



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“CAPITAL DE TRABAJO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LECHE GLORIA S.A., LIMA, 2018-2024”

Tesis para optar al título profesional de:

Contadora Pública

Autor:

Catherine Noelia Miranda Coaquira

Asesor:

Mg. C.P.C Dante Luis Gonzales Tullume

<https://orcid.org/0009-0002-8677-8392>

Lima - Perú

2025


JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	Maribel Mercedes Zamora Carranza
	Nombre y Apellidos

Jurado 2	José Rafael Zelada Cortez
	Nombre y Apellidos

Jurado 3	Dante Luis González Tullume
	Nombre y Apellidos

Informe de Similitud

 Página 2 de 95 - Descripción general de integridad Identificador de la entrega trn:oid::1:3489470354




17% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado

Fuentes principales

- 16%  Fuentes de Internet
- 4%  Publicaciones
- 8%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Dedicatoria

A mi familia, por su amor, paciencia y apoyo constante, que me permitieron continuar incluso en los momentos más complicados. Las palabras de ánimo y la confianza brindada fueron clave para alcanzar este logro.

Agradecimiento

Agradezco a mi familia por acompañarme siempre, y a mi asesor por su guía y sus observaciones, que me ayudaron a mejorar y culminar este trabajo.

TABLA DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN	9
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	10
1.1 REALIDAD PROBLEMÁTICA	10
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	29
1.3 OBJETIVOS.....	29
1.4 HIPÓTESIS.....	30
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	31
CAPÍTULO III: RESULTADOS	40
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	56
DECLARACIÓN DE USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL.....	67
REFERENCIAS	68
ANEXOS	74

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Formula Periodo de conversión de inventario</i>	24
Tabla 2 <i>Formula Periodo promedio de cobro</i>	25
Tabla 3 <i>Formula Periodo promedio de pago</i>	26
Tabla 4 <i>Formula de rentabilidad de activos ROA</i>	27
Tabla 5 <i>Formula de rentabilidad sobre patrimonio ROE</i>	28
Tabla 6 <i>Formula de rentabilidad operativa</i>	28
Tabla 7 <i>Razón financiera de Periodo de conversión de inventario 2018 – 2024</i>	40
Tabla 8 <i>Periodo promedio de cobro 2018 – 2024</i>	42
Tabla 9 <i>Razón financiera de Periodo promedio de pago 2018 – 2024</i>	43
Tabla 10 <i>Ciclo de conversión de efectivo 2018 – 2024</i>	45
Tabla 11 <i>Rentabilidad sobre Activos 2018 – 2024</i>	46
Tabla 12 <i>Rentabilidad sobre patrimonio 2018 – 2024</i>	48
Tabla 13 <i>Rentabilidad operativa 2018 – 2024</i>	49
Tabla 14 <i>Prueba Shapiro-Wilk</i>	51
Tabla 15 <i>Correlación r de Pearson de Inventario y Rentabilidad</i>	52
Tabla 16 <i>Correlación r de Pearson de Cuentas por cobrar y Rentabilidad</i>	53
Tabla 17 <i>Correlación r de Pearson de Cuentas por pagar y Rentabilidad</i>	54
Tabla 18 <i>Correlación r de Pearson de Capital de trabajo y Rentabilidad</i>	55

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Periodo de conversión de inventario 2018 – 2024</i>	41
Figura 2 <i>Periodo promedio de cobro 2018 – 2024</i>	42
Figura 3 <i>Periodo promedio de pago 2018 – 2024</i>	44
Figura 4 <i>Ciclo de conversión de efectivo 2018 – 2024</i>	45
Figura 5 <i>Rentabilidad sobre Activos 2018 – 2024</i>	47
Figura 6 <i>Rentabilidad sobre patrimonio 2018 – 2024</i>	48
Figura 7 <i>Rentabilidad operativa 2018 - 2024</i>	50

Resumen

La investigación se orienta a comprender cómo el capital de trabajo se vincula con la rentabilidad operativa en Leche Gloria S.A. durante 2018–2024. El objetivo general es determinar la relación entre capital de trabajo y rentabilidad operativa, y los objetivos específicos analizan el papel del inventario, las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar y el ciclo de conversión de efectivo. Se aplica un enfoque cuantitativo, de alcance correlacional, con diseño no experimental y corte longitudinal, utilizando 28 observaciones trimestrales de estados financieros. Se calculan razones financieras y se emplean Shapiro–Wilk y la correlación de Pearson para contrastar las relaciones. Los resultados muestran que el inventario se asocia de forma inversa y baja con la rentabilidad ($r = -0.309$) y que las cuentas por cobrar presentan una relación directa y baja ($r = 0.290$), sin evidenciar asociaciones estadísticamente consistentes. En contraste, las cuentas por pagar registran una relación inversa moderada y significativa con la rentabilidad operativa ($r = -0.386$). En conclusión, la relación del capital de trabajo con la rentabilidad se sostiene de manera parcial, y el componente más sensible para explicar el desempeño operativo es la gestión de las cuentas por pagar en el periodo evaluado.

Palabras claves: Capital de trabajo, rentabilidad operativa, cuentas por pagar, análisis financiero

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática

A nivel global, la actividad empresarial todavía se desarrolla en un escenario financiero exigente. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos reportó que, durante 2024 e inicios de 2025, las pequeñas y medianas empresas continuaron enfrentando tasas de interés elevadas e incertidumbre económica, situación que limitó el acceso al crédito y debilitó otras fuentes de financiamiento (OECD, 2025). En el mercado lácteo, aunque en 2024 se observó cierto alivio en los costos de producción en distintas regiones, esta mejora respondió principalmente a la reducción en los costos de alimentación y fertilizantes, luego de varios años marcados por una fuerte presión sobre la estructura de costos (Agriculture and Horticulture Development Board [AHDB], 2025). A ello se suma que el mercado internacional siguió mostrando señales de tensión, debido a que la OECD y la FAO informaron que en 2024 el índice FAO de precios de los lácteos aumentó, impulsado sobre todo por el encarecimiento de la mantequilla, dentro de un contexto que aún permanece expuesto a riesgos e incertidumbres (OECD & FAO, 2025).

En un entorno como este, la gestión del capital de trabajo deja de ser solo una tarea operativa y pasa a convertirse en una decisión financiera clave para sostener el funcionamiento de la empresa. Esto ocurre porque una administración adecuada de los recursos de corto plazo permite responder con mayor solvencia a las obligaciones inmediatas, evitar tensiones de liquidez y mantener la capacidad de operación sin comprometer el desempeño económico. En esa línea, Kiyamaz et al. (2024) sostienen que la relación entre el capital de trabajo y el desempeño empresarial depende de la forma en que se gestionan sus componentes y del contexto macroeconómico en el que se

desenvuelve la organización. Asimismo, Johan et al. (2024) encontraron en empresas de los países BRICS que un ciclo de conversión de efectivo más largo se asocia con una menor rentabilidad, mientras que una gestión eficiente del capital de trabajo ayuda a reducir el riesgo financiero. De manera complementaria, Panigrahi (2025) evidenció que la reducción del ciclo de conversión de efectivo y el control sobre inventarios, cuentas por cobrar y pagos favorecen la rentabilidad empresarial.

Esta relación también se aprecia en grandes organizaciones del comercio minorista, donde las decisiones sobre inventarios y abastecimiento repercuten directamente en los resultados. Target Corporation (2025) reportó que su inventario de cierre pasó de US\$ 11.9 mil millones en 2023 a US\$ 12.7 mil millones en 2024, incremento que respondió a recepciones más tempranas de mercadería y a mayores inversiones en categorías seleccionadas. Por su parte, Walmart Inc. (2024) informó que su tasa de ganancia bruta en el ejercicio fiscal 2024 aumentó 27 puntos básicos, en parte por dejar atrás mayores descuentos y rebajas aplicados en el periodo anterior. Estos casos permiten comprender que el manejo de inventarios, precios y abastecimiento no solo influye en la disponibilidad de efectivo, sino que también termina afectando los márgenes y la rentabilidad. En otras palabras, cuando el capital de trabajo no se administra con equilibrio, la empresa puede ver comprometida tanto su liquidez como su capacidad para sostener resultados favorables.

En el contexto peruano, el sector lácteo mantiene una participación importante dentro de la actividad agroindustrial. El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego reportó que en 2024 la producción nacional de leche fresca alcanzó 2 millones de toneladas, el acopio industrial llegó a 437 mil toneladas y el precio promedio de la leche fresca cerró en S/ 1.55 por kilogramo, con un incremento de 2.3 % respecto de 2023 (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego [MIDAGRI], 2025). Dentro de este rubro, Leche Gloria S.A.

conserva un liderazgo sostenido en el mercado de leches industrializadas, respaldado por su escala operativa, posicionamiento de marca, red de distribución e integración vertical desde el acopio hasta la comercialización final (Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C., 2025). Además, sus estados financieros separados muestran que en 2024 sus ingresos por ventas y servicios ascendieron a S/ 4,252,767 miles, provenientes principalmente de productos lácteos y otros bienes de consumo masivo, en una operación caracterizada por un alto volumen de transacciones, clientes y canales de venta (Leche Gloria S.A., 2024). Del mismo modo, Moody's Local Perú informó que en 2024 la empresa registró una utilidad neta de S/ 246.2 millones, superior en 44.26 % a la del año previo, mientras que Apoyo & Asociados indicó que la deuda financiera cerró en S/ 1,267.5 millones, aunque con una mejora del ratio de endeudamiento de 3.1x a 2.8x (Moody's Local Perú, 2025).

Sin embargo, estos resultados no eliminan la necesidad de examinar con mayor profundidad cómo se viene administrando el capital de trabajo dentro de la empresa y de qué manera esa gestión se relaciona con su rentabilidad. El tamaño de sus operaciones, la dinámica comercial del sector y la exigencia de manejar de forma eficiente inventarios, cobranzas, pagos y liquidez hacen evidente que cualquier desajuste en los recursos de corto plazo podría repercutir en el desempeño financiero. Por ello, más allá de que Leche Gloria S.A. presente indicadores favorables y una posición sólida en el mercado, sigue siendo necesario analizar si la gestión del capital de trabajo acompaña de manera eficiente la generación de rentabilidad durante el periodo de estudio. En ese sentido, la problemática no radica únicamente en reconocer que la empresa obtiene resultados positivos, sino en comprender si dichos resultados guardan relación con una administración eficiente del capital de trabajo o si existen aspectos financieros que merecen ser evaluados con mayor precisión. A partir de ello, se justifica el estudio de la

relación entre el capital de trabajo y la rentabilidad en Leche Gloria S.A., Lima, durante el periodo 2018–2024.

Conforme a lo expuesto previamente, esta investigación tiene como objetivo examinar la evolución del capital de trabajo, así como su influencia en la rentabilidad de una de las empresas más representativas del sector lácteo en Perú. Por ello, se formuló la siguiente pregunta de investigación: ¿De qué manera el Capital de trabajo se relaciona con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024?

Respecto a los antecedentes académicos de la investigación, se hallaron referencias relevantes en el plano internacional y nacional, destacando el artículo “Impacto de la gestión del capital trabajo en la rentabilidad: evidencia de empresas cotizadas en Qatar”, cuyo título original es “Impact of Working Capital Management on Profitability: Evidence from Listed Companies in Qatar” (Aldubhani et al., 2022), que buscó explicar de qué manera la gestión del capital de trabajo se vinculaba con la rentabilidad de empresas manufactureras listadas en la Bolsa de Valores de Qatar entre 2015 y 2019. El estudio siguió un enfoque cuantitativo, con diseño no experimental y nivel correlacional. La información se obtuvo de los informes anuales de todas las manufactureras que cotizaban en esa bolsa (10 empresas) para el periodo 2015–2019, y el tratamiento estadístico incluyó estadística descriptiva, correlación de Pearson y regresión múltiple. En cuanto a la gestión del capital de trabajo, se tomaron como indicadores el período de cobro, la rotación de inventarios, el período de pago y el ciclo de conversión de efectivo, mientras que la rentabilidad se midió mediante el margen de beneficio operativo (OPM), el rendimiento de los activos (ROA), el rendimiento del capital empleado (ROCE) y el rendimiento del capital propio (ROE). Los resultados mostraron que la rotación de cuentas por cobrar se asoció significativamente con el OPM, lo que sugirió que, cuando se redujeron los días de cobranza, la rentabilidad tendió a

mejorar; además, la rotación de inventarios se relacionó significativamente con el ROA, de modo que un mayor movimiento del inventario se vinculó con mejores retornos; a su vez, la rotación de cuentas por pagar presentó relación significativa con el OPM y el ROCE, indicando que disponer de más días para pagar a los proveedores se conectó con un mejor margen operativo y un mayor retorno sobre el capital empleado; finalmente, el ciclo de conversión de efectivo mantuvo una relación significativa con el OPM y el ROA, por lo que acortar ese ciclo se asoció con mejores niveles de rentabilidad. En síntesis, se concluyó que una gestión adecuada del capital de trabajo fue clave para elevar la rentabilidad de las manufactureras en Qatar, especialmente al reducir los plazos de cobranza, optimizar el ciclo de conversión de efectivo y manejar con criterio los tiempos de pago a proveedores. (OG).

Korkmaz et al. (2023) tuvieron como objetivo analizar y comparar el efecto de la gestión del capital de trabajo sobre la rentabilidad, medida a través del retorno sobre los activos, en empresas del sector turismo que cotizaron en la Bolsa de Estambul durante el periodo 2012–2020, con la finalidad de evidenciar las limitaciones de incluir variables que no representan de manera directa componentes del capital de trabajo. La investigación adoptó un enfoque cuantitativo, con alcance explicativo y diseño longitudinal, empleando información financiera de seis empresas y aplicando análisis de datos de panel, así como los métodos de jerarquía analítica (AHP) y jerarquía analítica difusa (FAHP). Los resultados del modelo econométrico mostraron que las variables de rotación de activos ($\beta = 0,115347$; $p < 0,01$) y rotación del capital de trabajo ($\beta = 0,005009$; $p < 0,10$) influyeron positivamente en la rentabilidad, mientras que el apalancamiento financiero presentó un efecto negativo significativo ($\beta = -0,101024$; $p < 0,01$), explicando en conjunto aproximadamente el 56,9 % de la variación del ROA. Asimismo, el análisis comparativo evidenció que las clasificaciones de rentabilidad obtenidas mediante AHP y FAHP

presentaron correlaciones significativas con la rentabilidad real de las empresas ($\rho = 0,886$ y $\rho = 0,943$; $p < 0,05$), a diferencia del análisis de panel tradicional, lo que llevó a concluir que la inclusión de ratios ajenos al capital de trabajo puede distorsionar la interpretación de su efecto real sobre la rentabilidad empresarial.

Alnaim y Kouaib (2023) en su investigación, los autores analizaron la relación entre el inventario y la rentabilidad en empresas manufactureras de Arabia Saudita que cotizan en la bolsa de valores saudí, trabajando con información del periodo 2017–2021 e incorporando el contexto de la COVID-19. Para ello, desarrollaron un estudio cuantitativo con regresión múltiple, estimado mediante un modelo de efectos fijos respaldado por la prueba de Hausman, y reportaron resultados con errores robustos. La base de análisis incluyó 78 empresas y 390 observaciones empresa-año, donde la rentabilidad se midió con ROA, EPS y GPM, y la rotación de inventarios con ITR, además de variables de control. En los resultados, se registró que, en promedio, la ROA fue 9.4745, la EPS 2.5510 y la GPM 34.1705, mientras que la ITR alcanzó una media de 7.9907, y cerca del 40% de las observaciones correspondió al periodo de COVID-19. En el análisis inferencial, la ITR presentó una relación positiva y estadísticamente significativa con las tres medidas de rentabilidad, reflejada en los coeficientes para ROA (0.3426), EPS (0.4328) y GPM (1.0416), con R^2 ajustado de 8.6%, 8.1% y 12.9%, respectivamente; adicionalmente, la COVID-19 se asoció positivamente con EPS (0.3793) y el apalancamiento (LEV) mostró un efecto negativo sobre ROA, EPS y GPM. En conjunto, los autores concluyeron que la rotación de inventarios, medida mediante ITR, se vinculó de forma significativa con la rentabilidad, por lo que la gestión de inventarios se interpretó como un factor relevante en el desempeño financiero, destacándose también mejoras de la rentabilidad durante 2020–2021.

En su investigación, Confidence e Igoniderigha (2023) examinaron los efectos de

la gestión de cuentas por cobrar en la rentabilidad de empresas del sector de bienes de consumo que cotizan en el Nigeria Exchange Group, trabajando con información del periodo 2015–2022 y enfocándose, de manera específica, en determinar la relación entre el ratio de cuentas por cobrar (CPC) y el margen de utilidad neta (MUN), así como entre el ratio de crecimiento de ventas (RCV) y el margen de utilidad neta (MUN). Metodológicamente, el estudio adoptó un diseño *ex post facto*, utilizó datos secundarios provenientes de registros financieros publicados, seleccionó una muestra de 10 empresas, y aplicó regresión por mínimos cuadrados ordinarios mediante E-views versión 9, con contraste de hipótesis al 0.05. En los resultados se evidenció que el CPC mantiene una relación positiva de magnitud moderada con el MUN ($r = 0.56168$) y, además, un efecto positivo estadísticamente significativo ($t = 3.2252$; $p = 0.0233$). De igual manera, el modelo mostró una capacidad explicativa alta, ya que explicó el 67.54% de la variación del MUN ($R^2 = 0.6754$; R^2 ajustado = 0.6104). Por su parte, el RCV presentó una relación positiva baja a moderada con el MUN ($r = 0.4083$). Aunque la tabla de regresión reporta un resultado positivo y significativo ($t = 1.655884$; $p = 0.0186$) con un $R^2 = 0.354168$, en el mismo cuadro se aprecia una inconsistencia respecto a la significancia global del modelo ($p = 0.158648$) por lo que el modelo indica insignificancia estadística. A partir de estos hallazgos, los autores concluyeron que el CPC y el RCV mantienen un vínculo positivo con el MUN en las empresas analizadas, y recomendaron fortalecer la gestión de cuentas por cobrar mediante políticas que aseguren eficiencia en la administración, junto con una política de crédito sólida y procedimientos adecuados de cobranza para mejorar el desempeño financiero.

Oranefo y Egbunike (2023) analizan cómo la rotación de cuentas por pagar se vincula con el desempeño empresarial, tomando como evidencia a 75 firmas no financieras cotizadas en el Nigerian Exchange Group (NGX) durante el periodo 2010–

2019, bajo un diseño ex post facto y con datos secundarios obtenidos de estados financieros anuales (MachameRatios®), los cuales se procesan mediante técnicas de regresión múltiple para contrastar el efecto del indicador de cuentas por pagar sobre ROA, ROE y Tobin's Q, en los hallazgos se observa que la rotación de cuentas por pagar muestra un efecto positivo pero no significativo sobre ROA ($p=0.9729$) y ROE ($p=0.2669$), mientras que evidencia un efecto negativo y significativo sobre Tobin's Q ($p=0.0140$) por ello, el estudio concluye que este indicador tiene impacto limitado en la rentabilidad contable, pero sí puede influir de manera relevante en la valoración de mercado, lo que refuerza la importancia de gestionar estratégicamente las cuentas por pagar para no afectar el valor percibido de la empresa.

En el mismo sentido de los antecedentes internacionales, se presenta los antecedentes nacionales siguientes.

Torres et al. (2025), en su tesis titulada La gestión de capital de trabajo y su relación con la rentabilidad en las empresas azucareras de la BVL Perú en el contexto 2019-2022, tuvo como objetivo identificar la relación que existe entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en las empresas azucareras de la BVL Perú durante el periodo 2019-2022. El tipo de investigación fue cuantitativo, con un diseño no experimental y de nivel correlacional. El instrumento utilizado fue la Guía de análisis documental, mediante la cual se analizaron 6 empresas del sector agrario. En los resultados obtenidos, se evidenció que existió una relación significativa y directa entre la dimensión administración de cuentas por cobrar y la rentabilidad ($r = 0.351$), además se encontró una relación significativa e inversa entre la administración de inventarios y la rentabilidad ($r = -0.443$), y también se identificó una relación significativa e inversa entre la rentabilidad y las cuentas por pagar ($r = -0.220$). Se concluyó que, en las empresas

azucareras de la BVL Perú, la gestión del capital de trabajo mostró una relación fuerte, significativa y vinculada con la rentabilidad en el contexto 2019-2022.

En la tesis de Almonacid (2022) se tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en empresas del índice S&P/BVL Perú General durante el contexto del COVID-19. Metodológicamente, el estudio se desarrolló como investigación aplicada, con enfoque cuantitativo, tipo longitudinal, nivel correlacional y diseño no experimental, trabajando con 27 empresas y datos financieros del periodo 2016–2020, mediante análisis documental y procesamiento en STATA v16 con datos panel, donde el test de Hausman condujo al uso de efectos aleatorios. En los resultados, el componente que mostró influencia consistente fue la rotación de inventarios, con efecto inverso y significativo sobre la rentabilidad: para ROA (Coef. = -0.0003586; $p = 0.009$), ROI (Coef. = -0.000404; $p = 0.006$) y ROE (Coef. = -0.0009545; $p = 0.008$). Además, el periodo promedio de pago presentó relación directa y significativa con ROA (Coef. = 0.0001732; $p = 0.033$), ROI (Coef. = 0.0002392; $p = 0.006$) y ROE (Coef. = 0.0004562; $p = 0.031$). En contraste, cuentas por cobrar no mostró influencia significativa ($p\text{-value} > 0.05$), por lo que se concluyó que la gestión del capital de trabajo sí se relacionó con la rentabilidad, aunque la evidencia significativa se concentró en dos dimensiones clave dentro del modelo estimado en el contexto analizado.

Serna (2025), en su investigación, estudió una empresa comercial del rubro ferretería ubicada en el distrito de Puente Piedra durante el año 2024, donde se identificó que el área de logística no llevaba un registro detallado de los ingresos y salidas de productos en el Kardex, situación que dificultaba conocer con precisión la rotación y la desvalorización de las existencias, y que finalmente terminaba afectando las ganancias de la compañía; ante ello, el objetivo general fue determinar si el inventario influía en la

rentabilidad de la empresa. El estudio se desarrolló con enfoque cuantitativo, nivel explicativo, método deductivo y un diseño no experimental de corte transversal, utilizando como instrumentos la guía de análisis documental y un cuestionario tipo escala de Likert aplicado a 6 trabajadores. Como resultado principal, se obtuvo que la rotación de inventario y el Kardex influyeron positivamente en la rentabilidad, evidenciándose, tras la aplicación de ratios, un incremento del ROE de 25.93% y 24.96%, así como un incremento del ROA de 1.95% y 1.88% luego de implementar un control adecuado del inventario. En conclusión, se sostuvo que la empresa debía fortalecer el control de inventario para elevar sus márgenes de rentabilidad, lo cual implicaba conocer la rotación de todos los productos y mejorar el Kardex a fin de mantener un registro verdaderamente detallado.

En su investigación, Ccarita (2024) tuvo como objetivo identificar la relación de las cuentas por cobrar con la rentabilidad de la empresa Distribuciones Brit Multifera E.I.R.L., ubicada en Ananea, Puno, durante el año 2023. El estudio se desarrolló con enfoque cuantitativo, de tipo básico, nivel correlacional y diseño no experimental transversal correlacional; la información se recogió mediante encuesta y cuestionario aplicado a una población y muestra de 10 trabajadores (muestreo censal), y se procesó con SPSS versión 25 usando estadística descriptiva e inferencial. En los resultados descriptivos, se evidenció que las cuentas por cobrar se ubicaron mayormente en nivel en riesgo (80,00%), mientras que la rentabilidad predominó en nivel regular (70,00%); además, se observó que las políticas de cobro y crédito presentaron mayor presencia en impagas (60,00%), el índice de morosidad predominó en en riesgo (70,00%), y la rotación de cuentas por cobrar se concentró en en riesgo (80,00%). Para la contrastación, se aplicó Shapiro-Wilk por tratarse de una muestra menor a 50, y al identificarse una distribución

no normal se utilizó Spearman; así, se obtuvo una relación directa y significativa entre cuentas por cobrar y rentabilidad (Rho de Spearman = 0,729, significancia = 0,010), y también se confirmaron relaciones directas y significativas entre políticas de cobro y crédito y rentabilidad (Rho = 0,779, significancia = 0,010), entre índice de morosidad y rentabilidad (Rho = 0,871, significancia = 0,010), y entre rotación de las cuentas por cobrar y rentabilidad (Rho = 0,727, significancia = 0,010). En consecuencia, se concluyó que, en la empresa evaluada, cuando la gestión de cuentas por cobrar muestra un mejor desempeño, la rentabilidad tiende a ser mayor, resaltando especialmente el peso de las políticas de cobro y crédito, el control del índice de morosidad y la adecuada rotación de las cuentas por cobrar como elementos que se asocian de forma significativa con los resultados de rentabilidad.

Espinoza y Noteno (2022) buscaron determinar cómo la gestión de las cuentas por pagar comerciales se relacionaba con la rentabilidad de la empresa Phar & Center SAC durante el año 2021. El estudio se desarrolló con enfoque cuantitativo, bajo aplicación no experimental y método hipotético deductivo, y se aplicó un cuestionario tipo Likert de 24 ítems a una población-muestra censal de 30 colaboradores del área de Contabilidad y Finanzas; luego, la información se procesó en SPSS versión 28. En el análisis inferencial, al observarse que los datos no presentaban distribución normal, se trabajó con la correlación de Spearman, identificándose una relación positiva alta y significativa entre la gestión de cuentas por pagar y la rentabilidad (rho = 0.753, significancia = 0.000), lo que permitió aceptar la hipótesis de influencia positiva. En consecuencia, se concluyó que cuando las cuentas por pagar se administraron con control y un registro ordenado de las obligaciones con proveedores, la rentabilidad tendió a mejorar, ya que este manejo operó como financiamiento comercial sin costo directo; además, se destacó que el orden y la

difusión de políticas de recepción de comprobantes se reflejaron en indicadores como la rentabilidad sobre el patrimonio, que pasó de 45.52% en 2020 a 75.31% en 2021, mientras que las fallas en estos procesos podían afectar el desempeño y el cierre fiscal.

De acuerdo con los objetivos de la investigación, se detallará en las siguientes líneas las justificaciones que sustentan su desarrollo:

Según Hadi et al. (2023), la justificación a nivel teórico muestra la importancia del estudio en el avance del conocimiento en un campo en específico, ya sea creando nuevas teorías o fortaleciendo teorías existentes. Esta investigación tiene una justificación teórica pues se encuentra enfocada en reforzar las teorías desarrolladas sobre la relación entre las variables de estudio (capital de trabajo y rentabilidad), y que, a su vez, también sea considerado como antecedente para futuras investigaciones.

Tarrillo et al. (2024) sostienen que la justificación metodológica permite explicar por qué el estudio emplea determinados procedimientos, técnicas e instrumentos, así como la forma en que estas decisiones metodológicas contribuyen a obtener resultados válidos y consistentes. En esa línea, la presente investigación se justifica metodológicamente porque adopta un enfoque cuantitativo y un análisis estadístico de la información financiera, lo que permite examinar con objetividad la relación entre el capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A. durante el periodo 2018–2024. De este modo, la elección del diseño, las fuentes de información y el tratamiento de los datos guarda coherencia con el objetivo planteado y fortalece la solidez del estudio.

Tarrillo et al. (2024) señalan que la justificación social se orienta a precisar cuáles serán los beneficios del estudio para la sociedad, quiénes se verán favorecidos con sus resultados y de qué manera estos aportes podrían proyectarse en el entorno. Bajo esa perspectiva, esta investigación se justifica socialmente porque aborda una temática que

trasciende el interés interno de la empresa, ya que una gestión eficiente del capital de trabajo puede contribuir a la estabilidad financiera, a la continuidad de las operaciones y al sostenimiento del empleo formal. En consecuencia, los hallazgos pueden aportar información útil para promover decisiones financieras más sostenibles, con efectos favorables no solo para la organización, sino también para los trabajadores, proveedores y el dinamismo económico del contexto donde esta se desarrolla.

En opinión de Hadi et al. (2023), la justificación a nivel práctico tiene como objetivo aplicar los resultados en la solución de problemas, brindando herramientas útiles, ósea puede ser aplicada en contextos reales. En este sentido, la presente investigación servirá como base para la formulación de directrices contables orientadas a optimizar rentabilidad de las organizaciones. Asimismo, los hallazgos obtenidos podrán contribuir al fortalecimiento de una gestión financiera más eficiente y fundamentada en información contable confiable.

Ahora bien, en la presente investigación se analizan las variables, capital de trabajo y rentabilidad. En relación con el capital de trabajo, también conocido como fondo de maniobra, capital circulante o capital corriente, Rocha et al. (2025) indicaron que este se comprende como el conjunto de recursos corrientes que sostiene la operación diaria de la empresa y cuya adecuada gestión permite equilibrar liquidez, continuidad operativa y rentabilidad. Desde esta mirada, Ebire et al. (2024) señalaron que el capital de trabajo se gestiona a partir del control de los rubros que sostienen la operación diaria, principalmente las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar, debido a que estos influyen tanto en la continuidad operativa como en el cumplimiento de las obligaciones de corto plazo. En consecuencia, el capital de trabajo se dimensiona y se evalúa mediante indicadores como la rotación de cuentas por cobrar, la rotación de

inventarios y la rotación de cuentas por pagar, ya que permiten observar con mayor claridad qué tan eficiente resulta la recuperación y administración del efectivo dentro del ciclo operativo. En esa misma línea, Pintado-Castillo et al. (2024) precisaron que la eficiencia del capital de trabajo también puede apreciarse en la velocidad con que el efectivo recorre el ciclo operativo y retorna a la empresa, por lo que una menor cantidad de días suele reflejar una gestión más dinámica de los recursos corrientes. Asimismo, el capital de trabajo se calcula como la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes de una empresa; por ello, Rocha et al. (2025) señalaron que cuando el activo corriente supera al pasivo corriente se fortalece la liquidez y se genera un margen de seguridad para afrontar compromisos de corto plazo y sostener futuras operaciones. Bajo esta lógica, Ruiz et al. (2025) sostuvieron que una gestión ordenada del capital de trabajo favorece la liquidez y el uso eficiente de los recursos; sin embargo, un excedente demasiado amplio también puede reflejar fondos ociosos que limitan un mejor aprovechamiento financiero. Cuando el resultado del capital de trabajo es negativo, Pintado-Castillo et al. (2024) advirtieron que la empresa enfrenta mayores restricciones para cubrir sus pasivos corrientes, lo que puede comprometer la atención de sus operaciones diarias. Finalmente, el manejo eficiente del capital de trabajo depende de la administración adecuada de sus componentes principales, es decir, las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar..

La primera dimensión de la variable capital de trabajo es el inventario. Macías y Briones (2025) sostuvieron que los inventarios comprenden los bienes destinados a la venta o al uso operativo del negocio, por lo que una inversión excesiva en ellos implica mantener efectivo inmovilizado que todavía no retorna a la empresa. Para evaluar la gestión del inventario se está aplicando el ratio periodo de conversión de inventario (PCI),

el cual Proaño (2023) presenta como el número de días que el inventario permanece dentro del ciclo operativo antes de convertirse en ventas o efectivo. Un resultado elevado en el PCI está relacionado con el exceso de existencias y la presencia de inventario obsoleto. En ese sentido, Macías y Briones (2025) remarcaron que una permanencia prolongada del inventario puede afectar la liquidez, elevar costos de almacenamiento y aumentar el riesgo de deterioro o pérdida de valor. Asimismo, una acumulación excesiva de inventario representa un costo de oportunidad, porque el dinero queda retenido en existencias y deja de utilizarse en actividades que podrían generar mayor rendimiento para la empresa (Macías & Briones, 2025). Un resultado bajo en el PCI sugiere una eficiente gestión de convertir los productos en efectivo, ya que estos se comercializan con rapidez, lo que contribuye positivamente a la liquidez de la empresa (Bautista & Diaz, 2023).

La fórmula para calcular el Periodo de conversión de inventario es el siguiente

Tabla 1

Formula Periodo de conversión de inventario

$$\text{Periodo de conversión de inventario} = \frac{\text{Inventario promedio}}{\text{Costo de Ventas}} \times 365 \text{ días}$$

Nota: Formula de ratio (modificado). Tomado de *Análisis Financiero* (p. 44) por Proaño B. (2023).

La segunda dimensión de la variable capital de trabajo es las cuentas por cobrar. Calle y Pico (2024) explicaron que las cuentas por cobrar son derechos de cobro derivados de ventas efectuadas al crédito y que su adecuada administración permite reducir el riesgo de incobrabilidad, proteger la liquidez y fortalecer la situación financiera de la empresa. Cabe mencionar que, para una eficiente gestión financiera, el control de las cuentas por

cobrar resulta crucial, pues este contribuye a mantener la liquidez, reducir el riesgo de incobrabilidad y optimizar el ciclo de conversión de efectivo (Silva, 2024). Para evaluar la gestión de las cuentas por cobrar se está aplicando el ratio período promedio de cobro, el cual Marchena (2023) define como el número de días que, en promedio, tarda la empresa en recuperar el dinero otorgado a crédito, por lo que mientras menor sea ese tiempo, mejor será la eficiencia de la cobranza. Además, Mero et al. (2025) destacaron que la gestión de cuentas por cobrar influye directamente en la liquidez, ya que la recuperación oportuna del efectivo mejora la capacidad de pago y favorece el equilibrio financiero de la organización. La gestión de las cuentas por cobrar debe basarse en principios fundamentales, entre los cuales se incluyen el análisis de la antigüedad de las cuentas, la evaluación de la capacidad de pago de los clientes potenciales, la revisión de su situación financiera, las garantías ofrecidas y el contexto económico vigente.

La fórmula para calcular el período promedio de cobro es el siguiente:

Tabla 2

Formula Periodo promedio de cobro

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales promedio}}{\text{Ventas}} \times 365 \text{ días}$$

Nota: Formula de ratio (modificado). Tomado de *Análisis Financiero* (p. 44) por Proaño B. (2023).

La tercera dimensión de la variable capital de trabajo corresponde a las cuentas por pagar. Rocha et al. (2025) señalaron que estas representan obligaciones corrientes asumidas con proveedores por la adquisición de bienes o servicios necesarios para la operación, por lo que forman parte del manejo financiero de corto plazo de la empresa. Para evaluar la gestión de las cuentas por pagar, en la presente investigación se aplica el

ratio período promedio de pago, el cual Proaño (2023) explica como el tiempo que tarda una empresa en cumplir con dichas obligaciones, permitiendo apreciar su política de pago y su efecto en el flujo de caja. En términos de gestión, Ruiz et al. (2025) advirtieron que el control de pagos debe buscar equilibrio, ya que ampliar razonablemente los plazos puede aliviar la presión de caja, pero una administración deficiente termina afectando la liquidez, la eficiencia financiera y la relación con los proveedores. En esa medida, una gestión adecuada de las cuentas por pagar puede reducir la necesidad de recurrir a financiamiento externo y liberar recursos para otras decisiones financieras con potencial de generar rentabilidad (Ruiz et al., 2025).

La fórmula para calcular el Período promedio de pago es el siguiente:

Tabla 3

Formula Periodo promedio de pago

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar promedio}}{\text{Costo de ventas}} \times 365 \text{ días}$$

Nota: Formula de ratio (modificado). Tomado de *Análisis Financiero* (p. 45) por Proaño B. (2023).

La primera dimensión de la variable rentabilidad es la rentabilidad económica, la cual es también llamada como rentabilidad sobre el activo, conocido en inglés como Return on Assets (ROA). Mediante esta ratio, las empresas pueden determinar el beneficio generado de sus activos en uso (Bautista & Diaz, 2023), o en otras palabras, qué tan rentable es la empresa en función de sus activos (Peña et.al, 2024). De acuerdo con Macías y Tello (2024), este indicador relaciona la utilidad generada con el total de activos, lo que permite apreciar con mayor claridad la eficiencia con la que la empresa utiliza sus recursos para obtener beneficios. En consecuencia, este ratio permite evaluar

la rentabilidad que genera la empresa a partir de los activos que posee y utiliza en el desarrollo de sus operaciones.

La fórmula para calcular la Rentabilidad sobre el Activo es el siguiente:

Tabla 4

Formula de rentabilidad de activos ROA

$$\text{Rentabilidad sobre el Activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total de activos promedio}}$$

Nota: Formula de ratio. Tomado de *Análisis Financiero* (p. 51) por Proaño B. (2023).

La segunda dimensión de la variable rentabilidad es la rentabilidad financiera, la cual es también llamada como rentabilidad sobre el patrimonio, conocido en inglés como Return on Equity (ROE). Este evalúa lo recibido por los accionistas en relación con el capital invertido, en otras palabras, una evaluación de cómo la compañía está reconociendo a los accionistas por su inversión (Proaño, 2023). También muestra la eficiencia con la que se gestionan los recursos propios de la empresa, comparando las ganancias obtenidas durante un periodo con el patrimonio promedio de la empresa en los últimos dos ejercicios. En síntesis, refleja qué tan rentable es la empresa respecto a su patrimonio o capital (Peña et al, 2024). Un mayor valor en esta ratio resulta favorable para la empresa, ya que refleja un alto nivel de rentabilidad, lo que conlleva a incrementar el interés del mercado de inversiones. Generalmente, los posibles inversionistas tienden a comparar este indicador con los resultados de otras empresas, tanto del mismo sector como de sectores distintos, como parte de su análisis para la toma de decisiones (Bautista y Diaz, 2023).

La fórmula para calcular el Rentabilidad sobre el Patrimonio es el siguiente:

Tabla 5

Formula de rentabilidad sobre patrimonio ROE

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio neto promedio}}$$

Nota: Formula de ratio (modificado). Tomado de *Análisis Financiero* (p. 51) por Proaño B. (2023).

La tercera dimensión de la variable de rentabilidad es la rentabilidad sobre ventas, la cual muestra las ganancias que obtiene la compañía por las ventas de sus productos, sin considerar los costos de elaboración (Esteban & Vásquez, 2024). Entre los indicadores para evaluar la rentabilidad obtenida sobre las ventas se considerará en la presente investigación la rentabilidad operativa. Este ratio, conocido también como margen operativo, Chávez-Bravo y Silva-Gorozabel (2024) lo describieron como una medida financiera que permite apreciar la eficiencia con la que la empresa genera beneficios desde sus operaciones principales, sin incorporar el efecto de la forma en que ha sido financiada. Por ello, Proaño (2023) lo reconoce como un indicador útil para valorar el rendimiento de la gestión empresarial, ya que muestra con mayor claridad el resultado que proviene de la actividad central del negocio. En esa línea, cuando una organización no alcanza una rentabilidad operativa acorde con su nivel de inversión, el riesgo asumido y las condiciones del mercado, es probable que enfrente dificultades para sostenerse y asegurar su continuidad en el tiempo (Díaz, 2023).

La fórmula para calcular el Rentabilidad Operativa es el siguiente:

Tabla 6

Formula de rentabilidad operativa

$$\text{Rentabilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas netas}}$$

Nota: Formula de ratio (modificado). Tomado de *Análisis Financiero* (p. 51) por Proaño B. (2023).

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿De qué manera el Capital de trabajo se relaciona con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024?

1.2.2 Problemas específicos

a) ¿De qué manera el Inventario se relaciona con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024?

b) ¿De qué manera las Cuentas por cobrar se relaciona con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024?

c) ¿De qué manera las Cuentas por pagar se relaciona con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar la relación del Capital de trabajo con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

1.3.2 Objetivos específicos

a) Determinar la relación del Inventario con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

b) Determinar la relación de las Cuentas por cobrar con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

c) Determinar la relación de las Cuentas por pagar con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

1.4 Hipótesis

1.4.1 Hipótesis general

El Capital de trabajo se relaciona de forma significativa con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

1.4.2 Hipótesis específicas

a) El Inventario se relaciona de forma significativa con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

b) Las Cuentas por cobrar se relaciona de forma significativa con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

c) Las Cuentas por pagar se relaciona de forma significativa con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

Según Albornoz et al. (2023) la investigación de tipo básica se orienta a ampliar y profundizar el conocimiento sobre un fenómeno, generando evidencia y explicaciones que pueden servir como base para futuras decisiones, sin que ello implique aplicar de manera directa una solución en el escenario estudiado. Para llegar a resultados válidos, suele apoyarse en información medible y en procedimientos cuantitativos o mixtos, según la naturaleza del análisis y la disponibilidad de datos.

En ese sentido, el presente estudio se considera básico, porque se apoya en fundamentos teóricos del capital de trabajo y la rentabilidad para examinar el comportamiento de estos indicadores en la empresa Leche Gloria. El análisis se orienta a describir e interpretar la información financiera disponible, con el fin de aportar evidencia y conclusiones que ayuden a comprender la situación evaluada, sin proponer medidas de intervención ni acciones de implementación dentro de la empresa. Para la obtención de resultados, se emplean razones financieras como criterio objetivo de evaluación.

2.2. Enfoque de investigación

Albornoz et al. (2023) el enfoque cuantitativo recolecta datos numéricos para probar hipótesis, en función de una evaluación numérica y un análisis estadístico de los datos, con el propósito de establecer directrices de comportamiento y verificar hipótesis teóricas. En este sentido, Hadi et al (2023) indica que este enfoque se caracteriza en que el investigador no influye en los resultados; las conclusiones se sustentan en evidencia basada en datos numéricos analizados.

En este sentido, el presente estudio tiene un enfoque cuantitativo, pues para demostrar las hipótesis planteadas, se debe de recolectar y analizar datos numéricos extraídos de los estados financieros publicados en la Superintendencia del Mercado de Valores, así posteriormente, procesarlo mediante el programa estadístico SPSS para encontrar la relación existente entre dichos datos cuantitativos.

2.3. Alcance

Albornoz et al. (2023) menciona que el alcance de una investigación indica el nivel de profundidad con el que se estudia un fenómeno, precisando si se busca describir, explicar o prever las relaciones entre las variables. Asimismo, las investigaciones con un alcance correlacional buscan examinar el nivel de asociación que existe entre dos o más variables, con la finalidad de comprender cómo los cambios de una variable varían o impactan con las otras. El alcance del presente estudio es correlacional, ya que tiene como finalidad determinar el grado de relación que existe entre el capital de trabajo y la rentabilidad.

2.4. Diseño de investigación

Según Hadi et al. (2023) explicaron que el diseño de investigación funciona como la estrategia que organiza el estudio, porque define cómo se obtendrán los datos necesarios para responder al problema planteado y, en consecuencia, orienta la forma en que se ejecutará la investigación. Dentro de ese marco, un diseño no experimental se caracteriza por observar y analizar los fenómenos tal como ocurren en su contexto real, sin manipular las variables, con el propósito de examinar la relación que existe entre ellas. Por ello, la presente investigación adopta un diseño no experimental, debido a que no se interviene sobre las variables, sino que se analizan tal como se muestran en los estados financieros publicados.

2.5. Corte

Hadi et al. (2023) indica que el corte de una investigación es determinar el momento o los momentos en que se recopilan los datos, clasificándose como transversal, si la medición ocurre una sola vez, o longitudinal, cuando se lleva a cabo en distintos períodos.

El presente estudio es de corte longitudinal, ya que se analiza la información correspondiente a varios periodos trimestrales (específicamente, desde el 2018 al 2024), con el propósito de identificar los cambios y el grado de relación entre las variables en el periodo analizado.

2.6. Población y muestra

2.6.1. Población

Según Hadi et al. (2023) la población se entiende como el conjunto total de individuos o unidades que comparten características específicas y sobre los cuales se busca recopilar información para sustentar conclusiones del estudio. En esta investigación, la población está constituida por los estados financieros trimestrales de Gloria S.A. publicados y disponibles en la Superintendencia del Mercado de Valores. Considerando esta información, Leche Gloria S.A. publica sus estados financieros trimestrales desde el año 2000 hasta el más reciente del 2024. Entonces se considera que como población existen 200 estados financieros trimestrales, 100 estados de situación financiera y 100 estados de resultados. Dichos documentos reúnen la información contable y financiera necesaria para calcular las razones financieras vinculadas al capital de trabajo y a la rentabilidad.

La elección de Leche Gloria S.A. se justifica por ser una de las empresas líderes en el sector de alimentos y bebidas en el Perú, con una sólida trayectoria en el mercado y

una disponibilidad continua de información financiera pública, lo que permite realizar un análisis confiable de su capital de trabajo y su rentabilidad.

2.6.2. Muestra

Para Hadi et al. (2023) la muestra se define como un subgrupo de la población del cual se obtiene la información necesaria para la investigación, permitiendo generalizar los resultados al total de la población. El proceso de muestreo puede ser de tipo probabilístico, cuando todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser seleccionados, o no probabilístico, cuando la selección depende del criterio del investigador o de la accesibilidad de los datos.

En el presente estudio, la muestra está conformada por los estados financieros trimestrales de la empresa Leche Gloria S.A. desde el año 2018 al 2024, y es un muestreo no probabilístico por conveniencia, puesto que la selección de los periodos de análisis se basó en criterios específicos, obteniendo así una muestra de 56 estados financieros trimestrales, 28 estados de resultados y 28 estados de situación financiera.

Cabe importante resaltar que estos 56 estados financieros se simplificarán mediante ratios financieros que serán procesados bajo la misma cantidad de trimestres desde el 2018 al 2024 ($n = 28$ trimestres).

Según Romero et al. (2024) los criterios de inclusión y exclusión son pautas específicas empleadas para determinar los participantes de una investigación. Los criterios de inclusión detallan las características que los sujetos deben de cumplir para ser considerados aptos.

En el presente estudio se establecen los siguientes criterios:

Criterios de inclusión

Se considerará para análisis los periodos del 2018 al 2024, puesto que:

- El intervalo de tiempo es más reciente, por lo que permite analizar el comportamiento financiero actual de la gestión del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad.
- Los años seleccionados permite evaluar las políticas implementadas del capital de trabajo durante un periodo de estabilidad, el impacto de la pandemia de COVID-19, y el periodo de recuperación posterior a la pandemia, y cómo estas influyeron en la rentabilidad.
- Analizar esos siete años consecutivos permite realizar un diseño longitudinal, observar la evolución de las variables y su comportamiento en dicho periodo

Criterios de exclusión

Se excluirán del análisis:

- Estados financieros no auditados o con información incompleta o inconsistente.
- Informes financieros anteriores a 2017 o posteriores a 2024, ya que no forman parte del periodo de estudio.
- Información no publicada oficialmente en la página web de la SMV, la BVL o el portal institucional de Leche Gloria S.A.

2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.7.1. Técnicas de recolección de datos

Según Huaman et al. (2022) las técnicas de recolección de datos son el conjunto de recursos o procesos diseñados para obtener la información necesaria que sustenten los objetivos del estudio o verificar las hipótesis formuladas. La técnica utilizada es el análisis documental, donde se recopilará la información financiera publicada en la SMV.

2.7.2. Instrumentos de recolección de datos

Indica Huaman et al. (2022) que el instrumento de recolección de datos es el formato físico o digital diseñado donde el investigador registra la información de los datos recopilados, con la finalidad de medir las variables de la investigación. Para la recolección de datos, el instrumento empleado es la Ficha de registro de datos y la Lista de cotejo.

2.7.3. Validez

La validez garantiza que el instrumento utilizado evalúe de manera precisa las variables de interés, asegurando que los resultados obtenidos sean coherentes con los objetivos planteados en la investigación (Vílchez, 2021).

En el presente estudio, el instrumento fue sometido a un proceso de validación por juicio de expertos. Para ello, se contó con la colaboración de tres profesionales especialistas

2.7.4. Confiabilidad

Según Romero et al. (2024) la confiabilidad se relaciona con la capacidad del instrumento para producir resultados consistentes y precisos ante la repetición de la medición en circunstancias equivalentes.

En el presente estudio, la confiabilidad de los instrumentos se garantizó con la evaluación de los expertos y la información oficial recabada de la Superintendencia del Mercado de Valores, por ende, no fue necesario ni pertinente recurrir a un análisis como el alfa de Cronbach para dicha finalidad, siendo este más necesarios para instrumentos como el cuestionario. Además, la información para completar tales instrumentos proviene de fuentes oficiales, como los estados financieros auditados trimestrales publicadas en la Superintendencia del Mercado de Valores.

2.8. Procedimiento de recolección de datos

Según Huaman et al. (2022) El proceso de recolección de datos consiste en un conjunto de etapas que el investigador ejecuta con el propósito de obtener información relevante, precisa y válida, necesaria para el cumplimiento de los objetivos planteados en el estudio.

En la presente investigación, el procedimiento seguido para la recolección de los datos fue el siguiente:

- Se realizó una revisión documental en diversos estudios, tales como libros, artículos académicos y tesis, con el fin de sustentar teóricamente la relevancia y la relación entre el capital de trabajo y rentabilidad
- Se extrajeron de la Superintendencia del Mercado de Valores el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados trimestral de la empresa Leche Gloria.
- La información recopilada fue utilizada para obtener los resultados de las razones financieras, el cual es calculado a través de Microsoft Excel. El análisis descriptivo y correlacional fue realizado con el programa estadístico SPSS.

2.9. Análisis de datos

Según Huaman et al. (2022) el análisis de datos constituye el procedimiento a través del cual el investigador ordena, categoriza e interpreta la información obtenida, aplicando métodos estadísticos o cualitativos que le permiten derivar conclusiones significativas en relación con los objetivos del estudio.

El proceso de análisis de datos en la presente investigación se llevará a cabo en las siguientes etapas:

- **Organización y presentación de datos:** Al ser un estudio cuantitativo descriptivo y correlacional, se accedió a la información pública de los estados financieros de la empresa Leche Gloria S.A., siendo este de 56 estados financieros trimestrales. Obtenido ello se procesa la información mediante ratios financieros obteniendo indicadores que, en el mismo sentido, se organiza en los 28 periodos trimestrales iniciales. Consecuente a ello se empleó el software estadístico informático SPSS en aras de determinar el nivel de incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A. Antes de evaluar si los datos tienen una distribución normal, se colocó los resultados de los ratios financieras en el software. Este paso contribuyó a organizar los resultados de manera clara, facilitando su análisis e interpretación.
- **Análisis estadístico:** El tamaño de la muestra es menor a 50, entonces se aplicó la prueba de Shapiro-Wilk. Posteriormente, se mostró que los datos tienen una distribución normal, por lo que se empleó una estadística paramétrica (Coeficiente de Pearson), la cual permitió determinar la relación las variables y cuál es el grado de intensidad de estas.
- **Interpretación de resultados y conclusiones:** En función a los objetivo general y específicos, se interpretó los resultados, lo que permitió establecer las conclusiones sobre si el capital de trabajo se relaciona significativamente con la rentabilidad.

2.10. Aspectos éticos

Para Hadi et al. (2023) los aspectos éticos son consideraciones primordiales en la investigación que procuran profesionalismo mientras priorizan el bienestar social y

ambiental, esto son consideraciones éticos, morales y legales en el desarrollo de la tesis para con la sociedad y el medio ambiente.

En los aspectos éticos de la investigación se cuida, ante todo, el respeto por la autoría. Por ello, se utilizan tesis y artículos científicos con citas y referencias en norma APA, 7.^a edición, reconociendo con claridad el aporte de cada autor y evitando tomar ideas ajenas como propias, manteniendo una redacción honesta y coherente con los principios que orientan el trabajo académico en la universidad.

Del mismo modo, se realiza un manejo responsable de la información financiera, ya que los estados financieros analizados provienen de fuentes oficiales y de acceso público, como el portal de la Bolsa de Valores de Lima. En esa medida, no se emplea información confidencial ni reservada, y el análisis se construye únicamente con datos abiertos, verificables y disponibles para cualquier lector.

Finalmente, se protege la integridad del análisis al trabajar con los datos tal como fueron publicados, sin modificaciones ni omisiones que alteren los resultados. Además, se deja evidencia de las fuentes consultadas y de los procedimientos aplicados para que el estudio sea revisable, y se refuerza la originalidad del documento mediante el control de similitud con Turnitin, con el fin de prevenir el plagio y asegurar que el informe refleje un trabajo académico propio y transparente.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1. Resultados descriptivos

Los hallazgos se obtienen del análisis de los estados financieros trimestrales de la compañía Leche Gloria publicados en fuentes oficiales, con los cuales se calculan los indicadores del capital de trabajo y de la rentabilidad para el periodo 2018–2024. La lectura descriptiva no solo muestra la evolución numérica de cada ratio, sino que interpreta qué puede estar ocurriendo en la operación y en las decisiones de financiamiento de corto plazo que impactan en la liquidez y en los márgenes.

Tabla 7

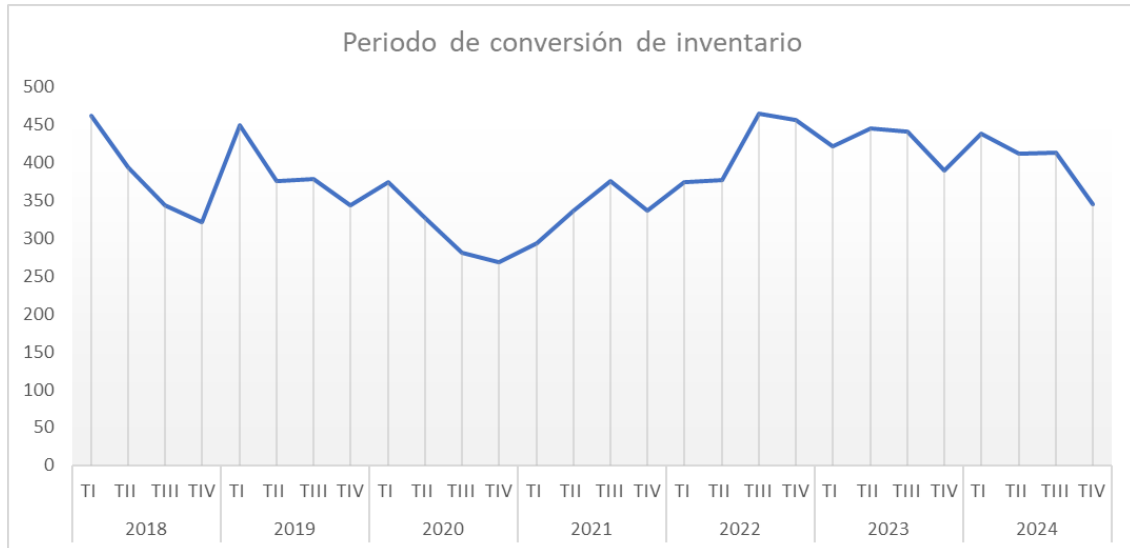
Razón financiera de Periodo de conversión de inventario 2018 – 2024

INDICADOR	Periodo de conversión de inventario							
	Periodo	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Trimestre I		461.74	448.93	374.37	293.43	374.18	421.72	437.71
Trimestre II		392.97	374.63	326.49	336.04	376.68	444.23	411.77
Trimestre III		343.84	378.13	280.18	375.80	464.02	440.68	412.36
Trimestre IV		321.67	343.33	268.62	335.82	456.46	388.78	344.62

Nota: Resultado de ratios de periodo de conversión de inventario en los periodos 2018 – 2024.

Figura 1

Periodo de conversión de inventario 2018 – 2024



Nota: Gráfico de fluctuación de resultados de ratios de periodo de conversión de inventario desde el año 2017 al 2024.

Interpretación:

En 2018, el PCI inicia con niveles altos, lo que sugiere que el inventario tarda más tiempo en convertirse en ventas, y eso suele traducirse en dinero “amarrado” en almacén. Luego, en 2020 se observa una reducción marcada, lo cual puede vincularse con decisiones más defensivas en plena pandemia de COVID-19, donde muchas empresas procuraron no sobrecargarse de stock por la incertidumbre, los cambios en la demanda y las complicaciones logísticas. En términos simples, cuando el contexto se vuelve riesgoso, una reacción común es ajustar compras, rotar más rápido y cuidar caja.

Sin embargo, en 2022 el PCI vuelve a elevarse con picos importantes, lo que puede explicarse por una acumulación de inventarios o una rotación más lenta, ya sea por compras preventivas ante volatilidad de costos e insumos, por ajustes en abastecimiento, o porque el mercado no absorbe el stock con la misma rapidez. En 2024, aunque el

indicador sigue alto en varios trimestres, el cierre muestra una reducción relevante, lo que sugiere que hacia el final del periodo se corrige el nivel de inventarios, se mejora la salida comercial o se afina el abastecimiento para no inmovilizar tanto efectivo.

Tabla 8

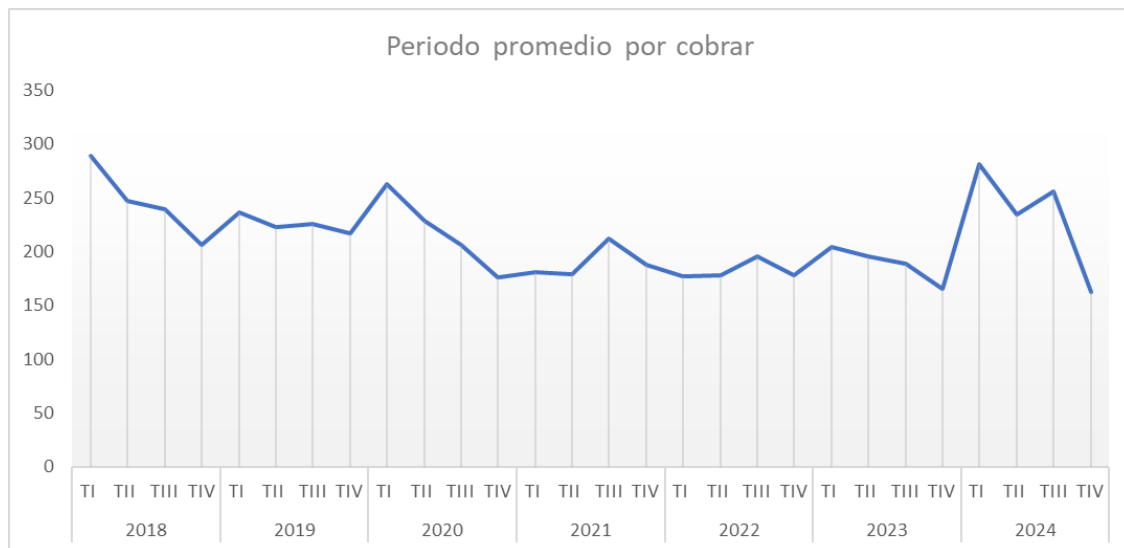
Periodo promedio de cobro 2018 – 2024

INDICADOR	Periodo promedio de cobro						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Trimestre I	288.81	235.99	262.65	181.27	177.26	204.59	281.62
Trimestre II	247.33	223.03	228.37	178.69	178.31	195.75	234.71
Trimestre III	239.58	226.09	205.87	212.45	195.12	188.26	255.49
Trimestre IV	206.68	217.11	176.37	187.38	177.78	165.62	162.38

Nota: Resultados de ratio periodo promedio de cobro en los periodos 2018 – 2024.

Figura 2

Periodo promedio de cobro 2018 – 2024



Nota: Gráfico de fluctuación de resultados de ratio de periodo promedio de cobro en los periodos 2018 – 2024.

Interpretación:

En 2018 se observan periodos de cobro elevados, lo que indica que el efectivo tarda en regresar desde las ventas a crédito. En 2020, con el impacto del COVID-19, es razonable pensar que la cobranza haya estado más “tensa” por clientes con menor capacidad de pago o por ajustes en las políticas comerciales, algo bastante típico en años donde la economía se frena y la liquidez se vuelve prioridad. En 2021 y 2022 el PPC muestra niveles más bajos, lo que puede asociarse a una cobranza más activa o a criterios más estrictos para otorgar crédito, buscando asegurar entradas de caja.

En 2024 se aprecia un repunte fuerte en el primer trimestre, lo cual puede reflejar condiciones comerciales más flexibles para sostener ventas o un efecto estacional donde las cuentas por cobrar suben al inicio del año y luego se normalizan. Aun así, el cierre del periodo muestra registros más favorables, lo que sugiere que la empresa retoma el control de la recuperación del efectivo hacia el final, evitando que la cartera se vuelva un “peso” para el flujo de caja.

Tabla 9

Razón financiera de Periodo promedio de pago 2018 – 2024

INDICADOR	Periodo promedio de pago						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Periodo							
Trimestre I	407.79	399.21	404.61	354.05	528.37	391.19	410.70
Trimestre II	449.70	360.86	386.34	296.22	487.44	401.68	357.43
Trimestre III	367.44	360.59	316.12	533.00	511.55	406.95	392.47
Trimestre IV	346.73	341.00	349.02	476.79	510.30	376.08	390.35

Nota: Resultados de ratio periodo promedio de pago en los periodos 2018 – 2024.

Figura 3

Periodo promedio de pago 2018 – 2024



Nota: Gráfico de fluctuación de resultados de ratio de periodo promedio de pago en los periodos 2018 – 2024.

Interpretación:

El PPP se mantiene elevado en buena parte del periodo, lo que indica que la empresa maneja plazos amplios para pagar a proveedores. En 2020, en un contexto tan complicado como el de la pandemia, este comportamiento puede interpretarse como una forma práctica de sostener la operación sin presionarse con salidas inmediatas de efectivo, es decir, una especie de financiamiento operativo vía proveedores. En 2021 y 2022 se observan picos más fuertes, lo que puede reflejar una búsqueda de mayor “aire” financiero para enfrentar costos, abastecimiento y necesidades de capital de trabajo sin acudir de forma directa a financiamiento externo.

Luego, en 2023 y 2024 el indicador se estabiliza en rangos menos extremos. Esta moderación suele tener sentido cuando las condiciones se normalizan: se intenta pagar con mayor regularidad para no afectar la relación con proveedores, no perder condiciones

comerciales y asegurar continuidad en el abastecimiento, sobre todo en una industria donde la cadena de suministro es clave.

Tabla 10

Ciclo de conversión de efectivo 2018 – 2024

INDICADOR	Ciclo de conversión de efectivo						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Periodo	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Trimestre I	342.75	285.71	232.41	120.65	23.06	235.12	308.63
Trimestre II	190.60	236.79	168.52	218.51	67.55	238.30	289.06
Trimestre III	215.97	243.62	169.94	55.25	147.59	221.98	275.39
Trimestre IV	181.63	219.43	95.97	46.40	123.94	178.31	116.64

Nota: Resultados de ratio ciclo de conversión de efectivo en los periodos 2018 – 2024.

Figura 4

Ciclo de conversión de efectivo 2018 – 2024



Nota: Gráfico de fluctuación de resultados de ratio ciclo de conversión de efectivo en los periodos 2018 – 2024.

Interpretación:

El CCE muestra variaciones amplias, lo cual refleja que la liquidez cambia según cómo se mueven inventarios, cobranza y pagos. En 2018 el ciclo es alto, lo que significa que el efectivo tarda más en “volver” después de invertirse en la operación. En 2020, con el golpe del COVID-19, es coherente que el ciclo se haya visto afectado por ajustes internos: algunas decisiones se orientan a sostener caja (cuidar inventarios, presionar cobranza o extender pagos), porque en un año así la prioridad suele ser resistir y mantener continuidad.

Hacia 2021 se observa una reducción importante, lo que puede interpretarse como una mejora temporal de eficiencia del capital de trabajo, especialmente si la empresa logra equilibrar mejor los tiempos de cobro y pago. Sin embargo, en 2023 y 2024 el ciclo vuelve a ampliarse, lo que puede reflejar mayor presión por inventarios o por cuentas por cobrar, haciendo que el efectivo quede más tiempo comprometido en la operación. Aun así, el cierre de 2024 muestra una mejora, lo que sugiere un ajuste final para que el ciclo no se siga alargando.

Tabla 11

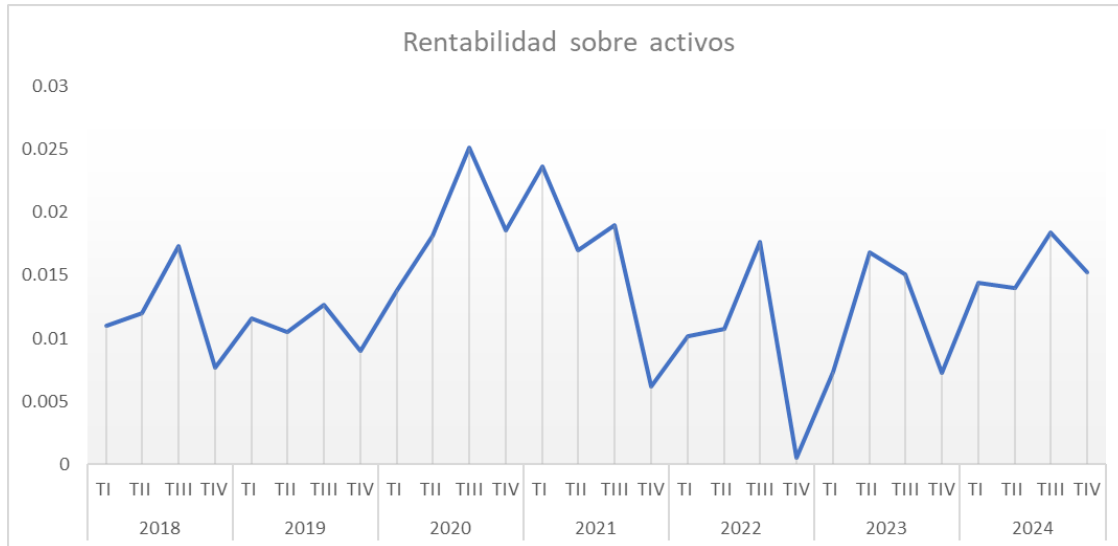
Rentabilidad sobre Activos 2018 – 2024

INDICADOR	Rentabilidad sobre activos						
Periodo	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Trimestre I	0.011	0.012	0.014	0.024	0.010	0.007	0.014
Trimestre II	0.012	0.011	0.018	0.017	0.011	0.017	0.014
Trimestre III	0.017	0.013	0.025	0.019	0.018	0.015	0.018
Trimestre IV	0.008	0.009	0.019	0.006	0.001	0.007	0.015

Nota: Resultados de ratio de rentabilidad sobre activos en los periodos 2018 – 2024.

Figura 5

Rentabilidad sobre Activos 2018 – 2024



Nota: Gráfico de fluctuación de resultados de ratio rentabilidad sobre activos en los periodos 2018 – 2024.

Interpretación:

El ROA se mantiene en niveles moderados, pero con cambios relevantes. En 2020, pese a que fue un año difícil para los negocios por la pandemia, algunos trimestres pueden mostrar variaciones “mejores” de lo esperado debido a ajustes internos como control de gastos, priorización de líneas más rentables o decisiones financieras defensivas; no necesariamente significa que el año haya sido cómodo, sino que la empresa pudo reaccionar operativamente en medio del golpe. En 2022 aparece una caída marcada, que puede asociarse a presión de costos, necesidad de ajustes comerciales o menor eficiencia para convertir activos en resultados, especialmente si el capital se quedó más tiempo atrapado en inventarios.

Desde 2023 se observa una recuperación gradual y en 2024 el indicador tiende a estabilizarse por encima del punto más bajo de 2022, lo que sugiere una mejora en la

capacidad de generar retornos con sus activos, en un contexto más normalizado y con una gestión más ordenada del capital de trabajo.

Tabla 12

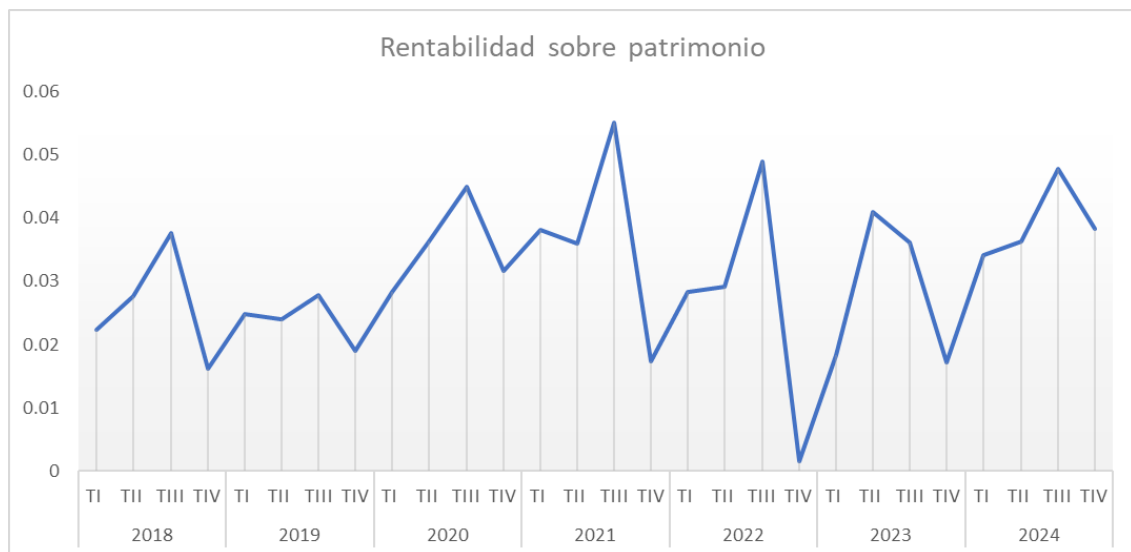
Rentabilidad sobre patrimonio 2018 – 2024

INDICADOR	Rentabilidad sobre patrimonio						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Periodo	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Trimestre I	0.022	0.025	0.028	0.038	0.028	0.018	0.034
Trimestre II	0.028	0.024	0.036	0.036	0.029	0.041	0.036
Trimestre III	0.038	0.028	0.045	0.055	0.049	0.036	0.048
Trimestre IV	0.016	0.019	0.032	0.017	0.002	0.017	0.038

Nota: Resultados de ratio rentabilidad sobre patrimonio en los periodos 2018 – 2024.

Figura 6

Rentabilidad sobre patrimonio 2018 – 2024



Nota: Gráfico de fluctuación de resultados de ratio rentabilidad sobre patrimonio en los periodos 2018 – 2024.

Interpretación:

El ROE sigue una lógica similar al ROA, pero con mayor sensibilidad porque refleja de manera más directa el retorno al accionista. En 2020–2021, aun con la inestabilidad que dejó el COVID-19, los movimientos del indicador pueden explicarse por ajustes financieros y operativos que buscan sostener resultados sin perder liquidez. En 2022 se evidencia un deterioro fuerte, coherente con un escenario de márgenes presionados y mayores tensiones en el capital de trabajo, lo que reduce el retorno sobre los recursos propios.

En 2024 se aprecia una recuperación más consistente, lo que suele interpretarse como un mejor equilibrio entre operación, costos y administración de corto plazo, con un desempeño más estable frente a los años de mayor presión.

Tabla 13

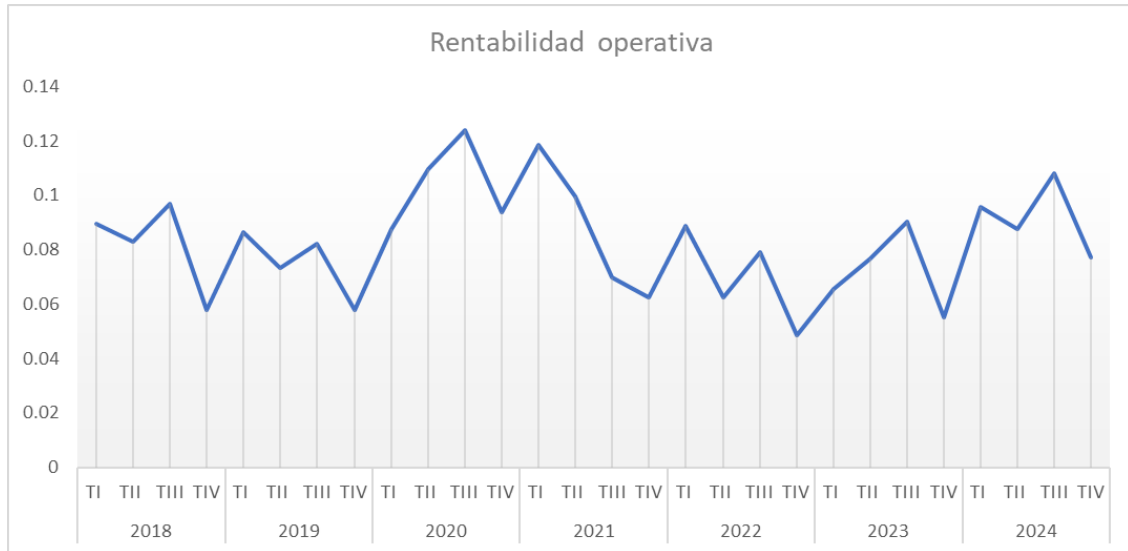
Rentabilidad operativa 2018 – 2024

INDICADOR		Rentabilidad operativa					
Periodo	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Trimestre I	0.089	0.086	0.088	0.118	0.089	0.065	0.096
Trimestre II	0.083	0.073	0.110	0.100	0.063	0.077	0.088
Trimestre III	0.097	0.082	0.124	0.070	0.079	0.090	0.108
Trimestre IV	0.058	0.058	0.094	0.062	0.049	0.055	0.077

Nota: Resultados de ratio margen de rentabilidad operativa en los periodos 2018 – 2024.

Figura 7

Rentabilidad operativa 2018 - 2024



Nota: Gráfico de fluctuación de resultados de ratio margen de rentabilidad operativa en los periodos 2018 – 2024.

Interpretación:

La rentabilidad operativa presenta cambios que dialogan con lo que ocurre en el capital de trabajo. En 2020, aunque fue un periodo complejo por el COVID-19, algunos trimestres pueden reflejar mejoras relativas por reestructuración operativa, reducción de gastos no esenciales o foco en productos de mayor rotación; es decir, no se contradice que haya sido un año duro, sino que la empresa pudo contener parte del impacto con decisiones internas. Luego, en 2022 se observa el debilitamiento más claro, lo que puede asociarse a aumentos de costos, ajustes de precios con rezago, presión competitiva o necesidad de estrategias comerciales (promociones, descuentos) que tienden a recortar márgenes.

En 2023 el margen se mantiene moderado y en 2024 se registra una mejora parcial, lo que sugiere recuperación operativa. Aun así, las variaciones al cierre muestran que el

margen sigue respondiendo a cambios trimestrales en costos, demanda y eficiencia, por lo que la empresa necesita sostener una gestión fina del capital de trabajo para que la operación no pierda rentabilidad.

Tabla 14

Prueba Shapiro-Wilk

	Estadístico	gl	Sig.
Periodo de conversión de inventario (PCI)	,959	28	,325
Periodo promedio de cobro (PPC)	,947	28	,166
Periodo promedio de pago (PPP)	,919	28	,032
Ciclo de conversión de efectivo	,972	28	,633
Rentabilidad sobre Activos	,983	28	,916
Rentabilidad sobre el Patrimonio	,981	28	,883
Rentabilidad Operativa	,979	28	,838

Nota: Elaboración en SPSS.

Para identificar cómo se distribuían las variables analizadas en el periodo 2018–2024, se aplicó la prueba de normalidad de Shapiro–Wilk, debido a que la muestra fue reducida ($n = 28$ trimestres), y los resultados se reportaron en la Tabla 15. La prueba evidenció que, en general, las variables presentaron valores de significancia mayores a 0.05, lo que permitió asumir un comportamiento cercano a la normalidad; sin embargo, el Periodo promedio de pago (PPP) mostró una significancia de 0.032, indicando que no cumplía con dicho supuesto.

En ese marco, y para asegurar una elección coherente de las pruebas y mayor rigurosidad estadística, se utilizó el coeficiente de correlación de Pearson en el análisis de las relaciones entre las variables del capital de trabajo y la rentabilidad que sí cumplieron con normalidad, mientras que, para la tercera hipótesis, donde se evaluó la relación entre el Periodo promedio de pago y la rentabilidad, se aplicó el coeficiente de correlación de Spearman, al tratarse de una variable que no presentó distribución normal.

3.2. Resultados inferenciales

Hipótesis específica 1

Hipótesis específica 1 (Ha): El Inventario se relaciona de forma significativa con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

Hipótesis nula (H0): El Inventario no se relaciona de forma significativa con la Rentabilidad operativa (RO) de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

Tabla 15

Correlación r de Pearson de Inventario y Rentabilidad

Variables	r de Pearson	Sig. (bilateral)	N
Inventario vs Rentabilidad	-0.309	0.110	28

Nota: Elaboración en SPSS.

Interpretación:

En los trimestres evaluados entre 2018 y 2024 (N = 28), el inventario se asocia de manera ligeramente inversa con la rentabilidad ($r = -0,309$), lo que sugiere que, cuando el inventario aumenta, la rentabilidad tiende a reducirse en cierta medida; sin embargo, esa tendencia no se repite con la misma fuerza en todos los periodos ($p = 0,110$), por lo que se acepta la hipótesis nula (H0) y se rechaza la alternativa (Ha). En la práctica, esto se entiende porque el inventario no sube solo por ineficiencia, también puede aumentar por decisiones planificadas, como asegurar abastecimiento, anticiparse a campañas o responder a estacionalidad, y en esos casos el impacto real en la rentabilidad puede verse más adelante, no necesariamente en el mismo trimestre.

Hipótesis específica 2

Hipótesis específica 2 (Ha): Las Cuentas por cobrar se relaciona de forma significativa con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

Hipótesis nula (H0): Las Cuentas por cobrar no se relacionan de forma significativa con la Rentabilidad operativa (RO) de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

Tabla 16

Correlación r de Pearson de Cuentas por cobrar y Rentabilidad

Variables	r de Pearson	Sig. (bilateral)	N
Cuentas por cobrar vs rentabilidad	0.290	0.134	28

Nota: Elaboración en SPSS.

Interpretación:

Para 2018–2024 (N = 28), las cuentas por cobrar muestran una relación directa pero débil con la rentabilidad ($r = 0,290$), lo que indica que una mejora en la dinámica de cobros podría acompañarse de una rentabilidad ligeramente mayor, aunque el resultado no presenta evidencia estadística suficiente para afirmarlo como patrón ($p = 0,134$), por lo que se acepta la hipótesis nula (H0) y se rechaza la alternativa (Ha). Este hallazgo suele explicarse porque el crédito y los cobros funcionan como una herramienta comercial: en algunos trimestres se vende más asumiendo plazos más amplios, y en otros se prioriza recuperar efectivo, por eso la relación con la rentabilidad termina siendo variable y depende mucho del contexto del mercado y de la estrategia comercial aplicada.

Hipótesis específica 3

Hipótesis específica 3 (Ha): Las Cuentas por pagar se relaciona de forma significativa con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

Hipótesis nula (H0): Las Cuentas por pagar no se relacionan de forma significativa con la Rentabilidad operativa (RO) de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024

Tabla 17

Correlación r de Pearson de Cuentas por pagar y Rentabilidad

Variables	Spearman	Sig. (bilateral)	N
Cuentas por pagar vs rentabilidad	-0,266	0,171	28

Nota: Elaboración en SPSS.

Interpretación:

En el mismo periodo (N = 28), las cuentas por pagar reflejan una asociación inversa baja con la rentabilidad según Spearman ($\rho = -0,266$), es decir, cuando se extiende el periodo de pago, la rentabilidad tiende a bajar levemente; aun así, la evidencia no es concluyente ($p = 0,171$), por lo que se acepta la hipótesis nula (H0) y se rechaza la alternativa (Ha). En términos más reales, pagar más tarde no siempre mejora la rentabilidad, porque muchas veces se decide por necesidad de caja, por negociaciones con proveedores o por prioridades operativas, y ese “ajuste” puede responder a momentos específicos sin convertirse en un factor que explique la rentabilidad de forma constante.

Hipótesis general

El Capital de trabajo se relaciona de forma significativa con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024.

Tabla 18

Correlación r de Pearson de Capital de trabajo y Rentabilidad

Dimensión del capital de trabajo vs rentabilidad	r	p (bilateral)
Inventario vs rentabilidad	-0.309	0.110
Cuentas por cobrar vs rentabilidad	0.290	0.134
Cuentas por pagar vs rentabilidad	-0.266	0.171
CCE vs rentabilidad	0.211	0.282

Nota: Elaboración en SPSS.

Interpretación:

Con los resultados inferenciales actualizados, se concluye que existe una relación no homogénea entre la gestión de capital de trabajo y la rentabilidad en 2018 - 2024, sin embargo, esta no es estadísticamente significativo. Las asociaciones se mantienen bajas y moderadas entre sus componentes y la rentabilidad, por lo que, a pesar de la relación moderada, al no existir significancia en la prueba estadística, se acepta la hipótesis nula (H_0) y se rechaza la alternativa (H_a) indicando que no existe una relación significativa entre la gestión de capital de trabajo y la rentabilidad. Esto sugiere que la rentabilidad no depende de un solo componente del capital de trabajo, sino de una combinación más amplia de factores, como márgenes, costos, demanda, eficiencia y decisiones comerciales, no obstante, el capital de trabajo ayuda a sostener la operación y la liquidez, pero no necesariamente se traduce en cambios directos y regulares en la rentabilidad dentro del mismo trimestre.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Discusión

En el objetivo general, los resultados mostraron una relación no significativa entre las variables, aunque se observó una relación moderada, lo que permite entender que el capital de trabajo no se comporta como un factor único que impulse la rentabilidad de manera automática, sino como un conjunto de decisiones que se ajustan según las necesidades operativas y la disponibilidad de caja en cada trimestre. En una empresa grande y con alta rotación, la rentabilidad suele depender con mayor fuerza del margen, de los costos de producción y distribución, del comportamiento de la demanda y de la estrategia comercial, por lo que los movimientos del capital de trabajo pueden quedar en segundo plano cuando se analizan de manera agregada. En ese sentido, la rentabilidad se explica principalmente por el desempeño del negocio, mientras que el capital de trabajo acompaña y sostiene la operación sin marcar por sí solo un patrón directo y constante. En contraste, a nivel internacional Aldubhani et al. (2022) y Korkmaz y Güngör (2023) reportaron vínculos entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en contextos empresariales más amplios, con efectos observados a partir de diseños y muestras distintas. En el plano nacional, Torres et al. (2025) hallaron una relación significativa en empresas azucareras, mientras Almonacid (2022) observó que los inventarios y el periodo de pago explicaron la rentabilidad durante la COVID-19 y que las cuentas por cobrar no resultaron significativas, lo cual se asemeja a la tendencia de este estudio en el componente de cobranza, aunque difiere en la fuerza del inventario. Estas diferencias pueden comprenderse por el enfoque en una sola empresa y por la sensibilidad sectorial, donde la rentabilidad operativa también responde a costos, eficiencia y decisiones comerciales, y no únicamente al manejo del capital de trabajo. Desde el sustento teórico,

este resultado se entiende porque el capital de trabajo no solo se relaciona con la rentabilidad, sino también con la continuidad del ciclo operativo y el cumplimiento de las obligaciones de corto plazo. En esa línea, Rocha Hidalgo et al. (2025) lo conciben como el conjunto de recursos corrientes que permite sostener la operación diaria de la empresa, mientras que Ebire et al. (2024) precisan que su gestión depende del manejo de las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar. Por ello, la ausencia de una relación significativa con la rentabilidad operativa sugiere que, en Leche Gloria S.A., el capital de trabajo habría cumplido principalmente una función de soporte financiero y operativo, más que una incidencia directa sobre el resultado del periodo.

En el objetivo específico 1, el inventario no aparece como un indicador altamente relacionado y significativo con la rentabilidad, porque su aumento no siempre responde a ineficiencia, sino que muchas veces se incrementa por planificación, estacionalidad, necesidad de asegurar abastecimiento u otros factores propios de la operación. Además, el costo real de mantener inventario no siempre se siente en el mismo trimestre, ya que algunos efectos aparecen después, cuando se ajusta el valor, se aplican descuentos, se asumen mermas o se enfrentan mayores costos de almacenaje. Por eso, la relación termina siendo irregular, con momentos en los que puede notarse y otros en los que simplemente no se refleja. En consecuencia, el inventario se mueve más por continuidad operativa y estrategia de abastecimiento que por una influencia inmediata y estable sobre la rentabilidad. En contraste, Alnaim y Kouaib (2023) reportaron una asociación positiva y significativa entre rotación de inventarios y rentabilidad en medidas como ROA y EPS, y Serna (2025) evidenció una influencia positiva fuerte del control de inventarios sobre la rentabilidad, lo que marca una discrepancia con el sentido observado en Leche Gloria S.A. Esta diferencia se interpreta considerando que, en una empresa con alta escala y

abastecimiento continuo, el inventario puede operar como un amortiguador operativo, y sus variaciones trimestrales no necesariamente se traducen en cambios directos de rentabilidad, aunque la tendencia inversa sugiere que incrementos del indicador de inventarios pueden presionar costos de almacenamiento, mermas o eficiencia. Este hallazgo también puede explicarse desde la teoría, ya que el inventario representa bienes necesarios para la operación, aunque su permanencia prolongada puede presionar la liquidez. En ese sentido, Proaño (2023) señala que el periodo de conversión de inventario expresa los días que tarda el stock en renovarse, mientras que Macías Loor y Briones Castro (2025) advierten que una permanencia elevada puede asociarse con exceso de existencias, mayores costos de almacenamiento o pérdida de valor. A su vez, Bautista y Díaz (2023) sostienen que una rotación más ágil favorece la conversión en efectivo. Por ello, la falta de significancia estadística sugiere que, en la empresa estudiada, el inventario respondió más a necesidades de abastecimiento y continuidad productiva que a una incidencia directa sobre la rentabilidad operativa.

En el objetivo específico 2, las cuentas por cobrar tampoco muestran un comportamiento significativo frente a la rentabilidad, porque su variación puede tener dos lecturas opuestas en la práctica: puede aumentar porque se vende más al crédito y se impulsa el crecimiento comercial, pero también puede aumentar porque se alargan plazos o se deteriora la recuperación del efectivo. Cuando ambos escenarios se mezclan a lo largo del tiempo, la señal se vuelve menos clara y no llega a consolidarse como un patrón. En ese sentido, las cuentas por cobrar suelen sentirse con mayor fuerza en la liquidez y en el riesgo financiero de corto plazo, mientras que la rentabilidad continúa más ligada a márgenes y eficiencia operativa. Entonces, la cobranza se entiende mejor como un factor de liquidez y gestión comercial, cuyo impacto sobre la rentabilidad es indirecto y

dependiente del contexto. Frente a ello, Confidence e Igoniderigha (2023) reportaron una relación positiva moderada y significativa entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad, y Ccarita (2024) encontró una relación significativa entre la gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad, lo que difiere del resultado no significativo del presente estudio. En esta investigación, la lectura más coherente es que la política de crédito y cobranza pudo mantenerse relativamente estable o internalizada dentro de la operación, de modo que la rentabilidad operativa dependió más de los márgenes, del volumen de ventas y de la estructura de costos que de las fluctuaciones del componente de cobranza en el corto plazo. En cuanto a las cuentas por cobrar, la teoría permite entender que su efecto suele apreciarse primero en la liquidez. Calle y Pico (2024) las definen como derechos de cobro derivados de ventas al crédito, mientras que Silva (2024) señala que su control contribuye a mantener la liquidez, reducir la incobrabilidad y optimizar el ciclo de conversión de efectivo. Asimismo, Marchena (2023) indica que el periodo promedio de cobro muestra en cuántos días esos créditos se transforman en efectivo. Por ello, el resultado obtenido sugiere que, en Leche Gloria S.A., la cobranza mantuvo relevancia financiera de corto plazo, aunque sin mostrar una incidencia estadísticamente clara sobre la rentabilidad operativa.

En el objetivo específico 3, los resultados muestran una tendencia inversa entre las cuentas por pagar y la rentabilidad, pero esa tendencia no se sostuvo con suficiente consistencia a lo largo del periodo como para afirmarla como un patrón estadísticamente confirmado, razón por la cual se concluye que no existe una relación significativa desde el punto de vista estadístico. Esto se entiende mejor cuando se considera que el plazo de pago a proveedores no siempre responde a una sola estrategia: en algunos trimestres puede alargarse por presión de caja o por necesidad de financiar la operación, mientras

que en otros puede mantenerse o incluso ajustarse según la negociación, el abastecimiento o las condiciones comerciales, generando movimientos que no siguen una dirección uniforme. Además, el impacto real de extender los pagos puede aparecer con rezago o manifestarse más en la liquidez y en la relación con los proveedores, como descuentos, condiciones o continuidad del suministro, que en la rentabilidad del mismo trimestre. Eso ayuda a explicar por qué la relación se percibe razonable en la lógica financiera, pero no termina consolidándose como significativa en el análisis. Este hallazgo dialogó con Oranefo y Egbunike (2023), quienes evidenciaron efectos diferenciados de las cuentas por pagar sobre distintos indicadores de desempeño, y con Espinoza Salcedo y Noteno Vega (2022), quienes reportaron una asociación positiva alta entre la gestión de cuentas por pagar y la rentabilidad. En conjunto, la discusión sugiere que no se trató simplemente de pagar más rápido o más lento como regla general, sino de sostener una gestión equilibrada, porque cuando el indicador asociado a cuentas por pagar aumentó, la rentabilidad tendió a disminuir, posiblemente por mayores costos financieros implícitos, presión de liquidez o condiciones comerciales menos favorables con los proveedores, lo que convirtió a este componente en el más sensible dentro del capital de trabajo para explicar la rentabilidad operativa en 2018–2024. Respecto al sustento teórico, se sostiene que su administración permite conservar efectivo y ordenar mejor el flujo de caja. Rocha Hidalgo et al. (2025) entienden a las cuentas por pagar como obligaciones corrientes vinculadas con la adquisición de bienes o servicios necesarios para la operación, mientras que Proaño (2023) indica que su evaluación se expresa mediante el periodo promedio de pago. Además, Ruiz Huamanchay et al. (2025) explican que una gestión equilibrada de los pagos puede aliviar la presión de caja y reducir la necesidad de financiamiento externo, aunque una administración deficiente puede afectar la liquidez y la eficiencia financiera. En ese sentido, el resultado hallado sugiere que, en la empresa analizada, las

cuentas por pagar habrían operado más como un mecanismo de administración de liquidez que como un factor con efecto directo sobre la rentabilidad operativa.

Limitaciones

Una limitación del estudio fue el acceso restringido a información interna de gestión de Leche Gloria S.A.. Por ello, no se logró incorporar documentos internos vinculados con políticas de cobranza, manejo de inventarios o criterios de pago a proveedores, los cuales habrían permitido profundizar mejor en la explicación de algunas variaciones observadas en el capital de trabajo y la rentabilidad. Así mismo para poder ampliar la información recopilada, se optó por un análisis de largo rango y de manera trimestral, cubriendo las otras necesidades existentes.

Implicancias

El estudio deja como implicancia que, en 2018–2024, el capital de trabajo no aparece como una palanca directa y constante de la rentabilidad, por lo que la gestión debe enfocarse más en sostener la operación sin tensar la caja. En la práctica, conviene que la empresa no mida solo “saldos”, sino que vigile rotación, cobertura y disciplina de cobro y pago, porque ahí es donde se evita que decisiones de corto plazo terminen generando costos ocultos, desabastecimiento o presión financiera.

Los resultados también implican que inventarios, cobranzas y pagos pueden moverse por campañas, estacionalidad y decisiones comerciales sin reflejarse de inmediato en la rentabilidad, así que la mejora real pasa por coordinar mejor logística, ventas y finanzas. Esto se traduce en reglas simples: inventario con niveles objetivo, crédito con control por antigüedad y una programación de pagos que no dependa de “apagar incendios”, sino de planificación y negociación.

En el plano práctico, los resultados permiten entender que, en Leche Gloria S.A., el capital de trabajo no mostró una incidencia estadísticamente significativa sobre la rentabilidad durante el periodo 2018–2024. Aun así, ello no le quita importancia dentro de la gestión de la empresa, porque su adecuado manejo sigue siendo necesario para conservar la liquidez, dar continuidad a las operaciones y evitar presiones innecesarias sobre el flujo de caja. En ese sentido, la principal implicancia práctica del estudio es que el inventario, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar deben gestionarse como elementos que contribuyen a la estabilidad financiera de corto plazo, más que como factores que por sí solos generen un efecto inmediato sobre la rentabilidad.

En el plano académico, la investigación aporta evidencia que ayuda a comprender que la relación entre capital de trabajo y rentabilidad no siempre se presenta con la misma intensidad. Los hallazgos muestran que esta relación puede variar según las características de la empresa, el sector al que pertenece y las condiciones del periodo analizado. Por ello, el estudio contribuye a una comprensión más realista de ambas variables, al mostrar que el capital de trabajo puede cumplir una función financiera importante dentro de la operación sin que ello se traduzca necesariamente en una relación estadísticamente significativa con la rentabilidad.

En el plano metodológico, el estudio evidencia que el diseño no experimental y el análisis correlacional aplicado a información financiera trimestral resultaron adecuados para examinar el comportamiento del capital de trabajo y la rentabilidad en una empresa específica. Del mismo modo, el uso de indicadores financieros y pruebas estadísticas acordes con los supuestos de normalidad dio consistencia al análisis desarrollado. No obstante, también se reconoce que este tipo de diseño tiene alcances delimitados, por lo que futuras investigaciones podrían ampliar la muestra, incorporar variables

complementarias y considerar efectos rezagados para lograr una explicación más completa de la relación entre ambas variables.

Conclusiones

Frente al objetivo general, en el periodo 2018–2024, los resultados muestran que existen una relación leve con la rentabilidad de Leche Gloria S.A., no obstante, esta no es significativa estadísticamente, por lo que se mantiene la hipótesis nula. Esto sugiere que la rentabilidad no respondió de manera estable a un solo componente del capital de trabajo, sino a un conjunto de factores operativos y de mercado que suelen pesar más en el corto plazo, como márgenes, costos de insumos, eficiencia logística, estrategia comercial y condiciones post COVID. En ese marco, el capital de trabajo se entiende más como un “soporte” que ayuda a sostener continuidad y liquidez, y su efecto sobre la rentabilidad aparece indirecto, variable y, en varios casos, con rezagos. Entonces, el desempeño rentable se explica mejor por cómo se protege el margen y se controla el costo, mientras el capital de trabajo acompaña esa ejecución.

Respecto al inventario, se muestra una relación inversa leve entre el inventario y la rentabilidad, no obstante, no existe una relación estadísticamente significativa, manteniéndose la hipótesis nula. La lectura más útil es que el inventario no se mueve únicamente por eficiencia o ineficiencia, sino también por decisiones estratégicas de abastecimiento, estacionalidad y continuidad operativa, especialmente en años con volatilidad de demanda y costos. Por eso, su impacto en la rentabilidad no aparece como un patrón fijo en todos los trimestres: en algunos momentos el inventario protege ventas y evita quiebres, y en otros puede inmovilizar caja y presionar costos de almacenamiento, mermas o ajustes comerciales, efectos que no siempre se reflejan de inmediato. Entonces,

el inventario influye más por la calidad de su rotación y control, que por su nivel aislado, y se vuelve clave gestionarlo con equilibrio para no sacrificar margen ni caja.

En cuentas por cobrar, también exista una relación leve entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad, sin embargo, esta es estadísticamente insignificante, por lo que se sostiene la hipótesis nula. Esto se entiende porque la cobranza suele actuar como una variable “mixta”: puede aumentar por una estrategia comercial que impulsa ventas a crédito, pero también puede incrementarse por mayores plazos o recuperación más lenta, y ambos escenarios no tienen el mismo efecto sobre la rentabilidad. Además, su impacto suele sentirse primero en liquidez, riesgo y necesidad de financiamiento, más que en la rentabilidad del mismo trimestre. En consecuencia, el estudio sugiere que el foco no está en “tener más o menos” cuentas por cobrar, sino en la disciplina del crédito: calidad de clientes, control de morosidad, seguimiento por antigüedad y consistencia en la recuperación del efectivo. Entonces, una cobranza ordenada protege la estabilidad financiera, aunque no siempre marque cambios directos en la rentabilidad.

En cuentas por pagar, de igual manera, muestra una relación inversa leve entre las cuentas por pagar y la rentabilidad, no obstante, estadísticamente no es significativa, por lo que se mantiene la hipótesis nula. Aun así, la tendencia observada deja una señal práctica relevante: el manejo de pagos a proveedores puede reflejar momentos de presión de caja o decisiones de financiamiento operativo, pero su efecto sobre la rentabilidad no se mantiene uniforme en todos los trimestres. Esto ocurre porque extender pagos no siempre es una estrategia “rentable”: puede traer costos implícitos como pérdida de descuentos, condiciones comerciales menos favorables o mayor rigidez en abastecimiento, pero esos efectos suelen aparecer con rezago y dependen del contexto de negociación. Entonces, las cuentas por pagar funcionan como termómetro de gestión de

corto plazo, y conviene administrarla con programación y negociación real, evitando que el proveedor se convierta en financiamiento permanente que, a la larga, termine presionando márgenes.

Recomendaciones

Se recomienda al representante de la empresa, no centre sus decisiones de rentabilidad únicamente en ajustes del capital de trabajo, sino que lo articule con medidas que protejan el margen y controlen los costos, porque ahí parece estar el verdadero “peso” del resultado. En la práctica, conviene implementar un seguimiento trimestral integrado que conecte rentabilidad con variables operativas claves (costo de insumos, eficiencia productiva, gastos logísticos y desempeño comercial), y que el capital de trabajo se gestione como soporte de continuidad y liquidez, no como fin en sí mismo. La idea es que cada decisión de inventario, cobranza o pagos se evalúe para tomar decisiones más completas y no solo financieras.

Se recomienda al encargado del área logística, fortalecer una gestión de inventarios más fina, enfocada en rotación y control, y no solo en el nivel acumulado, priorizando planificación de compras y producción según demanda real. Para ello, resulta útil revisar políticas de stock de seguridad, identificar productos de lenta rotación, y aplicar alertas tempranas sobre mermas, vencimientos o sobre almacenamiento, de modo que el inventario siga cumpliendo su rol de asegurar continuidad sin convertirse en presión para la caja o el margen. En términos simples, conviene que el inventario se mantenga “lo suficientemente sano” para no perder ventas, pero sin sobredimensionarse al punto de generar costos ocultos.

Se recomienda al representante de cobranzas, consolidar una política de crédito y cobranza más segmentada por tipo de cliente, con reglas claras de límites, plazos y

seguimiento, para que el crecimiento comercial no termine generando presión en caja o riesgos innecesarios. Es recomendable reforzar controles por antigüedad de saldos, establecer metas de recuperación realistas por cartera y activar estrategias tempranas cuando un cliente empieza a retrasarse, como recordatorios programados, renegociación o incentivos por pronto pago. La idea es que la cobranza no se vea solo como trámite, sino como una herramienta de orden financiero que sostiene estabilidad y reduce la necesidad de “apagar incendios” con decisiones apresuradas.

Se recomienda al contador, ordenar la programación de pagos a proveedores con una mirada estratégica, evitando que el alargamiento de pagos sea una respuesta repetida ante presiones de caja, porque eso puede deteriorar relaciones comerciales y encarecer condiciones, aunque no siempre se note de inmediato en la rentabilidad. Resulta conveniente negociar plazos con base en volumen y fidelidad, aprovechar descuentos cuando realmente conviene, y planificar pagos con anticipación según ciclos de compra y ventas, de manera que la empresa mantenga abastecimiento estable sin perder poder de negociación. En esencia, se sugiere que el pago a proveedores se gestione como una relación clave del negocio y no solo como una salida de corto plazo para cubrir liquidez.

DECLARACIÓN DE USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

"Declaro que en la elaboración del presente trabajo de titulación se utilizó inteligencia artificial de manera ética y bajo supervisión humana. La IA fue empleada únicamente para:

Edición lingüística y de estilo (ej.: corrección gramatical, sugerencias de redacción).	(X)
Traducción preliminar de textos.	(X)
Apoyo en la organización o síntesis de borradores basados en contenidos elaborados por la autora/el autor.	()
Análisis metodológico (ej.: apoyo en generación de código, análisis de datos, verificación de funciones o scripts). Esto debe estar detallado en la sección Metodología	()
Generación de diagramas o esquemas como parte del método (especificando parámetros y verificando reproducibilidad). Esto debe estar detallado en la sección Metodología	()
No se usó Inteligencia Artificial	()

La herramienta de IA utilizada fue ChatGPT.

Todo el contenido generado fue revisado, corregido y validado por la autora/el autor, asegurando precisión, integridad académica y fidelidad con los objetivos del trabajo."

REFERENCIAS

- Agriculture and Horticulture Development Board. (2025). *Global dairy costs of production: 2024 bought some relief to costs*. <https://ahdb.org.uk/news/global-dairy-costs-of-production-2024-bought-some-relief-to-costs>
- Albornoz, E., Del Carmen, M., Sidel, K., Chuga, J., Gonzáles, J., Herrera, J., Zambrano, L., Cañizales, A., Marina, L., Marquez, A., Gonzáles, R., Cruz, K., Luna, H., Macías, A., Brice, D., & Arteaga, R. (2023). *Metodología de la investigación aplicada a las ciencias de la salud* (Mawil Publicaciones de Ecuador (ed.); 1ra ed.). <https://mawil.us/wp-content/uploads/2023/08/metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- Aldubhani, M., Wang, J., Gong, T., y Maudhah, R. (2022). Impact of working capital management on profitability: Evidence from listed companies in Qatar. *Journal of Money and Business*, 2(1), 23–39. <https://doi.org/10.1108/jmb-08-2021-0032>
- Almonacid, L. (2022). *Capital de trabajo y rentabilidad de las empresas que componen el Índice S&P/BVL Perú General en el contexto del COVID-19*. [Tesis de pregrado, Universidad Continental]. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/12208>
- Alnaim, M., & Kouaib, A. (2023). Inventory turnover and firm profitability: A Saudi Arabian investigation. *Processes*, 11(3), 716. <https://doi.org/10.3390/pr11030716>
- Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. (2025). *Leche Gloria S.A. (Gloria S.A.)*. <https://www.aai.com.pe/wp-content/uploads/2025/05/Leche-Gloria-Dic-24.pdf>
- Bautista, M. y Diaz, E. (2023). *Relación entre gestión de capital de trabajo y rentabilidad de las empresas del sector agrario que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodo 2012–2021*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/33569?show=full>
- Calle, A., & Pico, E. (2024). Gestión de cuentas por cobrar y la situación financiera de la empresa TRAVINAD S.A. *Ciencia y Desarrollo*, 27(4), 413–424. <https://doi.org/10.21503/cyd.v27i4.2747>
- Ccarita, L. (2024). *Cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Distribuciones Brit Multifler E.I.R.L., Ananea, Puno, año 2023* [Tesis para optar el título

profesional de Contadora Pública, Universidad Autónoma de Ica].
<https://hdl.handle.net/20.500.14441/2947>

Chávez-Bravo, K., & Silva-Gorozabel, J. (2024). Efecto del control interno en la rentabilidad de la empresa MAREROCE del cantón Jaramijó. *Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa REICOMUNICAR*, 7(13, edición especial), 232–247.
<https://doi.org/10.46296/rc.v7i13edespmar.0232>

Confidence, J., & Igoniderigha, R. (2023). Receivables management and profitability of firms listed in the consumer sector of Nigeria Exchange Group. *Journal of Accounting and Financial Management*, 9(9), 103–113.
<https://doi.org/10.56201/jafm.v9.no9.2023.pg103.113>

Díaz, L. (2023). *Gestión de las importaciones y su influencia en la rentabilidad operativa de la empresa Inversiones Kayser S.A.C., Lurín, 2022* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión].
<https://repositorio.unjfsc.edu.pe/handle/20.500.14067/8419>

Ebire, K., Onmonya, L., Ofikwu, C., & Adegbenro, D. (2024). Working capital management and financial performance: Evidence from alternative energy firms in the UK. *International Journal of Professional Business Review*, 9(4), e04435.
<https://doi.org/10.26668/businessreview/2024.v9i4.4435>

Espinoza, F., & Noteno, N. (2022). *Gestión en las cuentas por pagar comerciales y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Phar & Center SAC, año 2021* [Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público, Universidad Tecnológica del Perú]. <https://hdl.handle.net/20.500.12867/9296>

Esteban, A. y Vásquez, J. (2024). *Análisis de los indicadores de rentabilidad de las principales empresas agroindustriales del periodo 2018-2021* [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte].
<https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/39089>

Hadi, M., Martel, C., Huayta, F., Rojas, R., & Arias, J. (2023). *Metodología de la investigación: Guía para el proyecto de tesis*. In *Metodología de la investigación: Guía para el proyecto de tesis*. <https://doi.org/10.35622/inudi.b.073>

- Huaman, E., Anicama, E., Gonzáles, E., Félix, H., & Chu, W. (2022). *Metodología de la investigación científica* (1ra Ed. (ed.)). https://repositorio.autonmadeica.edu.pe/bitstream/20.500.14441/2558/2/METODOLOGIA_DE_LA_INVESTIGACION_CIENTIFICA.pdf
- Johan, S., Kayani, U., Naeem, M., & Karim, S. (2024). How effective is the cash conversion cycle in improving firm performance? Evidence from BRICS. *Emerging Markets Review*, 59, 101114. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2024.101114>
- Kiyamaz, H., Haque, S., & Choudhury, A. (2024). Working capital management and firm performance: A comparative analysis of developed and emerging economies. *Borsa Istanbul Review*, 24(3), 634–642. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2024.03.004>
- Korkmaz, E., Karabulut, T., & Güner, M. (2023). Investigation of the effect of working capital management on profitability by panel data analysis and multi-criteria decision making techniques. *Ekonomski Vjesnik / Econviews*, 36(1), 75–88. <https://doi.org/10.51680/ev.36.1.6>
- Leche Gloria S.A. (2024). *Estados financieros separados al 31 de diciembre de 2024 y de 2023*. <https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/Auditado%20Leche%20Gloria%202024.pdf>
- Macías, F., & Briones, G. (2025). Gestión de inventarios en los procesos de compra de mercadería: Empresa ERICORLA S.A. *Ciencia y Desarrollo*, 28(1), 435–445. <https://doi.org/10.21503/cyd.v28i1.2836>
- Macías, F., & Tello, W. (2024). Rentabilidad financiera y su incidencia en la toma de decisiones del taller automotriz Tello. *Ciencia y Desarrollo*, 27(3). <https://doi.org/10.21503/cyd.v27i3.2671>
- Marchena, O. (2023). Los ratios financieros y su relación con la rentabilidad en una empresa de maquinaria pesada. *Escritos Contables y de Administración*, 14(1), 39–65. <https://doi.org/10.52292/j.eca.2023.3576>
- Martínez, I. y Hontoria, E. (2020). El efecto tamaño y sector sobre la rentabilidad de las empresas vinculadas al deporte en España. *Retos*, 37, 160-166. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7243263>

- Mero, Y., & Velásquez, M. (2025). Gestión de cuentas por cobrar, incidencia en la liquidez de la cooperativa de transporte Carlos Alberto Aray. *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria PENTACIENCIAS*, 7(2), 416–427. <https://doi.org/10.59169/pentaciencias.v17i2.1463>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2025). *Observatorio de commodities: Leche y derivados* N.º 01-2025. <https://repositorio.midagri.gob.pe/bitstream/20.500.13036/2058/6/Observatorio-commodities%20leche%20y%20derivados%20n-01-2025.pdf>
- Moody's Local Perú. (2025). *Leche Gloria S.A.* <https://moodylocal.com.pe/wp-content/uploads/2025/04/MLPE-Informe-Final-Leche-Gloria-2024-12-30.04.2025.pdf>
- Oranefo, P., & Egbunike, C. (2023). Accounts payable turnover and firm performance of quoted manufacturing firms in Nigeria. *International Journal of Accounting and Management Information Systems*, 1(1), 43–63. <https://doi.org/10.35912/ijamis.v1i1.1247>
- Organisation for Economic Co-operation and Development, & Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2025). *OECD-FAO agricultural outlook 2025–2034*. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/07/oecd-fao-agricultural-outlook-2025-2034_3eb15914/601276cd-en.pdf
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2025). *OECD financing SMEs and entrepreneurs scoreboard: 2025 highlights*. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/04/oecd-financing-smes-and-entrepreneurs-scoreboard-2025-highlights_e7caeca1/64c9063c-en.pdf
- Panigrahi, A. (2025). Working capital management and profitability in India's cement sector: Evidence and sustainability implications. *Journal of Risk and Financial Management*, 18(10), 541. <https://doi.org/10.3390/jrfm18100541>
- Peña, A., Ruiz, A. y Sialer, R. (2024). *La gestión de cuentas por cobrar y la rentabilidad en la empresa Cosapi S.A. en la provincia de Lima, periodo 2016-*

2023. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional del Callao].
<https://repositorio.unac.edu.pe/item/88f4634e-c314-4372-b02c-605f6915b144>
- Pintado-Castillo, C., Valiente-Saldaña, Y., & Gonzales-Rentería, Y. (2024). *Capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de una empresa constructora. Cienciamatria*, 10(18), 35–44. <https://doi.org/10.35381/cm.v10i18.1220>
- Proaño, B. (2023). *Análisis financiero* (PrintLab (ed.); 1ra ed.).
<https://publicaciones.uazuay.edu.ec/flip/books/libro/uazuay-libro-303.pdf>
- Rocha, N., Bermeo, M., Pazmiño, M., Tabare, T., & Vaca, T. (2025). *Gestión financiera en la empresa: Conceptos básicos y su aplicación en la toma de decisiones. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 9(2), 932–945. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i2.16898
- Romero, R., Mayta, D., Ancaya, M., Tasayco, S., & Berrio, M. (2024). *Método de investigación científica: Diseño de proyectos y elaboración de protocolos en las Ciencias Sociales*. Instituto de Investigación y Capacitación Profesional del Pacífico. <https://doi.org/10.53595/eip.012.2024>
- Ruiz, V., Flores, J., Arias, G., Rodríguez, A., & Bazán, S. (2025). Control de pagos y su impacto en la rentabilidad de Horno's de Rumiñahui E.I.R.L. en Trujillo. *Impulso, Revista de Administración*, 5(9), 1–15. <https://doi.org/10.59659/impulso.v.5i9.64>
- Serna, H. (2025). *El control de inventario y su influencia en la rentabilidad de una empresa comercial del rubro ferretería del distrito de Puente Piedra* [Tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad de Ciencias y Humanidades]. <https://repositorio.uch.edu.pe//handle/20.500.12872/1144>
- Silva, C. (2024). *Análisis del periodo promedio de cobro en una empresa de arrendamiento y venta de encofrados, año 2024* [Trabajo de investigación de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/01216f7b-4a34-494a-9049-031a216c22db/content>
- Target Corporation. (2025). *2024 annual report*. <https://corporate.target.com/getmedia/c23bca62-1790-47bd-ad0e-6971aee4f78d/2024-Annual-Report-Target-Corporation.pdf>

- Tarrillo, O., Mejía, J., Dávila, J., Pintado, C., Tapia, C., Chilón, W., & Velez, S. (2024). *Metodología de la investigación: Una mirada global. Ejemplos prácticos*. CID, Centro de Investigación y Desarrollo. https://doi.org/10.37811/cli_w10783
- Torres, J., Torres, L. y Zambrano, M. (2025). *La gestión de capital de trabajo y su relación con la rentabilidad en las empresas azucareras de la BVL Perú en el contexto 2019-2022*. (Tesis de pregrado, Universidad Continental]. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/17803>
- Vásquez, C., Terry, O., Huamán, M. y Cerna, C. (2021). Ratios de liquidez y cuentas por cobrar: Análisis comparativo de las empresas del sector lácteo que cotizan en la bolsa de valores de Lima. *Visión de Futuro*, 25, 195-208. <https://visiondefuturo.fce.unam.edu.ar/index.php/visiondefuturo/article/view/503>
- Vílchez, C. (2021). *La validez y confiabilidad de los instrumentos de recolección predicen la efectividad de los programas de enseñanza-aprendizaje reportados en las tesis doctorales sustentadas en la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de Educación “Enrique Guzmán y Valle”*. <https://repositorio.une.edu.pe/entities/publication/c9b3f0fd-5c85-4101-b50b-f4c6dec2d346>
- Walmart Inc. (2024). *Annual report 2024*. https://stock.walmart.com/_assets/_0a9c01083bcefd96c2d04ff77202e4c1/walmart/db/950/9651/annual_report/Walmart_2024-AR-10K_Searchable.pdf

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA	METODOLOGÍA
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE	Tipo de investigación: Básica	Población:
¿De qué manera el Capital de trabajo se relaciona con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024 ?	Determinar la relación del Capital de trabajo en la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024	El Capital de trabajo se relaciona de forma significativa en la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024	Capital de trabajo	Enfoque: Cuantitativo	Estados Financieros y memorias anuales de la empresa Leche Gloria S.A.
PROBLEMA ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS		Diseño: No Experimental	
¿De qué manera el Inventario se relaciona con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024?	Determinar la relación del Inventario en la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024	El Inventario se relaciona de forma significativa en la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024		Alcance: Correlacional	
¿De qué manera las Cuentas por cobrar se relaciona con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024?	Determinar la relación de las Cuentas por cobrar en la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024	Las Cuentas por cobrar se relaciona de forma significativa en la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024	VARIABLE DEPENDIENTE	Técnica: Análisis documental	Muestra:
¿De qué manera las Cuentas por pagar se relaciona con la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024?	Determinar la relación de las Cuentas por pagar en la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024	Las Cuentas por pagar se relaciona de forma significativa en la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024	Rentabilidad	Instrumento: Ficha de registro de datos Lista de cotejo	Estados Financieros y memorias trimestrales de la empresa Leche Gloria S.A. desde el 2018 al 2024

Anexo 2: Matriz de operacionalización

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE DEPENDIENTE:			Inventario	Periodo de conversión de inventario (PCI)	Razón
Capital de trabajo	El capital de trabajo depende se define como la administración eficiente de las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar, con el fin de sostener la operación diaria y asegurar liquidez en el corto plazo. (Ebire et al., 2024).	La variable dependiente se divide en tres dimensiones, las cuales son: Inventarios, Cuentas por cobrar, Cuentas por pagar y ciclo de conversión de efectivo.	Cuentas por cobrar	Periodo promedio de cobro (PPC)	Razón
			Cuentas por pagar	Periodo promedio de pago (PPP)	Razón
VARIABLE INDEPENDIENTE:			Rentabilidad económica	ROA	Razón
Rentabilidad	La rentabilidad es la relación entre el resultado y los mecanismos empleados (Martínez y Hontoria, 2020), la cual puede ser medida mediante diversas razones financieras, como la Rentabilidad económica, Rentabilidad financiera y la Rentabilidad sobre ventas.	La variable independiente se divide en tres dimensiones, las cuales son Rentabilidad económica, financiera y sobre ventas.	Rentabilidad Financiera	ROE	Razón
			Rentabilidad sobre ventas	Rentabilidad operativa	Razón

Anexo 3: Estados de Situación Financiera 2018 - 2024

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Cuenta	2018			
	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	99,161	27,459	33,160	46,977
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	595,100	602,877	623,256	546,103
Cuentas por Cobrar Comerciales	278,614	282,765	355,317	338,387
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	287,473	288,565	229,069	151,783
Otras Cuentas por Cobrar	29,013	31,547	38,870	55,933
Inventarios	754,426	761,835	710,040	700,691
Otros Activos no Financieros	5,199	10,790	7,040	6,753
Total Activos Corrientes Distintos de los Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta o para Distribuir a los Propietarios	1,453,886	1,402,961	1,373,496	1,300,524
Total Activos Corrientes	1,453,886	1,402,961	1,373,496	1,300,524
Inversiones en Subsidiarias, Negocios Conjuntos y Asociadas	174,775	174,775	174,775	174,775
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	19,969	25,793	17,416	60,104
Cuentas por Cobrar Comerciales	15,933	0	0	0
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	0	21,865	17,255	59,665
Otras Cuentas por Cobrar	4,036	3,928	161	439
Propiedades de Inversión	202,493	201,674	200,856	200,038
Propiedades, Planta y Equipo	1,552,544	1,547,100	1,535,594	1,520,088
Activos Intangibles Distintos de la Plusvalía	16,361	15,829	16,136	18,355
Otros Activos no Financieros	0	0	0	0
Total Activos No Corrientes	1,966,142	1,965,171	1,944,777	1,973,360
TOTAL DE ACTIVOS	3,420,028	3,368,132	3,318,273	3,273,884
Otros Pasivos Financieros	210,906	200,906	285,906	248,557
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	666,280	871,813	758,790	755,276
Cuentas por Pagar Comerciales	345,143	346,166	335,410	394,367
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	56,653	234,465	133,666	68,923
Otras Cuentas por Pagar	264,484	291,182	289,714	291,986
Otras Provisiones	0	0	0	0
Total de Pasivos Corrientes Distintos de Pasivos Incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta	877,186	1,072,719	1,044,696	1,003,833
Total Pasivos Corrientes	877,186	1,072,719	1,044,696	1,003,833
Otros Pasivos Financieros	759,161	736,208	656,208	625,604
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	0	0	0	0
Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Otras Provisiones	0	0	0	0
Pasivos por Impuestos Diferidos	92,560	92,560	93,346	95,461
Total Pasivos No Corrientes	851,721	828,768	749,554	721,065
Total Pasivos	1,728,907	1,901,487	1,794,250	1,724,898
Capital Emitido	382,502	382,502	382,502	382,502
Acciones de Inversión	39,049	39,049	39,049	39,020
Otras Reservas de Capital	76,500	76,500	76,500	76,500
Resultados Acumulados	1,193,070	968,594	1,025,972	1,050,964
Total Patrimonio	1,691,121	1,466,645	1,524,023	1,548,986
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,420,028	3,368,132	3,318,273	3,273,884

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	2019			
	Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	39,583	32,451	23,500	49,226
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	517,323	540,772	551,892	533,411
Cuentas por Cobrar Comerciales	301,526	309,586	326,848	300,090
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	156,125	185,812	196,636	198,984
Otras Cuentas por Cobrar	59,672	45,374	28,408	34,337
Inventarios	799,649	738,446	746,126	690,527
Otros Activos no Financieros	17,035	13,561	9,374	8,326
Total Activos Corrientes Distintos de los Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta o para Distribuir a los Propietarios	1,373,590	1,325,230	1,330,892	1,281,490
Total Activos Corrientes	1,373,590	1,325,230	1,330,892	1,281,490
Inversiones en Subsidiarias, Negocios Conjuntos y Asociadas	113,279	113,279	113,279	113,279
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	175,391	195,025	180,514	151,523
Cuentas por Cobrar Comerciales	0	0	0	0
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	175,290	195,014	180,470	151,330
Otras Cuentas por Cobrar	101	11	44	193
Propiedades de Inversión	199,220	198,401	197,583	196,764
Propiedades, Planta y Equipo	1,524,875	1,506,513	1,484,056	1,472,382
Activos Intangibles Distintos de la Plusvalía	17,834	27,246	27,391	23,088
Otros Activos no Financieros	0	0	0	20,948
Total Activos No Corrientes	2,030,599	2,040,464	2,002,823	1,977,984
TOTAL DE ACTIVOS	3,404,189	3,365,694	3,333,715	3,259,474
Otros Pasivos Financieros	256,057	263,708	141,208	110,604
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	711,085	711,315	711,521	685,849
Cuentas por Pagar Comerciales	317,593	305,991	307,942	284,713
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	75,231	76,100	73,835	77,529
Otras Cuentas por Pagar	318,261	329,224	329,744	323,607
Otras Provisiones	0	0	0	6,166
Total de Pasivos Corrientes Distintos de Pasivos Incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta	967,142	975,023	852,729	802,619
Total Pasivos Corrientes	967,142	975,023	852,729	802,619
Otros Pasivos Financieros	733,104	802,500	855,000	805,000
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	19,636	17,756	14,117	0
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	0	0	0	0
Otras Cuentas por Pagar	19,636	17,756	14,117	0
Otras Provisiones	0	0	0	14,847
Pasivos por Impuestos Diferidos	95,855	96,491	95,838	91,505
Total Pasivos No Corrientes	848,595	916,747	964,955	911,352
Total Pasivos	1,815,737	1,891,770	1,817,684	1,713,971
Capital Emitido	382,502	382,502	382,502	382,502
Acciones de Inversión	39,020	39,020	39,020	39,020
Otras Reservas de Capital	76,500	76,500	76,500	76,500
Resultados Acumulados	1,090,430	975,902	1,018,009	1,047,481
Total Patrimonio	1,588,452	1,473,924	1,516,031	1,545,503
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,404,189	3,365,694	3,333,715	3,259,474

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	2020			
	Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	18,679	121,031	57,452	93,944
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	584,984	555,372	558,661	472,568
Cuentas por Cobrar Comerciales	329,382	263,358	272,299	270,800
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	218,748	251,608	255,503	171,697
Otras Cuentas por Cobrar	36,854	40,406	30,859	30,071
Inventarios	678,567	636,437	597,260	565,307
Otros Activos no Financieros	9,110	7,487	14,537	12,095
Total Activos Corrientes Distintos de los Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta o para Distribuir a los Propietarios	1,291,340	1,320,327	1,227,910	1,143,914
Total Activos Corrientes	1,291,340	1,320,327	1,227,910	1,143,914
Inversiones en Subsidiarias, Negocios Conjuntos y Asociadas	113,279	113,279	115,391	115,391
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	163,311	207,583	205,470	278,561
Cuentas por Cobrar Comerciales	0	0	0	0
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	163,140	207,492	205,441	225,991
Otras Cuentas por Cobrar	171	91	29	52,570
Propiedades de Inversión	195,956	195,924	195,100	194,278
Propiedades, Planta y Equipo	1,470,061	1,445,589	1,425,855	1,402,303
Activos Intangibles Distintos de la Plusvalía	23,699	22,906	22,380	19,297
Otros Activos no Financieros	0	0	0	0
Total Activos No Corrientes	1,966,306	1,985,281	1,964,196	2,009,830
TOTAL DE ACTIVOS	3,257,646	3,305,608	3,192,106	3,153,744
Otros Pasivos Financieros	165,604	60,000	75,000	75,000
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	733,383	753,106	673,858	734,510
Cuentas por Pagar Comerciales	303,552	283,828	314,355	289,932
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	87,006	99,917	97,299	99,476
Otras Cuentas por Pagar	342,825	369,361	262,204	345,102
Otras Provisiones	6,358	6,562	5,752	5,309
Total de Pasivos Corrientes Distintos de Pasivos Incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta	905,345	819,668	754,610	814,819
Total Pasivos Corrientes	905,345	819,668	754,610	814,819
Otros Pasivos Financieros	657,500	732,500	550,000	395,000
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	0	0	0	0
Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Otras Provisiones	13,633	12,363	10,581	9,656
Pasivos por Impuestos Diferidos	90,668	90,584	89,486	88,365
Total Pasivos No Corrientes	761,801	835,447	650,067	493,021
Total Pasivos	1,667,146	1,655,115	1,404,677	1,307,840
Capital Emitido	382,502	382,502	382,502	382,502
Acciones de Inversión	39,020	39,020	39,019	39,019
Otras Reservas de Capital	76,500	76,500	76,500	76,500
Resultados Acumulados	1,092,478	1,152,471	1,289,408	1,347,883
Total Patrimonio	1,590,500	1,650,493	1,787,429	1,845,904
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,257,646	3,305,608	3,192,106	3,153,744

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	2021			
	Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	80,680	622,566	452,621	495,705
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	464,247	472,070	540,418	511,461
Cuentas por Cobrar Comerciales	230,862	257,698	231,384	258,958
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	198,198	178,890	271,128	203,498
Otras Cuentas por Cobrar	35,187	35,482	37,906	49,005
Inventarios	586,193	714,964	786,200	770,695
Otros Activos no Financieros	19,276	12,676	6,676	6,089
Total Activos Corrientes Distintos de los Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedos para la Venta o para Distribuir a los Propietarios	1,150,396	1,822,276	1,785,915	1,783,950
Total Activos Corrientes	1,150,396	1,822,276	1,785,915	1,783,950
Inversiones en Subsidiarias, Negocios Conjuntos y Asociadas	115,391	115,391	115,391	115,391
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	228,755	171,763	123,945	119,595
Cuentas por Cobrar Comerciales	0	0	0	0
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	176,111	119,178	71,340	66,830
Otras Cuentas por Cobrar	52,644	52,585	52,605	52,765
Propiedades de Inversión	193,455	192,633	191,811	69,845
Propiedades, Planta y Equipo	1,383,970	1,365,308	1,362,510	1,457,466
Activos Intangibles Distintos de la Plusvalía	19,549	18,892	18,622	17,378
Otros Activos no Financieros	0	0	0	0
Total Activos No Corrientes	1,941,120	1,863,987	1,812,279	1,779,675
TOTAL DE ACTIVOS	3,091,516	3,686,263	3,598,194	3,563,625
Otros Pasivos Financieros	61,500	187,500	0	0
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	707,286	630,229	1,115,085	1,094,234
Cuentas por Pagar Comerciales	295,222	368,629	357,498	337,593
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	87,385	133,100	604,266	617,323
Otras Cuentas por Pagar	324,679	128,500	153,321	139,318
Otras Provisiones	5,219	4,740	8,260	6,122
Total de Pasivos Corrientes Distintos de Pasivos Incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedos para la Venta	774,005	822,469	1,123,345	1,100,356
Total Pasivos Corrientes	774,005	822,469	1,123,345	1,100,356
Otros Pasivos Financieros	301,000	1,025,000	1,125,000	1,095,000
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	0	0	0	0
Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Otras Provisiones	8,962	8,115	19,698	17,747
Pasivos por Impuestos Diferidos	88,504	88,897	87,920	86,320
Total Pasivos No Corrientes	398,466	1,122,012	1,232,618	1,199,067
Total Pasivos	1,172,471	1,944,481	2,355,963	2,299,423
Capital Emitido	382,502	382,502	382,502	382,502
Acciones de Inversión	39,019	39,019	39,019	39,019
Otras Reservas de Capital	76,500	76,500	76,500	76,500
Resultados Acumulados	1,421,024	1,243,761	744,210	766,181
Total Patrimonio	1,919,045	1,741,782	1,242,231	1,264,202
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,091,516	3,686,263	3,598,194	3,563,625

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	2022			
	Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	444,035	385,043	337,133	406,166
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	467,521	483,855	539,563	503,177
Cuentas por Cobrar Comerciales	258,041	289,013	308,839	221,453
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	160,642	143,275	148,152	196,078
Otras Cuentas por Cobrar	48,838	51,567	82,572	85,646
Inventarios	801,743	855,406	1,069,807	1,083,244
Otros Activos no Financieros	14,812	9,591	9,930	6,711
Total Activos Corrientes Distintos de los Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta o para Distribuir a los Propietarios	1,728,111	1,733,895	1,956,433	1,999,298
Total Activos Corrientes	1,728,111	1,733,895	1,956,433	1,999,298
Inversiones en Subsidiarias, Negocios Conjuntos y Asociadas	115,390	115,390	115,390	113,890
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	218,787	278,019	346,914	273,668
Cuentas por Cobrar Comerciales	0	3,731	3,731	3,411
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	86,210	141,601	210,522	137,678
Otras Cuentas por Cobrar	132,577	132,687	132,661	132,579
Propiedades de Inversión	69,593	69,341	69,089	68,837
Propiedades, Planta y Equipo	1,456,926	1,436,274	1,416,107	1,426,270
Activos Intangibles Distintos de la Plusvalía	16,667	16,098	15,296	14,488
Otros Activos no Financieros	0	0	0	0
Total Activos No Corrientes	1,877,363	1,915,122	1,962,796	1,897,153
TOTAL DE ACTIVOS	3,605,474	3,649,017	3,919,229	3,896,451
Otros Pasivos Financieros	0	30,000	30,000	0
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	1,132,137	1,106,926	1,179,395	1,210,999
Cuentas por Pagar Comerciales	396,383	360,547	423,353	388,785
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	595,297	633,281	639,436	700,257
Otras Cuentas por Pagar	140,457	113,098	116,606	121,957
Otras Provisiones	5,281	5,013	5,192	5,427
Total de Pasivos Corrientes Distintos de Pasivos Incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta	1,137,418	1,141,939	1,214,587	1,216,426
Total Pasivos Corrientes	1,137,418	1,141,939	1,214,587	1,216,426
Otros Pasivos Financieros	1,065,000	1,065,000	1,195,000	1,175,000
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	0	0	0	0
Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Otras Provisiones	15,441	14,871	14,477	12,847
Pasivos por Impuestos Diferidos	86,663	87,084	85,962	85,670
Total Pasivos No Corrientes	1,167,104	1,166,955	1,295,439	1,273,517
Total Pasivos	2,304,522	2,308,894	2,510,026	2,489,943
Capital Emitido	382,502	382,502	382,502	382,502
Acciones de Inversión	39,019	39,019	39,019	38,470
Otras Reservas de Capital	76,500	76,500	76,500	76,500
Resultados Acumulados	802,931	842,102	911,182	909,036
Total Patrimonio	1,300,952	1,340,123	1,409,203	1,406,508
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,605,474	3,649,017	3,919,229	3,896,451

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	2023			
	Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	114,225	127,523	68,059	119,009
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	549,915	529,957	552,272	505,663
Cuentas por Cobrar Comerciales	220,999	203,048	236,024	270,506
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	233,334	236,351	244,260	181,225
Otras Cuentas por Cobrar	95,582	90,558	71,988	53,932
Inventarios	957,250	987,443	1,034,285	975,935
Otros Activos no Financieros	9,360	19,823	14,992	7,296
Total Activos Corrientes Distintos de los Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta o para Distribuir a los Propietarios	1,630,750	1,664,746	1,669,608	1,607,903
Total Activos Corrientes	1,630,750	1,664,746	1,669,608	1,607,903
Inversiones en Subsidiarias, Negocios Conjuntos y Asociadas	113,890	113,890	113,890	112,960
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	351,745	387,050	489,010	576,441
Cuentas por Cobrar Comerciales	2,841	2,271	1,701	1,131
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	216,121	237,779	300,747	389,367
Otras Cuentas por Cobrar	132,783	147,000	186,562	185,943
Propiedades de Inversión	68,585	68,333	68,080	67,837
Propiedades, Planta y Equipo	1,408,188	1,388,427	1,371,832	1,361,929
Activos Intangibles Distintos de la Plusvalía	13,864	13,263	12,622	12,433
Otros Activos no Financieros	0	0	0	0
Total Activos No Corrientes	1,956,272	1,970,963	2,055,434	2,131,600
TOTAL DE ACTIVOS	3,587,022	3,635,709	3,725,042	3,739,503
Otros Pasivos Financieros	0	20,000	85,000	150,500
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	887,942	892,862	955,138	944,073
Cuentas por Pagar Comerciales	362,323	406,526	414,245	401,339
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	372,877	359,687	401,468	398,562
Otras Cuentas por Pagar	152,742	126,649	139,425	144,172
Otras Provisiones	4,608	3,950	3,947	4,094
Total de Pasivos Corrientes Distintos de Pasivos Incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta	892,550	916,812	1,044,085	1,098,667
Total Pasivos Corrientes	892,550	916,812	1,044,085	1,098,667
Otros Pasivos Financieros	1,165,000	1,130,000	1,035,000	969,500
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	0	0	0	0
Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Otras Provisiones	11,717	10,413	10,822	11,930
Pasivos por Impuestos Diferidos	85,019	84,488	85,075	82,236
Total Pasivos No Corrientes	1,261,736	1,224,901	1,130,897	1,063,666
Total Pasivos	2,154,286	2,141,713	2,174,982	2,162,333
Capital Emitido	382,502	382,502	382,502	382,502
Acciones de Inversión	38,470	38,470	38,470	38,470
Otras Reservas de Capital	76,500	76,500	76,500	76,500
Resultados Acumulados	935,264	996,524	1,052,588	1,079,698
Total Patrimonio	1,432,736	1,493,996	1,550,060	1,577,170
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,587,022	3,635,709	3,725,042	3,739,503

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	2024			
	Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	36,081	77,101	61,015	156,490
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	748,239	655,624	766,820	545,862
Cuentas por Cobrar Comerciales	257,659	236,172	289,936	276,955
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	443,622	377,933	435,580	223,373
Otras Cuentas por Cobrar	46,958	41,519	41,304	45,534
Inventarios	922,119	913,422	961,319	893,880
Otros Activos no Financieros	7,455	5,811	15,252	11,802
Total Activos Corrientes Distintos de los Activos no Corrientes o Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta o para Distribuir a los Propietarios	1,713,894	1,651,958	1,804,406	1,608,034
Total Activos Corrientes	1,713,894	1,651,958	1,804,406	1,608,034
Inversiones en Subsidiarias, Negocios Conjuntos y Asociadas	112,960	112,960	112,960	112,389
Cuentas por Cobrar Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar	606,578	663,631	718,378	1,143,564
Cuentas por Cobrar Comerciales	531	131	131	131
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	430,849	488,786	544,352	939,989
Otras Cuentas por Cobrar	175,198	174,714	173,895	203,444
Propiedades de Inversión	67,585	67,434	67,182	66,929
Propiedades, Planta y Equipo	1,344,400	1,335,458	1,325,450	1,130,499
Activos Intangibles Distintos de la Plusvalía	12,275	12,127	12,282	14,425
Otros Activos no Financieros	0	0	0	0
Total Activos No Corrientes	2,143,798	2,191,610	2,236,252	2,467,806
TOTAL DE ACTIVOS	3,857,692	3,843,568	4,040,658	4,075,840
Otros Pasivos Financieros	0	0	0	0
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	865,216	792,870	914,938	1,012,502
Cuentas por Pagar Comerciales	321,918	362,143	419,117	465,063
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	372,073	258,386	287,577	331,566
Otras Cuentas por Pagar	171,225	172,341	208,244	215,873
Otras Provisiones	5,019	5,371	5,415	5,533
Total de Pasivos Corrientes Distintos de Pasivos Incluidos en Grupos de Activos para su Disposición Clasificados como Mantenedidos para la Venta	870,235	798,241	920,353	1,018,035
Total Pasivos Corrientes	870,235	798,241	920,353	1,018,035
Otros Pasivos Financieros	1,260,000	1,387,500	1,387,500	1,267,500
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras Cuentas por Pagar	0	76,740	79,851	81,055
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	0	76,740	79,851	81,055
Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Otras Provisiones	11,663	11,806	10,285	9,111
Pasivos por Impuestos Diferidos	82,976	82,570	81,449	76,771
Total Pasivos No Corrientes	1,354,639	1,558,616	1,559,085	1,434,437
Total Pasivos	2,224,874	2,356,857	2,479,438	2,452,472
Capital Emitido	382,502	382,502	382,502	382,502
Acciones de Inversión	38,470	38,470	38,470	38,470
Otras Reservas de Capital	76,500	76,500	76,500	76,500
Resultados Acumulados	1,135,346	989,239	1,063,748	1,125,896
Total Patrimonio	1,632,818	1,486,711	1,561,220	1,623,368
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	3,857,692	3,843,568	4,040,658	4,075,840

Anexo 4: Estados de resultados 2018 – 2024

ESTADO DE RESULTADOS	2018			
	Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM
Ingresos de Actividades Ordinarias	741,798	877,529	936,532	951,196
Costo de Ventas	(588,201)	(697,923)	(743,419)	(784,173)
Ganancia (Pérdida) Bruta	153,597	179,606	193,113	167,023
Gastos de Ventas y Distribución	(58,005)	(76,520)	(74,951)	(86,169)
Gastos de Administración	(34,851)	(34,320)	(31,903)	(31,538)
Otros Ingresos Operativos	5,609	4,061	4,332	5,749
Ganancia (Pérdida) Operativa	66,350	72,827	90,591	55,065
Ingresos Financieros	1,595	1,321	1,056	682
Gastos Financieros	(11,389)	(12,111)	(12,261)	(13,052)
Diferencias de Cambio Neto	181	50	210	232
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	56,737	62,087	79,596	42,927
Ingreso (Gasto) por Impuesto	(19,099)	(21,563)	(22,218)	(17,761)
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas	37,638	40,524	57,378	25,166
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	37,638	40,524	57,378	25,166
ESTADO DE RESULTADOS	2019			
Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM
Ingresos de Actividades Ordinarias	789,167	872,878	878,782	884,481
Costo de Ventas	(641,237)	(709,611)	(710,347)	(724,065)
Ganancia (Pérdida) Bruta	147,930	163,267	168,435	160,416
Gastos de Ventas y Distribución	(56,502)	(69,263)	(65,088)	(88,832)
Gastos de Administración	(29,611)	(34,834)	(36,515)	(32,651)
Otros Ingresos Operativos	6,426	4,705	5,350	12,132
Ganancia (Pérdida) Operativa	68,243	63,875	72,182	51,065
Ingresos Financieros	1,717	2,524	2,651	2,601
Gastos Financieros	(12,088)	(13,291)	(13,011)	(11,969)
Diferencias de Cambio Neto	34	1,627	(624)	(1,238)
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	57,906	54,735	61,198	40,459
Ingreso (Gasto) por Impuesto	(18,440)	(19,263)	(19,091)	(10,987)
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas	39,466	35,472	42,107	29,472
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	39,466	35,472	42,107	29,472
ESTADO DE RESULTADOS	2020			
Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM
Ingresos de Actividades Ordinarias	801,802	875,480	976,905	964,587
Costo de Ventas	(652,523)	(701,755)	(767,401)	(757,626)
Ganancia (Pérdida) Bruta	149,279	173,725	209,504	206,961
Gastos de Ventas y Distribución	(57,573)	(53,310)	(55,482)	(76,411)
Gastos de Administración	(28,984)	(33,079)	(39,013)	(49,749)
Otros Ingresos Operativos	7,493	8,687	6,162	9,727
Ganancia (Pérdida) Operativa	70,215	96,023	121,171	90,528
Ingresos Financieros	2,382	2,585	2,607	2,182
Gastos Financieros	(9,815)	(8,978)	(7,080)	(5,409)
Diferencias de Cambio Neto	791	29	(42)	96
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	63,573	89,659	116,656	87,397
Ingreso (Gasto) por Impuesto	(18,576)	(29,666)	(36,381)	(28,922)
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas	44,997	59,993	80,275	58,475
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	44,997	59,993	80,275	58,475

ESTADO DE RESULTADOS	2021			
	Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM
Ingresos de Actividades Ordinarias	921,993	951,086	915,728	982,640
Costo de Ventas	(719,174)	(765,931)	(753,147)	(826,198)
Ganancia (Pérdida) Bruta	202,819	185,155	162,581	156,442
Gastos de Ventas y Distribución	(61,481)	(65,225)	(66,379)	(83,967)
Gastos de Administración	(38,975)	(41,966)	(39,675)	(38,412)
Otros Ingresos Operativos	6,822	16,775	7,371	27,161
Ganancia (Pérdida) Operativa	109,185	94,739	63,898	61,224
Ingresos Financieros	2,003	2,312	1,947	1,949
Gastos Financieros	(4,547)	(4,708)	(5,719)	(7,614)
Diferencias de Cambio Neto	(1,778)	(4,795)	36,438	(14,549)
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	104,863	87,548	96,564	41,010
Ingreso (Gasto) por Impuesto	(31,722)	(24,811)	(28,115)	(19,039)
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas	73,141	62,737	68,449	21,971
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	73,141	62,737	68,449	21,971
ESTADO DE RESULTADOS	2022			
Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM
Ingresos de Actividades Ordinarias	949,516	976,882	995,482	1,018,931
Costo de Ventas	(771,368)	(817,521)	(829,991)	(854,324)
Ganancia (Pérdida) Bruta	178,148	159,361	165,491	164,607
Gastos de Ventas y Distribución	(66,108)	(73,154)	(68,273)	(86,491)
Gastos de Administración	(34,161)	(33,525)	(38,026)	(40,105)
Otros Ingresos Operativos	6,184	8,440	19,354	11,473
Ganancia (Pérdida) Operativa	84,063	61,122	78,546	49,484
Ingresos Financieros	1,928	2,271	20,823	4,146
Gastos Financieros	(9,894)	(14,810)	(20,971)	(27,154)
Diferencias de Cambio Neto	(23,402)	10,114	9,699	(11,742)
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	52,695	58,697	88,097	14,734
Ingreso (Gasto) por Impuesto	(15,945)	(19,526)	(19,017)	(12,602)
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas	36,750	39,171	69,080	2,132
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	36,750	39,171	69,080	2,132
ESTADO DE RESULTADOS	2023			
Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM	IV TRIM
Ingresos de Actividades Ordinarias	967,641	974,624	1,056,089	1,099,150
Costo de Ventas	(817,155)	(800,206)	(844,934)	(903,696)
Ganancia (Pérdida) Bruta	150,486	174,418	211,155	195,454
Gastos de Ventas y Distribución	(62,830)	(65,184)	(83,756)	(100,943)
Gastos de Administración	(33,275)	(41,642)	(41,852)	(49,808)
Otros Ingresos Operativos	8,849	7,304	9,635	15,853
Ganancia (Pérdida) Operativa	63,230	74,896	95,182	60,556
Ingresos Financieros	4,333	37,487	8,718	8,831
Gastos Financieros	(25,897)	(30,031)	(26,043)	(22,578)
Diferencias de Cambio Neto	(3,707)	(5,125)	4,428	(3,069)
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	37,959	77,227	82,285	40,982
Ingreso (Gasto) por Impuesto	(11,731)	(15,967)	(26,221)	(13,872)
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas	26,228	61,260	56,064	27,110
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	26,228	61,260	56,064	27,110

ESTADO DE RESULTADOS	2024			
	Cuenta	I TRIM	II TRIM	III TRIM
Ingresos de Actividades Ordinarias	956,498	1,005,582	1,080,479	1,210,208
Costo de Ventas	(758,413)	(798,576)	(839,248)	(933,772)
Ganancia (Pérdida) Bruta	198,085	207,006	241,231	276,436
Gastos de Ventas y Distribución	(72,734)	(84,215)	(84,510)	(153,123)
Gastos de Administración	(40,973)	(43,622)	(46,581)	(49,129)
Otros Ingresos Operativos	7,283	9,005	6,796	19,022
Ganancia (Pérdida) Operativa	91,661	88,174	116,936	93,206
Ingresos Financieros	11,331	15,318	15,126	18,077
Gastos Financieros	(20,954)	(23,952)	(23,451)	(21,477)
Diferencias de Cambio Neto	(3)	1,007	2,110	9
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	80,387	79,342	108,537	87,633
Ingreso (Gasto) por Impuesto	(24,739)	(25,449)	(34,028)	(25,485)
Ganancia (Pérdida) Neta de Operaciones Continuas	55,648	53,893	74,509	62,148
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio	55,648	53,893	74,509	62,148

Anexo 5: Validación de expertos

MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Título de la investigación:	Capital de Trabajo y la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024
Línea de investigación:	Contabilidad
Apellidos y nombres del experto:	<i>Olava Cruz Secaira Lisset</i>
Grado académico	<i>MAESTRO EN FINANZAS Y DERECHO CORPORATIVO</i>
El instrumento de medición pertenece a la variables:	Capital de trabajo y Rentabilidad

Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SI o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.

Items	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		Sí	No	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tienen relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuestas del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		

Sugerencias:

Firma del experto :
DNI :

Lisset Olava Cruz
40022070

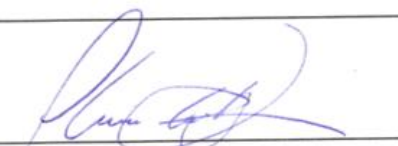
MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Título de la investigación:	Capital de Trabajo y la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024
Línea de investigación:	Contabilidad
Apellidos y nombres del experto:	CASTILLO ORDOZCO LUIS ENRIQUE
Grado académico	CPC - MAGISTER.
El instrumento de medición pertenece a la variables:	Capital de trabajo y Rentabilidad

Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SI o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los items, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.

Items	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		Sí	No	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tienen relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuestas del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		

Sugerencias:



Firma del experto :

DNI : 4168 2058

MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS

Título de la investigación:	Capital de Trabajo y la Rentabilidad de la empresa Leche Gloria S.A., Lima, 2018-2024
Línea de investigación:	Contabilidad
Apellidos y nombres del experto:	
Grado académico	
El instrumento de medición pertenece a la variables:	Capital de trabajo y Rentabilidad

Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SI o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.

Items	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SI	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tienen relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuestas del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		

Sugerencias:



Firma del experto: OMAR ABDEL ROLMAN FLORES
DNI: 09742258