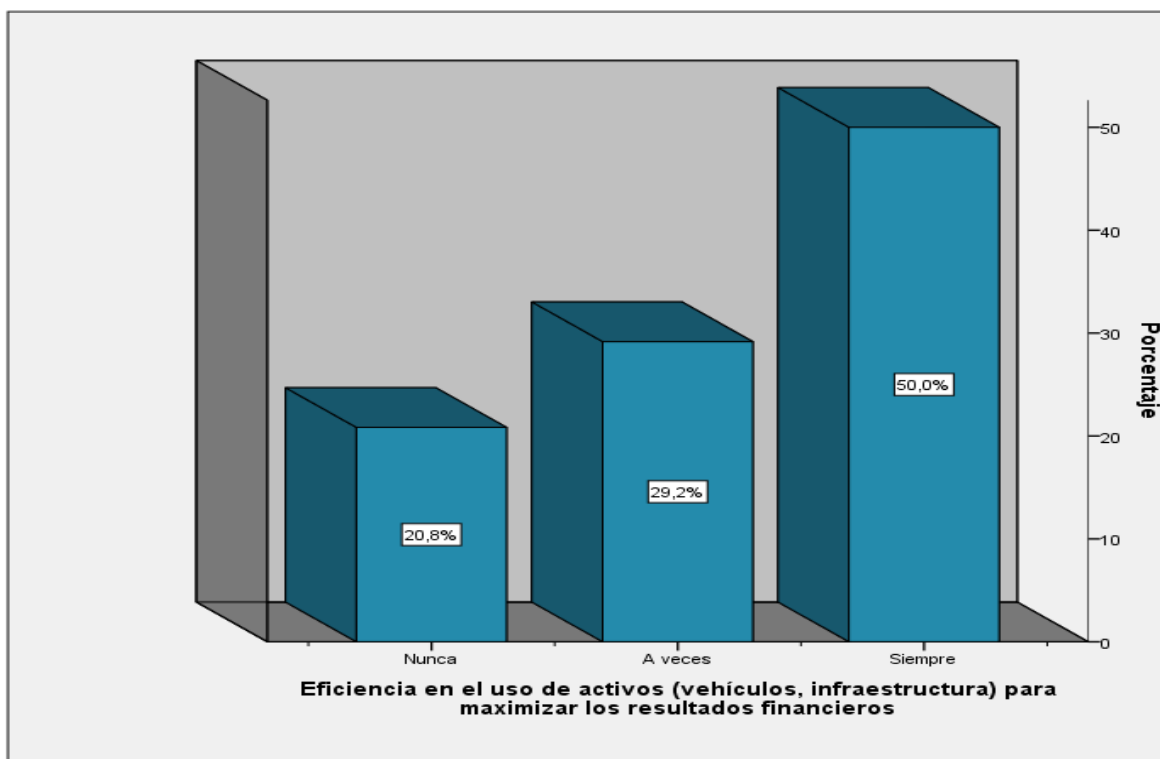
El hecho de que el 45,8% siempre evalúe el rendimiento de sus activos es un indicio de una sólida gestión financiera. La evaluación continua del rendimiento asegura que los activos, como vehículos e infraestructura, contribuyan de manera eficiente a los resultados financieros de la empresa. Aquellas empresas que lo hacen solo a veces deben mejorar sus procesos de evaluación para aprovechar al máximo sus activos y optimizar su rentabilidad. Una mayor consistencia en la evaluación del rendimiento puede marcar una diferencia significativa en la capacidad de la entidad para generar valor y mantenerse competitiva en el mercado.

**Tabla 11.** Eficiencia en el uso de activos (vehículos, infraestructura) para maximizar los resultados financieros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	20,8	20,8
	A veces	7	29,2	50,0
	Siempre	12	50,0	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 10.** Eficiencia en el uso de activos (vehículos, infraestructura) para maximizar los resultados financieros



Fuente: Encuesta desarrollada



Según los datos de la tabla el 50,0% de los encuestados siempre gestiona estos activos de manera eficiente. Este grupo refleja una capacidad sólida para optimizar el uso de los activos disponibles, lo que resulta en una maximización de los resultados financieros, al asegurar que los recursos generen el mayor valor posible para la empresa.

Un 29,2% de los encuestados menciona que esta eficiencia se logra a veces, lo que indica una gestión inconsistente. Aunque en ciertos momentos las empresas aprovechan bien sus activos, la falta de continuidad en esta eficiencia puede afectar la rentabilidad general, dejando oportunidades no aprovechadas para mejorar los resultados financieros.

Finalmente, un 20,8% señala que nunca se logra una eficiencia adecuada en el uso de activos, lo que podría generar un efecto adverso considerable en la capacidad de la empresa para cumplir con sus objetivos económicos.

El dato de que el 50,0% de los encuestados mantenga constantemente la eficiencia en la gestión de activos resulta fundamental para garantizar la rentabilidad sostenible a largo plazo. Una administración eficaz de los activos permite a las organizaciones minimizar costos, optimizar procesos operativos y maximizar sus rendimientos económicos. Por otro lado, aquellas empresas que solo alcanzan esta eficiencia de manera ocasional deberían enfocarse en desarrollar estrategias más consistentes que promuevan el uso óptimo de sus recursos.

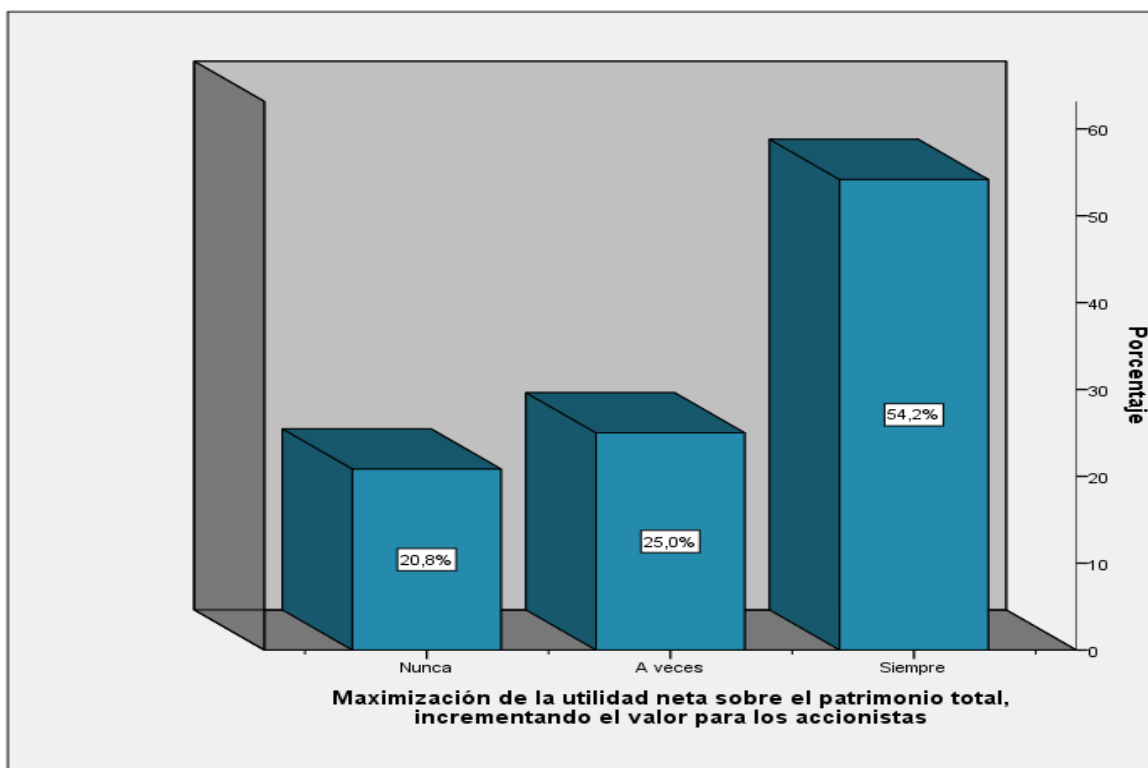
#### 4.2.5 Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)

**Tabla 12.** Maximización de la utilidad neta sobre el patrimonio total, incrementando el valor para los accionistas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	20,8	20,8
	A veces	6	25,0	45,8
	Siempre	13	54,2	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 11.** Maximización de la utilidad neta sobre el patrimonio total, incrementando el valor para los accionistas



Fuente: Encuesta desarrollada



Según la tabla el 54,2% siempre logra esta maximización. Esto refleja una gestión eficiente de los recursos de la entidad, enfocada en generar el mayor retorno posible para los accionistas. Este grupo demuestra un enfoque sólido en la rentabilidad, asegurando que el patrimonio de los accionistas crezca de manera constante.

Un 25,0% de los encuestados menciona que esta maximización se logra a veces, lo que sugiere una gestión financiera inconstante. Aunque en algunos periodos se alcanzan buenos niveles de utilidad neta, en otros, la falta de consistencia puede limitar el valor que se genera para los accionistas, afectando su confianza y el crecimiento del patrimonio.

Finalmente, un 20,8% señala que nunca logra maximizar la utilidad neta sobre el patrimonio, lo que simboliza un riesgo para la sostenibilidad prestamista de la empresa y la satisfacción de los accionistas. La incapacidad de generar una utilidad adecuada puede impactar negativamente la percepción del valor de la entidad y su capacidad de atraer inversiones.

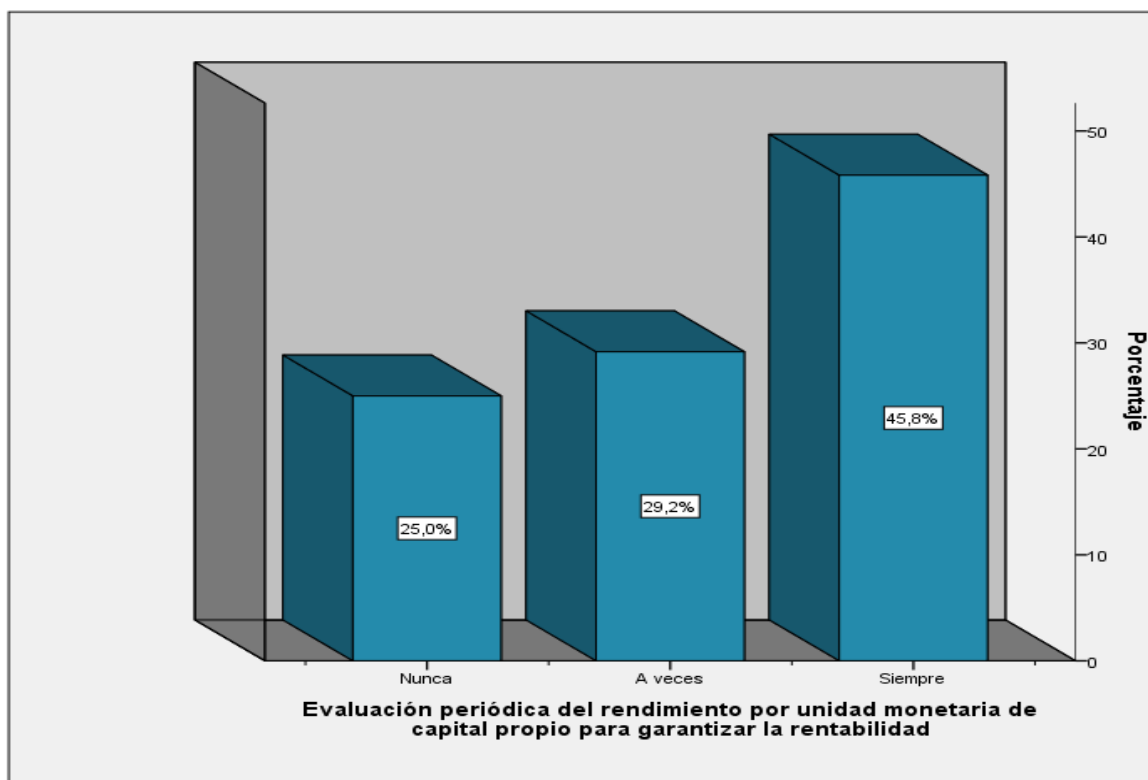
El hecho de que el 54,2% siempre maximice la utilidad neta sobre el patrimonio es un indicativo clave de una gestión financiera exitosa, lo que resulta en un aumento constante del valor para los accionistas. Las empresas que logran este nivel de eficiencia son capaces de asegurar un retorno sólido.

**Tabla 13.** Evaluación periódica del rendimiento por unidad monetaria de capital propio para garantizar la rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	25,0	25,0
	A veces	7	29,2	54,2
	Siempre	11	45,8	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 12.** Evaluación periódica del rendimiento por unidad monetaria de capital propio para garantizar la rentabilidad



Fuente: Encuesta desarrollada



Según la tabla el 45,8% de los encuestados realiza esta evaluación de manera constante, lo que indica una gestión sólida del capital propio. Este grupo asegura que sus recursos financieros se optimizan para maximizar la rentabilidad.

Un 29,2% menciona que esta evaluación ocurre a veces, lo que indica una gestión irregular. Aunque en ocasiones logran analizar el rendimiento de su capital, la falta de continuidad puede provocar que no se detecten ineficiencias o se pierdan oportunidades de mejora, afectando la rentabilidad en ciertos periodos.

Finalmente, un 25,0% señala que nunca realiza esta evaluación, lo que expone a las entidades a riesgos financieros significativos al no tener un control adecuado sobre el uso del capital propio, lo que puede reducir la eficiencia operativa y disminuir la rentabilidad.

El 45,8% que siempre evalúa el rendimiento de su capital demuestra una estrategia financiera bien gestionada, que es fundamental para asegurar un uso óptimo de los recursos y maximizar la rentabilidad. Las empresas que solo lo hacen a veces deben mejorar su consistencia para identificar oportunidades de mejora y asegurar una rentabilidad constante. Implementar evaluaciones periódicas es esencial para lograr un mejor control del capital propio y mejorar el rendimiento financiero a largo plazo.

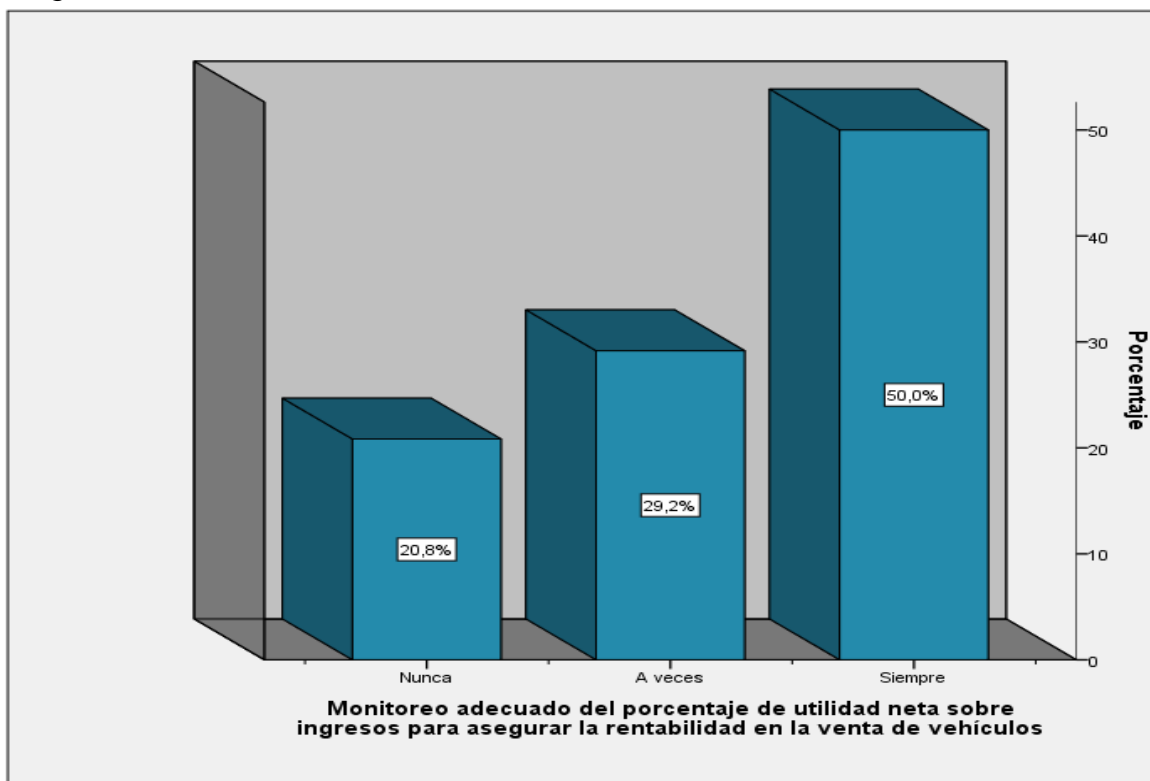
#### 4.2.6 Margen de utilidad neta

**Tabla 14.** Monitoreo adecuado del porcentaje de utilidad neta sobre ingresos para asegurar la rentabilidad en la venta de vehículos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	20,8	20,8
	A veces	7	29,2	50,0
	Siempre	12	50,0	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 13.** Monitoreo adecuado del porcentaje de utilidad neta sobre ingresos para asegurar la rentabilidad en la venta de vehículos



Fuente: Encuesta desarrollada



De acuerdo a la tabla el 50,0% de los encuestados siempre realiza este monitoreo de manera efectiva. Este grupo se asegura de que su rentabilidad esté bajo control constante, optimizando la utilidad en las transacciones comerciales de vehículos y garantizando una operación financiera saludable.

Un 29,2% señala que este monitoreo ocurre a veces, lo que refleja una gestión inconstante. Aunque en ciertos momentos se controla la rentabilidad, esta falta de regularidad puede derivar en periodos de menor eficiencia y riesgos para la rentabilidad global del negocio.

Por último, un 20,8% reporta que nunca realiza un monitoreo adecuado, lo cual implica un riesgo para la entidad. La falta de seguimiento sobre la utilidad neta puede llevar a pérdidas financieras debido a márgenes no optimizados o ventas con baja rentabilidad.

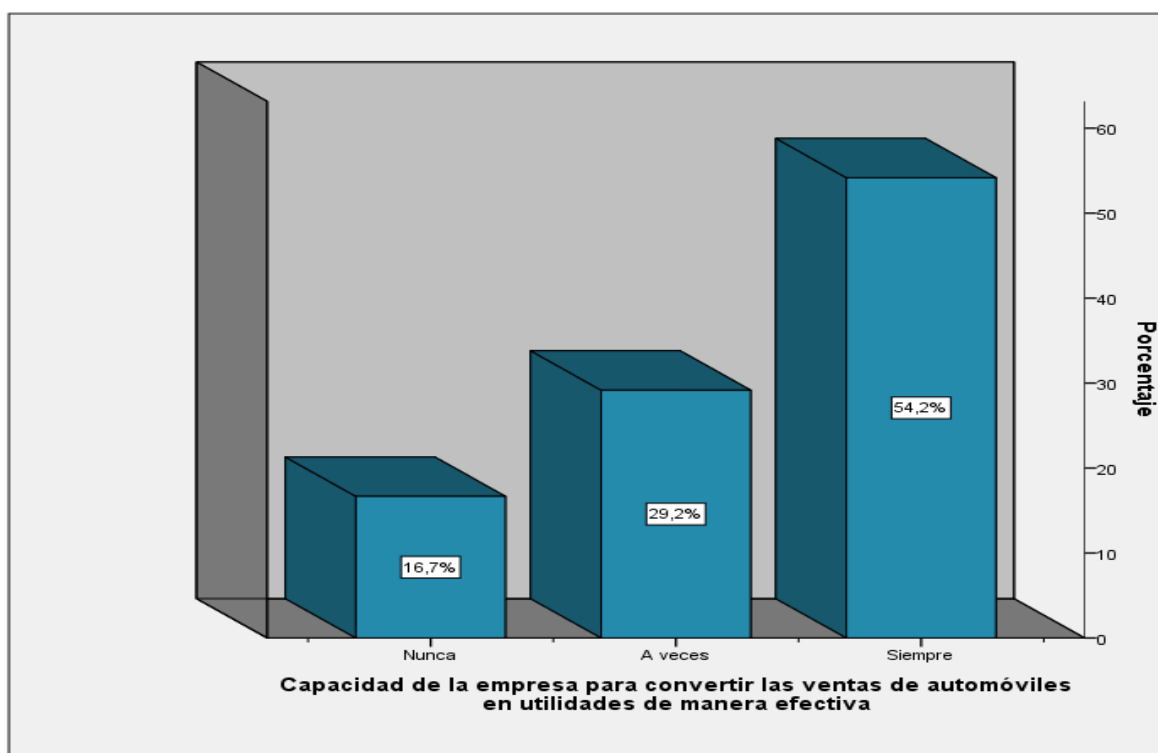
El hecho de que el 50,0% siempre realice un monitoreo adecuado del porcentaje de utilidad neta es esencial para asegurar una administración financiera eficiente y optimizar la rentabilidad en cada venta de vehículos. Este tipo de monitoreo facilita a las organizaciones la detección ágil de oportunidades de mejora y tomar decisiones que aumenten la eficiencia operativa. Para aquellas empresas que solo lo hacen a veces, es crucial implementar procesos más consistentes para mantener un control continuo sobre sus márgenes de ganancia y evitar sorpresas que puedan afectar la rentabilidad.

**Tabla 15.** Capacidad de la empresa para convertir las ventas de automóviles en utilidades de manera efectiva

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	16,7	16,7
	A veces	7	29,2	45,8
	Siempre	13	54,2	100,0
	Total	24	100,0	100,0

Fuente: Encuesta desarrollada

**Figura 14.** Capacidad de la empresa para convertir las ventas de automóviles en utilidades de manera efectiva



Fuente: Encuesta desarrollada



De acuerdo a 54,2% de los encuestados señala que siempre logran esta conversión de manera eficiente. Esto señala que una proporción mayoritaria de las entidades tienen un proceso sólido que les permite transformar sus ventas en beneficios, asegurando una rentabilidad estable y efectiva a través de una gestión optimizada.

Un 29,2% menciona que esta conversión ocurre a veces, lo que sugiere una gestión inconsistente. Si bien en algunas ocasiones logran generar utilidades a partir de las ventas, esta falta de regularidad puede generar incertidumbre financiera y afectar la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

Por último, un 16,7% indica que nunca logran convertir las ventas de manera efectiva en utilidades, lo que constituye una amenaza considerable para la viabilidad financiera de estas empresas. La ineficacia en convertir ingresos en beneficios puede generar problemas de liquidez y afectar gravemente la rentabilidad operativa.

El 54,2% que siempre convierte eficazmente las ventas en utilidades es un claro ejemplo de gestión eficiente, asegurando que los ingresos obtenidos en la venta de automóviles se traduzcan directamente en rentabilidad. Este grupo demuestra un control sólido sobre los costos y márgenes, lo que les permite optimizar los beneficios. Las empresas que solo lo logran a veces deben enfocarse en mejorar la consistencia de sus procesos financieros para garantizar una mayor conversión de ingresos en utilidades y asegurar así una estabilidad financiera más sólida.

### 4.3 Prueba de hipótesis

#### Hipótesis específica 1

**Hi.** La gestión eficiente de inventarios se relaciona con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.

**Ho.** La gestión eficiente de inventarios no se relaciona con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.

**Nivel de significancia:** Se estableció un nivel de significancia del 5%, expresado como  $\alpha = 0.05$ .

**Criterio de decisión:** Si el valor de  $p$  es menor que 0.05 ( $p < 0.05$ ), se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) y, en consecuencia, se acepta la hipótesis alterna.

**Tabla 16.** Hipótesis específica 1

		Gestión de inventarios	Rentabilidad de la empresa	
tau_b de Kendall	Gestión de inventarios	Coeficiente de correlación	1,000	,923**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	24	24
	Rentabilidad de la empresa	Coeficiente de correlación	,923**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	24	24

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

La gestión de inventarios tiene una correlación muy alta con la rentabilidad (Kendall 0.923,  $p = 0.000$ ), lo que indica una relación significativa entre ambas.

### Hipótesis específica 2

**Hi.** La adecuada gestión de las cuentas por cobrar se relaciona con la mejora de la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.

**Ho.** La adecuada gestión de las cuentas por cobrar no se relaciona con la mejora de la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.

**Nivel de significancia:** Se estableció un nivel de significancia del 5%, expresado como  $\alpha = 0.05$ .

**Criterio de decisión:** Si el valor de  $p$  es menor que 0.05 ( $p < 0.05$ ), se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) y, en consecuencia, se acepta la hipótesis alterna.

**Tabla 17.** Hipótesis específica 2

		Gestión de cuentas por cobrar	Rentabilidad de la empresa
tau_b de Kendall	Gestión de cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1,000 ,943** . ,000 24 24
	Rentabilidad de la empresa	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,943** 1,000 . ,000 24 24

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

La gestión de cuentas por cobrar muestra una correlación fuerte con la rentabilidad (Kendall 0.943,  $p = 0.000$ ), confirmando su relación positiva.

### Hipótesis específica 3

**Hi.** La gestión efectiva de las cuentas por pagar se relaciona con el incremento de la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.

**Ho.** La gestión efectiva de las cuentas por pagar no se relaciona con el incremento de la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.

**Nivel de significancia:** Se estableció un nivel de significancia del 5%, expresado como  $\alpha = 0.05$ .

**Criterio de decisión:** Si el valor de  $p$  es menor que 0.05 ( $p < 0.05$ ), se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) y, en consecuencia, se acepta la hipótesis alterna.

**Tabla 18.** *Hipótesis específica 3*

		Gestión de cuentas por pagar	Rentabilidad de la empresa
tau_b de Kendall	Gestión de cuentas por pagar	Coeficiente de correlación	,962**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	24
	Rentabilidad de la empresa	Coeficiente de correlación	,962**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	24

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Existe una correlación muy alta entre la gestión de cuentas por pagar y la rentabilidad (Kendall 0.962,  $p = 0.000$ ), indicando una relación significativa.

### Hipótesis general

**Hi.** La gestión del capital de trabajo tiene una relación significativa con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.

**Ho.** La gestión del capital de trabajo no tiene una relación significativa con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.

**Nivel de significancia:** Se estableció un nivel de significancia del 5%, expresado como  $\alpha = 0.05$ .

**Criterio de decisión:** Si el valor de  $p$  es menor que 0.05 ( $p < 0.05$ ), se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) y, en consecuencia, se acepta la hipótesis alterna.

**Tabla 19.** *Hipótesis general*

		Gestión del capital de trabajo	Rentabilidad de la empresa
tau_b de Kendall	Gestión del capital de trabajo	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1,000 ,944** ,000 24 24
	Rentabilidad de la empresa	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,944** ,000 24 24

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

La gestión del capital de trabajo tiene una correlación significativa con la rentabilidad (Kendall 0.944,  $p = 0.000$ ), confirmando su fuerte relación.



## 4.4 Discusión de resultados

Respecto al objetivo específico 1, que busca determinar la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de Derco Center Motormass S.A.C. en el periodo 2024, revela que, a nivel internacional, estudios como los de Fernandez (2020) y Boggione (2020) convergen en que una gestión eficiente de inventarios influye de manera directa y favorable en la rentabilidad empresarial. Fernandez demostró en empresas industriales de Colombia que el control eficiente de los inventarios se asocia con un incremento en la rentabilidad. De manera similar, Boggione señaló que una estrategia de optimización en la administración de inventarios mejoró las finanzas y la eficiencia operativa de diversas organizaciones, incrementando sus beneficios. A nivel nacional, Aliaga et al. (2021) también encontraron que, en empresas peruanas, como Backus y Johnston S.A.A., la gestión de inventarios está vinculada inversamente con el EVA, pero mejora la liquidez y, por ende, la rentabilidad. Por su parte, Chávez (2019) destacó que la correcta gestión de inventarios en el Grupo Constructor Alfa permitió reducir costos y mejorar su productividad. A nivel local, Vilca (2023) observó que la fijación adecuada de precios, sustentada en una gestión eficiente de inventarios, mejoró significativamente la rentabilidad de la empresa, mientras que Apaza (2023) evidenció que una deficiente gestión de recursos afectó negativamente a empresas como Electro Puno S.A.A., comprometiendo su capacidad de generar utilidades.

En relación con el objetivo específico 2, que busca determinar la relación entre la gestión de los créditos comerciales y la rentabilidad de Derco Center Motormass



S.A.C. en el periodo 2024, a nivel internacional, estudios como los de Estrada (2023) y Fortty (2021) indicaron que una gestión eficaz de los créditos comerciales está directamente relacionada con el fortalecimiento de la liquidez y la optimización de la rentabilidad empresarial. Fortty resaltó la necesidad de implementar estrategias de recobro, como descuentos por pagos anticipados, para mantener un flujo de caja estable y aumentar los ingresos. A nivel nacional, Riva y Farje (2020) destacaron que la optimización de los créditos comerciales, a través de políticas como el factoring, incrementó tanto la liquidez como la rentabilidad de MUSALAB MED S.A.C. durante los años 2017-2018. De igual manera, Egoavil y Poma (2022) sugirieron que tácticas inteligentes para gestionar los créditos comerciales, como la implementación de descuentos por pagos anticipados, contribuyeron a incrementar la rentabilidad. En el ámbito local, Humpire (2023) demostró que una gestión inadecuada de los créditos comerciales en OVALO PERÚ SAC causó diferencias significativas en los ingresos, lo que afectó negativamente su rentabilidad. Del mismo modo, Berolatti (2023) concluyó que un control adecuado sobre los créditos comerciales y la evaluación de clientes son fundamentales para preservar la estabilidad económica y mejorar la rentabilidad en empresas locales como QELQATANI Hotel en Puno.

En cuanto al objetivo específico 3, que analiza la relación entre la gestión de los pasivos comerciales y los beneficios económicos de Derco Center Motormass S.A.C. en el periodo 2024, a nivel internacional, Machado (2023) indicó que una gestión ineficaz de los pasivos comerciales puede impactar negativamente los



beneficios económicos, como se observó en empresas del sector sanitario que no implementaron correctamente los protocolos de seguimiento de pagos. Fortty (2021) también afirmó que una buena gestión de los pasivos comerciales es crucial para mantener la solvencia financiera y aumentar los resultados económicos a corto y largo plazo. A nivel nacional, Chávez (2019) destacó que, en Grupo Constructor Alfa, una adecuada gestión de los pasivos comerciales ayudó a reducir costos y mejorar los resultados financieros durante el periodo 2015-2018. De manera similar, Riva y Farje (2020) demostraron que en MUSALAB MED S.A.C., una administración eficiente de los pasivos comerciales incrementó tanto la liquidez como los resultados financieros de la empresa. A nivel local, Calcina (2019) observó que una gestión optimizada de los pasivos comerciales mejoró los resultados financieros de Expreso Internacional Tour Perú, mientras que Apaza (2023) reveló que la falta de control en la gestión de los pasivos comerciales en Electro Puno S.A.A. impactó negativamente su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras, afectando sus resultados económicos.



## CONCLUSIONES

**PRIMERA.-** La gestión del capital de trabajo tiene una relación significativa con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024. Donde la correlación positiva. El valor de significancia ( $p = 0.000$ ) es menor que 0.05. Esto significa que una gestión adecuada del capital de trabajo está fuertemente asociada con una mayor rentabilidad de la empresa, con una significancia al nivel del 99% ( $p < 0.001$ ).

**SEGUNDA.-** Se determino que existe una relación positiva muy alta y significativa entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de Derco Center Motormass S.A.C. en 2024, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.968 ( $p = 0.000$ ). El 45.8% de los encuestados gestiona eficientemente la rotación de inventarios, y el 41.7% aplica estrategias de optimización de almacenamiento y costos de forma intermitente, lo que refleja una gestión mayormente adecuada, con oportunidades de mejora para asegurar una implementación más consistente y maximizar la rentabilidad de la empresa.

**TERCERA.-** Se determino que existe una relación positiva muy fuerte y significativa entre la gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de Derco Center Motormass S.A.C. en 2024, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.981 ( $p = 0.000$ ). El 50.0% de los encuestados gestiona adecuadamente los plazos de cobro de ventas a crédito, y el



41.7% aplica siempre mecanismos eficientes para la recuperación de cuentas vencidas, lo que refleja una buena gestión financiera que contribuye a mantener la liquidez y reducir el riesgo de pérdidas por incobrables, mejorando así la rentabilidad de la empresa.

**CUARTA.-** Se determino que existe una relación positiva muy alta y significativa entre la gestión de las cuentas por pagar y la rentabilidad de Derco Center Motormass S.A.C. en 2024, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.983 ( $p = 0.000$ ). El 50.0% de los encuestados siempre respeta los plazos de pago a proveedores, lo que fortalece las relaciones comerciales y reduce el riesgo de penalizaciones. Además, el 45.8% gestiona correctamente las cuentas a corto plazo, asegurando la liquidez necesaria para mantener las operaciones sin afectar la rentabilidad.



## RECOMENDACIONES

- PRIMERA.-** Al Gerente de la Financiera de Derco Center Motormass S.A.C., mantener un control constante y efectivo del capital de trabajo para optimizar el flujo de caja y mejorar la rentabilidad, implementando herramientas financieras que permitan una mejor planificación y monitoreo.
- SEGUNDA.-** Al jefe de Logística y Operaciones, asegurar una optimización continua de la rotación de inventarios y costos de almacenamiento mediante estrategias consistentes, lo que garantizará una mayor eficiencia operativa y rentabilidad.
- TERCERA.-** Al Gerente del área de Créditos y Cobranzas, implementar mecanismos de recuperación de cuentas por cobrar de manera más consistente, fortaleciendo las políticas de cobro para asegurar una liquidez estable y minimizar riesgos financieros.
- CUARTA.-** Al gerente de Finanzas, continuar respetando los plazos de pago a proveedores y mejorar el control de las cuentas a corto plazo, lo que fortalecerá las relaciones comerciales y garantizará la liquidez operativa sin afectar la rentabilidad.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aliaga, A., Becerra, P., Cabezas, M., & Pinedo, R. (2021). *Buenas prácticas en la gestión del capital de trabajo y su relación con el EVA en el periodo 2015 al 2019*
- Angulo, L. (2016). La gestión efectiva del capital de trabajo en las empresas. *Revista Universidad y Sociedad*, 8(4), 54–57.
- Apaza, K. (2023). *Análisis de la calidad de servicio eléctrico y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Electro Puno S.A.A. zona 029 periodo 2021* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional del Altiplano]. uri: <https://repositorio.unap.edu.pe/handle/20.500.14082/19390%0A>
- Fernandez. E. (2020). *La gestión del capital de trabajo como agente generador de rentabilidad en Colombia* [Tesis de posgrado, Colegio de Estudios Superiores de Administración]. <http://hdl.handle.net/10726/4009>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principles of Managerial Finance* (Treceava).
- Huarcaya, B. (2020). *Análisis de la rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., periodo 2017 - 2019* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/72129>
- Humpire, Y. (2023). *El sistema de control de ingresos y gastos y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Ovalo Perú S.A.C. de la ciudad de Juliaca periodos 2020-2021* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional del Altiplano]. uri:



<https://repositorio.unap.edu.pe/handle/20.500.14082/20989%0A>

Luna, D. (2020). *La utilidad neta y su influencia en la rentabilidad de la empresa Petroperu S.A., periodo 2011-2019* [Tesis de pregrado, Universidad Privada de Tacna].

<https://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12969/1688/Luna-Mariaca-Doris.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Riva, D., & Farje, C. (2020). *La gestión del capital de trabajo y la liquidez de la empresa Musalab Med S.A.C. de San Juan de Lurigancho – periodo 2017 – 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional del Callao].  
<https://hdl.handle.net/20.500.12952/5787>

Tovar, P., & Zapata, P. (2022). *El control de las cuentas por pagar y su impacto en la gestión de tesorería de las empresas procesadoras de pagos digitales en el distrito de Miraflores año 2020* [Tesis de pregrado, Universidad de San Martín de Porres]. <https://hdl.handle.net/20.500.12727/11426%0A>



# ANEXOS

## ANEXO 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PERIODO 2024					
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOS	TECNICA E INSTRUMENTO
¿De qué manera se relaciona la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024?	Establecer la relación de la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.	La gestión del capital de trabajo tiene una relación significativa con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.	<b>Variable 1. (Xi):</b> Gestión del capital de trabajo	<b>Enfoque:</b> Cuantitativo  <b>Método:</b> Deductivo  <b>Diseño:</b>	<b>Técnica:</b> Encuesta  <b>Instrumento:</b> Cuestionario
<b>Problema Especifico</b>	<b>Objetivo Especifico</b>	<b>Hipótesis específico</b>		<b>Variable 2. (Yi):</b> Rentabilidad de la empresa	No experimental  <b>Tipo:</b> Básico  <b>Nivel:</b> Correlacional
¿Cómo se relaciona la gestión de inventarios con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024?	Determinar la relación de la gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.	La gestión eficiente de inventarios se relaciona con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.			
¿Cómo se relaciona la gestión de las cuentas por cobrar con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024?	Determinar la relación de la gestión de las cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.	La adecuada gestión de las cuentas por cobrar se relaciona con la mejora de la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.			
¿Cómo se relaciona la gestión de las cuentas por pagar con la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024?	Determinar la relación de la gestión de las cuentas por pagar y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.	La gestión efectiva de las cuentas por pagar se relaciona con el incremento de la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024.			

## ANEXO 2 INSTRUMENTOS

### UNIVERSIDAD ANDINA

### NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



El presente cuestionario tiene por título “RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, PERIODO 2024”, que tiene por objetivo establecer la relación de la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa Derco Center Motormass Sociedad Anónima Cerrada, periodo 2024. De manera que, agradecemos anticipadamente su colaboración.

ESCALA	
Siempre	3
A veces	2
Nunca	1

### VARIABLE 1. GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

Ítems	ESCALA		
	1	2	3
<b>Dimensión 1. Gestión de inventarios</b>			
¿Se controla de manera eficiente el nivel de rotación de inventarios de vehículos para evitar sobrestock o desabastecimiento?			



	¿El tiempo promedio de almacenamiento de los vehículos en el concesionario se gestiona según los parámetros de la empresa?			
	¿Se optimizan los costos de mantenimiento de inventarios, incluyendo gastos de almacenamiento y exhibición de los vehículos?			
	<b>Dimensión 2. Gestión de cuentas por cobrar</b>			
	¿El plazo promedio de cobro de las ventas de automóviles a crédito se gestiona adecuadamente para evitar problemas de liquidez?			
	¿El porcentaje de cuentas por cobrar vencidas es bajo y se manejan mecanismos eficientes para su recuperación?			
	<b>Dimensión 3. Gestión de cuentas por pagar</b>			
	¿Se respetan los plazos promedio de pago a proveedores de automóviles y partes sin afectar la relación comercial ni generar penalizaciones?			
	¿Se gestiona correctamente la proporción de cuentas a pagar a corto plazo, garantizando la liquidez necesaria para las operaciones del concesionario?			

## Variable 2. Rentabilidad de la empresa

	Ítem	ESCALA		
		1	2	3
	<b>Dimensión 4. Rentabilidad sobre el activo (ROA)</b>			
	¿La empresa logra mantener una adecuada utilidad neta sobre los activos totales, incluyendo el valor de los vehículos en inventario?			



¿Se evalúa constantemente el rendimiento por cada unidad monetaria de activos, como vehículos, instalaciones y maquinaria?			
¿La empresa es eficiente en el uso de sus activos (vehículos, infraestructura) para maximizar los resultados financieros?			
<b>Dimensión 5. Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)</b>			
¿La empresa maximiza la utilidad neta sobre el patrimonio total, incrementando el valor para los propietarios o accionistas?			
¿El rendimiento por cada unidad monetaria de capital propio es evaluado periódicamente para garantizar la rentabilidad de la empresa?			
<b>Dimensión 6. Margen de utilidad neta</b>			
¿El porcentaje de utilidad neta sobre ingresos se monitorea adecuadamente para asegurar la rentabilidad esperada por la venta de vehículos?			
¿La empresa obtiene ingresos netos por cada unidad monetaria de ventas de manera eficiente, maximizando los beneficios?			
¿La empresa tiene la capacidad de convertir las ventas de automóviles en utilidades de manera efectiva?			

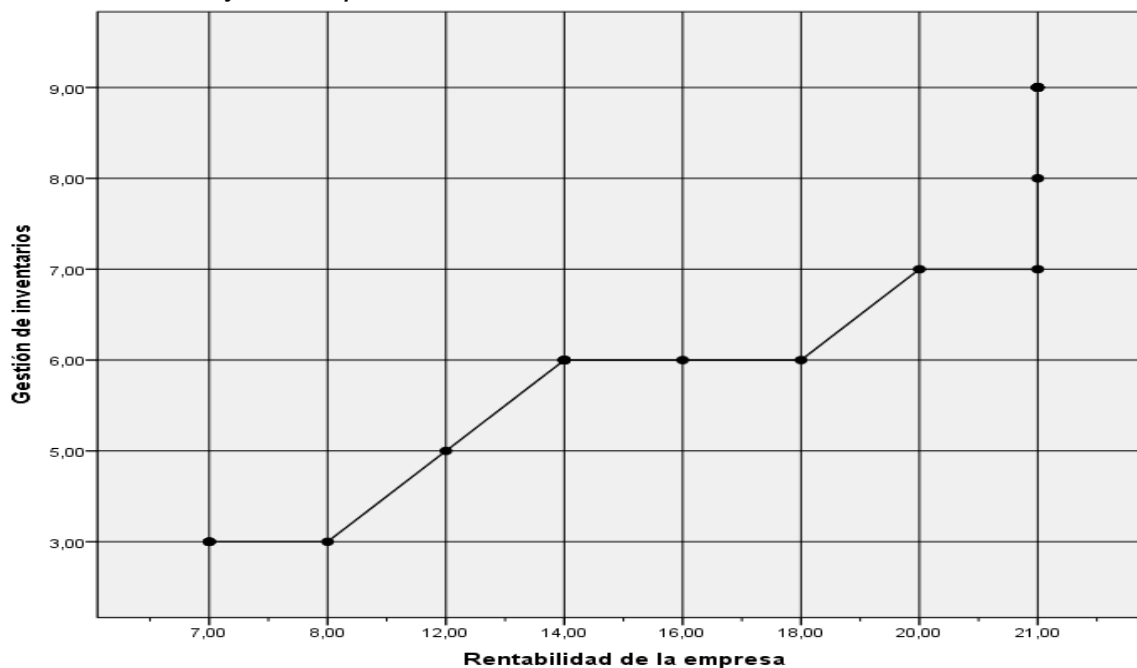
## ANEXO 3 CORRELACIONES

### Correlaciones objetivo específico 1

			Gestión de inventarios	Rentabilidad de la empresa
Rho de Spearman	Gestión de inventarios	Coefficiente de correlación	1,000	,968**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	24	24
	Rentabilidad de la empresa	Coefficiente de correlación	,968**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	24	24

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

### Correlaciones objetivo específico 1



Fuente: Encuesta desarrollada



El coeficiente de correlación de Spearman entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de la empresa es 0.968, lo que indica una correlación positiva muy alta entre ambas variables. El valor de significancia ( $p = 0.000$ ) es menor que 0.05, lo que implica que la relación es estadísticamente significativa. Por lo tanto, se puede concluir que una mejor gestión de inventarios está asociada con una mayor rentabilidad de la empresa, y esta correlación es significativa al nivel de confianza del 99% ( $p < 0.001$ ).

### *Correlaciones objetivo específico 2*

			Gestión de cuentas por cobrar	Rentabilidad de la empresa
Rho de Spearman	Gestión de cuentas por cobrar	Coeficiente de correlación	1,000	,981**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	24	24
	Rentabilidad de la empresa	Coeficiente de correlación	,981**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	24	24

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).



### Validación de instrumento

### Opinión de experto

#### I. DATOS DEL EXPERTO

1. Apellidos y Nombres: FIATANI FIATANI JESUS
2. Cargo e institución donde labora: DOCENTE - UANCV
3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: ENCUESTA
4. Autor del instrumento: Phon Peter Pomu Valer

#### II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					X
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: FAVORABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 9.5%

Lugar y fecha: Juliaca, 20.12.2024

DNI N° 858536



Validación de instrumento

Opinión de experto

I. DATOS DEL EXPERTO

- 1. Apellidos y Nombres: *Judy Huacana Bucasaca*
- 2. Cargo e institución donde labora: *Docente De 2a UANCV*
- 3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: *Encuestas*
- 4. Autor del instrumento: *Yhon Piter Poma Valer*

II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: *Favorable*

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 95%

Lugar y fecha: *Juliaca 20.11.2024*

*[Firma]*

Firma del experto  
DNI No: *40673820* Cel: *989-574722*



ANEXO 1  
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS  
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN  
EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV

Formato digital

Fecha de entrega: 02-05-2025

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: YHON PITER PUMA VALER

Dirección: JR. AZANGARO SN BARRIO LIZANDRO LUNA

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: 72546703

Teléfono: 929406618 email: spiter\_0109@hotmail.com

Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ email: \_\_\_\_\_

Facultad y/o Escuela de Posgrado: FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

Escuela Profesional o Mención: ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Título o Grado Académico a optar: CONTADOR PÚBLICO

Asesor: Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA

Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:

Trabajo de Investigación  Tesis  Trabajo de Suficiencia Profesional  Trabajo Académico

Título: RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DERCO CENTER MOTORMASS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA, PERIODO 2024

Palabras claves, (3 a 5 términos): cuentas por cobrar, gestión operativa, inventario.

¿Esta obra se desarrolló en la UANCV <sup>1,2</sup>?

1

<sup>1</sup> Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entre otros relacionados.

<sup>2</sup> Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.



2. Referencia de tesis:

Bachiller  Título  2da Especialidad  Maestría  Doctorado

3. Licencias:

a) Licencia estándar:

**Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.**

Con la autorización de depósito de mi producción intelectual, otorgo a la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

**Autorizo su publicación (marque con una X)**

Sí autorizo que se deposite inmediatamente.  
 Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): \_\_\_\_\_  
 No autorizo.

b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

**¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?**

**Sí:** significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

**No:** significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

Sí autorizo  
 No autorizo



**Jurisdicción de su Licencia**

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo, usted puede elegir entre la opción "internacional" o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción "internacional" emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, la opción "internacional" goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral. Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

- Internacional
- Nacional

Línea de investigación: CONTABILIDAD ECONÓMICA - P15

Firma de Autor



huella digital

02-05-2025

Fecha

