Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América

Dirección General de Estudios de Posgrado
Facultad de Ciencias Contables
Unidad de Posgrado

Gestión de efectivo y la rentabilidad en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodo 2019-2022

TESIS

Para optar el Grado Académico de Magíster en Banca y Finanzas

AUTOR

Jessica Gianina HUISA LAGOS

ASESOR

Dr. Victor Dante ATAUPILLCO VERA

Lima, Perú

2024



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Huisa, J. (2024). *Gestión de efectivo y la rentabilidad en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodo 2019-2022*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Unidad de Posgrado]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Jessica Gianina Huisa Lagos
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	45215964
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0006-9346-5676
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Victor Dante Ataupillco Vera
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	06274261
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0003-4870-8991
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Carlos Alberto Pastor Carrasco
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	06996479
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Patricia Padilla Vento
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	09402744
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	Alberto Juan Carlos Rengifo Alegría
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	10000214
Datos de investigación	
Línea de investigación	D.2.1.1 Contabilidad financiera D.2.4.6 Finanzas corporativas

Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	Edificio: Facultad de Ciencias Contables País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: Lima Calle: Jr. Germán Amézaga N° 375 Latitud: -12.053370 Longitud: -77.085804
Año o rango de años en que se realizó la investigación	2019-2022
URL de disciplinas OCDE	Negocios, Administración https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04

Acta de sustentación de tesis para optar el Grado Académico de Magíster en Banca y Finanzas

Acta N° 033/VDIP-UPG-FCC/2024

Siendo las 12:00 horas del día 17 de diciembre de 2024, en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables, el Jurado de Tesis conformado por los docentes:

Presidente: Dr. Carlos Alberto Pastor Carrasco

Miembro: Dra. Patricia Padilla Vento

Miembro: Dr. Alberto Juan Carlos Rengifo Alegría

Asesor(a): Dr. Victor Dante Ataupillco Vera

Se reunieron para la sustentación de la tesis titulada "**GESTIÓN DE EFECTIVO Y LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DE BIENES DE CONSUMO QUE COTIZAN EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA, PERIODO 2019-2022**", presentada por la **Bach. Jessica Gianina Huisa Lagos**, egresada del programa de Maestría en Banca y Finanzas.

Concluida la sustentación, los miembros del Jurado de Tesis procedieron a formular sus preguntas, las cuales fueron absueltas por el graduando; acto seguido se procedió con la evaluación correspondiente. En forma colegiada, el jurado asignó el calificativo:

15, Bueno.

Aprobada la sustentación de la tesis, el Jurado recomienda al Consejo de Facultad que se apruebe el otorgamiento del Grado Académico de Magíster en Banca y Finanzas a doña **Jessica Gianina Huisa Lagos**.

Siendo las 13.10 horas, se levantó la sesión.

Se deja constancia del acto mediante las firmas del Jurado de Tesis en el presente documento:

Dr. Carlos Alberto Pastor Carrasco
Presidente

Dra. Patricia Padilla Vento
Miembro

Dr. Alberto Juan Carlos Rengifo Alegría
Miembro

Dr. Victor Dante Ataupillco Vera
Asesor(a)

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú, Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
VICEDECANATO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO
UNIDAD DE POSGRADO

Certificado de similitud

Yo, Victor Dante Ataupillco Vera, en mi condición de asesor designado mediante Dictamen N° 000120-2024-UPG-VDIP-FCC/UNMSM, cuyo título es "**GESTIÓN DE EFECTIVO Y LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DE BIENES DE CONSUMO QUE COTIZAN EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA, PERIODO 2019-2022**", presentado por la **Bach. Jessica Gianina Huisa Lagos**, para optar el Grado Académico de Magíster en Banca y Finanzas, CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante la plataforma PIDS, el documento evaluado cuenta con el **20%** de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su publicación en el repositorio institucional de la Universidad.

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como parte de los requisitos para la obtención del Grado Académico de Magíster en Banca y Finanzas.

Lima, 17 de diciembre de 2024

Firma del asesor:

Nombres y apellidos del asesor: Victor Dante Ataupillco Vera

N° de DNI: 06274261

Dedicatoria

Dedico esta tesis en primera instancia:

A Dios.

A mis padres, en especial a mi madre Rosa María Lagos Lizarbe.

A mi pareja Álvaro Barrientos Mejía.

A mis tortolitas, Canelita y Emily, y a la memoria de mi Cataleya y Sneijder.

AGRADECIMIENTO

A mis asesores, la Dra. Patricia Padilla y el Dr. Víctor Dante Ataupillco Vera, por su constante orientación, paciencia y motivación para el desarrollo de la presente tesis.

A la Mag. Edith Melgar por su orientación y empuje constante para culminar este proceso.

ÍNDICE GENERAL

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 11
1.1. Situación problemática 12
1.2. Formulación del problema 15
1.2.1. Problema general 15
1.2.2. Problemas específicos 15
1.3. Justificación teórica 16
1.4. Justificación práctica 16
1.5. Objetivos de la investigación 16
1.5.1. Objetivo general 16
1.5.2. Objetivos específicos 16
1.6. Limitaciones de la investigación 17
1.6.1. Limitación espacial 17
1.6.2. Limitación temporal 17
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA 18
2.1. Marco filosófico o epistemológico de la investigación 18
2.2. Antecedentes de la investigación 19
2.2.1. Antecedentes internacionales 19
2.2.2. Antecedentes nacionales 23
2.3. Bases teóricas 28
2.3.1. Gestión de efectivo 28
2.3.1.1. Teorías de gestión de efectivo. 29
2.3.2. Rentabilidad 31
2.4. Definición de términos 32
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES 35
3.1. Hipótesis general 35
3.2. Hipótesis específicas 35
3.3. Identificación de las variables 35
3.3.1. Variable 1: Gestión de efectivo 35
3.3.1.1. Dimensión 1: Índice de Gestión. 36
3.3.1.2. Dimensión 2: Índice de Liquidez. 37

3.3.1.3. Dimensión 3: Índice de generación propia. 37
3.3.2. Variable 2: Rentabilidad....38
3.3.2.1. Dimensión 1: Índice de margen Neto y Operativo. 39
3.3.2.2. Dimensión 2: Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto.....39
3.3.2.3. Dimensión 3: Índice de margen Bruto y EBITDA. 39
3.4. Operacionalización de las variables 41
IV. MÉTODOS Y MATERIALES....44
4.1. Enfoque, tipo y nivel de la investigación 44
4.4.1. Enfoque....44
4.4.2. Tipo....44
4.4.3. Nivel 44
4.2. Diseño de la investigación 44
4.3. Unidad de estudio....44
4.4. Población y muestra de la investigación 45
4.4.1. Población de estudio....45
4.4.2. Tamaño de la muestra....46
4.5. Criterios de selección 46
4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos....47
4.7. Limitaciones de los datos y estimaciones 47
4.8. Procedimientos y análisis estadístico 48
V. RESULTADOS....50
5.1. Análisis descriptivo....50
5.2. Análisis Inferencial 55
5.2.1. Prueba de normalidad 55
5.2.2. Prueba de hipótesis 56
5.2.2.1. Hipótesis general....56
5.2.2.2. Nivel de significación de prueba....56
5.2.2.3. Selección del estadístico de prueba....56
5.2.2.4. Decisión de prueba....56
5.2.2.5. Hipótesis específica N° 1. 58
5.2.2.6. Hipótesis específica N° 2 59
5.2.2.7. Hipótesis específica N° 3. 60
VI. DISCUSIÓN 63
CONCLUSIONES 69

RECOMENDACIONES 70
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 71
ANEXOS 79
Anexo A. Matriz de consistencia 79
Anexo B. Instrumento de recolección de datos 81
Anexo C. Operacionalización de variables 91
Anexo D. Matriz de determinación de indicadores 93

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Diagrama de caja y bigotes de la variable Gestión de efectivo 51
Figura 2 Histograma de la Distribución de la Gestión de efectivo 51
Figura 3 Diagrama de caja y bigotes de la variable Rentabilidad.....53
Figura 4 Histograma de la Distribución de la variable Rentabilidad.....53
Figura 5 Histograma de la Distribución de la dimensión Índice de margen Neto y Operativo 54
Figura 6 Distribución de la dimensión Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto Operativo.....54
Figura 7 Distribución de la dimensión Índice de margen Bruto y EBITDA 55
Figura 8 Distribución de la hipótesis general.....57
Figura 9 Distribución de la hipótesis especifica 1 58
Figura 10 Distribución de la hipótesis específica 2.....60
Figura 11 Distribución de la hipótesis específica 3 61

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de las variables gestión de efectivo y rentabilidad 41
Tabla 2 Matriz de muestras de empresas 45
Tabla 3 Resultados de la variable Gestión de efectivo y dimensiones 50
Tabla 4 Resultados de la variable Rentabilidad y dimensiones 52
Tabla 5 Pruebas de normalidad variables 55
Tabla 6 Pruebas de normalidad de las dimensiones 56
Tabla 7 Prueba de la hipótesis general 57
Tabla 8 Resumen de modelo de la hipótesis general 57
Tabla 9 Prueba de la hipótesis especifica 1 58
Tabla 10 Prueba de la hipótesis específica 2 59
Tabla 11 Prueba de la hipótesis específica 3 61

RESUMEN

Esta investigación examina la relación de la gestión de efectivo en la rentabilidad de empresas de bienes de consumo cotizadas en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022. Se empleó un enfoque cuantitativo con diseño no experimental, transversal y explicativo. La muestra comprendió 240 estados financieros trimestrales de cinco empresas seleccionadas mediante muestreo no probabilístico por conveniencia. El análisis documental se utilizó para la recolección de datos. Los resultados, obtenidos mediante el coeficiente de correlación de Spearman, revelaron una relación inversa y estadísticamente significativa entre la gestión de efectivo y la rentabilidad (Rho = -0.394, $p < 0.05$). Se observaron correlaciones negativas entre la gestión de efectivo y los índices de Margen Neto y Operativo (Rho = -0.371), Rendimiento sobre Activos y Patrimonio Neto (Rho = -0.483), y Margen Bruto y EBITDA (Rho = -0.391). Los modelos de regresión indicaron que la gestión de efectivo explica entre el 11.1% y el 24.2% de la variabilidad en los índices de rentabilidad. Estos hallazgos sugieren que un incremento en la gestión de efectivo tiende a asociarse con una disminución en la rentabilidad, respaldando la teoría del *trade-off* entre liquidez y rentabilidad en el contexto de las empresas peruanas de bienes de consumo.

Palabras clave: Gestión de efectivo, Rentabilidad, Bolsa de Valores de Lima, Bienes de consumo, Finanzas corporativas.

ABSTRACT

This research examines the relationship of cash management on the profitability of consumer goods companies listed on the Lima Stock Exchange during the period 2019-2022. A quantitative approach with non-experimental, cross-sectional and explanatory design was used. The sample comprised 240 quarterly financial statements of five companies selected by non-probabilistic convenience sampling. The research employed document review as the primary method for gathering data. Upon analyzing the findings using Spearman's rank correlation, the study uncovered a negative and statistically meaningful connection between the management of cash resources and the financial performance of the companies (Rho = -0.394, $p < 0.05$). Negative correlations were observed between cash management and the Net and Operating Margin (Rho = -0.371), Return on Assets and Net Worth (Rho = -0.483), and Gross Margin and EBITDA (Rho = -0.391) indices. The regression models indicated that cash management explains between 11.1% and 24.2% of the variability in the profitability indices. These findings suggest that an increase in cash management tends to be associated with a decrease in profitability, supporting the trade-off theory between liquidity and profitability in the context of Peruvian consumer goods companies.

Keywords: Cash management, Profitability, Lima Stock Exchange, Consumer goods, Corporate finance.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La presente investigación, *Gestión de efectivo y la rentabilidad en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodo 2019-2022*, surge como respuesta a la creciente necesidad de comprender las dinámicas financieras del sector bienes de consumo en la economía peruana. En un contexto global marcado por la volatilidad económica y los desafíos posteriores a la pandemia Covid-19, este estudio busca dar conocimiento sobre cómo las estrategias de gestión de efectivo se relacionan con la rentabilidad de las empresas analizadas.

La estructura de la tesis se ha diseñado para abordar de manera sistemática la problemática planteada. En el primer capítulo, se expone la situación problemática, los objetivos, la importancia y los alcances de la investigación, estableciendo las justificaciones y considerando las limitaciones.

El segundo capítulo presenta el marco teórico, revisando la literatura que proporciona el fundamento científico para la investigación.

En el tercer capítulo, se detallan la hipótesis general, las hipótesis específicas, la definición y operacionalización de variables.

El cuarto capítulo describe los materiales y métodos utilizados, incluyendo el diseño de la investigación, la población estudiada, la muestra seleccionada, los procedimientos, las técnicas e instrumentos de recolección de datos y el análisis de la información obtenida.

El quinto capítulo se enfoca en el análisis, interpretación y discusión de los resultados, así como en la constatación de las hipótesis.

En el sexto capítulo se lleva a cabo un análisis exhaustivo de los hallazgos, contrastándolos con investigaciones previas. Esta sección interpreta los resultados a la luz de la literatura existente, explorando sus implicaciones y contextualizándolos dentro del campo de estudio.

A continuación, se presentan las principales conclusiones derivadas de la investigación y se ofrecen recomendaciones basadas en estos hallazgos. Además, se proporciona una lista completa de las referencias consultadas. La tesis concluye con una serie de anexos que incluyen documentos de respaldo.

1.1. Situación problemática

En los últimos años, una adecuada gestión de efectivo se ha vuelto un factor crítico para las compañías que están listadas en mercados bursátiles internacionales, especialmente en el contexto de la pandemia de COVID-19. Un estudio realizado por Chang et al. (2022), en 12,387 empresas no financieras que cotizan en 15 países miembros de la Unión Europea reveló que la crisis del COVID-19 impactó severamente sus flujos de ingresos y liquidez. Los autores encontraron que, en el peor escenario de una caída del 75% en las ventas, la probabilidad promedio de impago en el sector minero y de construcción podría alcanzar alarmantes niveles del 40%, mientras que en el sector manufacturero podría llegar a un preocupante 43.4%. Estas cifras subrayan la relevancia de una gestión efectiva del efectivo para que las empresas listadas en bolsa conserven su solvencia y eviten el riesgo de caer en insolvencia. El estudio demostró que incluso una disminución del 15% en el valor de mercado aumentaría significativamente la probabilidad de impago, con un promedio de 24.7% para empresas mineras y de 12.5% para empresas minoristas. Una caída del 45% en el valor de mercado elevaría estas probabilidades a 56.8% y 28.7% respectivamente.

El COVID-19 no es el único desafío global que ha requerido reformular una mejor gestión del efectivo. Según un estudio de Gameel (2022), sobre el impacto de la guerra entre Rusia y Ucrania en el mercado bursátil egipcio, se encontró un aumento significativo en la volatilidad de los precios, con una desviación estándar de 35789.75, y una disminución en la liquidez, evidenciada por una caída del 3.7% en el capital de mercado durante la invasión rusa.

A nivel internacional, según el reporte publicado por Owens (2015), se encuestó de forma global a 371 directores financieros, tesoreros y altos ejecutivos de finanzas y tesorería, lo cual resalta una presión creciente para cumplir con las responsabilidades y complejidades en la gestión del efectivo. El 83% de los encuestados indicó la necesidad de mejorar la previsión y comprensión de las posiciones de efectivo para garantizar el éxito futuro de sus empresas. Esta cifra sugiere una demanda significativa de soluciones tecnológicas y procesos eficientes, como los Sistemas de Gestión de Tesorería (TMS), para abordar estas necesidades. Además, el 76% de los participantes expresó su expectativa de que la gestión del efectivo sea aún más desafiante en los próximos cinco años, destacando la importancia de la innovación continua en este campo.

En la región latinoamericana, la gestión de efectivo es aún más desafiante para las

empresas en general. Desde esta perspectiva, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2022) señala, en su Estudio Económico de América Latina y el Caribe realizado en abril de 2022 que abarcó 41 países en desarrollo de diversas regiones, que, en promedio, más del 40% de las empresas en esos países esperaba incurrir en morosidad de su deuda dentro de los próximos seis meses. Esto destaca la importancia de mejorar las prácticas de gestión de efectivo en las empresas latinoamericanas.

En el contexto peruano, según Quevedo y Pereda (2017), en la revista Moneda del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) "se destaca que en el Perú los pagos con efectivo representan aproximadamente el 90% del valor de las transacciones minoristas" (p. 29). Asimismo, Quevedo y Pereda (2017) afirman que, según sus últimas encuestas, el efectivo continúa siendo el principal medio de pago en el Perú, tanto a nivel urbano como rural. La gestión del efectivo en el Perú plantea una serie de problemáticas relacionadas con la dependencia del efectivo, la percepción de su calidad, la desigualdad en su uso, la evolución de los medios de pago alternativos y la necesidad de planificación estratégica por parte de las autoridades monetarias.

En las empresas del sector de bienes de consumo que están listadas en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), el análisis de los estados financieros correspondiente al período 2019-2022 ha revelado problemas significativos de liquidez que han afectado su rentabilidad. Según los datos financieros publicados por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) (s.f.), Alicorp S.A.A., una de las empresas líderes del sector, mostró una disminución en su ratio de liquidez, pasando de 0.77 % en el primer trimestre de 2019 a 0.49 % en el último trimestre de 2022. Esta reducción en la liquidez coincidió con fluctuaciones notables en sus indicadores de rentabilidad, con el margen neto variando desde un máximo de 10.6% en el tercer trimestre de 2019 hasta un mínimo de -0.5% en el cuarto trimestre de 2021. De manera similar, Cervecería San Juan S.A. mantuvo ratios de liquidez relativamente bajos durante todo el período, oscilando entre 0.54 % y 0.92%. Esta situación se asoció con variaciones significativas en su rendimiento financiero, con el ROA fluctuando entre un 7.2% en el primer trimestre de 2019 y un 22.4% en el último trimestre de 2022. Pesquera Exalmar S.A.A., por su parte, experimentó una volatilidad significativa en sus ratios de liquidez, con caídas hasta 0.85% en el primer trimestre de 2020. Estos cambios en la liquidez se corresponden con variaciones dramáticas en sus indicadores de rentabilidad, donde el margen EBITDA osciló entre un mínimo de 8.2% en el primer trimestre de 2020 y un máximo de 28.4% en el segundo trimestre de 2021. Estas

variaciones indican una relación dinámica entre la gestión de efectivo y la rentabilidad en el sector, lo que requiere un análisis más detallado para entender sus efectos en el rendimiento financiero de estas empresas.

Las posibles causas de esta situación se deben a que la industria de bienes de consumo en el Perú enfrenta actualmente diversos desafíos que amenazan su rentabilidad. Un estudio de Estrada y Orbezo (2023), que abarca varios países de Latinoamérica, incluyendo Perú, señala que la industria de consumo masivo en la región enfrenta desafíos debido a la alta inflación, cambios en los hábitos de consumo y disrupciones en la cadena de suministro, lo cual ha impactado la rentabilidad de las empresas al reducir márgenes y frenar el crecimiento de las ventas. Por ejemplo, "la inflación en alimentos y bebidas se cuadruplicó de 3.8% a 15.7% entre 2020 y 2022 en la región" (Estrada y Orbezo, 2023, p.4). Otra posible causa de la baja rentabilidad en las empresas seria la inadecuada gestión de los excedentes de efectivo, según Mendiola (2024), señala que las compañías peruanas tienden a ser excesivamente conservadoras en el manejo de sus excedentes, lo que puede llevar a desaprovechar oportunidades de crecimiento y mejora de la rentabilidad. Esta actitud conservadora se refleja en la preferencia por mantener grandes reservas líquidas o distribuir dividendos, en lugar de explorar opciones de inversión más rentables a mediano y largo plazo. La falta de una política de inversión bien diseñada y la tendencia a evitar estrategias más arriesgadas, como la adquisición de otras empresas o la inversión en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), pueden resultar en un crecimiento limitado y una menor competitividad en el mercado. Además, la ausencia de estadísticas públicas sobre la gestión de efectivo en empresas peruanas dificulta la evaluación y mejora de estas prácticas, lo que podría perpetuar una gestión financiera subóptima en muchas compañías del país.

Se debe tener en cuenta que las consecuencias de una inadecuada gestión del efectivo en las empresas peruanas pueden desencadenar una serie de problemas que afectan significativamente su rentabilidad y viabilidad a largo plazo. Entre las consecuencias más notables se encuentran los conflictos laborales derivados del incumplimiento en los pagos, lo que puede mermar la productividad y el compromiso de los empleados. Además, la falta de recursos para invertir en innovación disminuye la competitividad de la empresa en el mercado. Asimismo, el incumplimiento con proveedores puede interrumpir la cadena de suministro, afectando la producción y, por ende, las ventas. En casos extremos, la insolvencia puede llevar al cese de operaciones, erosionando la confianza de los consumidores y stakeholders. Estas

dificultades, en conjunto, pueden resultar en una disminución sustancial de los ingresos y un aumento en los costos operativos, mermando significativamente la rentabilidad de las empresas afectadas (Conexión Esan, 2020)

El aporte que dará este estudio es el conocimiento de los factores que involucran a la rentabilidad de estas empresas y darles algunas sugerencias para que puedan revertir esta situación. Los hallazgos de este estudio aportarán al conocimiento existente sobre la gestión de efectivo en el sector de bienes de consumo en Perú, proporcionando insights valiosos para ejecutivos, inversionistas y académicos. Se espera que las conclusiones permitan identificar estrategias efectivas de gestión de efectivo que ayuden a las empresas a mantener su rentabilidad y competitividad en un entorno desafiante.

En este sentido, el presente estudio busca analizar la gestión de efectivo como una potencial herramienta para mitigar el impacto de estos desafíos en la rentabilidad de las compañías del rubro que cotizan en la BVL (2019-2022). La pregunta principal de la investigación es: ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de efectivo y la rentabilidad en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022?

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de efectivo y la rentabilidad en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022?

1.2.2. Problemas específicos

1. ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de efectivo y el Índice de Margen Neto y Operativo de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022?
2. ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de efectivo en el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022?

3. ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de efectivo en el Índice de Margen Bruto y EBITDA en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022?

1.3. Justificación teórica

Se fundamenta en el imperativo de explorar y comprender en profundidad la relación entre la gestión de efectivo y la rentabilidad en el contexto específico de las empresas de bienes de consumo. Aunque existen teorías financieras generales sobre la importancia de la gestión de efectivo para la rentabilidad empresarial, hay una falta de estudios específicos que aborden esta relación en el sector de bienes de consumo, de las empresas que cotizan en la Bolsa de valores de Lima.

La justificación teórica de este estudio radica en su contribución al avance del conocimiento en el campo de las finanzas corporativas, así como en su capacidad para informar y mejorar las prácticas de gestión financiera en el sector de bienes de consumo.

1.4. Justificación práctica

Desde un enfoque práctico, esta investigación se justifica por su relevancia directa para las empresas de bienes de consumo listadas en la Bolsa de Valores de Lima. Así, la justificación práctica de este estudio reside en su capacidad para ofrecer a estas empresas herramientas y conocimientos útiles que les permitan optimizar su gestión financiera, mejorando así su rentabilidad y competitividad tanto en el mercado local como en el internacional.

1.5. Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo general

Determinar la relación que existe entre la gestión de efectivo y la rentabilidad en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.

1.5.2. Objetivos específicos

1. Determinar la relación que existe entre la gestión de efectivo y el Índice de Margen Neto y Operativo en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.

2. Establecer la relación que existe entre la gestión de efectivo y el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.
3. Establecer la relación que existe entre la gestión de efectivo y el Índice de Margen Bruto y EBITDA en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.

1.6. Limitaciones de la investigación

1.6.1. Limitación espacial

Este estudio se realizó en cinco (05) empresas de bienes de consumo que cotizan en la BVL, tomando en consideración sus estados financieros trimestrales (Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo).

1.6.2. Limitación temporal

El período cubierto por el estudio comprende desde el año 2019 hasta el 2022, abarcando de enero a diciembre.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Marco filosófico o epistemológico de la investigación

Este estudio se desarrolla dentro del paradigma positivista, con un enfoque cuantitativo y un diseño transversal no experimental. Se adopta una postura epistemológica empirista, donde el conocimiento se genera a partir de la observación y el análisis de datos objetivos, buscando explicar la relación entre las variables gestión de efectivo y rentabilidad a través de métodos estadísticos (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). La teoría que fundamenta la investigación es la teoría del *trade-off* entre liquidez y rentabilidad, una perspectiva teórica en la literatura sugiere que existe un *trade-off* entre las variables en mención, donde un nivel demasiado alto de liquidez puede disminuir la rentabilidad. Esta visión se basa en la idea de que mantener una mayor cantidad de activos corrientes, lo que implica una mayor liquidez, conducirá a una menor cantidad de recursos disponibles para invertir en oportunidades rentables, lo que a su vez resultará en una menor rentabilidad. (Tan y Tuluca, 2023).

Cabe señalar que la teoría del *trade-off* entre liquidez y rentabilidad tiene sus raíces en los trabajos seminales de Modigliani y Miller (1958). Estos autores plantearon que en mercados perfectos la estructura de capital de una empresa no influye en su valor total. No obstante, reconocieron que en la realidad existen imperfecciones de mercado que pueden llevar a un equilibrio entre los beneficios y los costos del endeudamiento. Esta propuesta fue la base para el desarrollo de la teoría del *trade-off*, que sostiene que las empresas buscan un equilibrio óptimo entre las ventajas fiscales de la deuda y los costos asociados a posibles dificultades financieras. En cuanto a la gestión de efectivo, esta teoría se ha ampliado para explicar cómo las empresas equilibran la necesidad de mantener liquidez con el objetivo de maximizar la rentabilidad, teniendo en cuenta que un exceso de liquidez puede implicar costos de oportunidad en términos de inversiones productivas.

Esta perspectiva epistemológica y teoría respaldan la metodología utilizada, que se basa en el análisis de estados financieros y el uso de ratios para evaluar la gestión de efectivo y la rentabilidad de las empresas de bienes de consumo listadas en la BVL durante el periodo 2019-2022.

2.2. Antecedentes de la investigación

2.2.1. Antecedentes internacionales

Nguyen y Nguyen (2020), realizaron un estudio en Vietnam con el objetivo de investigar los determinantes de la seguridad financiera en empresas que cotizan en bolsa. La metodología empleada fue un análisis de regresión con efectos fijos, utilizando una muestra de 2,167 estados financieros de 629 empresas listadas, pertenecientes a cuatro industrias (materiales, industriales, salud y bienes de consumo), durante el periodo 2012-2019. Los resultados indicaron que seis factores internos: liquidez, rentabilidad, tamaño de la empresa, ratios de gestión de deuda, ratios de gestión de activos y flujos de caja, explican el 77.7% de los cambios en el ratio de seguridad financiera. Los autores concluyeron que estos factores son cruciales para la estabilidad financiera de las empresas cotizadas, lo cual es particularmente relevante para nuestra investigación sobre empresas peruanas de bienes de consumo.

Doan y Bui (2021) investigaron el impacto de la liquidez en la rentabilidad bancaria, utilizando un panel de datos de 26 bancos comerciales vietnamitas durante el período 2013-2018. Empleando el método generalizado de los momentos, los resultados revelaron que la rentabilidad (ROA) se vio influenciada negativamente por el ratio de activos líquidos, con un coeficiente de -0.033, y positivamente por el ratio préstamos totales sobre depósitos totales. Los autores concluyeron que existe una relación inversa entre la liquidez y la rentabilidad en el sector bancario vietnamita.

Nnubia y Ofoegbu (2019) analizaron el impacto de la rentabilidad en las tenencias de efectivo de las empresas de bienes de consumo cotizadas en Nigeria. Para ello, se utilizó un diseño de investigación ex post facto y se seleccionó una muestra de 20 empresas nigerianas del sector de bienes de consumo listadas en la Bolsa de Valores de Nigeria durante un periodo de 14 años (2004-2017). Los datos secundarios recopilados de los informes anuales se analizaron mediante estadísticas descriptivas, análisis de correlación y análisis de regresión de mínimos cuadrados ordinarios. Los resultados revelaron que el rendimiento de los activos influyó positivamente en las tenencias de efectivo de las empresas de bienes de consumo, mientras que se encontró que las ganancias por acción tenían un impacto insignificante.

Oroniran, Abdullahi y Olanisebe (2023) estudiaron de qué manera la gestión del efectivo influye en la rentabilidad de las empresas nigerianas de bienes de consumo que están listadas en la bolsa. El estudio utilizó datos documentales recopilados de los informes anuales de 20 empresas del sector de bienes de consumo que están listadas en la Bolsa de Valores de Nigeria durante el periodo de 2012 a 2021. Se emplearon estadísticas descriptivas, análisis de correlación y métodos de regresión para analizar los datos. Los resultados indican que el flujo de efectivo generado por las actividades operativas afectó negativamente la rentabilidad de las empresas de bienes de consumo listadas en Nigeria, siendo el impacto mayor para el ROA que para el ROE. Los autores concluyeron que los gerentes de las empresas de servicios de bienes de consumo en Nigeria deberían vigilar sus costos operativos y asegurarse de mantenerlos al mínimo.

Chaudhary y Raja (2021), realizaron un estudio empírico en India con el fin de explorar la relación entre la liquidez y la rentabilidad de Tata Pigments Ltd., una empresa manufacturera dedicada a la producción de pigmentos y colorantes en el país durante el período 2013-2014 a 2018-2019. Utilizando un enfoque cuantitativo, los autores analizaron los estados financieros anuales de la empresa utilizando estadísticas descriptivas, así como análisis de correlación y regresión. Los resultados mostraron una correlación inversa, aunque estadísticamente no significativa, entre los indicadores de liquidez (razón corriente y razón rápida) y los indicadores de rentabilidad (margen de utilidad bruta, margen de utilidad neta, rendimiento sobre activos y rendimiento sobre capital empleado). Estos hallazgos respaldan la teoría del trade-off entre liquidez y rentabilidad, que postula que ambas variables se mueven en direcciones opuestas. Sin embargo, el estudio concluyó que la liquidez no tiene un efecto directo y notable sobre la rentabilidad de Tata Pigments Ltd., lo que sugiere que otros factores pueden tener una influencia más significativa en el desempeño financiero de la empresa.

Tan y Tuluca (2023) hicieron una investigación en Estados Unidos con el objetivo de examinar la relación entre la liquidez, representada por el ciclo de conversión de efectivo (CCC), y la rentabilidad, evaluada a través del valor económico agregado (EVA), abarcando diversos sectores y compañías que forman parte del índice SyP 500. Utilizando datos financieros de 22 años extraídos de Bloomberg, los autores realizaron una serie de análisis de regresión con efectos fijos y agrupados en un conjunto de datos de panel. Los resultados revelaron que la naturaleza y la magnitud de la relación entre liquidez y rentabilidad pueden ser positivas, negativas, estadísticamente significativas o no, dependiendo del nivel de análisis

(empresa, sector o conjunto de datos completo). Este estudio destaca que la relación entre las variables estudiadas en esta investigación es específica de cada empresa y sector, y que extraer inferencias de datos agregados puede ser engañoso.

Sehar, Agarwal y Garg (2022), en su investigación realizada en India, analizaron el efecto de la liquidez en la rentabilidad de una muestra de las cinco principales empresas de bienes de consumo de rápido movimiento (FMCG, por sus siglas en inglés) durante el periodo 2018-2022. La metodología empleada fue un análisis de regresión lineal simple utilizando ratios financieros extraídos de los reportes anuales de las compañías seleccionadas. Los resultados evidenciaron que no existe un impacto significativo de los ratios de liquidez (razón corriente y prueba ácida) sobre los indicadores de rentabilidad (ROE, ROA y ROCE). Asimismo, el análisis de correlación de Pearson destacó una relación inversa entre los ratios de liquidez y el rendimiento sobre el capital empleado (ROCE). En conclusión, el estudio sugiere que la liquidez no influye de manera relevante en la rentabilidad de las compañías FMCG en India.

Nguyen, Phan y Hang (2024), en su investigación realizada en Vietnam, tuvieron de objetivo estimar la influencia de la liquidez en la rentabilidad de las compañías que cotizan en el mercado de valores de Ho Chi Minh (HSX) durante el brote de COVID-19. Utilizando un método de investigación cuantitativa (el método de mínimos cuadrados generalizados factibles - FGLS), se identificaron seis factores que afectan el desempeño de las empresas de 2012 a 2021: COVID-19, el ratio de liquidez, la edad de la empresa, el tamaño de la compañía, los activos tangibles y el incremento del producto interno bruto. El estudio destacó especialmente el efecto negativo y significativo de la liquidez sobre el desempeño de las empresas durante la pandemia, empleando una muestra de 129 compañías manufactureras que listan en la bolsa de HSX, con un total de 1,290 observaciones. Por lo tanto, los hallazgos del estudio indican que las empresas manufactureras con alta liquidez durante el COVID-19 pierden la oportunidad de aumentar los ingresos debido a que los fondos están vinculados al capital de trabajo y no pueden usarse para respaldar las operaciones de la empresa según la teoría del *trade-off*. Además, la alta liquidez también aumenta el costo de oportunidad de la empresa, lo que disminuye la

rentabilidad de la misma.

Omaliko, Amnim, Okeke y Obiora (2021), en su estudio realizado en Nigeria, tuvieron como objetivo examinar el impacto de la pandemia de COVID-19 en la liquidez y rentabilidad de las empresas de bienes esenciales (empresas de salud y empresas de bienes de consumo) que listan en la Bolsa de Valores de Nigeria (NSE). La investigación tuvo un enfoque de comparación causal retrospectivo, examinando un total de 10 compañías, divididas equitativamente entre dos sectores. El estudio abarcó dos periodos: 2017-2018, considerado como la etapa previa a la pandemia, y 2019-2020, que representa el periodo durante la crisis sanitaria. Asimismo, utilizó los ratios de liquidez y rentabilidad sobre el patrimonio (ROE). Los datos fueron obtenidos del NSE Factbook (Información publicada por la Bolsa de Valores de Nigeria) y los informes anuales de las empresas, y se analizaron utilizando la prueba estadística de Wilcoxon. Los resultados destacaron que la pandemia de COVID-19 afectó significativamente la liquidez y rentabilidad de las empresas, evidenciando una correlación negativa entre estas variables. En conclusión, el estudio sugiere que la pandemia de COVID-19 tuvo un impacto significativo en la liquidez y rentabilidad de las empresas en Nigeria.

Stevcevska-Srbinoska y Gjelevska (2024), en su investigación realizada en Macedonia del Norte y Serbia, examinaron y evaluaron la relación entre la liquidez (medida a través de los activos líquidos y el ratio de activos líquidos a pasivos de corto plazo) y la rentabilidad (medida a través del ROA y ROE) del sistema bancario comercial para determinar si los cambios en los niveles de liquidez influyen en la rentabilidad. Utilizando un análisis descriptivo, de correlación y regresión, y observando dos subperíodos (2010-2019 vs 2020-2021), se infieren cambios en las posiciones de liquidez-rentabilidad en tiempos de crisis en ambos países. La muestra incluyó 28 bancos (10 macedonios y 18 serbios) cuyos estados financieros auditados estaban disponibles para el análisis durante el periodo 2012-2021. Los resultados destacaron que la crisis del Coronavirus causó cambios en la relación liquidez-rentabilidad de los bancos en ambos países, evidenciando una correlación negativa entre estas variables durante la pandemia. Los autores realizaron pruebas adicionales para determinar si la crisis sanitaria causó cambios en la dinámica liquidez-rentabilidad de ambos sectores bancarios. Al observar dos subperíodos (2010-2019 vs 2020-2021), encontraron que la crisis del Coronavirus provocó

cambios en la relación liquidez-rentabilidad de los bancos en ambos países, evidenciando una correlación negativa entre estas variables durante la pandemia. En conclusión, el estudio sugiere que la dinámica liquidez-rentabilidad es dependiente del tiempo, con implicaciones políticas para los bancos y los reguladores de la industria financiera. Además resalta que durante la crisis del COVID-19, los bancos con mayor liquidez experimentaron una menor rentabilidad, posiblemente debido a la acumulación de activos líquidos de bajo rendimiento y al aumento de los costos de oportunidad asociados con el mantenimiento de estos activos en un entorno económico desafiante, por lo que se puede afirmar que, según los hallazgos la pandemia de COVID-19 contribuyó a la correlación negativa observada entre la liquidez y la rentabilidad en el sector bancario de Macedonia del Norte y Serbia durante el periodo de crisis.

2.2.2. Antecedentes nacionales

Abanto y Aguirre (2023) estudiaron la relación entre la gestión financiera y la rentabilidad en la empresa de transportes Logística Lima Sur durante el año 2020. La metodología adoptó un enfoque cuantitativo, con un alcance correlacional explicativo y un diseño no experimental. Para la recolección de datos, se utilizó el análisis documental, cuyo instrumento fue una guía específica, complementado con encuestas a 25 colaboradores de diversas áreas de la empresa, empleando un cuestionario con escala de Likert. Como principal hallazgo, se observó que la implementación de herramientas financieras y el establecimiento de un control financiero efectivo contribuyó al aumento de la rentabilidad. Tras aplicar y comparar los ratios de rentabilidad, se evidenció un crecimiento en indicadores como el ROE, ROA, margen bruto, margen neto y margen operativo, con un incremento del 9,70 % en las utilidades. En conclusión, se determinó que una gestión financiera adecuada, basada en el uso de herramientas y un control financiero apropiado, permite un análisis más preciso de los estados financieros mediante ratios de rentabilidad, lo que facilita la toma de mejores decisiones de inversión y financiamiento, contribuyendo así a mejorar los márgenes de rentabilidad de la empresa.

Silvera y Ventocilla (2023), examinaron cómo las decisiones financieras impactaron el rendimiento económico de la compañía Transportes Zarate durante el año 2020. La metodología empleada se basó en un análisis cuantitativo aplicado, con un enfoque correlacional y un diseño observacional de corte transversal. Se analizaron documentos financieros correspondientes a los años 2019 y 2020, específicamente 24 balances y 24 estados de resultados, sumando un total de 48 informes contables. El muestreo fue no probabilístico y

se centró en evaluar indicadores de rentabilidad mediante un examen minucioso de la documentación. Las conclusiones del estudio señalaron una relación significativa entre la gestión de recursos financieros y los resultados económicos de la empresa, con un valor p de 0.036. Observaron que, en el contexto de la crisis sanitaria de 2020, las estrategias financieras tuvieron que adaptarse a cambios económicos abruptos e imprevistos, lo cual repercutió negativamente en la rentabilidad de la organización durante ese periodo.

Castañeda y Reyes (2019), se propusieron evaluar cómo las prácticas financieras impactaban el desempeño económico de la compañía Industrias del Perno S.A.C durante el año 2017. Los investigadores emplearon un enfoque metodológico cuantitativo, con un diseño que abarcó aspectos descriptivos, correlacionales y explicativos, sin manipulación experimental. El estudio incluyó a cinco empleados de las áreas de administración, contabilidad y dirección como participantes, y se examinaron los reportes financieros de la entidad.

Los resultados del estudio indican una relación relevante entre la gestión de los recursos financieros y el desempeño económico de la empresa. Observaron que la ausencia o uso inadecuado de instrumentos financieros tiene repercusiones negativas en la rentabilidad. Por otro lado, la implementación de nuevas estrategias financieras en 2018 resultó en mejoras notables. Se registró un beneficio de 17,194.87 soles, equivalente al 1% de rentabilidad. El retorno sobre activos (ROA) experimentó un aumento del 25% respecto al periodo previo, alcanzando el 2%. Asimismo, el retorno sobre el capital (ROE) mostró un incremento sustancial del 494% en comparación con el año anterior, situándose en un 17% de rendimiento para los inversores.

Estrada (2023), su estudio determinó el efecto de la gestión financiera en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del sector comercio en Perú, con un enfoque específico en el caso de LADRIMART S.A.C., de Lima, en 2023. La investigación se realizó con una metodología cualitativa de nivel descriptivo, basada en el análisis bibliográfico y documental, utilizando un diseño no experimental. La población del estudio incluyó a todas las Pymes del sector comercial en Perú, mientras que la muestra fue la empresa LADRIMART S.A.C. de Lima. Los resultados indicaron que la gestión del financiamiento influye en la rentabilidad, que el cumplimiento de obligaciones tributarias facilita el acceso a financiamiento, y que este, a su vez, contribuye a mejorar la rentabilidad. Además, se resaltó que la calidad es otro factor clave que afecta la rentabilidad de las Pymes. En conclusión, se determinó que la gestión del financiamiento tiene un impacto significativo en la rentabilidad

de las empresas del sector comercio.

Domínguez (2021) investigó la relación entre la estructura de capital y la rentabilidad de las empresas del sector alimentario que listan en la BVL durante el período 2014-2020. El estudio adoptó un enfoque cuantitativo descriptivo de tipo no experimental, analizando 7 empresas del sector. La metodología incluyó el análisis de datos financieros secundarios, la aplicación de modelos como CAPM y WACC, el cálculo de ratios financieros y el uso de regresión lineal. Los resultados mostraron una correlación negativa entre la estructura de capital y la rentabilidad, donde un mayor apalancamiento tendía a reducir indicadores como ROE, ROA, costo de capital accionario y WACC. El autor concluyó que niveles excesivos de endeudamiento deterioraban la rentabilidad de las empresas estudiadas, afectando negativamente su desempeño financiero en términos de retorno sobre patrimonio, activos y costos de capital, sugiriendo la importancia de una estructura de capital equilibrada para optimizar la rentabilidad en el sector.

Mendoza (2019) examinó el efecto de un sistema de control de gestión eficaz en la rentabilidad de las empresas del sector Retail en Perú durante el año 2016. La metodología empleada fue de tipo explicativo-causal, diseño no experimental, método histórico, análisis inductivo-deductivo y sistemático, tomando como muestra a 100 profesionales del área de finanzas, administración y sistemas de las empresas Retail, uso principalmente de información financiera de Alicorp S.A.A, sin embargo, considero también llevar a cabo una encuesta a profesionales del grupo RETAIL. Los resultados mostraron que un adecuado control de gestión de la liquidez impacta positivamente en la rentabilidad de las ventas, un pertinente control del capital de trabajo incide favorablemente en la rentabilidad de los activos (ROA), y un apropiado control del apalancamiento financiero influye positivamente en la rentabilidad del patrimonio (ROE), resaltando la importancia de la gestión del efectivo y su impacto en la rentabilidad. Se concluyó que un sistema de control de gestión, que abarque la liquidez, el capital de trabajo y el apalancamiento financiero, impacta favorablemente en la rentabilidad de las empresas del sector Retail en el Perú.

Cusi y Vásquez (2022) realizaron una investigación con el objetivo de determinar los efectos del COVID-19 en la liquidez y rentabilidad de las empresas comerciales de Andahuaylas durante el periodo 2019-2020. La investigación utilizó un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental de corte longitudinal transversal, examinando los estados financieros de dos empresas comerciales de la zona para los periodos 2019 y 2020. La

metodología incluyó revisión documental como técnica de recolección de datos y análisis mediante el software estadístico SPSS v25. Los resultados evidenciaron una correlación negativa entre las variables de las empresas analizadas en el contexto de la pandemia. Los autores concluyeron que el COVID-19 no tuvo un impacto significativo en la liquidez y rentabilidad de estas organizaciones durante el periodo estudiado, sugiriendo que, a pesar de las dificultades generadas por la pandemia, las empresas comerciales de Andahuaylas lograron mantener niveles relativamente estables de liquidez y rentabilidad en 2020 comparado con 2019.

Huamán y Hancco (2022) examinaron las variaciones en los indicadores de liquidez y rentabilidad de Cineplex SA, contrastando los periodos previo y posterior al inicio de la crisis sanitaria por COVID-19, abarcando desde 2018 hasta 2021. Emplearon una metodología descriptiva comparativa con diseño no experimental, aplicando análisis documental a los estados financieros trimestrales de la empresa (16 de situación financiera y 16 de resultados). Los hallazgos revelaron una correlación negativa entre liquidez y rentabilidad durante la pandemia. Ambas variables mostraron una variación negativa significativa en sus dimensiones, con valores de 0.025 para liquidez y 0.050 para rentabilidad ($p \leq 0.05$). Los autores concluyeron que los niveles de liquidez y rentabilidad fueron significativamente mejores antes de la pandemia en comparación con el periodo durante la crisis sanitaria, evidenciándose un deterioro notable en todas las dimensiones analizadas. Estos resultados sugieren una estrecha relación inversa entre la disminución de la liquidez y el deterioro de la rentabilidad de Cineplex SA durante la pandemia, reflejando el impacto adverso de la crisis en el desempeño financiero de la compañía.

Falcón y Ríos (2021), analizaron cómo se relacionan la liquidez y la rentabilidad en una pollería de San Juan de Lurigancho entre 2016 y 2020. Los investigadores optaron por un enfoque cuantitativo no experimental, aplicando un diseño de estudio aplicado. Examinaron los estados financieros de la empresa durante ese periodo de 5 años, utilizando el análisis documental como técnica principal. Al procesar los datos, encontraron una débil correlación negativa de Pearson (-0.165) entre liquidez y rentabilidad, con un p-valor de 0.000. Esto sugiere que tener más liquidez no necesariamente se traduce en mayor rentabilidad para el negocio. Los resultados también revelaron que la pollería mantuvo una liquidez promedio de 3.137 soles y una rentabilidad patrimonial media de 6.36% en los años estudiados. Como conclusión, los autores determinaron que existe una relación inversa entre la capacidad de pago a corto plazo

y los beneficios generados en esta empresa del rubro gastronómico.

Acuña (2021), llevó a cabo una investigación con el propósito de analizar la relación entre la gestión de cobranzas y la liquidez en una compañía de servicios de certificaciones vehiculares ubicada en Carabayllo durante el periodo 2017-2019. El estudio empleó una metodología de enfoque cuantitativo, nivel correlacional, diseño no experimental y longitudinal, con una muestra conformada por los estados financieros de los años mencionados y utilizando el análisis documental como técnica. Los resultados revelaron una correlación positiva considerable entre las variables gestión de cobranzas y liquidez (Rho de Spearman=0.856, p=0.000). Además, se encontró una correlación negativa muy fuerte entre el manejo de los recursos y el capital de trabajo (Rho=-0.894, $p<0.01$), hallazgo que sugiere que ciertos aspectos de la gestión financiera pueden tener una relación inversa con la liquidez, lo cual es consistente con la idea de que una mayor liquidez no siempre se traduce en mayor rentabilidad. Aunque no se halló relación significativa entre la recuperación del crédito y la solvencia financiera, ni entre las políticas de crédito y la disponibilidad del efectivo, estos resultados podrían discutirse en relación a otros estudios. En conclusión, el autor determinó que mientras la gestión de cobranzas sea efectiva, mayores serán los niveles de liquidez en la empresa, a pesar de que esta cuente con ventas acordes a las expectativas. Este estudio, realizado en una empresa peruana de servicios, aborda variables similares y encuentra algunas relaciones negativas relevantes en un contexto empresarial comparable.

Laura y Phala (2021), examinaron la relación entre la liquidez y la rentabilidad en una institución educativa privada ubicada en Huancayo. Los investigadores implementaron una metodología correlacional, con un diseño no experimental y de corte transversal. Analizaron los estados financieros de la escuela correspondientes al periodo 2017-2019. Para procesar los datos, aplicaron la prueba de correlación Rho de Spearman. Los hallazgos revelaron la ausencia de una relación estadísticamente significativa ($p>0.05$) entre los indicadores de liquidez (razón corriente, prueba ácida, razón líquida y capital de trabajo) y los de rentabilidad (económica y financiera). Específicamente, detectaron una correlación inversa muy débil entre el capital de trabajo y la rentabilidad económica (Rho=-0.023). Los autores concluyeron que la interacción entre liquidez y rentabilidad depende del contexto empresarial particular y los objetivos de inversión, no pudiendo establecerse una relación generalizable para todas las organizaciones del sector educativo privado.

2.3. Bases teóricas

2.3.1. Gestión de efectivo

Cueva y Rojas (2019), señalan que la gestión del efectivo se enfoca en evaluar las estrategias de gestión del efectivo y su vínculo con los resultados operativos de las empresas. Según los autores, una administración adecuada del efectivo, junto con un correcto manejo, tiene resultados favorables en la rentabilidad de una empresa, ya que, al realizar sus actividades como la venta de productos, se reducen los periodos de cobro y los costos, lo cual resulta de una gestión eficiente de los cobros y pagos.

La gestión de efectivo se refiere al proceso de anticipación y planificación de los ingresos y gastos de una empresa, con el objetivo de mantener un equilibrio financiero y garantizar la capacidad de pago, sincronizando las entradas y salidas de dinero. Este proceso implica la elaboración de un presupuesto de tesorería que traduce en términos monetarios (ingresos y pagos) los gastos e ingresos generados por las actividades programadas de la compañía (Ionescu y Neghina, 2021).

Según Hurenko y Kolibaba (2024), la gestión de efectivo se refiere al proceso de identificación, evaluación, monitoreo y control de los riesgos asociados con el efectivo de una empresa, con el fin de garantizar un flujo de caja adecuado y una toma de decisiones efectivas. Los autores señalan que este proceso implica el desarrollo de un mecanismo para reducir los riesgos en las etapas de planificación, análisis, pronóstico y control del efectivo; asimismo resaltan que la gestión de efectivo se refiere al conjunto de procesos que una entidad implementa con el propósito de optimizar los beneficios derivados de sus flujos de fondos en efectivo, lo que implica la recolección, seguimiento y utilización del efectivo en actividades de inversión, asegurando así la estabilidad financiera y solvencia de la organización (Raza, Abdallat y Shaikh, 2023).

Esta investigación se adhiere a la definición que da el autor Cueva y Rojas (2019), debido a su enfoque integral que abarca tanto las estrategias de administración del efectivo como su impacto en los resultados operativos. Su perspectiva resalta una gestión eficiente de cobros y pagos, aspectos cruciales para las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. Además, esta definición establece una conexión directa entre la gestión del efectivo y la rentabilidad, lo cual se alinea con los objetivos centrales de este estudio.

2.3.1.1. Teorías de gestión de efectivo. Jensen (1986), como se cita en Ratajczak, Szutowski y Nowicki (2024), opina que mantener la liquidez a corto plazo puede reducir la rentabilidad, pero a mediano y largo plazo, una liquidez adecuada puede mejorar la rentabilidad al fortalecer la confianza de las partes interesadas y reducir el riesgo de quiebra. Además, los autores señalan que, durante períodos de crisis, mantener reservas de efectivo altas es recomendable para garantizar la liquidez corporativa, a pesar de que la acumulación de efectivo puede llevar a los gerentes a invertir en proyectos que disminuyen el valor según la teoría de la agencia del flujo de caja libre, cabe señalar que esta teoría fue, propuesta por Jensen (1986), la cual es mencionada en el presente artículo en citación. La teoría aborda los posibles conflictos de intereses entre los gerentes y los accionistas en relación con el uso del flujo de caja libre de una empresa. Según Jensen (1986), el flujo de caja libre se refiere al efectivo excedente después de que una empresa ha financiado todos los proyectos que generan valor presente neto positivo. La teoría de la agencia del flujo de caja libre sugiere que los gerentes pueden verse tentados a utilizar este excedente de efectivo para invertir en proyectos que no maximizan el valor para los accionistas, sino que aumentan el tamaño de la empresa, el poder y la remuneración de los gerentes.

Teoría 1: Teoría de la agencia del flujo de caja libre. Jensen (1986), señala que este problema de agencia es particularmente relevante en empresas con altos niveles de flujo de caja libre y pocas oportunidades de crecimiento rentables. En estas situaciones, los gerentes pueden optar por invertir en proyectos de bajo rendimiento o realizar adquisiciones que no crean valor, en lugar de distribuir el excedente de efectivo a los accionistas a través de dividendos o recompras de acciones.

En el contexto del artículo de Ratajczak et al. (2024), la teoría de la agencia del flujo de caja libre resalta que, aunque mantener reservas de efectivo altas durante una crisis puede ser beneficioso para garantizar la liquidez, también puede llevar a los gerentes a tomar decisiones de inversión subóptimas que no maximizan el valor para los accionistas.

Teoría 2: Teoría del ciclo de conversión de efectivo. La teoría del ciclo de conversión de efectivo, que según Karim, Mamun y Kamruzzaman (2024) fue originalmente conceptualizada por Hager en 1976, ha evolucionado hasta convertirse en un instrumento crucial para evaluar la liquidez a corto plazo en el sector manufacturero. Karim et al. expanden este concepto, resaltando su papel como un indicador multidimensional que engloba aspectos vitales como la producción, las ventas, las cobranzas y los pagos. Estos investigadores argumentan que dichos

elementos no solo funcionan como insumos para la toma de decisiones gerenciales, sino que también catalizan la gestión de la liquidez y sirven como indicadores de la rentabilidad empresarial. Además, esta teoría proporciona una visión de las estrategias utilizadas por los gerentes en la administración del capital de trabajo, ofreciendo así una perspectiva integral de la salud financiera a corto plazo de una empresa manufacturera.

Teoría 3: Teoría de la jerarquía financiera (Pecking Order Theory). La teoría de la jerarquía financiera, originalmente propuesta por Myers y Majluf en 1984, según lo señalado por Sauza-Ávila et al. (2021), plantea un enfoque alternativo a la idea de una estructura óptima de capital. Esta teoría sugiere que las empresas siguen un orden jerárquico al tomar decisiones de financiamiento para nuevas inversiones. Sauza-Ávila et al. explican que, de acuerdo con esta teoría, las empresas priorizan el uso de fondos internos como primera opción, debido a la ausencia de asimetría de información. Cuando los recursos internos se agotan, las empresas optan por el endeudamiento externo. Solo como último recurso, cuando las dos opciones anteriores no son viables o suficientes, las empresas consideran la emisión de acciones. Este enfoque jerárquico refleja la preferencia de las empresas por minimizar los costos asociados con la asimetría de información y mantener el control sobre sus operaciones.

Teoría 4: Teoría estática o del equilibrio (Trade-off Theory). La teoría estática o del equilibrio, originalmente desarrollada por Kraus y Litzenberger en 1973, según lo expuesto por Mondragón-Hernández (2021), quien propone que las empresas buscan alcanzar un nivel óptimo de endeudamiento. Mondragón-Hernández explica que, de acuerdo con esta teoría, el nivel ideal de deuda se determina mediante un equilibrio cuidadoso entre los beneficios y los costos asociados al endeudamiento. Por un lado, se consideran las ventajas fiscales que ofrece la deuda, como la deducibilidad de los intereses. Por otro lado, se evalúan los riesgos y costos potenciales, incluyendo el aumento en la probabilidad de insolvencia o quiebra. Esta teoría sostiene que existe una estructura de capital óptima para cada empresa, la cual maximiza su valor al encontrar el balance adecuado entre el aprovechamiento de los beneficios fiscales y la mitigación de los riesgos financieros. Así, la estructura de capital se convierte en un factor determinante del valor de la firma, reflejando la importancia de una gestión financiera estratégica.

Teoría 5: Teoría del trade-off entre liquidez y rentabilidad. La teoría del *trade-off* entre liquidez y rentabilidad, según lo mencionado por Hristova et al. (2019), sugiere que existe una compensación inherente entre estos dos aspectos financieros. Hristova et al. (2019), en su

estudio del sector farmacéutico de Macedonia del Norte, encontraron que, contrario a las expectativas teóricas, no había evidencia sólida de este trade-off en su contexto específico. Por su parte, Chaudhary y Raja (2021) explican que esta teoría postula un compromiso donde las empresas deben equilibrar la liquidez, necesaria para las obligaciones a corto plazo, con la rentabilidad, esencial para el crecimiento a largo plazo. Añaden que mantener alta liquidez implica invertir en activos de bajo riesgo y rendimiento, mientras que buscar mayor rentabilidad requiere inversiones menos líquidas, pero potencialmente más lucrativas. Tan y Tuluca (2023) enfatizan que, según esta teoría, un exceso de liquidez puede disminuir la rentabilidad al reducir los recursos disponibles para inversiones más rentables. Concluyen que las empresas deben encontrar un equilibrio óptimo entre mantener suficiente liquidez para obligaciones inmediatas y asignar recursos a inversiones que maximicen los rendimientos a largo plazo.

Finalmente, esta investigación se adhiere a la teoría del trade-off entre liquidez y rentabilidad, originalmente propuesta por Smith en 1980. Esta elección se fundamenta en que dicha teoría proporciona un marco conceptual adecuado para examinar la relación entre la gestión de efectivo y la rentabilidad en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. La premisa central de esta teoría, que postula la existencia de una compensación entre mantener altos niveles de liquidez y maximizar la rentabilidad (Tan y Tuluca, 2023), se alinea con el objetivo de este estudio de analizar cómo las decisiones de gestión de efectivo pueden influir en el desempeño financiero, especialmente en un contexto de incertidumbre económica como el periodo 2019-2022. Este enfoque teórico permite interpretar las estrategias de liquidez adoptadas por estas empresas y su potencial impacto en la rentabilidad, sin prejuzgar los resultados del análisis.

2.3.2. Rentabilidad

La rentabilidad, desde la perspectiva de la creación de valor para el accionista, se concibe como la capacidad de una empresa para generar rendimientos que superen el costo de capital, contribuyendo así al incremento sostenido del valor de la inversión de los propietarios. Este enfoque enfatiza la importancia de considerar no solo los beneficios contables, sino también el costo de oportunidad del capital empleado en la generación de dichos rendimientos (Rappaport, 2006).

La rentabilidad constituye un indicador fundamental del desempeño empresarial,

reflejando la habilidad de una organización para generar utilidades a partir de sus recursos disponibles. Este concepto va más allá de la simple obtención de ganancias, abarcando la eficiencia con la que se emplean los activos y el capital para producir resultados financieros positivos. La importancia de la rentabilidad radica en su papel como guía para la toma de decisiones estratégicas, tanto para la gerencia como para los inversionistas. Proporciona una visión clara sobre la capacidad de la empresa para sostener su crecimiento, cumplir con sus obligaciones financieras y potencialmente distribuir dividendos. Además, la rentabilidad se erige como un barómetro de la gestión financiera, influyendo significativamente en la percepción del mercado sobre la empresa y su atractivo para futuros inversionistas. En el ámbito empresarial contemporáneo, mantener niveles adecuados de rentabilidad no solo es crucial para la supervivencia a corto plazo, sino también para asegurar la viabilidad y expansión a largo plazo en un entorno económico cada vez más competitivo (Suwandi et al., 2023).

Esta investigación se adhiere a la definición de rentabilidad propuesta por Rappaport (2006), debido a su enfoque en la creación de valor para el accionista y su consideración del costo de capital. Esta perspectiva es particularmente relevante para el estudio de empresas que cotizan en bolsa, como las analizadas en esta investigación. La definición de Rappaport enfatiza no solo los beneficios contables, sino también el costo de oportunidad del capital empleado, lo cual es crucial para evaluar el desempeño financiero de empresas que operan en mercados de capitales. Además, este enfoque se alinea con los objetivos de nuestro estudio, que busca examinar cómo la gestión de efectivo influye en la capacidad de las empresas para generar rendimientos superiores al costo de capital, contribuyendo así al valor para los accionistas.

2.4. Definición de términos

1. **Apalancamiento financiero:** Uso de deuda para aumentar la capacidad de inversión y potencialmente la rentabilidad de una empresa, aunque también incrementa su riesgo financiero (Domínguez Urbano, 2021).
2. **Bolsa de Valores de Lima (BVL):** Mercado organizado donde se negocian valores mobiliarios, facilitando el encuentro entre empresas que buscan financiamiento e inversionistas que buscan oportunidades de inversión (Bolsa de Valores de Lima (BVL), s.f.).
3. **Capital de trabajo:** Diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes de una empresa, representando los recursos necesarios para sus operaciones diarias (Onyango, 2018).

4. **Ciclo de conversión de efectivo:** Periodo que transcurre desde que se paga por los insumos hasta que se cobra por las ventas, indicando la eficiencia en la gestión del capital de trabajo (Karim et al., 2024).
5. **Costo de oportunidad:** Valor de la mejor alternativa no elegida al tomar una decisión financiera, crucial en la evaluación de inversiones y gestión de efectivo (Cárdenas Valle y Sotil Levy, 2022).
6. **EBITDA:** Indicador financiero que mide el beneficio de una empresa antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones, reflejando su capacidad de generación de efectivo operativo (Indacochea, 2015).
7. **Eficiencia operativa:** Capacidad de una empresa para ejecutar sus operaciones con el mínimo de recursos necesarios, maximizando la productividad y minimizando los costos (Estrada y Orbezo, 2023).
8. **Estructura de capital:** Combinación de deuda y capital propio utilizada por una empresa para financiar sus operaciones y crecimiento (Mondragón-Hernández, 2021).
9. **Flujo de efectivo operativo:** Cantidad de dinero generado por las actividades principales del negocio, excluyendo inversiones y financiamiento (Oroniran et al., 2023).
10. **Gestión de efectivo:** Proceso de planificación, control y optimización de los flujos de entrada y salida de efectivo de una empresa, con el objetivo de mantener un equilibrio entre liquidez y rentabilidad (Cueva y Rojas, 2019).
11. **Gestión del capital de trabajo:** Administración de los activos y pasivos corrientes de una empresa para asegurar su eficiencia operativa y solvencia financiera (Nyambane y Ouma, 2017).
12. **Liquidez:** Capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, convirtiendo rápidamente sus activos en efectivo sin pérdida significativa de valor (Madushanka y Jathurika, 2018).
13. **Margen neto:** Porcentaje de las ventas que se convierte en beneficio después de considerar todos los costos, gastos, intereses e impuestos, indicando la eficiencia general de la empresa (Pirakatheeswari, 2024).
14. **Ratio financiero:** Herramienta de análisis que expresa la relación entre dos magnitudes económicas, permitiendo evaluar diferentes aspectos del desempeño financiero de una empresa (Ross et al., 2012).
15. **Rentabilidad:** Capacidad de una empresa para generar rendimientos que superen el

costo de capital, contribuyendo al incremento sostenido del valor para los accionistas (Rappaport, 2006).

16. **Riesgo de liquidez:** Posibilidad de que una empresa no pueda cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo debido a la falta de efectivo o activos líquidos (Stevcevska-Srbinoska y Gjelevska, 2024).
17. **ROA (Return on Assets):** Medida de rentabilidad que indica cuán eficientemente una empresa utiliza sus activos totales para generar beneficios (Tan y Tuluca, 2023).
18. **ROE (Return on Equity):** Indicador que mide la rentabilidad obtenida por los accionistas en relación con su inversión en la empresa (Nguyen et al., 2024).

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis general

La gestión de efectivo influye en la rentabilidad de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.

3.2. Hipótesis específicas

1. La gestión de efectivo influye en el Índice de Margen Neto y Operativo de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.
2. La gestión de efectivo influye en el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.
3. La gestión de efectivo influye en el Índice de Margen Bruto y EBITDA de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.

3.3. Identificación de las variables

3.3.1. Variable 1: Gestión de efectivo

Lamberg y Vålming (2009) que, en su estudio tratan sobre la adaptación de las estrategias de liquidez de las empresas durante la crisis financiera, mencionan que los *ratios* de liquidez son una herramienta para medir y monitorear la liquidez corporativa. Los autores señalan que "los *ratios* de liquidez corriente y rápida han sido tradicionalmente las herramientas más utilizadas para monitorear la liquidez corporativa" (p. 30). Además, indican que los usuarios externos, como los bancos y otros emisores de crédito, han empleado estos r*atios* para evaluar la solvencia crediticia de las empresas; también discuten otros ratios relevantes para la gestión de la liquidez, como el período promedio de cobro (PPC), el período promedio de inventario (PPI), y el período promedio de pago (PPP). Mencionan que el uso del *ratio* PPC había aumentado más durante el último año, lo que podría implicar que las empresas se han centrado cada vez

más en sus cuentas por cobrar. Asimismo, los mismos autores también señalan que:

> Además del capital de trabajo neto, el uso del PPI también había aumentado más durante el último año, lo que sugiere que las empresas se han enfocado cada vez más en monitorear sus niveles de inventario, ya que el inventario representa un activo que no genera riqueza cuando está inactivo (p. 55).

Estas afirmaciones son el resultado de los hallazgos obtenidos a partir de una muestra de empresas que cotizan en la Bolsa de Estocolmo, las cuales experimentaron cambios en sus estrategias de liquidez durante la crisis financiera de aquel periodo.

3.3.1.1. Dimensión 1: Índice de Gestión. Los índices de gestión, también denominados razones de administración o utilización de activos, son medidas que evalúan la eficiencia con la que una empresa emplea sus activos, especialmente el inventario y las cuentas por cobrar, para generar ventas; estos indicadores, que pueden interpretarse como medidas de rotación, son herramientas fundamentales para determinar la efectividad de una organización en el manejo de sus recursos, proporcionando información valiosa sobre su productividad y desempeño en relación con la maximización de los ingresos por ventas (Ross, Westerfield y Jaffe, 2012).

Indicador 1: Rotación de Inventarios (días). Según Ross et al. (2012), la rotación de inventario es una medida de la efectividad con la que una empresa gestiona su inventario. Se determina dividiendo el costo de los productos vendidos por el valor del inventario; asimismo, introducen el concepto de días de ventas en inventario, que se calcula dividiendo 365 días entre la rotación del inventario.

Los autores definen con la siguiente fórmula los días de ventas en inventario o rotación de inventarios en días:

Rotación de Inventarios (días) = 360 ÷ (Costo de los bienes vendidos ÷ inventario)

Indicador 2: Rotación de Cuentas por Cobrar (días). De acuerdo con Ross et al. (2012), la rotación de cuentas por cobrar es un indicador que refleja la rapidez con la que una empresa recibe el pago por sus ventas a crédito. Se obtiene dividiendo las ventas totales por el saldo de cuentas por cobrar.; además, los autores sugieren expresar este ratio en días, lo que da lugar a los días de ventas pendientes de cobro o al periodo promedio de cobranza (PPC).

Los autores definen con la siguiente fórmula la rotación de cuentas por cobrar en días:

Rotación de Cuentas por Cobrar (días) = 365 ÷ (Ventas ÷ Cuentas por Cobrar)

3.3.1.2. Dimensión 2: Índice de Liquidez. Los índices de liquidez, también denominados razones de solvencia a corto plazo, son medidas que evalúan la liquidez de una empresa para pagar sus cuentas en corto plazo; se centra en el activo circulante y pasivo circulante. (Ross et al., 2012)

Indicador 1: Ratio de liquidez. De acuerdo con Ross et al. (2012), este ratio también es conocido como razón circulante la define con la siguiente fórmula:

Ratio de liquidez = Activos corrientes ÷ pasivos corrientes

Indicador 2: Ratio de disponibilidad. Según con Ross et al. (2012), este ratio también es conocido como razón de efectivo se define con la siguiente fórmula:

Ratio de disponibilidad = Efectivo ÷ pasivos corrientes

3.3.1.3. Dimensión 3: Índice de generación propia. Es un indicador que permite evaluar la capacidad de una empresa para generar efectivo a partir de sus actividades operativas ordinarias, en relación con el total de fondos líquidos generados tanto por las operaciones habituales como por las actividades de financiación; este ratio brinda información valiosa sobre la capacidad de una empresa para generar efectivo por sí misma. (Troiano, 2023)

Indicador 1: Ratio de generación propia de efectivo. Según Troiano (2023), este indicador se calcula dividiendo el flujo neto de efectivo proveniente de las actividades operativas ordinarias entre la suma de dicho flujo más el originado por las actividades de financiación. Un resultado alto sugiere que la organización es capaz de generar una parte significativa de su efectivo a través de sus operaciones regulares, sin depender excesivamente de fuentes externas de financiamiento; por el contrario, un valor bajo de este ratio podría indicar una mayor dependencia de recursos financieros ajenos para sostener las actividades del negocio, lo que podría implicar una menor autonomía financiera y una mayor vulnerabilidad ante cambios en las condiciones de acceso al crédito.

El autor la define con la siguiente fórmula:

Ratio de generación propia de efectivo= Efectivo generado por actividades operativas ordinarias ÷ Efectivo generado por actividades operativas ordinarias + actividades de

financiación

Indicador 2: Ratio de generación propia de efectivo con financiación de terceros. Para Troiano (2023), este es un indicador complementario para analizar la estructura de generación de efectivo de una empresa; esta *ratio* se calcula dividiendo el flujo neto de efectivo proveniente de las actividades de financiación entre la suma de dicho flujo más el originado por las actividades operativas; asimismo explica que este indicador muestra la proporción de fondos líquidos que una organización obtiene a través de fuentes externas de financiamiento, en relación con el total de efectivo generado tanto por las actividades operativas como por las de financiación. Un valor alto de este *ratio* sugiere que la empresa depende en gran medida de recursos financieros ajenos para sostener sus operaciones y su crecimiento; por otro lado, un resultado bajo de este indicador podría reflejar una menor dependencia de fuentes externas de financiamiento y una mayor capacidad de la empresa para generar efectivo a través de sus actividades operativas ordinarias; en síntesis este ratio complementa al índice de generación propia, al brindar información sobre la proporción de efectivo que una empresa obtiene a través de actividades de financiación en relación con el total de fondos líquidos generados.

El autor la define con la siguiente fórmula:

Ratio de generación propia de efectivo con financiación de terceros = Efectivo generado por actividades financieras ÷ Efectivo generado por actividades operativas + actividades de financiación

3.3.2. Variable 2: Rentabilidad

De acuerdo con Ross et al. (2012), las tres medidas más conocidas y utilizadas para análisis de rentabilidad son, margen de utilidades, el cual mide que tan bien le va a una compañía ganando dinero, pero como cualquier otra razón se debe considerar que existen variaciones significativas entre industrias. En relación con el rendimiento sobre los activos (ROA), este indicador mide la utilidad generada por cada dólar de activos. Por otro lado, el rendimiento sobre el capital (ROE) evalúa el desempeño de la empresa en beneficio de los accionistas durante el año. Por otra parte, Indacochea (2015), señala que el Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización (EBITDA), es un indicador financiero que refleja la capacidad de una empresa para generar utilidades a partir de sus operaciones principales, sin tener en cuenta los efectos de la estructura financiera (intereses e impuestos) ni los gastos no monetarios (depreciación y amortización). Es utilizado como una medida de la

rentabilidad operativa y como una referencia inicial para valorar empresas, ya que muestra la rentabilidad que genera una empresa antes de cualquier inversión.

3.3.2.1. Dimensión 1: Índice de margen Neto y Operativo.

Indicador 1: Índice de margen Neto. Según Ross et al. (2012), el índice de margen neto, también denominado margen de utilidad, se mide con la siguiente fórmula:

$$\text{Margen de utilidad} = \text{Utilidad neta} \div \text{Ventas}$$

Indicador 2: Índice de margen operativo. Según, Pirakatheeswari (2024), el índice de utilidad operativa, también llamado margen operativo, es un indicador financiero que evalúa la eficiencia de una empresa en la generación de ganancias antes de intereses e impuestos, al expresar la utilidad operativa como un porcentaje de las ventas netas. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Índice de Margen Operativo} = \text{Utilidad operativa} \div \text{Ventas}$$

3.3.2.2. Dimensión 2: Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto.

Indicador 1: Índice de rendimiento sobre los activos (ROA). Según Ross et al. (2012), el rendimiento sobre los activos (ROA), es una medida de la utilidad por dólar de activos, su medición más común es con la siguiente fórmula:

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \text{Utilidad Neta} \div \text{Activos totales}$$

Indicador 2: Índice de rendimiento sobre el patrimonio (ROE). Según Ross et al. (2012), el rendimiento sobre el capital o patrimonio (ROE), es una medida que sirve para medir cómo les ha ido a los accionistas. Y su medición más común es con la siguiente fórmula:

$$\text{Rendimiento sobre los sobre el patrimonio} = \text{Utilidad Neta} \div \text{patrimonio neto}$$

3.3.2.3. Dimensión 3: Índice de margen Bruto y EBITDA.

Indicador 1: Índice de Margen Bruto. Según Awuri (2022), este indicador evalúa la rentabilidad de las ventas tras restar los costos directos de producción. Se calcula dividiendo la utilidad bruta entre las ventas, y su resultado refleja el porcentaje de ingresos que permanece una vez cubiertos los costos directos asociados con la producción de bienes o servicios. Un margen bruto elevado sugiere que los costos de producción se mantienen relativamente bajos

en comparación con los ingresos generados.

Su fórmula está representada por:

Índice de Margen Bruto = Utilidad Bruta ÷ ventas

Indicador 2: Índice de Margen EBITDA. El EBITDA es una métrica financiera que evalúa la habilidad de una compañía para obtener beneficios de sus operaciones principales, sin tomar en cuenta elementos como deudas, impuestos, depreciación y amortización. Este indicador es ampliamente empleado para medir el rendimiento operativo, pues muestra las ganancias sin incluir aspectos no operativos, como los costos financieros y los gastos contables que no implican salida real de dinero (por ejemplo, la depreciación y amortización). Los analistas financieros recurren a esta herramienta para estimar el valor de las empresas y su potencial para generar flujo de efectivo operativo.(Indacochea, 2015).

Según Narea y Guamán (2021), el margen EBITDA es un coeficiente que se calcula dividiendo el EBITDA por los ingresos totales, y refleja qué tan eficazmente una empresa transforma sus ventas en dinero disponible. Este ratio es fundamental para analizar tanto la solidez financiera como las perspectivas de expansión de una entidad. Cuando una compañía presenta un alto margen EBITDA, esto sugiere que tiene una mayor aptitud para obtener beneficios y respaldar inversiones en el futuro. Está representado por esta fórmula:

Margen EBITDA = EBITDA ÷ Ingresos totales

3.4. Operacionalización de las variables

Tabla 1

Operacionalización de las variables gestión de efectivo y rentabilidad

Variable	Dimensiones	Indicadores	Escala	Técnica
Variable 1 Gestión de Efectivo	**D1:** Índice de Gestión	360 ÷ (Costo de los bienes vendidos ÷ inventario) 360 ÷ (Ventas ÷ cuentas por cobrar)	Razón	Revisión documental
	D2: Índice de Liquidez	Activos corrientes ÷ pasivos corrientes Efectivo ÷ pasivos corrientes		
	D3: Índice de generación	EGAOO ÷ (EGAOO + EGAFT) EGAFT ÷ (EGAOO + EGAFT)		
Variable 2 Rentabilidad	**D1:** Índice de margen neto y operativo	(Utilidad Neta ÷ Ventas) x 100 (Utilidad operativa ÷ Ventas) x 100	Razón	Revisión documental
	D2: Índice ROA y ROE	(Utilidad Neta ÷ Activos totales) x 100 (Utilidad Neta ÷ patrimonio neto) x 100		
	D3: Índice de margen Bruto y EBITDA	(Utilidad Bruta ÷ ventas) x 100 (EBITDA ÷ Ingresos totales) x 100		

Nota. Elaboración propia (versión resumida, ver Anexo C para una versión detallada).

Nota 1. EGAOO = Efectivo generado por actividades operativas ordinarias; EGAFT = Efectivo generado por actividades de financiación de terceros; ROA = Return on Assets (Retorno sobre Activos); ROE = Return on Equity (Retorno sobre Patrimonio); EBITDA = Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization (Beneficio antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones). Todas las fórmulas se expresan en ratios o porcentajes según se indica. Los datos para estos cálculos se obtendrán de los estados financieros de las empresas de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022. Es importante señalar que, debido a estas limitaciones en los datos disponibles, algunas de las fórmulas tradicionales para el cálculo de indicadores financieros se adaptaron utilizando la mejor información disponible en los estados financieros publicados por la Superintendencia del Mercado de Valores de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. Estas adaptaciones se realizaron de manera consistente para todas las empresas analizadas, manteniendo así la comparabilidad de los resultados. Esta limitación se detalla en el apartado del subcapítulo 4.7 Limitaciones de los datos y estimaciones, del capítulo IV Metodología.

Nota 2. Cabe señalar que la variable "Gestión de efectivo" se ha operacionalizado mediante tres dimensiones clave: el Índice de Gestión, que mide la eficiencia operativa en el manejo de inventarios y cuentas por cobrar; el Índice de Liquidez, que evalúa la capacidad para cumplir obligaciones a corto plazo; y el Índice de generación propia, que analiza la autosuficiencia financiera de la empresa. Este enfoque multidimensional, basado en la literatura financiera y relevante para el sector de bienes de consumo peruano, permite capturar diversos aspectos de la gestión de efectivo. Al considerar la eficiencia operativa, la posición de liquidez y la capacidad de generación de efectivo, se obtiene una visión integral del manejo de recursos líquidos, crucial para comprender su relación con la rentabilidad. La variable "Rentabilidad" se ha operacionalizado a través de tres dimensiones fundamentales: el Índice de margen Neto y Operativo, que evalúa la eficiencia en la generación de beneficios a partir de las ventas; el Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto (ROA y ROE), que mide la eficacia en el uso de los recursos de la empresa para generar ganancias; y el Índice de margen Bruto y EBITDA, que analiza la rentabilidad operativa y la capacidad de generación de efectivo. Esta estructura multidimensional, basada en indicadores financieros ampliamente reconocidos, permite una evaluación comprehensiva de la rentabilidad desde diferentes perspectivas. Al considerar tanto los márgenes de beneficio como la eficiencia en el uso de activos y la generación de flujo de efectivo, se logra una medición robusta de la rentabilidad, esencial para analizar su relación con la gestión de efectivo en el contexto de las empresas de bienes de

consumo peruanas.

Para una versión más detallada de la operacionalización de variables, incluyendo definiciones conceptuales y operacionales de cada dimensión e indicador, consulte el Anexo C.

IV. MÉTODOS Y MATERIALES

4.1. Enfoque, tipo y nivel de la investigación

4.4.1. Enfoque

La presente investigación tiene un enfoque cuantitativo dado que se utilizan datos numéricos y análisis estadísticos para probar las hipótesis planteadas.

4.4.2. Tipo

La investigación es de tipo básica porque busca generar nuevo conocimiento y comprensión sobre la relación entre la gestión de efectivo y la rentabilidad, sin una aplicación práctica inmediata. Se enfoca en analizar y entender esta relación en el contexto de las empresas que cotizan en la BVL durante el periodo 2019-2022.

4.4.3. Nivel

La investigación se enmarca en el nivel explicativo puesto que se busca establecer la relación causal entre la gestión de efectivo y la rentabilidad.

4.2. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental, es decir, no se manipulan deliberadamente las variables, sino que se observan los fenómenos en su contexto natural. Según el número de mediciones sobre la variable de estudio, se trata de una investigación transversal. Y también es retrospectiva porque se está recogiendo información de años pasados.

4.3. Unidad de estudio

En una investigación se refiere a los elementos que comparten características comunes dentro de un contexto específico. Estos pueden ser personas, objetos o fenómenos, y son a los que se aplican los instrumentos de medición para evaluar las variables de estudio. Estas unidades tienen un carácter abstracto y son definidas por el investigador para abordar el problema de investigación.(Ñaupas Paitán et al., 2018).

En razón a lo citado al anterior párrafo, la unidad de análisis para este estudio son los estados financieros trimestrales (Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo) de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de

Valores de Lima durante el período 2019-2022.

4.4. Población y muestra de la investigación

4.4.1. Población de estudio

La población de estudio está compuesta por 05 empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el período 2019-2022, las cuales se consideraron por criterios de relevancia en el sector de bienes de consumo. La muestra se obtiene de las siguientes empresas:

Tabla 2

Matriz de muestras de empresas

RUC	Razón Social
20100055237	ALICORP SAA
20100095450	LAIVE S A
20100190797	GLORIA S.A.
20128915711	CERVECERÍA SAN JUAN S.A.
20380336384	PESQUERA EXALMAR S.A.A.

Las empresas seleccionadas representan diversos subsectores dentro de la industria de bienes de consumo:

1. Alicorp S.A.A.: Empresa líder en la producción y comercialización de alimentos y productos de cuidado personal y del hogar (Alicorp S.A.A., s.f.).
2. Laive S.A.: Compañía dedicada a la producción y venta de productos lácteos, jugos, embutidos y otros alimentos procesados (Laive S.A., s.f.)
3. Gloria S.A.: Empresa especializada en la producción y venta de leche y sus derivados, así como otros productos alimenticios(Gloria S.A., s.f.)
4. Cervecería San Juan S.A.: Subsidiaria de Backus, está especializada en la fabricación y distribución de cerveza y otras bebidas alcohólicas y no alcohólicas (Cervecería San Juan S.A., s.f.)
5. Pesquera Exalmar S.A.A.: Empresa dedicada a la extracción, procesamiento y comercialización de productos hidrobiológicos para consumo humano directo e indirecto (Pesquera Exalmar S.A.A., s.f.).

Para la clasificación de las compañías dentro del sector de bienes de consumo, se ha

tomado como referencia el Estándar de Clasificación de la Industria Global (GICS), desarrollado por MSCI y Standard y Poor's. Según esta clasificación, las empresas analizadas en este estudio se encuadran principalmente en los sectores de 'Productos básicos de consumo' (30). Específicamente, Alicorp S.A.A., Laive S.A. y Gloria S.A. se clasifican dentro del grupo de industria 'Alimentos, Bebidas y Tabaco' (3020), Cervecería San Juan S.A. en 'Bebidas' (302010), y Pesquera Exalmar S.A.A. en 'Productos alimenticios' (302020). Esta clasificación proporciona un marco estandarizado para categorizar a las empresas según su actividad económica principal (Morgan Stanley Capital International [MSCI], 2020).

4.4.2. Tamaño de la muestra

La muestra consiste en doscientos cuarenta (240) estados financieros trimestrales de cinco (5) empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el período 2019-2022. Esto se desglosa en 16 trimestres (4 años x 4 trimestres) para cada una de las 5 empresas seleccionadas.

4.5. Criterios de selección

El muestreo por conveniencia es un tipo de muestreo no probabilístico en el que el investigador selecciona la muestra según su propia conveniencia, eligiendo de manera arbitraria, es decir por su propia voluntad a conveniencia, la cantidad de participantes que formarán parte del estudio.(Hernández González, 2021)

En razón a lo expuesto en el anterior párrafo, la selección de la muestra se realizó mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia, considerando las cinco empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima y que contaban con información financiera completa y accesible para el período de estudio (2019-2022).

Las cinco empresas fueron seleccionadas no porque fueran una representación aleatoria de todas las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, sino porque eran las más accesibles o convenientes para esta investigación, ello por la disponibilidad de los estados financieros, la facilidad de acceso a la información mediante el portal web de la Superintendencia de Mercados y Valores que publica los estados financieros de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima y por la relevancia de estas empresas en el sector de bienes de consumo, siendo de esta forma relativamente rápido y sencillo, sin dejar de ser una opción válida y útil la obtención de los datos de esta investigación académica.

4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica principal utilizada para la recolección de datos fue el análisis documental. El instrumento empleado fue:

Ficha de recolección de datos: Se utilizó para extraer información relevante de los estados financieros trimestrales (Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo) de las empresas seleccionadas. Esta ficha incluye los indicadores específicos para cada dimensión de las variables de estudio, como se detalla en la operacionalización de variables.

A partir de los 240 estados financieros analizados de las empresas del muestreo se calcularon 12 ratios por empresa y trimestre (6 para la gestión de efectivo y 6 para la rentabilidad), resultando en un total de 960 ratios, el cual constituye en el Instrumento de recolección de datos (ver Anexo B)

4.7. Limitaciones de los datos y estimaciones

En el desarrollo de esta investigación, hubo ciertas limitaciones en cuanto a la disponibilidad de datos específicos en los estados financieros publicados por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) para las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. Esta situación llevó a adoptar prácticas comunes en el análisis financiero para superar estas limitaciones y obtener información útil y significativa.

Esto se dio a la hora de utilizar las fórmulas que se emplearon en los indicadores de cada dimensión de la operacionalización de variables de gestión de efectivo y rentabilidad del presente estudio. Estas adaptaciones se dieron de forma consistente y uniforme para las empresas analizadas de la presente investigación.

Como señalan Barbei et al., (2017), la toma de decisiones en las organizaciones frecuentemente ocurre en contextos de incertidumbre, donde situaciones imprevistas pueden afectar significativamente los resultados y el patrimonio empresarial. Esta realidad exige la realización de estimaciones basadas en criterios razonables para valorar estos eventos contablemente.

En línea con lo expuesto por Durán et al. (2010), se reconoce que las estimaciones contables son una parte integral de diversos rubros en los estados financieros. Existen partidas

cuyos importes no pueden determinarse con exactitud y deben ser estimados en condiciones de incertidumbre por la administración. La necesidad de presentar información oportuna para la toma de decisiones es un factor clave que justifica el uso de estas estimaciones, ya que hasta esperar a contar con todos los datos reales se podría comprometer la utilidad de la información.

4.8. Procedimientos y análisis estadístico

El análisis e interpretación de datos en investigaciones cuantitativas involucra diversos procedimientos estadísticos. Estos incluyen análisis descriptivos para calcular medidas de tendencia central y variabilidad, pruebas de normalidad como Kolmogorov-Smirnov para determinar la distribución de los datos, y análisis inferenciales que dependen de dicha distribución. Cuando los datos no siguen una distribución normal, se recomienda el uso de pruebas no paramétricas como el coeficiente de correlación de Spearman. La prueba de hipótesis se realiza estableciendo un nivel de significancia, comúnmente $\alpha = 0.05$. Además, se pueden realizar análisis de regresión para evaluar relaciones entre variables. La representación visual de los datos mediante gráficos como diagramas de caja, histogramas y gráficos de dispersión es fundamental para una mejor comprensión de los resultados. Todo este proceso se facilita mediante el uso de software estadístico especializado. (Hernández Sampieri y Mendoza Torres, 2018, pp.339-344).

Según el párrafo anterior el análisis e interpretación de esta investigación se realizó utilizando los siguientes métodos y herramientas:

1. **Análisis descriptivo:** Se calcularon estadísticos descriptivos como media, mediana, varianza, desviación estándar, mínimo y máximo para las variables de estudio.
2. **Análisis de normalidad:** Se aplicó la prueba de Kolmogorov-Smirnov para determinar la normalidad de la distribución de los datos.
3. **Análisis inferencial:** Dado que los datos no seguían una distribución normal, se utilizó el coeficiente de correlación de Spearman para evaluar la relación entre las variables.
4. **Prueba de hipótesis:** Se empleó un nivel de significancia de $\alpha = 0.05$ para la toma de decisiones sobre las hipótesis planteadas.
5. **Análisis de regresión:** Se realizaron análisis de regresión lineal y cuadrática para evaluar la relación entre la gestión de efectivo y la rentabilidad.
6. **Representación gráfica:** Se utilizaron diagramas de caja, histogramas y gráficos de dispersión para visualizar la distribución y relación entre las variables.

7. **Software estadístico:** El análisis de datos se realizó utilizando el software SPSS versión 26.

Este enfoque metodológico permitió un análisis exhaustivo de la relación entre la gestión de efectivo y la rentabilidad en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el período 2019-2022, en línea con los objetivos e hipótesis planteados en la matriz de consistencia.

Para visualizar de manera integral la coherencia entre el problema de investigación, los objetivos, las hipótesis, las variables y la metodología empleada en este estudio, se ha elaborado una matriz de consistencia. Debido a su extensión, esta matriz se presenta en el Anexo B para una consulta detallada. La matriz de consistencia proporciona una visión general del diseño de la investigación y permite verificar la alineación entre los diferentes elementos del estudio, en concordancia con los objetivos e hipótesis planteados.

V. RESULTADOS

Este capítulo examina los resultados obtenidos en este estudio, con el propósito de responder a las preguntas formuladas en los capítulos previos sobre la gestión de efectivo y la rentabilidad de las empresas de bienes de consumo cotizadas en la BVL durante el período 2019-2022. Este análisis se basa en la examinación detallada de 240 estados financieros trimestrales, que incluyen el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo, correspondientes a las cinco empresas seleccionadas para el estudio; Alicorp SAA, Laive S.A, Gloria S.A., Cervecería San Juan S.A, Pesquera Exalmar S.A.A. A partir de estos datos, se calcularon 960 ratios financieros, que constituyen el Instrumento de recolección de datos (ver Anexo B), utilizados para evaluar la gestión de efectivo y la rentabilidad. Los estados financieros completos están disponibles públicamente en el sitio web de la Superintendencia del Mercado de Valores[1]. Los resultados derivados de este análisis, basados en el Instrumento de Recopilación de Datos, se presentan y discuten a continuación, proporcionando una visión detallada de la relación entre la gestión de efectivo y la rentabilidad en el contexto de las empresas de bienes de consumo peruanas durante el período estudiado.

5.1. Análisis descriptivo

En la tabla 3, la variable gestión de efectivo tiene una media de 121.845 y una mediana de 114.912, mostrando una gran dispersión de datos con una varianza de 2839.268 y desviación estándar de 53.285. Mientras que las dimensiones del "Índice de Gestión" muestran una media de 119.67 y mediana de 112.52 con una dispersión similar varianza de 2835.82 y desviación estándar de 53.25. En contraste, el "Índice de Liquidez" y el "Índice de generación propia" presentan medias y medianas de 1.17 y 1.00 respectivamente, con menor dispersión de datos. Se sugiere la presencia de valores atípicos en la Gestión de efectivo, con un mínimo de 52.860 y un máximo de 376.300.

Tabla 3

Resultados de la variable Gestión de efectivo y dimensiones

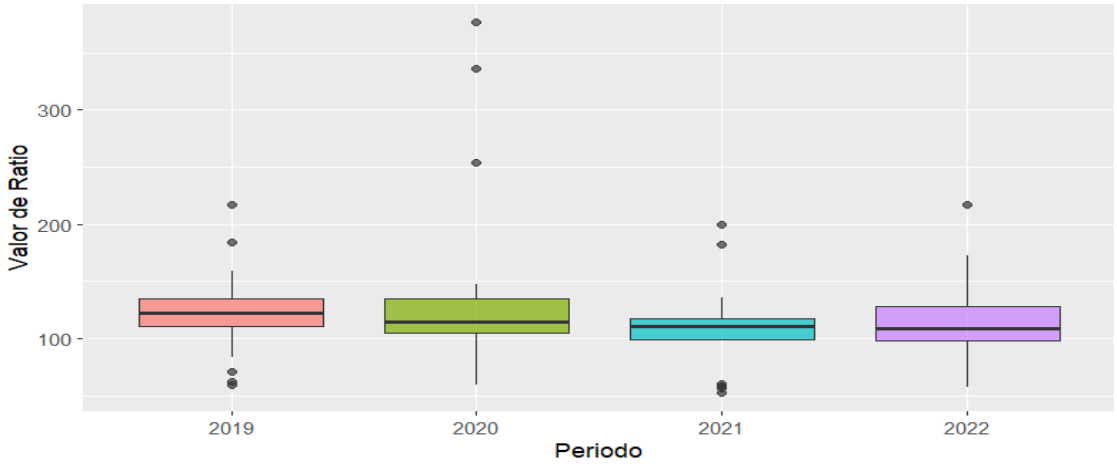
[1] https://www.smv.gob.pe/SIMV/

Estadístico	Gestión de efectivo	Índice de Gestión	Índice de Liquidez	Índice de generación propia
Media	121.845	119.67	1.17	1
Mediana	114.912	112.52	1.09	1
Varianza	2839.268	2835.82	0.17	0
Desv. estándar	53.285	53.25	0.41	0
Mínimo	52.86	50.83	0.54	1
Máximo	376.3	374.36	2.97	1
Rango	323.44	323.53	2.43	0

En la figura 1, se observa que la mediana de la gestión de efectivo fue más alta en 2019 y 2020, y disminuyo considerablemente en 2021 y 2022. También se nota una mayor dispersión en los valores en 2020 y 2022, todos los años se obtuvieron valores atípicos presentes.

Figura 1

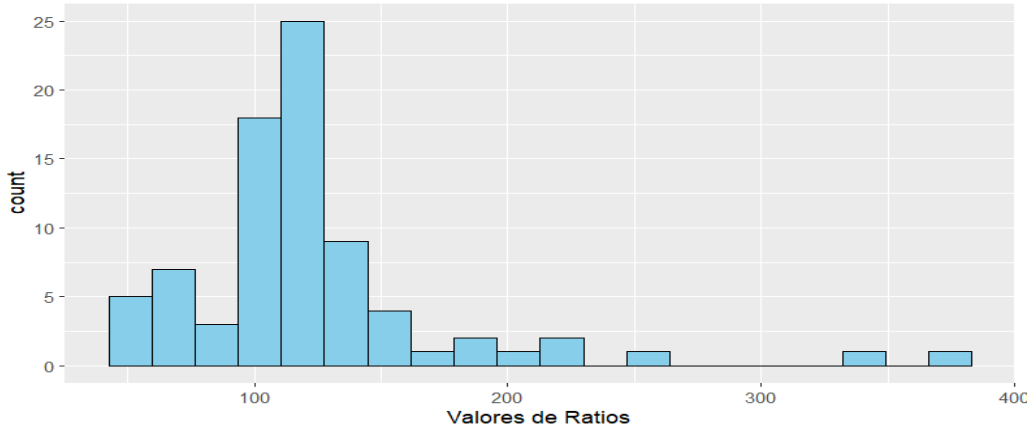
Diagrama de caja y bigotes de la variable Gestión de efectivo



En la figura 2, se muestra un histograma de la variable "Gestión de efectivo", con el eje horizontal mostrando los diferentes rangos de valores y el vertical indicando la frecuencia de cada rango. La distribución es unimodal y sesgada hacia la derecha, con la mayoría de las observaciones en los valores más bajos, entre 100 y 200. El rango más frecuente es alrededor de 175. A medida que los valores aumentan, la frecuencia disminuye hasta alrededor de 300. Hay algunas observaciones aisladas con valores más altos cerca del 400.

Figura 2

Histograma de la Distribución de la Gestión de efectivo



La tabla 4 muestra que la "Rentabilidad" tiene una media de 0.865 y una mediana de 0.620, sugiriendo una distribución desviada con valores altos atípicos. La varianza es 0.391 y la desviación estándar es 0.626, demostrando una dispersión moderada. El "Índice de margen Neto y Operativo" tiene una media de 0.21 y una mediana de 0.16, pero con una dispersión más baja (varianza de 0.03 y desviación estándar de 0.17). El "Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto" tiene una media y mediana de 0.21 y 0.10 respectivamente, varianza de 0.09 y desviación estándar de 0.29. El "Índice de margen Bruto y EBITDA" tiene una media de 0.45 y una mediana de 0.35, con una dispersión más baja (varianza de 0.05 y desviación estándar de 0.22).

Tabla 4

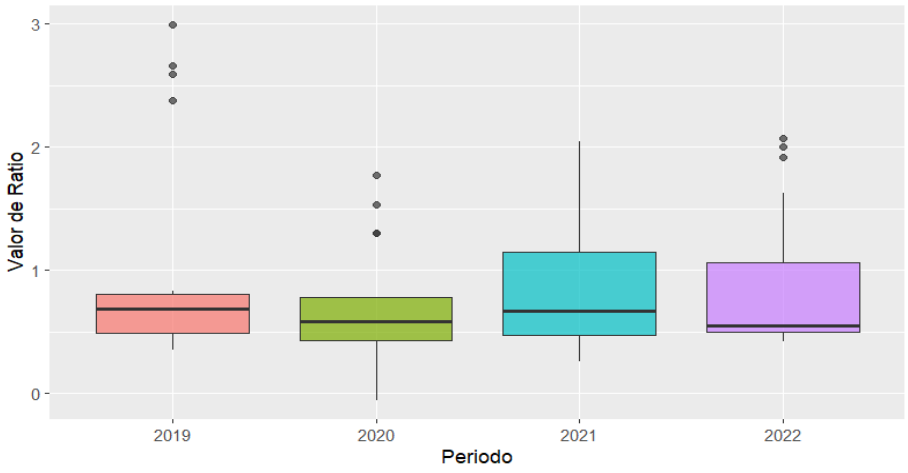
Resultados de la variable Rentabilidad y dimensiones

Estadístico	Rentabilidad	Índice de margen Neto y Operativo	Índice de ROE y ROA	Índice de margen Bruto y EBITDA
Media	0.865	0.21	0.21	0.45
Mediana	0.62	0.16	0.1	0.35
Varianza	0.391	0.03	0.09	0.05
Desv. estándar	0.626	0.17	0.29	0.22
Mínimo	-0.05	-0.2	-0.02	0.16
Máximo	3	0.8	1.44	1.21
Rango	3.05	0.99	1.46	1.05

En la figura 3, observar que la mediana de la variable Rentabilidad fue más alta en 2019 y 2021, y disminuyó considerablemente en 2020 y 2022. También noto una mayor dispersión en los valores en 2021, los años 2019, 2020 y 2022 se obtuvieron valores atípicos presentes.

Figura 3

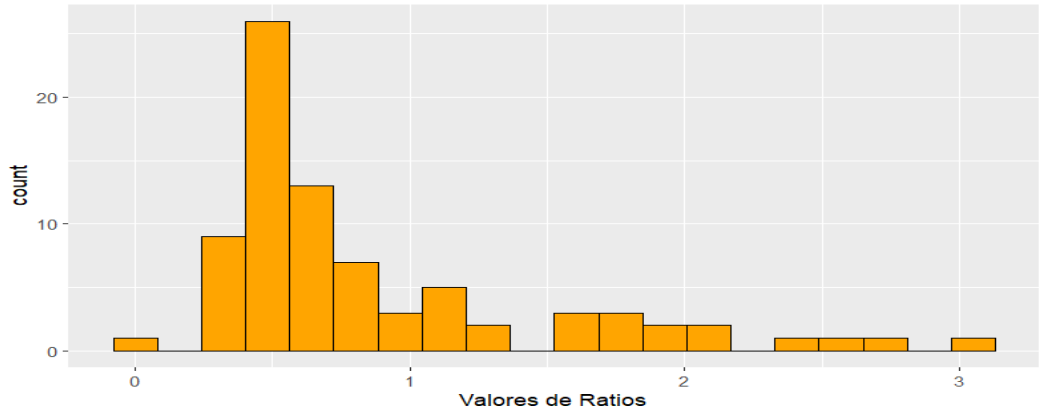
Diagrama de caja y bigotes de la variable Rentabilidad



La figura 4 la distribución de la variable "Rentabilidad". La distribución es unimodal y está sesgada hacia la derecha, con la mayoría de las observaciones concentradas alrededor del valor 0. A medida que la rentabilidad aumenta, la frecuencia disminuye, con observaciones dispersas hasta alrededor del valor 2 y pocas más allá de este punto. Esta distribución es típica en variables financieras o económicas con un límite inferior cercano a cero pero que pueden alcanzar valores más altos ocasionalmente.

Figura 4

Histograma de la Distribución de la variable Rentabilidad

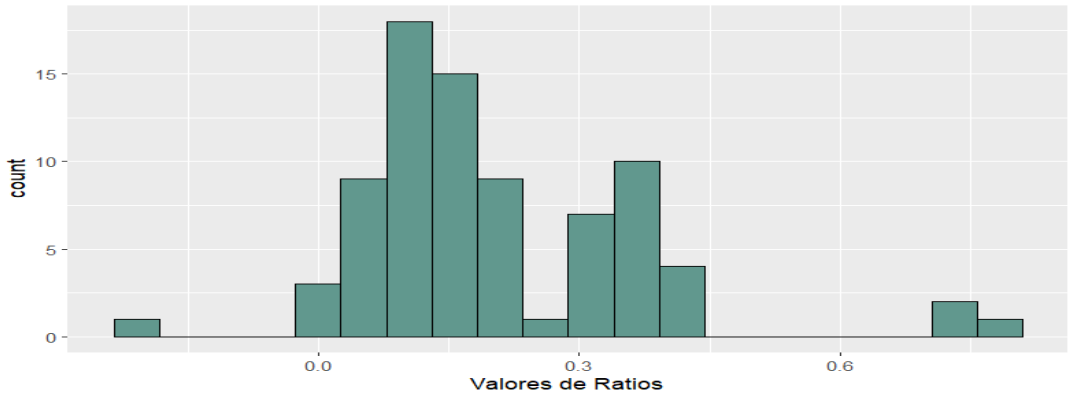


En la figura 5 el "Índice de Margen Neto y Operativo". La distribución es unimodal con una ligera inclinación hacia la derecha. La mayoría de las observaciones están alrededor del valor 0.2, con unas pocas cercanas a 0.0. Hacia la derecha, las frecuencias disminuyen hasta alrededor de 0.6, donde podría haber un valor atípico. La mayoría de las observaciones están

en un rango intermedio con valores bajos, pero no cercanos a cero. La asimetría sugiere que hay observaciones con valores más altos.

Figura 5

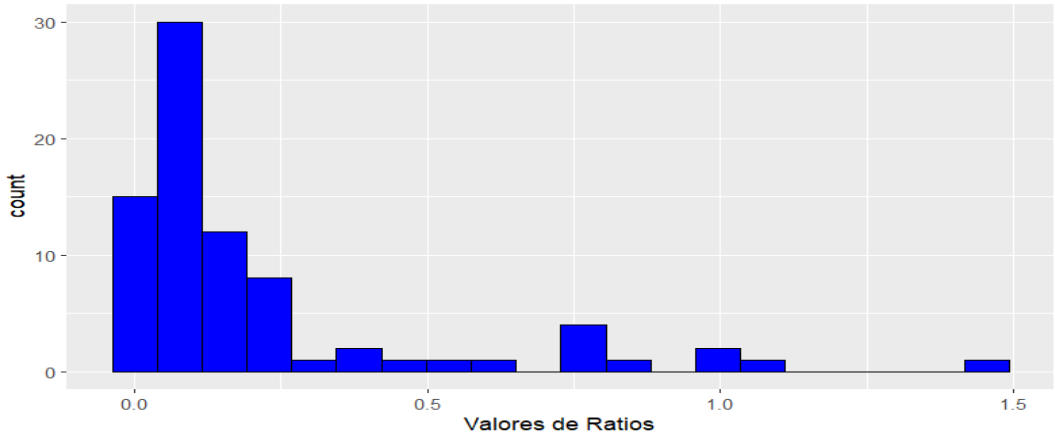
Histograma de la Distribución de la dimensión Índice de margen Neto y Operativo



En la figura 6 la mayoría de las entidades tienen una ratio de rendimiento sobre activos y patrimonio neto operativo muy bajo o prácticamente nulo, según las observaciones. A medida que el valor de la ratio aumenta, la cantidad de observaciones disminuye significativamente. Son escasas las entidades con ratios superiores a 0.5 o 1.0, lo que indica altos rendimientos. La distribución es sesgada hacia la izquierda, con una "cola" larga de valores bajos. hay una alta asimetría en los datos, con una concentración en niveles de rendimiento casi nulos y pocas observaciones a niveles intermedios o altos.

Figura 6

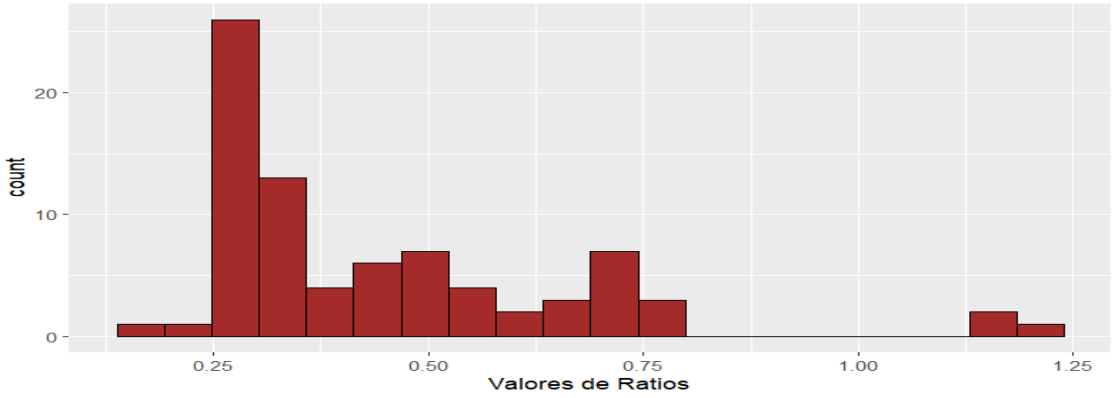
Distribución de la dimensión Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto Operativo



En la figura 7 el índice de margen bruto y EBITDA en entidades o empresas estudiadas. La mayoría de observaciones se concentran en el rango de 0.25 a 0.50 del índice, indicando que muchas entidades tienen valores moderados a bajos de margen bruto y EBITDA. Menos entidades alcanzan valores altos del índice como 0.75 y 1.00, implicando bajos márgenes y niveles de EBITDA. La distribución es ligeramente sesgada hacia la izquierda, con más observaciones en los rangos bajos del índice.

Figura 7

Distribución de la dimensión Índice de margen Bruto y EBITDA



5.2. Análisis Inferencial

5.2.1. Prueba de normalidad

Antes de llevar a cabo las pruebas de hipótesis, se verificó la normalidad de los datos asociados a las variables.

Tabla 5

Pruebas de normalidad variables

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión de efectivo	,211	80	,000
Gestión	,232	80	,000

Nota. Fuente: SSPS Vs. 26

Se empleó el test Kolmogorov Smirnov (K-S) con un resultado de Sig. menor de 0,05 para las variables " Gestión de efectivo " y " Rentabilidad "; Esto indica que los datos no se

distribuyen de manera normal. Por consiguiente, el examen de hipótesis que se usó en el estudio fue el estadístico Spearman

Tabla 6

Pruebas de normalidad de las dimensiones

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Estadístico	gl	Sig.
Índice de Gestión	,207	80	,000
Índice de Liquidez	,117	80	,009
Índice de generación propia	,463	80	,000
Índice de margen Neto y Operativo	,153	80	,000
Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto	,273	80	,000
Índice de margen Bruto y EBITDA	,189	80	,000

Nota. Fuente: SSPS Vs. 26

Se empleó el test Kolmogorov Smirnov (K-S) con un resultado de Sig. menor de 0,05 para todas las dimensiones del estudio como se muestra tabla 2 Esto indica que los datos no se distribuyen de manera normal. Por consiguiente, el examen de hipótesis que se usó en el estudio fue el estadístico Spearman.

5.2.2. Prueba de hipótesis

5.2.2.1. Hipótesis general.

1. **Ho:** La gestión de efectivo no influye en la rentabilidad de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.
2. **Ha:** La gestión de efectivo influye en la rentabilidad de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.

5.2.2.2. Nivel de significación de prueba. El análisis de la prueba se asume al nivel de significación estadística de $\alpha = 0.05$ con una confianza del 95%.

5.2.2.3. Selección del estadístico de prueba. Después de confirmar que la información se ajusta a la categoría no paramétrica se llevó a cabo el análisis de contraste de hipótesis. Para lo cual se empleó la prueba Rho de Spearman, que es una medida no paramétrica.

5.2.2.4. Decisión de prueba. Para asumir la decisión de la contrastación se tomó a:

p_valor < α = 0.05; rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna.

p_valor ≥ α = 0.05; aceptar la hipótesis nula y rechazar la hipótesis alterna.

Tabla 7

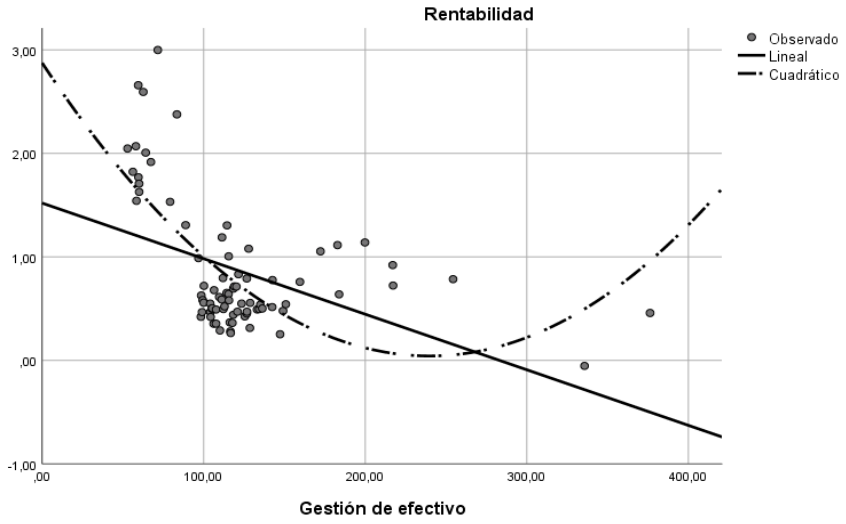
Prueba de la hipótesis general

			Gestión de efectivo	Rentabilidad
Rho de Spearman	Gestión de efectivo	Coeficiente de correlación	1,000	-,394**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	80	80
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	-,394**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	80	80

Fuente: SSPS Vs. 26

Figura 8

Distribución de la hipótesis general



En la tabla 7 y Figura 8 se muestra el Modelo de Regresión Lineal con R cuadrado: 0.209, lo que indica que el 20.9% de la variabilidad en la variable de rentabilidad es explicada por la gestión de efectivo; en el modelo cuadrático, R cuadrado: 0.427, lo que indica que el 42.7% de la variabilidad en la variable de rentabilidad es explicada por la gestión de efectivo.

Tabla 8

Resumen de modelo de la hipótesis general

Ecuación	Resumen del modelo					Estimaciones de parámetro		
	R cuadrado	F	gl1	gl2	Sig.	Constante	b1	b2
Lineal	,209	20,620	1	78	,000	1,519	-,005	
Cuadrático	,427	28,729	2	77	,000	2,874	-,024	0.0493

Nota. Fuente: SSPS Vs. 26

En la tabla 7 el Rho de Spearman de -0,394 indica una correlación negativa baja entre la Gestión de efectivo y la rentabilidad. Además, la relevancia del valor p que resultó ser inferior a 0.05, sugiere el rechazo de la hipótesis nula y la adopción de la hipótesis alterna. Esto nos permite declarar que La gestión de efectivo influye en la rentabilidad de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022; En otras palabras, a medida que aumenta la Gestión de efectivo la rentabilidad tiende a disminuir, y viceversa.

5.2.2.5. Hipótesis específica N° 1.

1. **H0:** La Gestión de efectivo no influye en el Índice de Margen Neto y Operativo de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.
2. **H_1:** La Gestión de efectivo influye en el Índice de Margen Neto y Operativo de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.

Tabla 9

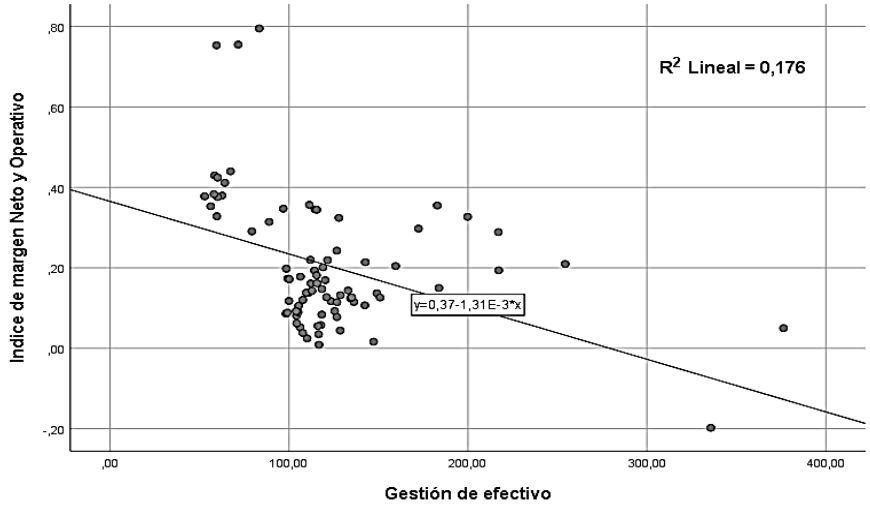
Prueba de la hipótesis especifica 1

			Gestión de efectivo	Índice de margen Neto y Operativo
Rho de Spearman	Gestión de efectivo	Coeficiente de correlación	1,000	-,371**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	80	80
	Índice de margen Neto y Operativo	Coeficiente de correlación	-,371**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	80	80

Nota. Fuente: SSPS Vs. 26

Figura 9

Distribución de la hipótesis especifica 1



En la tabla 9 el Rho de Spearman de -0,371 indica una correlación negativa baja entre la Gestión de efectivo y Índice de margen Neto y Operativo. Además, con un valor p de 0,001, que es menor que 0,05, se rechaza la hipótesis nula, es decir, la Gestión de efectivo influye en el Índice de Margen Neto y Operativo de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022. En otras palabras, a medida que aumenta el valor de la ratio de la Gestión de efectivo, el Índice de margen Neto y Operativo tiende a disminuir y viceversa; En la Figura 8 se muestra el Modelo de Regresión Lineal con R cuadrado: 0.176, lo que indica que el 17.6% del Índice de margen Neto y Operativo es explicada por la gestión de efectivo.

5.2.2.6. Hipótesis específica N° 2

1. **H_0:** La Gestión de efectivo no influye en el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.
2. **H_2:** La gestión de efectivo influye en el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.

Tabla 10

Prueba de la hipótesis específica 2

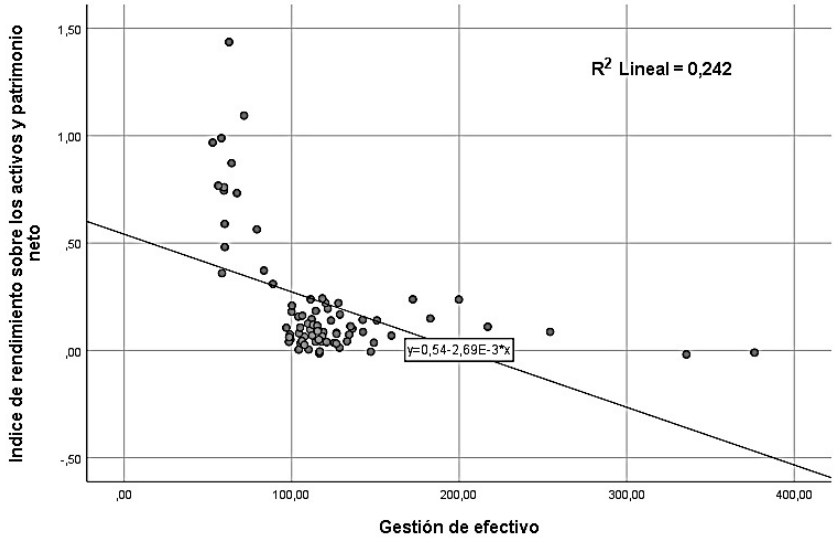
			Gestión de efectivo	Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto
Rho de Spearman	Gestión de efectivo	Coeficiente de correlación	1,000	-,483**

	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	80	80
Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto	Coeficiente de correlación	-,483**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	80	80

Nota. Fuente: SSPS Vs. 26

Figura 10

Distribución de la hipótesis específica 2



En la tabla 10 el Rho de Spearman de -0,483 indica una correlación negativa moderada entre la Gestión de efectivo y Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto. Además, con un valor p = 0,00 inferior a 0.05, se rechaza de la hipótesis nula, es decir la gestión de efectivo influye en el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022. En otras palabras, a medida que aumenta el valor de la ratio de la Gestión de efectivo, Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto tiende a disminuir y viceversa; En la Figura 10 con R cuadrado: 0.242, lo que indica que el 24,2% del Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto es explicada por la gestión de efectivo.

5.2.2.7. Hipótesis específica N° 3.

1. **H_0:** La Gestión de efectivo influye en el Índice de Margen Bruto y EBITDA de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.

2. **H_3:** La Gestión de efectivo influye en el Índice de Margen Bruto y EBITDA de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.

Tabla 11

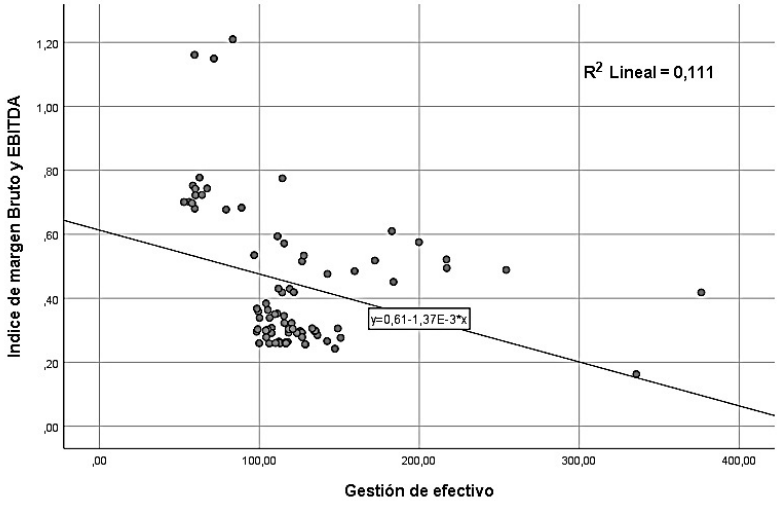
Prueba de la hipótesis específica 3

			Gestión de efectivo	Índice de margen Bruto y EBITDA
Rho de Spearman	Gestión de efectivo	Coeficiente de correlación	1,000	-,391**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	80	80
	Índice de margen Bruto y EBITDA	Coeficiente de correlación	-,391**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	80	80

Nota. Fuente: SSPS Vs. 26

Figura 11

Distribución de la hipótesis específica 3



En la tabla 11 el Rho de Spearman de -0,391 indica una correlación negativa baja entre la Gestión de efectivo y Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto. Además, con un valor p = 0,00 inferior a 0.05, se rechaza de la hipótesis nula, es decir, la gestión de efectivo influye en el Índice de Margen Bruto y EBITDA de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022. En otras palabras, a medida que aumenta el valor de la ratio de la Gestión de efectivo, Índice de Margen Bruto y

EBITDA tiende a disminuir y viceversa; En la Figura 11 con R cuadrado: 0.111, lo que indica que el 11,1% del Índice de Margen Bruto y EBITDA y patrimonio neto es explicada por la gestión de efectivo.

VI. DISCUSIÓN

La presente investigación se propuso examinar la relación entre la gestión de efectivo y la rentabilidad en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022, con el objetivo principal de determinar cómo se vinculan estos dos aspectos fundamentales del desempeño financiero. Este estudio no solo busca analizar los resultados obtenidos en relación con las hipótesis planteadas y los objetivos de la investigación, sino también compararlos con estudios previos relevantes en el campo, examinando sus implicaciones tanto teóricas como prácticas para proporcionar una comprensión más profunda de la dinámica financiera en el sector de bienes de consumo peruano y ofrecer *insights* valiosos para la toma de decisiones estratégicas en la gestión empresarial.

La primera hipótesis específica planteaba que la gestión de efectivo influye en el Índice de Margen Neto y Operativo de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022. Los resultados obtenidos respaldan esta hipótesis, revelando una correlación negativa baja pero estadísticamente significativa (Rho de Spearman = -0.371, $p < 0.05$) entre estas variables.

Este hallazgo sugiere que un incremento en la gestión de efectivo tiende a asociarse con una reducción en los márgenes neto y operativo, aunque la relación no es robusta. Tal resultado está en línea con el primer objetivo específico de la investigación, que buscaba explicar la relación de la gestión de efectivo en el Índice de Margen Neto y Operativo.

Los resultados obtenidos concuerdan con los hallazgos de investigaciones previas. Por ejemplo, Tan y Tuluca (2023) observaron que la relación entre liquidez y rentabilidad puede ser negativa, dependiendo del contexto analizado. La correlación inversa identificada en nuestro estudio podría atribuirse al costo de oportunidad vinculado al mantenimiento de elevados niveles de efectivo, recursos que podrían destinarse a actividades más rentables.

Las implicaciones prácticas de estos hallazgos son significativas para la gestión financiera de las empresas de bienes de consumo en Perú. Se sugiere que estas organizaciones podrían beneficiarse de una gestión de efectivo más eficiente, buscando un equilibrio óptimo entre el mantenimiento de niveles adecuados de liquidez y la maximización de la rentabilidad. En este sentido, la implementación de modelos de gestión de tesorería más sofisticados, que incorporen análisis predictivos y escenarios de flujo de efectivo, como sugieren Ionescu y

Neghina (2021), podría ser una estrategia valiosa para optimizar la gestión del efectivo y mejorar los márgenes neto y operativo.

Además, se debe considerar cómo los factores macroeconómicos específicos del Perú pueden haber influido en estos resultados del período de estudio (2019-2022), ya que el Perú experimentó una significativa volatilidad económica, exacerbada por la pandemia de COVID-19. Según la CEPAL (2022), la economía peruana se contrajo un 11.1% en 2020, una de las caídas más pronunciadas en la región. Esta contracción económica probablemente influyó en las decisiones de gestión de efectivo de las empresas, llevándolas a mantener niveles más altos de liquidez como medida precautoria, lo cual podría haber afectado negativamente sus márgenes neto y operativo.

La segunda hipótesis específica proponía que la gestión de efectivo influye en el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022. Los resultados obtenidos respaldan esta hipótesis, evidenciando una correlación negativa moderada (Rho de Spearman = -0.483, $p < 0.05$) entre estas variables.

Esta relación inversa más pronunciada indica que las empresas con mayores niveles de efectivo tienden a presentar un menor rendimiento sobre sus activos y patrimonio. Este hallazgo está alineado con el **segundo objetivo específico** de la investigación, que buscaba explicar cómo la gestión de efectivo se relaciona con en el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto.

Nuestros resultados son congruentes con los hallazgos de Nguyen et al. (2024), quienes identificaron un efecto negativo de la liquidez sobre el desempeño de las empresas durante la pandemia en Vietnam. La relación negativa observada podría indicar una subutilización de los recursos financieros, donde el exceso de liquidez no se traduce en mayores retornos para la empresa y sus accionistas. Esta similitud sugiere que el impacto de la gestión de efectivo en la rentabilidad puede ser particularmente pronunciado en economías emergentes enfrentando disrupciones económicas significativas.

Los resultados sugieren que, en el contexto específico de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante 2019-2022, una mayor gestión de efectivo no necesariamente se traduce en un mejor rendimiento sobre los activos y el patrimonio. Esto tiene implicaciones importantes para la toma de decisiones financieras en

estas empresas, indicando la necesidad de estrategias más eficientes para el uso del efectivo.

En este sentido, las empresas podrían considerar la implementación de modelos de gestión de tesorería más sofisticados que incorporen análisis predictivos y escenarios de flujo de efectivo, como sugieren Ionescu y Neghina (2021). Esto permitiría a las empresas mantener niveles óptimos de efectivo que equilibren la necesidad de liquidez con las oportunidades de inversión rentable, potencialmente mejorando su rendimiento sobre los activos y el patrimonio.

Además, se debe considerar la influencia de factores macroeconómicos específicos del Perú en estos resultados. La alta dependencia del efectivo en las transacciones minoristas en Perú, que según Quevedo y Pereda (2017) representa aproximadamente el 90% del valor de las transacciones, podría haber amplificado los efectos de las restricciones de movilidad durante la pandemia en el sector de bienes de consumo. Esto podría haber llevado a las empresas a mantener niveles de efectivo más altos de lo que sería óptimo en condiciones normales, afectando negativamente su rentabilidad sobre activos y patrimonio.

La tercera hipótesis específica planteaba que la gestión de efectivo influye en el Índice de Margen Bruto y EBITDA de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022. Los resultados obtenidos respaldan esta hipótesis, observándose una correlación negativa baja (Rho de Spearman = -0.391, $p < 0.05$) entre estas variables.

Este hallazgo sugiere que las empresas con mayores niveles de efectivo tienden a presentar márgenes brutos y EBITDA más bajos, aunque la relación no es robusta. Este resultado está en línea con el tercer objetivo específico de la investigación, que se propuso explicar la relación de la gestión de efectivo en el Índice de Margen Bruto y EBITDA.

Nuestros resultados son consistentes con los hallazgos de Oroniran et al. (2023), quienes encontraron que el flujo de efectivo de las actividades operativas tuvo un impacto adverso en la rentabilidad de las empresas de bienes de consumo que cotizan en Nigeria. La relación negativa observada podría reflejar una menor eficiencia operativa o una estrategia financiera más conservadora, donde el exceso de liquidez no se traduce en una mayor capacidad para generar beneficios operativos.

Sin embargo, es importante señalar que estos resultados contrastan con los hallazgos de Abanto y Aguirre (2023), quienes reportaron un incremento en los márgenes de rentabilidad

tras la implementación de herramientas de gestión financiera en una empresa peruana. Esta diferencia podría atribuirse a las particularidades de las empresas estudiadas y al contexto económico durante el periodo de análisis.

Las implicaciones de estos hallazgos son significativas para la gestión financiera de estas empresas, sugiriendo que podrían beneficiarse de estrategias que optimicen el uso del efectivo para mejorar la eficiencia operativa y aumentar los márgenes. En este sentido, las empresas podrían considerar la implementación de técnicas de gestión de efectivo más adaptativas, que les permitan ajustarse rápidamente a cambios en el entorno económico mientras mantienen su capacidad para aprovechar oportunidades de crecimiento y mejorar sus márgenes operativos.

Se debe considerar cómo los factores macroeconómicos específicos del Perú pueden haber influido en estos resultados. La contracción económica experimentada durante la pandemia de COVID-19 probablemente influyó en las decisiones de gestión de efectivo de las empresas, llevándolas a mantener niveles más altos de liquidez como medida precautoria. Esto podría explicar en parte la relación negativa observada entre la gestión de efectivo y los márgenes bruto y EBITDA, ya que el exceso de liquidez en un entorno de baja actividad económica podría haber reducido las oportunidades de inversión rentable y afectado negativamente la eficiencia operativa.

La hipótesis general de esta investigación planteaba que la gestión de efectivo influye en la rentabilidad de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022. Los resultados globales respaldan esta hipótesis, mostrando una correlación negativa baja pero significativa (Rho de Spearman = -0.394, $p < 0.05$) entre la gestión de efectivo y la rentabilidad.

Estos hallazgos están alineados con el objetivo general de la investigación, que buscaba explicar la relación de la gestión de efectivo en la rentabilidad de las empresas estudiadas. Los resultados sugieren que, en general, un aumento en la gestión de efectivo tiende a asociarse con una disminución en la rentabilidad de las empresas analizadas. Esta relación inversa podría explicarse por varios factores:

1. El costo de oportunidad asociado con mantener altos niveles de efectivo, que podrían destinarse a actividades más rentables.
2. Una posible ineficiencia en la utilización de los recursos líquidos para generar

beneficios.

3. Un enfoque financiero conservador que prioriza la liquidez sobre la rentabilidad, posiblemente como respuesta a la incertidumbre económica durante el periodo estudiado, que incluye los años de la pandemia de COVID-19.

Estos resultados son consistentes con la teoría del *trade-off* entre liquidez y rentabilidad, que postula la existencia de una compensación entre mantener altos niveles de liquidez y maximizar la rentabilidad (Tan y Tuluca, 2023). Sin embargo, es importante señalar que la relación observada, aunque significativa, es de magnitud baja, lo que sugiere que otros factores también juegan un papel importante en la determinación de la rentabilidad de estas empresas.

El resultado de esta investigación se contrasta en parte con los hallazgos de Chávez et al. (2022) a nivel nacional, quienes descubrieron que la estructura de capital tiene una relación significativa y positiva con la rentabilidad de las empresas generadoras de electricidad en Perú. Esta discrepancia podría explicarse por las particularidades del sector de bienes de consumo en comparación con el sector eléctrico, así como por el período de estudio, que incluye los años de la pandemia de COVID-19.

Es crucial considerar la influencia de factores macroeconómicos específicos del Perú en estos resultados. Durante el período de estudio (2019-2022), Perú experimentó una significativa volatilidad económica, exacerbada por la pandemia de COVID-19. Según la CEPAL (2022), la economía peruana se contrajo un 11.1% en 2020, una de las caídas más pronunciadas en la región. Esta contracción económica probablemente influyó en las decisiones de gestión de efectivo de las empresas, llevándolas a mantener niveles más altos de liquidez como medida precautoria.

Además, la alta dependencia del efectivo en las transacciones minoristas en Perú, que según Quevedo y Pereda (2017) representa aproximadamente el 90% del valor de las transacciones, podría haber amplificado los efectos de las restricciones de movilidad durante la pandemia en el sector de bienes de consumo. Esto podría haber llevado a las empresas a mantener niveles de efectivo más altos de lo que sería óptimo en condiciones normales, afectando negativamente su rentabilidad.

Las implicaciones prácticas de estos hallazgos son significativas para la gestión financiera de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. La relación inversa identificada entre la gestión de efectivo y la rentabilidad sugiere que estas

empresas podrían beneficiarse de estrategias más dinámicas en la administración de su liquidez. Por ejemplo, podrían considerar la implementación de modelos de gestión de tesorería más sofisticados que incorporen análisis predictivos y escenarios de flujo de efectivo, como sugieren Ionescu y Neghina (2021). Esto permitiría a las empresas mantener niveles óptimos de efectivo.

CONCLUSIONES

1. La gestión de efectivo demuestra una influencia inversa y estadísticamente significativa (Rho = -0.394, $p < 0.05$) en la rentabilidad de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022. Esta relación negativa confirma la teoría del *trade-off* entre liquidez y rentabilidad, donde un incremento en la gestión de efectivo tiende a asociarse con una disminución en la rentabilidad, explicando aproximadamente el 20.9% de su variabilidad según el modelo de regresión lineal.

2. La gestión de efectivo presenta una correlación negativa baja (Rho = -0.371, $p < 0.05$) con el Índice de Margen Neto y Operativo, explicando el 17.6% de su variabilidad. Las empresas que mantienen niveles más elevados de efectivo tienden a experimentar menores márgenes de beneficio, lo que sugiere un costo de oportunidad significativo asociado al mantenimiento de altos niveles de liquidez.

3. Existe una correlación negativa moderada (Rho = -0.483, $p < 0.05$) entre la gestión de efectivo y el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto, con un poder explicativo del 24.2%. Este hallazgo indica que las empresas con mayores niveles de efectivo tienden a presentar un menor rendimiento sobre sus activos y patrimonio, sugiriendo una posible subutilización de los recursos financieros.

4. Se evidencia una correlación negativa baja (Rho = -0.391, $p < 0.05$) entre la gestión de efectivo y el Índice de Margen Bruto y EBITDA, explicando el 11.1% de su variabilidad. Este resultado sugiere que las empresas con mayores niveles de efectivo tienden a presentar menores márgenes operativos, posiblemente debido a una estrategia financiera más conservadora.

RECOMENDACIONES

1. Para abordar la problemática central de la gestión de liquidez, se recomienda que las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima implementen un sistema integral de gestión de tesorería que incluya herramientas de pronóstico de flujos de efectivo, políticas de inversión a corto plazo para excedentes, e indicadores de desempeño para monitorear la eficiencia en la gestión de efectivo. Este sistema debe estar respaldado por tecnologías modernas de gestión financiera y personal capacitado en técnicas avanzadas de administración de liquidez.

2. En relación con los márgenes neto y operativo, se recomienda implementar políticas de gestión de capital de trabajo que optimicen los ciclos de conversión de efectivo. Esto incluye la negociación de mejores términos con proveedores, la implementación de estrategias eficientes de cobranza, y el desarrollo de políticas de inventario que minimicen los costos de mantenimiento sin comprometer la operatividad del negocio.

3. Para mejorar el rendimiento sobre activos y patrimonio neto, se recomienda desarrollar estrategias de inversión escalonadas para los excedentes de efectivo, que permitan mantener un balance óptimo entre liquidez y rentabilidad. Esto puede incluir la creación de portafolios de inversión a corto plazo con diferentes niveles de liquidez y rendimiento, adaptados a las necesidades operativas y estratégicas de cada empresa.

4. Para optimizar los márgenes bruto y EBITDA, se recomienda implementar sistemas de monitoreo y control de costos operativos que permitan identificar y corregir ineficiencias en el uso del efectivo operativo. Esto debe incluir el establecimiento de métricas de desempeño específicas para la gestión de efectivo operativo y la implementación de programas de mejora continua en los procesos que impactan directamente en los márgenes operativos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abanto, R., y Aguirre, M. (2023). *Gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de transportes Logística Lima Sur SAC* [Tesis de pregrado, Universidad de Ciencias y Humanidades]. Repositorio Institucional UCH. http://hdl.handle.net/20.500.12872/833

Acuña Onton, W. (2021). *La gestión de cobranza y la liquidez de una empresa de servicios* [Tesis de pregrado, Universidad de Ciencias y Humanidades]. Repositorio Institucional UCH. http://hdl.handle.net/20.500.12872/649

Alicorp S.A.A. (s.f.). *Nosotros*. https://www.alicorp.com.pe/pe/es/nosotros/

Awuri, K. (2019). Debt financing and gross margin of consumer goods manufacturing firm in Nigeria. *BW Academic Journal*, *9*(1), 112–120. https://www.bwjournal.org/index.php/bsjournal/article/view/835

Barbei, A., Barbería, J., González, P., y Pedrini, J. (2017). *Estimaciones contables en estados financieros de publicación: revisión de la literatura y conclusiones preliminares* (Documento de trabajo Nro. 043). http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/64706

Bolsa de Valores de Lima. (s.f.). *Preguntas Frecuentes: ¿Qué es la bolsa y qué es la Bolsa de Valores de Lima (BVL)?* https://www.bvl.com.pe/quienes-somos/quienes-somos-educacion/preguntas-frecuentes

Cárdenas, G., y Sotil Levy, V. (2022). *Determinantes de la política de dividendos para las empresas mineras peruanas que cotizan en la bolsa de valores de lima (2009-2019)* [Tesis de pregrado, Universidad de Lima]. Repositorio Institucional Universidad de Lima. https://hdl.handle.net/20.500.12724/16486

Castañeda, Z., y Reyes I. (2019). *Gestión financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa industrias del Perno S.A.C, periodo 2017* [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UPN. https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/15119

Cervecería San Juan S.A. (s.f.). Nuestros productos. https://www.sanjuan.com.pe/#productos

Chang, L., Gan, X., y Mohsin, M. (2022). Studying corporate liquidity and regulatory responses for economic recovery in COVID-19 crises. *Economic Analysis and Policy*, *76*, 211-225. https://doi.org/10.1016/j.eap.2022.07.004

Chaudhary, A., y Raja, S. (2021). An In-depth Analysis of the Relationship between Liquidity and Profitability, Vis-à-vis, Tata Pigment Limited. *European Journal of Business and Management Research*, *6*(3), 151-154. https://doi.org/10.24018/ejbmr.2021.6.3.881

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2022). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2022: dinámica y desafíos de la inversión para impulsar una recuperación sostenible e inclusiva*. https://hdl.handle.net/11362/48077

Conexión Esan. (2020, 22 de abril). *Empresas con problemas de liquidez: ¿a qué conflictos se enfrentan?* ESAN. Graduate School of Business. https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/problemas-liquidez-conflictos

Cueva, J., y Rojas, D. (2019). Estrategias de gestión del efectivo y rentabilidad de las empresas ecuatorianas: caso sectores construcción y transporte. *593 Digital Publisher CEIT*, 4(5-1), 39-48. https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.128

Cusi, K., y Vásquez, X. (2022). *El COVID-19 y su efecto en la liquidez y rentabilidad en las empresas comerciales de Andahuaylas periodo 2019 - 2020* [Tesis de pregrado Universidad César Vallejo]. Repositorio Digital Institucional de la Universidad César Vallejo. https://hdl.handle.net/20.500.12692/98238

Doan, T-T., y Bui, T. (2021). How does liquidity influence bank profitability? A panel data approach. *Accounting*, (7), 59-64. https://doi.org/10.5267/j.ac.2020.10.014

Domínguez, L. A. (2021). *Estructura de capital y la rentabilidad en empresas peruanas del sector alimentos que cotizan en la bolsa de valores de lima, 2014 - 2020* Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UPN. https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/29640?show=full

Durán, M., Fernández, M., y Polo, A. (2010). *Las estimaciones contables como parte de la preparación y presentación de los estados contables y sus consecuencias para la auditoría externa* [Tesis de pregrado, Universidad de la República]. Colibrí. Conocimiento Libre Repositorio Institucional. https://hdl.handle.net/20.500.12008/263

Estrada, Á., y Orbezo, M. (2023, 18 de abril). *Oportunidades para enfrentar los retos de la industria de consumo masivo en Latinoamérica*. EY Parthenon. https://www.ey.com/es_pe/strategy/oportunidades-consumo-masivo-latinoamerica

Estrada, G. (2023). *Gestión financiera y su efecto en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas del Perú, sector comercio: caso LADRIMART S.A.C. de Lima 2023* [Tesis de pregrado, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio Institucional ULADECH. https://hdl.handle.net/20.500.13032/34371

Falcón, J., y Ríos, J. K. (2021). *Liquidez y Rentabilidad en una Empresa del Rubro de Pollería, San Juan de Lurigancho, 2016-2020* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Digital Institucional de la Universidad César Vallejo. https://hdl.handle.net/20.500.12692/76715

Gameel, M. (2022). The effect of the Russian – Ukrainian war on the prices' volatility and liquidity of the Egyptian stock market: an event study. *Journal of Managerial Researches, 40*(4). https://doi.org/http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4228880

Gloria S.A. (s.f.). *Nosotros*. https://www.gloria.com.pe/nosotros

Hernández, O. (2021). Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen. *Revista Cubana de Medicina General Integral*, *37*(3), 1-3. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-21252021000300002

Hernández-Sampieri, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Interamericana Editores. http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/SampieriLasRutas.pdf

Hristova, S., Stevcevska-Srbinoska, D., Mileva, I., y Zafirova, A. (2019). Trade-Off Between Liquidity and Profitability: An Empirical Study of Pharmaceutical Sector in the Republic of North Macedonia. *Timisoara Journal of Economics and Business*, *12*(2), 127-148. https://doi.org/10.2478/TJEB-2019-0007

Huamán, M., y Hancco, G. (2022). *Liquidez y la Rentabilidad antes y durante la Pandemia del COVID-19, en una empresa de servicios, periodos: 2018 al 2021* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Digital Institucional de la Universidad César

Vallejo. https://hdl.handle.net/20.500.12692/103346

Hurenko, T. O., y Kolibaba, O. M. (2024). Risks of accounting and their impact on cash management. En M. Komarytskyy (Ed.), *V International Scientific and Practical Conference. Topical aspects of modern scientific research*. (pp. 513-520). Scientific Publishing Center / CPN Publishing Group. https://sci-conf.com.ua/v-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-topical-aspects-of-modern-scientific-research-25-27-01-2024-tokio-yaponiya-arhiv/

Indacochea, A. (2015). El EBITDA, una ecografía financiera. *Strategia*, *35*(56), 56-59. https://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/103743

Ionescu, A., y Neghina, R. (2021). Management of Cash Flows during Covid-19. *Journal of Eastern Europe Research in Business and Economics*, 1-13. https://doi.org/10.5171/2021.870762

Jensen, M. C. (1986). Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers. *American Economic Review*, *76*(2), 323-329. https://doi.org/http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.99580

Karim, R., Mamun, M., y Kamruzzaman, A. (2024). Cash conversion cycle and financial performance: evidence from manufacturing firms of Bangladesh. *Asian Journal of Economics and Banking*, *8*(1), 67-82. https://doi.org/10.1108/AJEB-03-2022-0033

Laive S.A. (s.f.). *Nosotros.* https://laive.pe/nosotros/nuestra-historia

Lamberg, S., y Vålming, S. (2009). *Impact of Liquidity Management on Profitability: A study of the adaption of liquidity strategies in a financial crisis* [tesis de maestría, Umeå University.]. Digitala Vetenskapliga Arkivet. http://www.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A282882&dswid=919

Laura, R., y Phala, N. (2021). Liquidez y rentabilidad en un colegio privado. *Revista Hechos Contables*, *1*(2), 115-124. https://doi.org/10.52936/rhc.v1i2.79

Madushanka, K., y Jathurika, M. (2018). The Impact of Liquidity Ratios on Profitability (With special reference to Listed Manufacturing Companies in Sri Lanka). *International Research Journal of Advanced Engineering and Science*, *3*(4), 157-161.

https://www.researchgate.net/publication/331035336

Mendiola, L. (2024, 16 de agosto). *¿Cómo transformar los excedentes de efectivo en crecimiento estratégico?* ESAN. Graduate School of Business. https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/como-transformar-los-excedentes-de-efectivo-en-crecimiento-estrategico

Mendoza, R. (2019). *Sistema de control de gestión y rentabilidad en las empresas retail en el Perú periodo 2016* [Tesis de Maestría Universidad de San Martín de Porres]. Repositorio Institucional USMP. https://hdl.handle.net/20.500.12727/5652

Modigliani, F., y Miller, M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *The American Economic Review*, *48*(3), 261-297. https://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/terra_-_the_cost_of_capital_corporation_finance.pdf

Mondragón-Hernández, S. (2021). Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del *trade -off* y la jerarquía de las preferencias. *Cuadernos de contabilidad*, *12*(30), 165-178. https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/article/view/3114

Morgan Stanley Capital International. (2020). *Global Industry Classification Standard (GICS®) Methodology*. https://www.msci.com/documents/1296102/11185224/GICS+Methodology+2020.pdf

Narea, P., y Guamán, G. (2021). Aplicación de indicadores financieros e inductores de valor como herramienta de optimización en las decisiones estratégicas empresariales. *Revista Economía y Política, 34*, 94-111. https://doi.org/10.25097/rep.n34.2021.06

Nguyen, K., Phan, T., y Hang, N. (2024). The effect of liquidity on firm's performance: Case of Vietnam. *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR)*, *11*(1), 176–187. https://doi.org/10.15549/jeecar.v11i1.1344

Nguyen, V., y Nguyen, T. (2020). Financial Security of Vietnamese Businesses and Its Influencing Factors. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, *7*(2), 75-87. https://www.kci.go.kr/kciportal/landing/article.kci?arti_id=ART002557153

Nnubia, I., y Ofoegbu, G. (2019). Effect of Profitability on Cash Holdings of Quoted.

Consumer Goods Companies in Nigeria. *International Journal of Research and Innovation in Applied Science (IJRIAS)*, *4*(9), 78-85. https://www.researchgate.net/publication/342137555_Effect_of_Profitability_on_Cash_Holdings_of_Quoted_Consumer_Goods_Companies_in_Nigeria

Nyambane, D., y Ouma, B. (2017). Cash management and profitability of cement industries in Kenya. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, *5*(4), 546-559. http://unilibrary.zetech.ac.ke:8000/xmlui/handle/zetech/133

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis* (5ª ed.). Ediciones de la U. http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf

Omaliko, E., Amnim, A., Okeke, P., y Obiora, F. (2021). Impact of Covid-19 Pandemic on Liquidity and Profitability of Firms in Nigeria. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, *11*(3), 1331-1344. https://doi.org/10.6007/IJARBSS/v11-i3/9229

Onyango, F. (2018). *Effects of cash management on financial performance of small scale businesses. A case study of Kampala central division* [Tesis de pregrado, Kampala International University]. Repositorio Institucional KIU. https://ir.kiu.ac.ug/items/419090c1-4d03-446e-a6c9-1d171cd2bcf6

Oroniran, T., Abdullahi, S., y Olanisebe, M. (2023). Impact of cash management on firm profitability of listed Consumer goods in Nigeria. *Fuoye Journal of Accounting and Management*, *6*(1), 13-29. https://fjam.fuoye.edu.ng/index.php/fjam/article/view/143

Owens, D. (2015). *Next-Generation Needs for Cash Management*. CFO Research / SAP. https://www3.technologyevaluation.com/research/white-paper/next-generation-needs-for-cash-management.html

Pesquera Exalmar S.A.A. (s.f.). *Productos de Consumo Humano Directo*. https://www.exalmar.com.pe/productos/productos-de-consumo-humano-directo/

Pirakatheeswari, P. (2024). A study on financial performance of Bajaj Auto Limited.

International Journal of Cultural Studies and Social Sciences, *20*(1), 12-21. https://www.researchgate.net/publication/380269029

Quevedo, V., y Pereda, J. (2017). Información sobre el uso y conocimiento del efectivo para gestión en la Banca Central. *Moneda,* (169), 29-33. https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/revista-moneda/revista-moneda-169.html

Rappaport, A. (2006). *La creación de valor para el accionista. Una guía para inversores y directivos* (L. Corrons, Trad.). Deusto. https://es.scribd.com/document/366126531/La-Creacion-de-Valor-Para-El-Accionista

Ratajczak, P., Szutowski, D., y Nowicki, J. (2024). Exploring the Dynamics of Profitability–Liquidity Relations in Crisis, Pre-Crisis and Post-Crisis. *International Journal of Financial Studies*, *12*(1), 1-18. https://doi.org/10.3390/ijfs12010016

Raza, A., Abdallat, H., y Shaikh, A. (2023). Cash Management: A Key Driver of Performance for Conventional Banks in Pakistan. *Economía chilena*, *26*(1), 32-44. https://ouci.dntb.gov.ua/en/works/loDPQKp9/

Ross, S., Westerfield, R., y Jaffe, J. (2012). *Finanzas corporativas* (9ª ed.). McGraw-Hill. https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro-finanzasross.pdf

Sauza-Ávila, B., González-Ramírez, J., Pérez-Castañeda, S., Lechuga-Canto, C., Cruz-Ramírez, D., y Hernández-Bonilla, B. (2021). Teoría de la jerarquía financiera ¿aplica en las grandes empresas mexicanas? *Ingenio y Conciencia Boletín Científico de la Escuela Superior Ciudad Sahagún*, *8*(16), 31-35. https://doi.org/https://doi.org/10.29057/escs.v8i16

Sehar, N., Agarwal, P., y Garg, K. (2022). Effect of Liquidity on Profitability of FMCG Companies in India. *International Journal of Food and Nutritional Sciences*, *11* (3), 2118–2128. https://ijfans.org/uploads/paper/6d780b26bb8a9eb0e931aec7efa84e95.pdf

Silvera, J., y Ventocilla, J. (2023). *La gestión financiera y su influencia en la rentabilidad de la Empresa de Transportes Zárate 2020* [Tesis de pregrado, Universidad Continental]. Repositorio Institucional Continental. https://hdl.handle.net/20.500.12394/12815

Stevcevska-Srbinoska, D., y Gjelevska, V. (2024). Liquidity-profitability dynamics: Is the banking industry resilient in times of crisis? *Facta Universitatis, 21*(1), 1-23. https://doi.org/10.22190/FUEO231129001S

Superintendencia del Mercado de Valores. (s.f.). *Servicio de información del Mercado de Valores y fondos colectivos.* https://www.smv.gob.pe/SIMV/Bp_InformacionFinanciera?op=bq11

Suwandi, Melinda, Pinem, D., Marlina, y Dahliana, A. (2023). Assessing the Productive Power of Companies with Profitability Ratios. *INFLUENCE: International Journal of Science Review*, *5*(1), 91-100. https://doi.org/https://doi.org/10.54783/influencejournal.v5i1.106

Tan, X., y Tuluca, S. (2023). Liquidity and profitability: Not a "one size fits all" proposition! *Accounting and Management Information Systems*, *22*(1), 42-58. https://doi.org/10.24818/JAMIS.2023.01003

Troiano, A. (2023). *El estado de flujo de efectivo y sus equivalentes. Análisis normativo y conceptual. Ratios. Otros temas relacionados de interés*. Thomson Reuters Checkpoint. https://www.consejosalta.org.ar/wp-content/uploads/El-estado-de-flujo-de-efectivo-y-sus-equivalentes.-Analisis-normativo-y-conceptual.-Ratios.-Otros-temas-relacionados-de-interes.pdf

ANEXOS

Anexo A. Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA	POBLACIÓN	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Problema general	**Objetivo General**	**Hipótesis general**	**VI.**		360 ÷ (Costo de los bienes vendidos ÷ inventario)			
¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de efectivo y la rentabilidad en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022?	Determinar la relación que existe entre la gestión de efectivo y la rentabilidad en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022	La gestión de efectivo influye en la rentabilidad de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.	Gestión de Efectivo	1.- Indice de Gestión	360 ÷ (Ventas ÷ cuentas por cobrar)	**Según Alcance:** Descriptivo de nivel Explicativo	**Unidad de análisis:** Los estados financieros de empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de	**Técnica de recojo de datos:** Análisis Documental
				2.- Indice de Liquidez	Activos corrientes ÷ pasivos corrientes			
					Efectivo ÷ pasivos corrientes			
				3.- Indice de generación propia	Efectivo generado por actividades ordinarias ÷ Efectivo generado por actividades ordinarias + actividades de financiación			
					Efectivo generado por actividades financieras ÷ Efectivo generado por actividades operativas + actividades de financiación			

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA	POBLACIÓN	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Problemas específicos	**Objetivos específicos**	**Hipótesis específicas**	**VD.**					
1.- ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de efectivo y el Índice de Margen Neto y Operativo de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022?	1.- Determinar la relación que existe entre la gestión de efectivo y el Índice de Margen Neto y Operativo en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.	1.- La gestión de efectivo influye en el Índice de Margen Neto y Operativo de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.		1.-Indice de margen Neto y Operativo	(Utilidad Neta ÷ Ventas)x 100 (Utilidad operativa ÷ Ventas) x 100	**Segun Diseño:** No experimental longitudinal	**Muestra**: Doscientos cuarenta (240) estados financieros (ESF, ER, EFE) trimestrales de las cinco (5) empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, periodo 2019 – 2022 **Tipo de Muestreo:** No probabilístico, por conveniencia	**Instrumento de análisis de datos:** Ficha de Recolección de Datos
2.- ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de efectivo en el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022?	2.- Establecer la relación que existe entre la gestión de efectivo y el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.	2.- La gestión de efectivo influye en el Índice de Rendimiento sobre los Activos y el Patrimonio Neto de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.	Rentabilidad	2.- Indice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto	(Utilidad Neta ÷ Activos totales) x 100 (Utilidad Neta ÷ patrimonio neto) x 100			
3.- ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión de efectivo en el Índice de Margen Bruto y EBITDA en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022?	3.- Establecer la relación que existe entre la gestión de efectivo y el Índice de Margen Bruto y EBITDA en las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.	3.- La gestión de efectivo influye en el Índice de Margen Bruto y EBITDA de las empresas de bienes de consumo que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima durante el periodo 2019-2022.		3.- Indice de margen Bruto y EBITDA	(Utilidad Bruta ÷ ventas) x 100 (EBITDA ÷ Ingresos totales) x 100			

Anexo B. Instrumento de recolección de datos

Variables:		**Gestión de efectivo (variable independiente x)**					
Dimensiones:		Índice de Gestión		Índice de Liquidez		Índice de generación propia	
Indicadores:		Rotación de Inventarios (días)	Rotación de Cuentas por Cobrar (días)	Ratio de liquidez.	Ratio de disponibilidad	Ratio de generación propia de efectivo	Ratio de generación propia de efectivo con financiación de terceros
Alicorp	2019-T1	65.91278152	46.44983729	0.77170096	0.081543345	-0.065550266	1.065550266
Alicorp	2019-T2	69.75830073	47.16385772	0.873037864	0.112749639	0.010471727	0.989528273
Alicorp	2019-T3	64.42634929	45.31128051	0.915249351	0.271092569	0.269033859	0.730966141
Alicorp	2019-T4	63.40843074	56.22123378	0.812533824	0.082980913	0.386716207	0.613283793
Alicorp	2020-T1	61.54068673	40.47205184	0.838563713	0.295631193	0.335153286	0.664846714
Alicorp	2020-T2	69.45891483	33.68700968	0.839644299	0.318323385	0.573150718	0.426849282
Alicorp	2020-T3	74.60302803	34.58860072	0.769220202	0.182358567	2.040441983	-1.040441983
Alicorp	2020-T4	71.57188232	36.24009102	0.738849629	0.046617979	5.102679118	-4.102679118
Alicorp	2021-T1	68.27989863	29.27994626	0.744446553	0.059616906	0.795857823	0.204142177
Alicorp	2021-T2	68.5928695	37.16800403	0.770308053	0.139237702	1.44188811	-0.44188811
Alicorp	2021-T3	95.27865737	39.16795652	0.697458218	0.118967758	5.354943914	-4.354943914
Alicorp	2021-T4	79.10754404	35.62091282	0.707925502	0.0634671	-3.371459464	4.371459464

Alicorp	2022-T1	78.82720483	31.74559319	0.580606902	0.03294011	-7.903729509	8.903729509
Alicorp	2022-T2	74.7145578	36.4959272	0.598883702	0.091649711	-11.67567754	12.67567754
Alicorp	2022-T3	85.03337918	42.01687909	0.622340644	0.082046784	-3.983018784	4.983018784
Alicorp	2022-T4	66.43681827	31.94984763	0.491725187	0.047914945	-3.781301186	4.781301186
Laive S.A.	2019-T1	79.61922186	43.49635089	1.337910553	0.01040973	1.747348931	-0.747348931
Laive S.A.	2019-T2	69.11746037	46.89165655	1.298342863	0.004945915	-0.009483079	1.009483079
Laive S.A.	2019-T3	72.86783736	51.6340863	1.22670851	0.000312552	0.51831063	0.48168937
Laive S.A.	2019-T4	63.40843074	40.65605316	1.088479769	0.000303405	0.525063894	0.474936106
Laive S.A.	2020-T1	97.0346671	47.98234525	1.235185784	0.000160129	-8.10042735	9.10042735
Laive S.A.	2020-T2	85.37414567	40.89673463	1.235185784	0.062454892	0.428078673	0.571921327
Laive S.A.	2020-T3	77.93136785	37.52255204	1.294403627	0.00188781	4.469175749	-3.469175749
Laive S.A.	2020-T4	81.52778059	32.3269152	1.287643142	0.015515898	4.039328735	-3.039328735
Laive S.A.	2021-T1	84.42593602	29.98133672	1.180587052	0.120732058	0.41881211	0.58118789
Laive S.A.	2021-T2	74.7113906	33.28225886	0.968211134	0.1110266	0.803114223	0.196885777
Laive S.A.	2021-T3	71.00206612	34.3487423	1.085145006	0.181290099	0.888074008	0.111925992
Laive S.A.	2021-T4	71.17847904	30.79966013	1.118900183	0.191984155	1.326907327	-0.326907327
Laive S.A.	2022-T1	65.31770239	30.65713836	1.11084488	0.197647169	3.376059322	-2.376059322

Laive S.A.	2022-T2	64.35670881	32.2720142	1.122352915	0.232970879	2.226344937	-1.226344937
Laive S.A.	2022-T3	71.98911729	30.72970073	1.131154059	0.227026999	2.602759665	-1.602759665
Laive S.A.	2022-T4	72.68617705	29.11075501	1.013956908	0.195956289	2.789092614	-1.789092614
Leche Gloria S.A.	2019-T1	112.2337139	34.38732233	1.420256798	0.040927806	-0.006637693	1.006637693
Leche Gloria S.A.	2019-T2	98.39765836	33.52826187	1.359178194	0.033282292	0.327030257	0.672969743
Leche Gloria S.A.	2019-T3	97.73651692	34.73237651	1.560744387	0.02755858	1.691228999	-0.691228999
Leche Gloria S.A.	2019-T4	89.25189031	31.53947032	1.596635514	0.061331715	3.00266295	-2.00266295
Leche Gloria S.A.	2020-T1	93.59214924	36.97219513	1.42635128	0.020631914	-53.92626506	54.92626506
Leche Gloria S.A.	2020-T2	84.59020969	28.26265351	1.610807058	0.147658564	1.941127404	-0.941127404
Leche Gloria S.A.	2020-T3	76.00593681	27.69990585	1.627211407	0.076134692	9.505764796	-8.505764796
Leche Gloria S.A.	2020-T4	70.68043156	26.93951045	1.403887244	0.115294317	3.775785254	-2.775785254
Leche Gloria S.A.	2021-T1	73.35828325	22.53550732	1.48629014	0.104237053	-1.140965532	2.140965532
Leche Gloria S.A.	2021-T2	86.65617583	24.76437993	2.215616637	0.756947678	0.042591632	0.957408368
Leche Gloria S.A.	2021-T3	94.83918701	22.40157888	1.5898188	0.402922522	-0.459090183	1.459090183
Leche Gloria S.A.	2021-T4	90.53833477	24.7185974	1.621248032	0.450495112	0.255686301	0.744313699
Leche Gloria S.A.	2022-T1	93.54402827	24.45845041	1.519327987	0.390388582	-7.657436356	8.657436356
Leche Gloria S.A.	2022-T2	96.90612749	27.00498028	1.518377952	0.33718351	-6.290322581	7.290322581

Leche Gloria S.A.	2022-T3	119.4138982	28.53865662	1.610780455	0.277570071	-2.136895379	3.136895379
Leche Gloria S.A.	2022-T4	119.1394853	20.23012015	1.643583745	0.333901117	1.023744302	-0.023744302
Cervecería san juan S.A.	2019-T1	70.32205394	11.36751543	0.54174742	0.169731348	1.042606364	-0.042606364
Cervecería san juan S.A.	2019-T2	50.17805172	7.479513176	0.591291842	0.217218135	2.182199712	-1.182199712
Cervecería san juan S.A.	2019-T3	60.93423143	8.847742755	0.656941348	0.147732069	1.517961184	-0.517961184
Cervecería san juan S.A.	2019-T4	47.43276203	13.35821968	0.67987861	0.118497882	1.558075229	-0.558075229
Cervecería san juan S.A.	2020-T1	103.9830997	8.686140859	0.71196929	0.050067664	1.131480378	-0.131480378
Cervecería san juan S.A.	2020-T2	83.63642659	3.408384505	0.611355525	0.16204438	0.187299409	0.812700591
Cervecería san juan S.A.	2020-T3	73.14380704	4.34586556	0.614117734	0.094326116	-1.34644284	2.34644284
Cervecería san juan S.A.	2020-T4	52.25743178	5.38267546	0.875994419	0.10412359	-0.775992493	1.775992493
Cervecería san juan S.A.	2021-T1	51.60433354	4.932844816	0.747845825	0.105968437	1.006245038	-0.006245038
Cervecería san juan S.A.	2021-T2	51.72525121	6.445683037	0.535504375	0.291288328	0.520346342	0.479653658
Cervecería san juan S.A.	2021-T3	49.1385959	5.263072678	0.624648761	0.140814576	0.294627309	0.705372691
Cervecería san juan S.A.	2021-T4	43.74843899	7.079648127	0.906972928	0.125863373	0.443394418	0.556605582
Cervecería san juan S.A.	2022-T1	51.29366285	7.097775104	0.60177691	0.058727979	1.010175336	-0.010175336
Cervecería san juan S.A.	2022-T2	59.35924418	6.17103463	0.654766564	0.127527476	1.160454791	-0.160454791
Cervecería san juan S.A.	2022-T3	54.56740528	7.768164179	0.694737256	0.071569369	1.092663545	-0.092663545

Cervecería san juan S.A.	2022-T4	50.88634025	5.064469042	0.927403666	0.140114281	1.053029877	-0.053029877
Pesquera Exalmar S.A.A.	2019-T1	56.78149606	67.69757155	1.144590053	0.057621324	-0.075833214	1.075833214
Pesquera Exalmar S.A.A.	2019-T2	135.4373419	79.72591493	1.000083845	0.027471343	0.902033037	0.097966963
Pesquera Exalmar S.A.A.	2019-T3	85.08438831	72.3995776	1.059030247	0.025344099	-1.78216288	2.78216288
Pesquera Exalmar S.A.A.	2019-T4	108.7955221	73.13647894	0.861881666	0.01927931	-4.580609823	5.580609823
Pesquera Exalmar S.A.A.	2020-T1	153.1758128	180.6029367	0.85857811	0.069548861	-1.756366805	2.756366805
Pesquera Exalmar S.A.A.	2020-T2	230.5828217	143.7737436	0.898599583	0.042861118	-2.859088774	3.859088774
Pesquera Exalmar S.A.A.	2020-T3	53.60989794	86.94870587	0.970268261	0.046024131	4.374679412	-3.374679412
Pesquera Exalmar S.A.A.	2020-T4	178.560212	73.76206662	0.971261659	0.037318532	0.409577146	0.590422854
Pesquera Exalmar S.A.A.	2021-T1	55.81118949	57.57188356	1.068194813	0.027424762	109.5629371	-108.5629371
Pesquera Exalmar S.A.A.	2021-T2	118.7142291	61.92401135	1.086366619	0.099770332	0.98740875	0.01259125
Pesquera Exalmar S.A.A.	2021-T3	43.01853123	65.77591837	1.312186699	0.225775394	3.067139175	-2.067139175
Pesquera Exalmar S.A.A.	2021-T4	149.8684301	47.68180696	1.073696948	0.172531877	1.720104439	-0.720104439
Pesquera Exalmar S.A.A.	2022-T1	36.98240146	57.59028816	1.04399876	0.156798252	-4.41131815	5.41131815
Pesquera Exalmar S.A.A.	2022-T2	159.5539693	55.45982773	0.949264759	0.031232045	0.528520002	0.471479998
Pesquera Exalmar S.A.A.	2022-T3	51.05627293	74.53047907	1.074011801	0.169964556	4.001812141	-3.001812141
Pesquera Exalmar S.A.A.	2022-T4	111.3153131	58.87243473	1.006658559	0.085086023	57.40131579	-56.40131579

Variables:		**Rentabilidad (variable dependiente y)**					
Dimensiones:		Índice de margen Neto y Operativo		Índice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto		Índice de margen Bruto y EBITDA	
Indicadores:		Margen Neto	Margen Operativo	Rendimiento sobre los activos (ROA)	Rendimiento sobre Patrimonio Neto (ROE)	Margen Bruto	Margen EBITDA
Alicorp	2019-T1	0.088525322	0.104811438	0.010566928	0.030130532	0.287673721	0.130457047
Alicorp	2019-T2	0.091101914	0.110149907	0.022067297	0.062633553	0.291482912	0.13792574
Alicorp	2019-T3	0.10601615	0.11395415	0.039307023	0.105824209	0.289482966	0.141124128
Alicorp	2019-T4	0.101594656	0.117544634	0.054511307	0.1389836	0.283490452	0.135475613
Alicorp	2020-T1	0.006410923	0.074740964	0.000892852	0.002437849	0.279900506	0.104010966
Alicorp	2020-T2	0.037750535	0.068006862	0.009485882	0.025389701	0.265456959	0.09768414
Alicorp	2020-T3	0.064729833	0.073948127	0.026405586	0.070664736	0.251672046	0.100809931
Alicorp	2020-T4	0.062082678	0.076149616	0.035052225	0.089805734	0.250621409	0.099320186
Alicorp	2021-T1	0.075149259	0.09812996	0.013519822	0.036946366	0.232596532	0.126389655
Alicorp	2021-T2	0.053765429	0.066569895	0.016857518	0.046839341	0.212088	0.095459566
Alicorp	2021-T3	0.056574012	0.058501055	0.024936478	0.076316193	0.20506455	0.079704472
Alicorp	2021-T4	-0.005246961	0.040253565	-0.003420227	-0.010344022	0.192031071	0.066653082

Alicorp	2022-T1	0.0957833	0.065491031	0.016278379	0.052824748	0.183311132	0.081577132
Alicorp	2022-T2	0.084671263	0.058199304	0.029553775	0.089827917	0.184413235	0.075045868
Alicorp	2022-T3	0.07811081	0.053909153	0.040480272	0.126503514	0.185721052	0.070633072
Alicorp	2022-T4	0.071475608	0.046173873	0.053735263	0.126503514	0.182478853	0.077085049
Laive S.A.	2019-T1	0.036169147	0.056253578	0.012062856	0.023299548	0.20608901	0.091378077
Laive S.A.	2019-T2	0.031716134	0.052198555	0.022008527	0.042385022	0.206190378	0.086031577
Laive S.A.	2019-T3	0.027452543	0.049994658	0.02732439	0.055000334	0.207882951	0.084423303
Laive S.A.	2019-T4	0.017468693	0.034912331	0.021479449	0.021479449	0.201756892	0.056941125
Laive S.A.	2020-T1	-0.006981982	0.023387097	-0.001915346	-0.004335606	0.192720139	0.049411508
Laive S.A.	2020-T2	0.006584793	0.037441087	0.00400378	0.008866628	0.194249709	0.061766644
Laive S.A.	2020-T3	0.013316756	0.044479185	0.013196506	0.027306131	0.195958378	0.068110114
Laive S.A.	2020-T4	0.013390622	0.041950346	0.016781162	0.033104119	0.195902668	0.066024853
Laive S.A.	2021-T1	-0.004936301	0.013639068	-0.001474703	-0.002987347	0.218150713	0.041174164
Laive S.A.	2021-T2	0.00198111	0.022842005	0.001221814	0.002863912	0.210316912	0.049613321
Laive S.A.	2021-T3	0.008145614	0.030030869	0.007624759	0.018044958	0.207408489	0.08384693
Laive S.A.	2021-T4	0.018675606	0.043173507	0.024532606	0.054597857	0.21084383	0.067439258
Laive S.A.	2022-T1	0.03638465	0.049575825	0.012509492	0.027140723	0.220347085	0.075111036

Laive S.A.	2022-T2	0.033595762	0.055153747	0.023467297	0.050828948	0.223595326	0.079799758
Laive S.A.	2022-T3	0.032116976	0.057634548	0.033632798	0.072982341	0.22055108	0.081863277
Laive S.A.	2022-T4	0.033106526	0.059131981	0.046903509	0.110518798	0.216786502	0.082292287
Leche Gloria S.A.	2019-T1	0.050009694	0.086474726	0.011593363	0.024845573	0.187450818	0.11813976
Leche Gloria S.A.	2019-T2	0.045087829	0.079491229	0.022265245	0.050842513	0.187237409	0.10987368
Leche Gloria S.A.	2019-T3	0.04606571	0.080406891	0.03510948	0.077204886	0.188770034	0.110419954
Leche Gloria S.A.	2019-T4	0.04277484	0.07455242	0.044951118	0.094802145	0.186858525	0.104366673
Leche Gloria S.A.	2020-T1	0.05611984	0.087571495	0.013812735	0.028291103	0.186179381	0.120049588
Leche Gloria S.A.	2020-T2	0.062595318	0.099111539	0.031761177	0.063611297	0.192575846	0.130418737
Leche Gloria S.A.	2020-T3	0.069801035	0.108285136	0.058038486	0.103648872	0.200629421	0.138150402
Leche Gloria S.A.	2020-T4	0.067354303	0.104437857	0.077285918	0.132043703	0.20434241	0.134447744
Leche Gloria S.A.	2021-T1	0.079329236	0.118422808	0.023658619	0.038113228	0.219978894	0.147584635
Leche Gloria S.A.	2021-T2	0.072542589	0.108871009	0.036860636	0.078010911	0.20713168	0.137772619
Leche Gloria S.A.	2021-T3	0.073266813	0.096034613	0.056785988	0.1644839	0.197415956	0.125173954
Leche Gloria S.A.	2021-T4	0.060002964	0.087246619	0.063502192	0.179004621	0.18746041	0.116102918
Leche Gloria S.A.	2022-T1	0.038703929	0.088532473	0.010192835	0.028248544	0.187619798	0.116766858
Leche Gloria S.A.	2022-T2	0.039410859	0.075366046	0.020805877	0.056652263	0.175202113	0.103113687

Leche Gloria S.A.	2022-T3	0.049625926	0.076570906	0.036997328	0.10289575	0.172149438	0.104180528
Leche Gloria S.A.	2022-T4	0.037335716	0.069329638	0.037760773	0.104608719	0.16940853	0.096772974
Cervecería san juan S.A.	2019-T1	0.338223357	0.456908337	0.071833651	0.300126528	0.715447632	0.494285775
Cervecería san juan S.A.	2019-T2	0.318789467	0.434367307	0.14049914	0.603819281	0.692205558	0.468579507
Cervecería san juan S.A.	2019-T3	0.322834659	0.432297378	0.186630673	0.907117924	0.682646825	0.466819758
Cervecería san juan S.A.	2019-T4	0.347258442	0.032586703	0.222633964	1.213707333	0.710656974	0.066609797
Cervecería san juan S.A.	2020-T1	0.297768003	0.047576768	0.032349641	0.15162254	0.679932521	0.095085237
Cervecería san juan S.A.	2020-T2	0.324370994	-0.010061574	0.069585503	0.239959123	0.635104743	0.048075708
Cervecería san juan S.A.	2020-T3	0.296337729	-0.005722083	0.099683421	0.464141928	0.633807379	0.043603603
Cervecería san juan S.A.	2020-T4	0.300796405	0.027411306	0.170028994	0.590223039	0.61385447	0.066563902
Cervecería san juan S.A.	2021-T1	0.328601818	0.101301807	0.048194001	0.311385447	0.615714841	0.136653717
Cervecería san juan S.A.	2021-T2	0.294163424	0.081712062	0.135447424	0.45408108	0.626491862	0.1157126
Cervecería san juan S.A.	2021-T3	0.296844817	0.05628643	0.185029298	0.582150874	0.616636161	0.084618309
Cervecería san juan S.A.	2021-T4	0.328361782	0.049703594	0.283497392	0.684543815	0.62456592	0.076330449
Cervecería san juan S.A.	2022-T1	0.372207573	0.052110236	0.064646866	0.416863808	0.639633813	0.082337882
Cervecería san juan S.A.	2022-T2	0.369219174	0.070680714	0.122626256	0.610292973	0.645773084	0.097679067
Cervecería san juan S.A.	2022-T3	0.352643465	0.058824052	0.165125394	0.707027184	0.63914351	0.083807137

Cervecería san juan S.A.	2022-T4	0.346970564	0.036195828	0.224437726	0.764291676	0.637088117	0.060121992
Pesquera Exalmar S.A.A.	2019-T1	0.06421486	0.178651981	0.009731484	0.022661149	0.276939584	0.238717236
Pesquera Exalmar S.A.A.	2019-T2	0.041708003	0.151998851	0.009632812	0.025501581	0.267147422	0.22727988
Pesquera Exalmar S.A.A.	2019-T3	0.054233786	0.150193221	0.020181917	0.048659863	0.25754562	0.227495141
Pesquera Exalmar S.A.A.	2019-T4	0.023864555	0.126004848	0.010366061	0.026490785	0.239953398	0.211191912
Pesquera Exalmar S.A.A.	2020-T1	-0.098378709	-0.099265831	-0.005156705	-0.013598884	0.080789232	0.082012848
Pesquera Exalmar S.A.A.	2020-T2	-0.019436838	0.069554343	-0.002731462	-0.007578719	0.222213838	0.196039326
Pesquera Exalmar S.A.A.	2020-T3	0.064844403	0.149231246	0.02579064	0.059924859	0.252774347	0.22339491
Pesquera Exalmar S.A.A.	2020-T4	0.058129237	0.151465265	0.024410229	0.062064988	0.25118048	0.237367483
Pesquera Exalmar S.A.A.	2021-T1	0.126149803	0.218267667	0.027148974	0.06250046	0.308514666	0.262834362
Pesquera Exalmar S.A.A.	2021-T2	0.12137748	0.233778954	0.041968796	0.106616264	0.325705636	0.284387177
Pesquera Exalmar S.A.A.	2021-T3	0.127215143	0.229511377	0.075270052	0.162530723	0.315485576	0.278340853
Pesquera Exalmar S.A.A.	2021-T4	0.115879428	0.210892047	0.068164915	0.169090435	0.30453957	0.27084792
Pesquera Exalmar S.A.A.	2022-T1	0.140890517	0.20623785	0.032418205	0.073341319	0.29139502	0.243371375
Pesquera Exalmar S.A.A.	2022-T2	0.110527446	0.178432596	0.031981352	0.07834088	0.284883483	0.23674223
Pesquera Exalmar S.A.A.	2022-T3	0.122211696	0.202061922	0.0675868	0.153001696	0.286087618	0.247592917
Pesquera Exalmar S.A.A.	2022-T4	0.111703934	0.18595365	0.071043357	0.166827814	0.279799713	0.238178131

Anexo C. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA	TÉCNICA
Variable 1: GESTIÓN DE EFECTIVO	Proceso de planificación, control y optimización de los flujos de entrada y salida de efectivo de una empresa, con el objetivo de mantener un equilibrio entre liquidez y rentabilidad (Cueva y Rojas, 2019).	Según Ross(2022), señala que las medidas de solvencia o liquidez a corto plazo se centran en evaluar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. Estas medidas, también conocidas como razones de liquidez, se enfocan en los activos y pasivos corrientes de la empresa. Se destaca que son de particular interés para los acreedores de corto plazo y para los gerentes financieros que trabajan con bancos y prestamistas. Una ventaja mencionada de analizar los activos y pasivos corrientes es que sus valores en libros y de mercado suelen ser similares, lo que facilita la evaluación de la liquidez de la empresa. Sin embargo, se advierte que estos activos y pasivos pueden cambiar rápidamente, lo que puede afectar su capacidad futura para cumplir con las obligaciones financieras.	Indice de Gestión	Rotación de Inventarios 360 ÷ (Costo de los bienes vendidos ÷ inventario) Rotación de Cuentas por Cobrar 360 ÷ (Ventas ÷ cuentas por cobrar)	Razón	Revisión Documental
			Indice de Liquidez	Ratio de liquidez. Activos corrientes ÷ pasivos corrientes Ratio de disponibilidad Efectivo ÷ pasivos corrientes	Razón	Revisión Documental
			Indice de generación propia	Ratio de generacion propia de efectivo Efectivo generado por actividades operativas ordinarias ÷ Efectivo generado por actividades operativas ordinarias + actividades de financiación Ratio de generacion propia de efectivo con financiacion de terceros Efectivo generado por actividades financieras ÷ Efectivo generado por actividades operativas + actividades de financiación	Razón	Revisión Documental

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA	TÉCNICA
Variable 2: RENTABILIDAD	Capacidad de una empresa para generar rendimientos que superen el costo de capital, contribuyendo al incremento sostenido del valor para los accionistas (Rappaport, 2006).	Según Roos (2022), las tres medidas mas conocidas y utilizadas para analisis de rentabilidad son, Margen de utilidades, el cual mide que tan bien le va a una compañía ganando dinero, pero como cualquier otra razon se debe considerar que existen variaciones significativas entre insdustrias. Respecto a el Rendimiento sobre los activos (ROA) es una medida de utilidad por dólar de activos.Y el Rendimiento sobre el capital (ROE) es una medida de como les fue a los accionistas durante el año. Por otra parte Indacochea, A. (2017) señala que el EBITDA, o Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization (Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización), es un indicador financiero que refleja la capacidad de una empresa para generar utilidades a partir de sus operaciones principales, sin tener en cuenta los efectos de la estructura financiera (intereses e impuestos) ni los gastos no monetarios (depreciación y amortización). Es utilizado como una medida de la rentabilidad operativa y como una referencia inicial para valorar empresas, ya que muestra la rentabilidad que genera una empresa antes de cualquier inversión.	Indice de margen Neto y Operativo	Margen de Utilidad Neta (Utilidad Neta ÷ Ventas)x 100 Margen de Utilidad Operativa (Utilidad operativa ÷ Ventas) x 100	Razón	Revisión Documental
			Indice de rendimiento sobre los activos y patrimonio	Rendimiento sobre los activos (ROA) (Utilidad Neta ÷ Activos totales) x 100 Rendimiento sobre Patrimonio Neto (ROE) (Utilidad Neta ÷ patrimonio neto) x 100	Razón	Revisión Documental
			Indice de margen Bruto y EBITDA	Margen Bruto (Utilidad Bruta ÷ ventas) x 100 Margen EBITDA (EBITDA ÷ Ingresos totales) x 100	Razón	Revisión Documental

Anexo D. Matriz de determinación de indicadores

MATRIZ DE DETERMINACIÓN DE INDICADORES : "Gestión de efectivo"

EMPRESAS	PERIODO		DIMENSIONES						Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
			Indice de Gestión		Indice de Liquidez		Indice de generación propia								
			INDICADOR 1	INDICADOR 2	INDICADOR 1	INDICADOR 2	INDICADOR 1	INDICADOR 2							
	AÑOS	TRIMESTRES	Rotación de Inventarios	Rotación de Cuentas por Cobrar	Ratio de liquidez	Ratio de disponibilidad	Ratio de generacion propia de efectivo	Ratio de generacion propia de efectivo con financiacion de terceros	Si	No	Si	No	Si	No	
Alicorp S.A.A.	2019	T1 T2 T3 T4	360 ÷ (Costo de los bienes vendidos ÷ inventario)	360 ÷ (Ventas ÷ cuentas por cobrar)	Activos corrientes ÷ pasivos corrientes	Efectivo ÷ pasivos corrientes	Efectivo generado por actividades ordinarias ÷ Efectivo generado por actividades ordinarias + actividades de financiación	Efectivo generado por actividades financieras ÷ Efectivo generado por actividades operativas + actividades de financiación	x		x		x		
Alicorp S.A.A.	2020	T1 T2 T3 T4													
Alicorp S.A.A.	2021	T1 T2 T3 T4													
Alicorp S.A.A.	2022	T1 T2 T3 T4													
Laive S.A.	2019	T1 T2 T3 T4	360 ÷ (Costo de los bienes vendidos ÷ inventario)	360 ÷ (Ventas ÷ cuentas por cobrar)	Activos corrientes ÷ pasivos corrientes	Efectivo ÷ pasivos corrientes	Efectivo generado por actividades ordinarias ÷ Efectivo generado por actividades ordinarias + actividades de financiación	Efectivo generado por actividades financieras ÷ Efectivo generado por actividades operativas + actividades de financiación	x		x		x		
Laive S.A.	2020	T1 T2 T3 T4													
Laive S.A.	2021	T1 T2 T3 T4													
Laive S.A.	2022	T1 T2 T3 T4													
Leche Gloria S.A	2019	T1 T2 T3 T4	360 ÷ (Costo de los bienes vendidos ÷ inventario)	360 ÷ (Ventas ÷ cuentas por cobrar)	Activos corrientes ÷ pasivos corrientes	Efectivo ÷ pasivos corrientes	Efectivo generado por actividades ordinarias ÷ Efectivo generado por actividades ordinarias + actividades de financiación	Efectivo generado por actividades financieras ÷ Efectivo generado por actividades operativas + actividades de financiación	x		x		x		
Leche Gloria S.A	2020	T1 T2 T3 T4													
Leche Gloria S.A	2021	T1 T2 T3 T4													
Leche Gloria S.A	2022	T1 T2 T3 T4													
Cervecería san juan S.A.	2019	T1 T2 T3 T4	360 ÷ (Costo de los bienes vendidos ÷ inventario)	360 ÷ (Ventas ÷ cuentas por cobrar)	Activos corrientes ÷ pasivos corrientes	Efectivo ÷ pasivos corrientes	Efectivo generado por actividades ordinarias ÷ Efectivo generado por actividades ordinarias + actividades de financiación	Efectivo generado por actividades financieras ÷ Efectivo generado por actividades operativas + actividades de financiación	x		x		x		
Cervecería san juan S.A.	2020	T1 T2 T3 T4													
Cervecería san juan S.A.	2021	T1 T2 T3 T4													
Cervecería san juan S.A.	2022	T1 T2 T3 T4													
Pesquera Exalmar S.A.A.	2019	T1 T2 T3 T4	360 ÷ (Costo de los bienes vendidos ÷ inventario)	360 ÷ (Ventas ÷ cuentas por cobrar)	Activos corrientes ÷ pasivos corrientes	Efectivo ÷ pasivos corrientes	Efectivo generado por actividades ordinarias ÷ Efectivo generado por actividades ordinarias + actividades de financiación	Efectivo generado por actividades financieras ÷ Efectivo generado por actividades operativas + actividades de financiación	x		x		x		
Pesquera Exalmar S.A.A.	2020	T1 T2 T3 T4													
Pesquera Exalmar S.A.A.	2021	T1 T2 T3 T4													
Pesquera Exalmar S.A.A.	2022	T1 T2 T3 T4													

MATRIZ DE DETERMINACIÓN DE INDICADORES: "Rentabilidad"

EMPRESAS	PERIODO					DIMENSIONES						Pertinencia[1]		Relevancia[2]		Claridad[3]		Sugerencias
						Indice de margen Neto y Operativo		Indice de rendimiento sobre los activos y patrimonio neto		Indice de margen Bruto y EBITDA								
						INDICADOR 1	INDICADOR 1	INDICADOR 2	INDICADOR 2	INDICADOR 1	INDICADOR 2							
	AÑOS	TRIMESTRES				Margen de Utilidad Neta	Margen de Utilidad Operativa	Rendimiento sobre los activos (ROA)	Rendimiento sobre Patrimonio Neto (ROE)	Margen Bruto	Margen EBITDA	Si	No	Si	No	Si	No	
Alicorp S.A.A.	2019	T1	T2	T3	T4	(Utilidad Neta ÷ Ventas)x 100	(Utilidad operativa ÷ Ventas) x 100	(Utilidad Neta ÷ Activos totales) x 100	(Utilidad Neta ÷ patrimonio neto) x 100	(Utilidad Bruta ÷ ventas) x 100	(EBITDA ÷ Ingresos totales) x 100	x		x		x		
Alicorp S.A.A.	2020	T1	T2	T3	T4													
Alicorp S.A.A.	2021	T1	T2	T3	T4													
Alicorp S.A.A.	2022	T1	T2	T3	T4													
Laive S.A.	2019	T1	T2	T3	T4	(Utilidad Neta ÷ Ventas)x 100	(Utilidad operativa ÷ Ventas) x 100	(Utilidad Neta ÷ Activos totales) x 100	(Utilidad Neta ÷ patrimonio neto) x 100	(Utilidad Bruta ÷ ventas) x 100	(EBITDA ÷ Ingresos totales) x 100	x		x		x		
Laive S.A.	2020	T1	T2	T3	T4													
Laive S.A.	2021	T1	T2	T3	T4													
Laive S.A.	2022	T1	T2	T3	T4													
Leche Gloria S.A	2019	T1	T2	T3	T4	(Utilidad Neta ÷ Ventas)x 100	(Utilidad operativa ÷ Ventas) x 100	(Utilidad Neta ÷ Activos totales) x 100	(Utilidad Neta ÷ patrimonio neto) x 100	(Utilidad Bruta ÷ ventas) x 100	(EBITDA ÷ Ingresos totales) x 100	x		x		x		
Leche Gloria S.A	2020	T1	T2	T3	T4													
Leche Gloria S.A	2021	T1	T2	T3	T4													
Leche Gloria S.A	2022	T1	T2	T3	T4													
Cervecería san juan S.A.	2019	T1	T2	T3	T4	(Utilidad Neta ÷ Ventas)x 100	(Utilidad operativa ÷ Ventas) x 100	(Utilidad Neta ÷ Activos totales) x 100	(Utilidad Neta ÷ patrimonio neto) x 100	(Utilidad Bruta ÷ ventas) x 100	(EBITDA ÷ Ingresos totales) x 100	x		x		x		
Cervecería san juan S.A.	2020	T1	T2	T3	T4													
Cervecería san juan S.A.	2021	T1	T2	T3	T4													
Cervecería san juan S.A.	2022	T1	T2	T3	T4													
Pesquera Exalmar S.A.A.	2019	T1	T2	T3	T4	(Utilidad Neta ÷ Ventas)x 100	(Utilidad operativa ÷ Ventas) x 100	(Utilidad Neta ÷ Activos totales) x 100	(Utilidad Neta ÷ patrimonio neto) x 100	(Utilidad Bruta ÷ ventas) x 100	(EBITDA ÷ Ingresos totales) x 100	x		x		x		
Pesquera Exalmar S.A.A.	2020	T1	T2	T3	T4													
Pesquera Exalmar S.A.A.	2021	T1	T2	T3	T4													
Pesquera Exalmar S.A.A.	2022	T1	T2	T3	T4													