

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTÓBAL DE
HUAMANGA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS
Y CONTABLES**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



**Factores asociados a la rentabilidad de las empresas del sector
ladrillero de Huamanga, periodo 2022**

**Tesis para obtener el título profesional de:
Contador (a) Público (a)**

Presentado por:

Bach. Mery Delia Llacctahuaman Ochante

Bach. Nelson Hernando Llacctahuaman Ochante

Asesor:

Mg. Yon Ciro Ezcurra Ramírez

Ayacucho - Perú

2024

Dedicatoria

Dedicamos nuestra investigación a Dios quien ilumina nuestro camino, y nos bendice en todo momento. A nuestras familias por sus apoyos constantes en este largo proceso y a nuestro docente por su guía y asesoría constante.

Agradecimiento

Damos gracias al supremo por dirigir nuestros caminos, por concedernos bendiciones y prosperidad, permitiéndonos lograr el éxito que tanto anhelamos. Expresamos nuestro profundo agradecimiento hacia nuestros padres, quienes, con su inmenso amor y apoyo constante, fueron la principal fuente de motivación que nos impulsó a completar nuestros estudios y progresar en nuestro crecimiento profesional.

Resumen

La presente investigación tuvo por objetivo estudiar cómo los factores se asocian con la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, periodo 2022. Por lo que se utilizó una metodología correlacional de diseño no experimental, de tipo aplicado y enfoque cuantitativo. La población estuvo constituida por 25 empresas del sector ladrillero, y la muestra por 2 empresas de dicho sector. Además, técnica utilizada fue la observación y el análisis documental y el instrumento fueron los papeles de trabajo. Los resultados señalan que se observa una clara relación entre los costos y la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga. Los indicadores financieros el ROA y ROE, evidencian esta interconexión. En ese entender para la primera empresa el ROA descendió del 3.8% en 2020 al 2.6% en 2021, luego aumentó a un 7.1% en 2022, mientras que el ROE pasó del 6.1% en 2020 al 7.1% en 2021 y finalmente alcanzó un marcado incremento hasta el 18.3% en 2022. Para la segunda empresa en el año 2020, el ROE fue del 10.1%. Sin embargo, en 2021, el ROE disminuyó al 4.6%, lo que sugiere una caída en la eficiencia de generar beneficios con respecto al patrimonio neto. En cuanto al ROA, en 2020 fue del 6.6%, luego disminuyó en 2021, con un 2.7%, reflejando desafíos en la generación de ganancias. Y, se concluye que si existe relación entre los costos y ventas con la rentabilidad de las ventas, activos e inversiones.

Palabras Clave: Factores, costos, rentabilidad

Abstract

The objective of this research was to study how the factors are associated with the profitability of companies in the brick sector of Huamanga, period 2022. Therefore, a correlational methodology of non-experimental design, applied type and quantitative approach was used. The population was made up of 25 companies in the brick sector, and the sample was made up of 2 companies in said sector. Furthermore, the technique used was observation and documentary analysis and the instrument was working papers. The results indicate that a clear relationship is observed between costs and profitability of companies in the brick sector of Huamanga. The financial indicators, ROA and ROE, show this interconnection. In this sense, for the first company, the ROA decreased from 3.8% in 2020 to 2.6% in 2021, then increased to 7.1% in 2022, while the ROE went from 6.1% in 2020 to 7.1% in 2021 and finally reached a marked increase to 18.3% in 2022. For the second company in 2020, the ROE was 10.1%. However, in 2021, ROE decreased to 4.6%, suggesting a drop in the efficiency of generating profits relative to net worth. Regarding ROA, in 2020 it was 6.6%, then it decreased in 2021, with 2.7%, reflecting challenges in generating profits. And, it is concluded that there is a relationship between costs and sales with the profitability of sales, assets and investments.

Keywords: Factors, costs, profitability

Contenido

Introducción.....	9
I. REVISIÓN DE LA LITERATURA	16
1.1 Marco histórico	16
1.2 Marco referencial.....	16
1.3 Teorías.....	24
1.4 Marco conceptual.....	28
1.5 Hipótesis	28
1.5.2 Hipótesis generales	28
1.5.3 Hipótesis específicas.....	29
1.6 Variables e indicadores	29
II. MATERIALES Y MÉTODOS	33
2.1 Tipo y nivel de investigación.....	33
2.2 Población y muestra.....	33
2.3 Fuentes de información.....	34
2.4 Diseño de investigación	34
2.5 Técnica e instrumento	35
III. RESULTADOS	36
IV. DISCUSIÓN.....	59
CONCLUSIONES.....	61
APORTES	62
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	63
ANEXOS	68

Índice de tablas

Tabla 1 Estado de situación financiera de empresa 1	36
Tabla 2 Estado de resultados de empresa 1	37
Tabla 3 Análisis financiero de empresa 1	37
Tabla 4 Estado de situación financiera de empresa 2	46
Tabla 5 Estado de resultados de empresa 2	47
Tabla 6 Análisis financiero de empresa 2	47

Índice de figuras

Figura 1 Ladrillo artesanal.....	12
Figura 2 Ruma de ladrillos	13
Figura 3 Liquidez corriente	38
Figura 4 Prueba acida	39
Figura 5 Rotación de existencias	40
Figura 6 Rotación de cuentas por cobrar	41
Figura 7 Rotación de cuentas por pagar	42
Figura 8 Apalancamiento financiero	43
Figura 9 Rentabilidad neta sobre las ventas	44
Figura 10 ROA.....	45
Figura 11 ROE.....	46
Figura 12 Liquidez corriente	49
Figura 13 Prueba Acida	50
Figura 14 Rotación de existencias	51
Figura 15 Rotación de cuentas por cobrar	52
Figura 16 Rotación de cuentas por pagar	53
Figura 17 Apalancamiento financiero	54
Figura 18 Rentabilidad neta sobre las ventas	55
Figura 19 ROA	56
Figura 20 ROE.....	57

Introducción

En nuestros días diversas empresas se ven forzadas a competir en lo que respecta los costos ofrecidos y ventas, por lo que normalmente para asegurar su permanencia en el mercado suelen recurrir a estrategias que desde el criterio de las mismas empresas les permitirá tomar mejores decisiones (Casanova et al., 2021).

El sector ladrillero no es indiferente a esto, ya que durante los últimos años las empresas ladrilleras a nivel nacional han estado disminuyendo su rentabilidad por diversos motivos como la baja demanda y el aumento de Gastos de fabricación.

Los indicios que presentan las compañías para la disminución de su rentabilidad son: la disminución de sus ventas, el aumento de costos, disminución del margen de beneficio, reducción de la eficiencia productiva, la disminución de la clientela y la ausencia de innovación. Por ejemplo, en el 2020 el sector ladrillero tuvo una caída de ventas de un 13%, costándole la recuperación en el 2021, llegando a recuperarse en dicho año en solo 3%. Por otro lado, los costos de producción subieron aproximadamente entre 5% y 8% reduciendo así su margen de beneficio y disminuyendo la productividad. La pérdida de clientes también fue muy notoria, ya que aumentaron los costos y a consecuencia de ello el precio de los ladrillos subió causando así que los clientes adquieran ladrillos en el sector informal (Salas, 2021).

Por ello, se diagnostica una disminución de la rentabilidad y un problema en la industria ya que han estado disminuyendo las ventas ya que los clientes adquieren ladrillos al sector informal, pues según la entidad peruana de fabricantes de bloques de cerámica la industria de fabricación de ladrillos está conformada por alrededor de 2 mil empresas, de las cuales solo el 20% opera formalmente (Ríos, 2017).

Ante ello, la reducción de las ventas es un problema ya que conduce a la reducción de la lucratividad. Esta disminución de la rentabilidad se asocia al cambio continuo de mercados y a la pérdida de interés por el producto (Madero, 2021).

Una de las causas para la disminución de rentabilidad son los costos de financiación, pues en el Perú, las Mypes del sector ladrillero manifiestan que, el 60% de empresas solicita préstamos para su funcionamiento. Los costos de financiación pueden impactar negativamente en la lucratividad de las ventas, inversiones y capital que se ve afectada de múltiples maneras. Los gastos financieros asociados a préstamos y créditos disminuyen los márgenes de beneficio y afectan la rentabilidad de las ventas. Un alto nivel de endeudamiento compromete la rentabilidad a largo plazo al limitar las oportunidades de inversión y el fortalecimiento del patrimonio. La falta de liquidez y la dependencia de inversionistas externos pueden llevar a problemas de solvencia y restricciones en la toma de decisiones (Castillo, 2018).

Otras de las dificultades que confronta la industria son los elevados gastos asociados a la producción. La razón principal es la existencia de un serio problema principalmente en los altos costos de energía que se utilizan para la fabricación de ladrillos, esto junto con la subida de precios de los materiales para la fabricación de ladrillos como la arcilla, arena y el agua causan una disminución de la rentabilidad.

Una última causa es la disminución de la demanda y la pérdida de cuotas de mercado lo que desencadena en la disminución de ventas. Por ejemplo, la empresa Ladrillos Lark señala que en lo que va del año 2022, la industria formal ha percibido una disminución del 22% en el consumo de ladrillos en comparación con el año 2018, ya que la industria se ha estancado debido a las dificultades económicas y la inestabilidad política que afectan al Perú (Ladrillos Lark, 2022).

Dichos factores generan problemas en la rentabilidad de ventas, inversiones y patrimonio. El incremento de costos puede afectar la rentabilidad de ventas, inversiones y patrimonio al reducir los márgenes de beneficio y disminuir la capacidad de inversión. Además, una disminución en las ventas puede impactar directamente la rentabilidad y limitar los flujos de efectivo para invertir. En conjunto, estos factores pueden comprometer la rentabilidad a largo plazo y la fortaleza financiera de una empresa, requiriendo una gestión efectiva y estrategias competitivas para mantener un crecimiento sostenible (Amondarain y Zubiaur, 2013).

Esto ha traído en consecuencia una serie de proposiciones a fin de poder crear sistemas de costos que favorezcan la producción de ladrillos, tomando aplicaciones en empresas dedicadas a este rubro en donde ha traído resultados gratos, de tal forma en que contar con sistemas específicos para las empresas logra favorecer su costo de producción y gestión del personal de manera que se pueda obtener una perspectiva más favorable para realizar inversiones y comercializar (Rodríguez y Díaz, 2021).

Es por ello que, si la tendencia actual de disminución de la rentabilidad de las ladrilleras persiste, sugiere que existirán clausuras de compañías y una disminución en la disponibilidad de ladrillos en el mercado. Asimismo, los costos podrían aumentar para compensar la disminución en la rentabilidad, lo que afectaría tanto a los consumidores como a las empresas que dependen del sector ladrillero. Y para controlar la disminución de los ingresos y para aumentar la rentabilidad, es viable incrementar el uso de recursos eficiente, introducir innovaciones tecnológicas, administrar los costos de forma eficaz y ampliar la gama de productos.

En Huamanga, en los últimos 5 años no se han reportado estudios relativos a los elementos vinculados con la lucratividad en la industria ladrillera, lo cual impulsa la realización de este estudio. No obstante, el sector ladrillero de Huamanga ofrece un

interés en particular, puesto que se ha reportado una buena cantidad de las empresas artesanales que fabrican ladrillos (Torres, 2019), a tal punto en que se podría llegar a referir que en Huamanga las unidades de albañilería dedicada a la producción de ladrillo ofrecen productos de tipo I y II en la zona (Barrientos y Huamán, 2020) .

El tipo de ladrillo que se produce principalmente en Huamanga es el ladrillo artesanal, dicho ladrillo se elabora con arcilla, arena, agua y a veces, se pueden añadir otros materiales como estiércol, aserrín o paja. La mezcla se moldea a mano o con una prensa y se deja secar al sol antes de cocerlos en un horno. El ladrillo artesanal es un tipo de material de construcción elaborado con arcilla y otros materiales naturales, que se cuece al sol o en hornos. Este tipo de ladrillo es poroso, lo que facilita su manipulación y reduce su peso. Aunque se considera un material de baja calidad y su resistencia a la intemperie es limitada, su bajo costo y disponibilidad lo hacen una opción popular para la edificación de casas y estructuras rurales en naciones en desarrollo. Sin embargo, la producción de ladrillos artesanales puede tener un impacto ambiental negativo si no se realiza de manera sostenible. Por consiguiente, en las siguientes imágenes se muestra la forma, color y tamaño de los ladrillos en la ciudad de Huamanga, los cuales son parte del estudio de la presente investigación.

Figura 1

Ladrillo artesanal



Fuente: Sutori

Figura 2

Ruma de ladrillos



Fuente: Sutori

En Huamanga, la mayoría de empresas ladrilleras están ubicadas en el distrito de Pacaicasa existiendo un aproximado de 117 empresas, de las cuales solo 25 de ellas son formales. Finalmente, se puede mencionar que la industria se encuentra en un momento precario sin embargo se puede llegar a recuperar si es que se toman las decisiones correctas para combatir los principales problemas que la aquejan como una modernización de plantas para disminuir costos, o realizar políticas para la formalización de las empresas existentes. Tomando como base estos motivos, se formula el problema de investigación.

Ante ello se formuló el siguiente problema, el cual se muestra a continuación: ¿De qué manera los factores se asocian con la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, periodo 2020 - 2022? Y, se formularon los siguientes problemas específicos: ¿De qué manera los costos se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga? y ¿De qué manera las ventas se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga?

Así mismo se formuló como objetivo general: Estudiar cómo los factores se asocian con la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, periodo 2020 - 2022. Y se planteó como objetivos específicos: Analizar cómo los costos se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga y analizar cómo las ventas se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga.

Por otra parte, para esta sección, se toma en cuenta el aporte de Fernández (2020) quien identifica diferentes tipos de interés para justificar la redacción científica. Como justificación teórica, se hace presente que el estudio permitirá generar conocimiento teórico al explorar la conexión entre estos elementos y el rendimiento financiero de las compañías dedicadas a la producción de ladrillos, al mismo tiempo que proporcionar sugerencias y tácticas para potenciar la competitividad y la rentabilidad de dichas empresas. Además, la investigación contribuirá al campo de estudios empresariales y ofrecerá información valiosa para los actores interesados en el sector ladrillero de Huamanga, incluyendo empresarios, inversionistas y formuladores de políticas.

Así mismo como justificación práctica se pretende brindar información empírica que contribuya al desarrollo de investigaciones futuras, soluciones y sumar al aporte científico en las ciencias económicas, administrativas y contables. Como justificación metodológica, se hace presente que se brindará una validación de contenido mediante el análisis de EE. FF que contribuya al análisis y recolección de datos para estudiar las variables abordadas.

La investigación tiene justificación académica por su relevancia en el ámbito académico y empresarial. La participación fundamental de la industria de producción

de ladrillos es esencial para la economía a nivel local y regional, y comprender los factores que afectan la rentabilidad es fundamental para asegurar su sostenibilidad y crecimiento. A través de esta investigación, se busca contribuir al conocimiento y la administración de empresas, además de suministrar datos y sugerencias prácticas para potenciar la lucratividad de las compañías en un entorno particular.

Como justificación social, se hace presente que existe un impacto en la comunidad y en el bienestar de las personas involucradas en el sector. El sector ladrillero juega un papel importante brindando oportunidades de trabajo a un gran número de personas. Comprender los factores que afectan la rentabilidad de estas empresas no solo beneficia a los propietarios y trabajadores del sector, sino también a sus familias y a la comunidad en general. Esta investigación puede proporcionar información valiosa para mejorar las condiciones laborales, fomentar la competitividad y fomentar un crecimiento económico que sea más justo y sostenible en la localidad.

Como justificación práctica, se plantea que la investigación implica una fuerte relevancia para el sector empresarial y para aquellos involucrados en la toma de decisiones estratégicas en las compañías dedicadas a la manufactura de ladrillos, es esencial comprender los factores que influyen en la rentabilidad. Este entendimiento facilitará la identificación de áreas que pueden mejorarse y oportunidades de crecimiento, al evaluar aspectos como los costos de producción, la eficiencia operativa, la gestión financiera y otros factores pertinentes. Este análisis proporciona a los empresarios y líderes del sector herramientas prácticas para optimizar sus operaciones y maximizar los rendimientos.

I. REVISIÓN DE LA LITERATURA

1.1 Marco histórico

1.1.1 Origen y desarrollo del sector ladrillero en Huamanga

Para comprender la historia del sector ladrillero, se tiene que tomar en consideración la historia de la provincia misma, dado que el sector ladrillero es imprescindible para la creación de diversas edificaciones. La necesidad de saber el origen es respondida con los orígenes de la misma provincia, la cual reporta la Municipalidad Provincial de Huamanga, la cual tuvo su fundación en el siglo XVI, exactamente el 19 de enero de 1539, conocida como San Juan de Frontera, establecida mediante la Constitución Política de 1823.

No obstante, en Ayacucho el sector ladrillero tiene representaciones en las tradiciones, retratos y escritos por la literatura antigua que se reporta desde antes 1539. La existencia de este sector es antigua, dicho sector nació en la ciudad de Ayacucho, ciudad la cual anteriormente se le denominada como Huamanga (Romero & Pereyra, 2006).

1.2 Marco referencial

1.2.1 Antecedentes internacionales

Según Guillermina (2022), en su tema de investigación llamado “Análisis de factores determinantes de la rentabilidad financiera de los sectores manufacturero y agrícola del Ecuador: definición de criterios Dupont a través de un sistema experto”, cuyo objetivo fue analizar los factores que determinan la rentabilidad financiera de los sectores

manufacturero y agrícola del Ecuador, utilizó una metodología cuantitativa, descriptiva documental. La población estuvo compuesta por 5090 empresas manufactureras y 4551 empresas agrícolas, y la muestra por 67 empresas manufactureras y 67 empresas agrícolas. A técnica utilizada fue el análisis documental y el instrumento la ficha documental, analizándose los EE. FF de la muestra. Como conclusión se obtuvo que el modelo Dupont permitió encontrar qué factores repercuten en la rentabilidad en donde se obtuvo que en el sector agrícola el 68.87% de la rentabilidad se explica por la eficiencia financiera. Por otra parte, en el sector manufacturero se encontró que la causa principal de la rentabilidad es el nivel de apalancamiento.

De acuerdo con Rodríguez y Campuzano (2018), en su tema “Determinantes de la rentabilidad financiera en el sector de consumo del Ecuador y su estructura de capital”, cuyo objetivo fue determinar cuáles son las principales variables y los diferentes perfiles que debe tener una compañía de este sector para que registre altos niveles de rentabilidad financiera, utilizando una metodología cuantitativa descriptiva. La población la formó la información de financiera de las empresas del sector consumo para el año 2016. EL instrumento utilizado fue la ficha documental y como instrumento se usó el análisis de documentos. Los resultados revelan que el Retorno sobre los Activos (ROA), el nivel de apalancamiento y endeudamiento del patrimonio son clave para generar altas ganancias en este sector. Además, se observó que la estructura de capital se caracteriza por la utilización de deuda, lo cual está influenciado por los altos costos asociados a la obtención de créditos por parte de los

actores involucrados en esta industria. Esta situación plantea una complejidad para mantener la estabilidad del negocio, ya que la rentabilidad está estrechamente vinculada con el grado de apalancamiento. Y, como conclusión se pudo aseverar que los principales factores que influyen en la rentabilidad financiera en Ecuador son el ROA, el apalancamiento y el endeudamiento.

Según Campoverde (2017), en su investigación titulada, “Los costos de construcción y efecto en la rentabilidad de la constructora CONBAQUERIZO Cía. Ltda.”, la cual tuvo como objetivo analizar la afectación de la rentabilidad en el año 2015 de acuerdo al manejo de los costos de construcción en la compañía constructora CONBAQUERIZO Cía. Ltda. La metodología trato de una investigación documental, descriptiva, el enfoque que presento fue cualitativo y cuantitativo. La población estuvo conformada por el personal del área contable, y la muestra estuvo constituida por la totalidad de la población. Para recolectar de datos se usó la entrevista y una revisión documental. En los resultados se evidencio una falta de control adecuado, tanto a nivel administrativo como contable, en cuanto a los costos de construcción cada proyecto. Esto se reflejó en la frecuente adquisición de materiales de construcción que cubrían las necesidades de todos los proyectos de la compañía, así como en la ausencia de un análisis de rentabilidad del proyecto inmobiliario Ecocity. Además, no se pudo determinar si el progreso del trabajo en la obra afectaba a los indicadores financieros de la empresa. Se llevó a cabo un análisis de los estados financieros de los años 2013, 2014 y 2015 del proyecto inmobiliario Ecocity para calcular con precisión el porcentaje de

avance de la obra durante esos años y para determinar los costos imputados en cada año, así como la utilidad siguiendo las pautas establecidas por la NIC 11. Se concluye que la empresa no desglosa sus costos y gastos por proyecto inmobiliario en su estado de resultados, registrándolos de forma global, lo que impide una adecuada evaluación de la rentabilidad en sus informes financieros. Además, la entidad contabiliza todos los egresos como costos sin distribuirlos de manera uniforme a lo largo del tiempo del proyecto, y no aplica el método de porcentaje de realización, como establece la normativa contable. Por último, la ausencia de un análisis de rentabilidad por proyecto inmobiliario no permite identificar cuál es el más rentable para la compañía.

Según Belloso et al. (2021), en su investigación titulada, “Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje”, donde tuvo como objetivo analizar la rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. La metodología siguió el enfoque cuantitativo, utilizando un diseño analítico con un enfoque de fuente viva, transeccional y univariable. La muestra fue de 250 empresas de servicios. Para recopilar información, se optó por un censo poblacional con 8 informantes clave, empleando la técnica de entrevistas no estructuradas y un cuestionario. Se empleó estadística descriptiva para analizar los resultados, considerando los parámetros que vinculan la variable a la escala de la razón y la actitud. Las conclusiones indican que las empresas utilizan diversos métodos para impulsar sus operaciones y generar rentabilidad, destacando la rentabilidad financiera como la más prominente. Esto proporciona un

sólido respaldo para asegurar la sostenibilidad, crecimiento y participación en el mercado.

Según Muñoz (2019), con su tema: “Análisis y factibilidad de costos en proyectos de construcción sostenible”, en el cual tuvo como objetivo elaborar una metodología de evaluación de costos, e indicadores para medir los beneficios de sostenibilidad en la construcción, para un proyecto de uso industrial de la empresa Crepes & Waffles, en la ciudad de Bogotá, en la etapa de operación y dejar base para el desarrollo de una herramienta que funcione como soporte en la toma de decisiones, con fundamento en un modelo que pueda aplicarse a cualquier proyecto y en cualquier etapa del ciclo de vida. La metodología que se propuso para el desarrollo de la tesis, es de modo representativo. La población y muestra este compuesto por la empresa CREPES & Waffles. Para el estudio se utilizó se empleó la estructura de indicadores del método AHP para establecer criterios de sostenibilidad, tales como costos, vida útil y material reutilizable o reciclable. Al aplicar esta metodología al caso específico de estudio, la planta de producción de la empresa Crepes & Waffles, se lograron identificar oportunidades potenciales para mejorar la sostenibilidad. Se destacaron dos indicadores sostenibles relevantes: el consumo de agua en la operación, con un promedio de consumo de 3866 m³ por mes, y el consumo energético, con un promedio de 302.489 KW por mes.

1.2.2 Antecedentes nacionales

Según Montalvan y Ruiz (2018) en su investigación “Factores económicos que inciden en la rentabilidad de la empresa Ladrillera

Montalvan Hermanos SAC – Habana 2020” con el objetivo de determinar de qué manera los factores económicos inciden en la rentabilidad de la Ladrillera Montalvan Hermanos S.A.C Habana – 2020, con una metodología de tipo básica, alcance correlacional, de diseño no experimental de corte transversal. Para este estudio utilizo el análisis documental como técnica y la ficha de análisis documental de instrumento. Se utiliza una muestra censal es decir el total de la población. Los resultados de su investigación son los siguientes: el desempeño de los factores económicos de la empresa es inadecuado ya que obtiene una muy baja rentabilidad por malas decisiones de financiación, aumento de costes de producción y malas política de manejo de la empresa.

Según Quispe (2023) en su trabajo “Costos de producción y su influencia en la rentabilidad de los productores de ladrillo semi-mecanizado en la salida a Arequipa de la ciudad de Juliaca 2022” con el objetivo determinar de qué manera los costos de producción influyen en la rentabilidad económica de los productores de ladrillo Semi-mecanizado. Para lo cual emplea una metodología de tipo descriptivo correlacional, de enfoque cuantitativo de diseño no experimental, como instrumento se utilizó la encuesta de costos y producción. Se utilizo una muestra censal porque se seleccionó el 100% de la población. Al considerarla un numero manejable de candidatos igual a 52 productores de ladrillo semi-mecanizado. Los resultados son los siguientes la utilidad bruta es de 42328 soles, la utilidad operativa es de 42328 soles y la utilidad neta es también 42.328. La correlación entre los costos de producción y la rentabilidad económica es de 0.537. La correlación entre los costos de producción y la

rentabilidad financiera es de 0.304. La correlación entre los costos de producción y rentabilidad es 0.589. La investigación concluye los costos de producción tienen un impacto notable en la rentabilidad económica. Se observa un rendimiento económico del 37.62% en los fabricantes de ladrillos para techos y un 64.37% en los fabricantes de ladrillos para techos y paredes. Esto indica que los recursos invertidos en la producción generan beneficios económicos, especialmente para aquellos dedicados a fabricar ladrillos para techos y paredes.

Espinoza y Flores (2022), en su investigación titulada “Factores que Influyen en la Rentabilidad de la Empresa Distribuidora SANTA ROSA S.A.C. Ayacucho Periodo 2014-2020”, cuyo objetivo fue identificar los factores que influyen en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Santa Rosa S.A.C. Ayacucho, en el periodo 2014 – 2020, utilizando una metodología cuantitativa de método inductivo – deductivo, de tipo aplicada de nivel explicativo, diseño no experimental y de corte longitudinal. La población estuvo conformada por los estados financieros del periodo 2014 al 2020, la población fue igual a la muestra. Como técnica se usó la ficha documental de información de fuentes secundarias y como instrumento la ficha técnica. Finalmente se concluyó que los factores logísticos, participación en el mercado, aspectos administrativos y precios tienen una influencia significativa, tanto individualmente como en conjunto, en la rentabilidad. Estos factores explican el 91.61% del modelo de rentabilidad de la empresa. Por lo tanto, se confirma la H1 y se rechaza la H0, demostrando que los factores logísticos, participación en el mercado, aspectos administrativos y precios sí afectan la rentabilidad.

Salazar (2020) en su tesis “Análisis del sistema de costos ABC y su influencia en la rentabilidad de la empresa ferretera y materiales de construcción - FEMACO S.R.L.” parte con el objetivo de realizar un análisis del sistema de costos ABC implementando en la empresa ferretera y materiales de construcción - Femaco S.R.L e identificar su rentabilidad de la empresa. La metodología fue cuantitativa de tipo aplicada, de nivel explicativo diseño no experimental. Con una población de 18 trabajadores de la distribuidora Femaco S.R.L., y una muestra censal conformada por la totalidad de la población. Se empleó la técnica de análisis documental. El resultado presenta una utilidad bruta es de -0.79%, la utilidad operativa es de -23.17%, la pérdida neta es de -28.68% se puede observar que los costos de producción exceden en un 0.79% en el 2016, dando como resultado una rentabilidad negativa. La relación entre el sistema de costos ABC y la rentabilidad es positiva. Implementando el sistema de costos ABC se puede obtener una apreciación más realista de la situación contable: Utilidad bruta, 23.01% Utilidad operativa 0.07%, Utilidad pérdida neta 2.93%. El estudio concluye que si existe la relación con influencia positiva entre las variables de estudio. Los resultados con la nueva implementación evolucionaron positivamente.

Bajo la misma rama, Bermúdez et al. (2018) en su estudio “Implementación de la contabilidad de costos por procesos y rentabilidad económica y financiera de las empresas ladrilleras en la provincia de Huánuco año 2017” con el objetivo de analizar como los costos por proceso contribuyen a una mejor rentabilidad financiera y económica en las empresas ladrilleras en la provincia de Huánuco” Tienen una

metodología de tipo aplicada de alcance descriptivo correlacional de corte longitudinal. Tiene como población a todas las empresas ladrilleras ubicadas en la provincia de Huánuco. Cuenta con una muestra no probabilística de tipo intencional en la que se toma en cuenta a la ladrillera Chapacuate S.A.C, se empleó para lo cual la técnica de la encuesta y la observación. Los resultados revelaron que la adopción de costos por procesos tiene un impacto positivo en la rentabilidad financiera y económica en Huánuco. Las compras de materias primas bajo este sistema ayudan a aumentar el activo neto total de estas empresas. Además, la producción de productos utilizando el sistema de costos por proceso influye en la fijación de precios en el mercado, lo que conlleva a mejorar la rentabilidad tanto económica como financiera de estas empresas en dicha provincia. La investigación concluye que adquirir materiales a un precio justo, eligiendo proveedores que impulsen el aumento de los activos fijos, puede mejorar la liquidez, solidez y capacidad de cumplir con las obligaciones financieras. Esta práctica busca incrementar la rentabilidad, eficiencia económica y fortaleza financiera de la situación empresarial.

1.3 Teorías

1.3.1 Factores

Teoría de la oferta y demanda

La rentabilidad de una empresa puede ser influenciada por la interacción entre la oferta y la demanda de sus productos o servicios. En el caso de que la oferta supere a la demanda, los precios pueden disminuir, lo que resultaría en una reducción en la rentabilidad de la compañía. Por el contrario, si la demanda es mayor que la oferta, los precios podrían

aumentar, generando un incremento en la rentabilidad de la empresa. El Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA, 2023) señala que la teoría de la oferta y la demanda resalta cómo interactúa un bien o servicio en el mercado entre los compradores y los vendedores, estableciendo una relación específica entre el precio y las ventas. La ley de la oferta, por un lado, se vincula directamente al precio, un nivel alto permite la oferta de una mayor cantidad de productos. Por otro lado, la ley de la demanda indica que existe relación inversa con el precio, ya que conforme sube el precio, los consumidores decrecen su cantidad demandada. En conjunto, estas leyes constituyen la teoría de oferta y demanda, que establece que las variaciones en la oferta y la demanda influyen en el precio de un bien o servicio. Si el precio de un bien es demasiado bajo y los compradores desean adquirir más de lo que los vendedores pueden ofrecer en el mercado, se produce escasez.

Teoría del costo de factores

Los costos relacionados con los factores de producción, los costos asociados a factores de producción como la mano de obra, los materiales y la energía pueden tener un impacto en la rentabilidad de una empresa. Un aumento en estos costos podría resultar en una disminución de la rentabilidad, ya que los precios de venta podrían no ser adecuados para cubrir los costos de producción.

Pindyck (2009) menciona que las decisiones de producción de una empresa están determinadas por la gestión de los costos asociados a los factores de producción, la empresa enfrenta decisiones sobre la cantidad y la proporción en la que invierte y utiliza factores como el trabajo, el

capital, las materias primas y, en algunos casos, la tecnología. Esto se refleja en la función de producción de la siguiente manera:

$$q = f(K, L, T)$$

Donde q es la producción, K es el factor capital, L es el factor trabajo y T es el factor tecnología. Por otro lado, menciona que las empresas deben minimizar sus costos para poder maximizar sus utilidades, denotando la función de costos de la siguiente forma:

$$CT = CF + CV$$

Donde CT es el costo total, CF son los costos fijos y CV son los costos variables de una empresa. A su vez también menciona que las empresas llegan a su punto de equilibrio cuando el ingreso total denotado por (IT) se igual al costo total (CT).

Teoría del mercado:

La rentabilidad de una empresa puede estar influenciada por las condiciones del mercado en el que opera. Si el mercado es altamente competitivo, la rentabilidad puede verse reducida de la presión sobre los precios y los márgenes de beneficio de ganancia. En cambio, si la compañía opera en un mercado con poca competencia, es posible que experimente márgenes de ganancia más elevados y, por ende, una rentabilidad superior.

Pindyck (2009) señala que los tipos de mercado pueden clasificarse en cuatro categorías. El mercado de competencia perfecta se caracteriza por la presencia de numerosos compradores y vendedores. En

contraste, en el mercado monopolístico, existe un único vendedor y varios compradores. El mercado oligopólico se distingue por contar con pocos vendedores y muchos compradores. Por último, en el mercado de competencia monopolística, se encuentran numerosos compradores y vendedores que ofrecen productos similares a los de sus competidores.

1.3.2 Rentabilidad

Teoría de la maximización del beneficio

Según esta teoría, la meta principal de las empresas es maximizar su beneficio económico. Esto implica que las empresas deben elegir la combinación óptima de factores productivos (capital, trabajo, materiales, etc.) y de precios para obtener la máxima rentabilidad posible. Esta teoría se enfoca en la maximización de la ganancia a corto plazo.

Varían (1999) menciona que las empresas maximizan sus beneficios cuando los ingresos totales igualan los costos totales. Este proceso varía según el tipo de mercado en el que operen. En un mercado de competencia perfecta, la maximización del beneficio ocurre cuando el precio es igual al costo marginal. Por otro lado, en un mercado monopolístico, el punto óptimo se alcanza cuando el ingreso marginal iguala al costo marginal.

Teoría de la satisfacción de los Stakeholders

Esta teoría considera que la rentabilidad no solo debe satisfacer a los propietarios, sino también a otros stakeholders, se centra en la creación de valor compartido que busca crear beneficios económicos y sociales a largo plazo para empleados, clientes, proveedores y la comunidad en

general, generando así un valor compartido entre todas las partes implicadas.

1.4 Marco conceptual

1.4.1 Variable 1: Factores

Robles (2016), señala que los factores son términos que contribuyen a la obtención de resultados (p.58).

Otros autores como Pérez y Gardey (2021) afirman que, de manera amplia, un factor se refiere a un componente o una circunstancia que, en conjunto con otros elementos, ocasiona un determinado resultado o efecto. Los indicadores para medir la variable factores fueron: incremento de costos, competencia desleal y ventas.

1.4.2 Variable 2: Rentabilidad

Capacidad que se posee para poder generar ingresos en función a lo vendido pudiendo generar ganancias, utilidades, flujos efectivos y dinero invertido (Apaza, 2020).

Otros autores como Fernández et al. (2006) indican que la rentabilidad puede llegar a ser entendida como un conjunto de actividades en donde uno o varios factores productivos benefician a la empresa.

Los indicadores para medir la variable rentabilidad fueron: rentabilidad de ventas netas, inversiones y rentabilidad neta del patrimonio.

1.5 Hipótesis

1.5.2 Hipótesis generales

- Son relevantes los factores que se asocian con la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, periodo 2020 - 2022.

1.5.3 Hipótesis específicas

- Los costos se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga.
- Las ventas se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga.

1.6 Variables e indicadores

1.6.1 Variable 1: Factores

- **Costos**

- Variación de costos

Son las diferencias que resultan de la comparación de los costos preestablecidos con los costos actuales (Herrera, 2015).

- Gastos administrativos

Se refiere a los gastos vinculados con la dirección y supervisión de una empresa. Estos costos abarcan aquellos relacionados con la gestión de recursos humanos, contabilidad y finanzas, adquisiciones, tecnología de la información, marketing y publicidad, así como el mantenimiento de oficinas y edificios, entre otros (Pindyck, 2009).

- Costo de financiamiento

El costo de financiamiento es la suma que las instituciones financieras o actores económicos exigen como consecuencia de haber adquirido un préstamo o contraído deudas (Coll, 2020).

- Gastos de producción

Son los desembolsos que una empresa incurre en la elaboración de bienes o servicios. Estos costos abarcan tanto los costos directos como los indirectos esenciales para la manufactura de los productos o servicios, desde la compra de materias primas hasta la remuneración de los trabajadores (Pindyck, 2009).

- **Ventas**

- Volumen de ventas

Se describe como la cantidad o valor vinculado al número de productos, bienes o servicios comercializados en un lapso determinado (Samsing, 2021).

- Variación de ventas

La variación en ventas se refiere al cambio o la diferencia entre el valor de las ventas de un período determinado en comparación con otro período de referencia. Este indicador permite evaluar la expansión o la reducción de los ingresos provenientes de las ventas (Tamplin, 2022).

1.6.2 Variable 2: Rentabilidad

- **Rentabilidad de las ventas**

- Margen de utilidad

Se trata de un indicador obtenido al dividir la utilidad sobre sus ingresos totales. Este porcentaje indica la ganancia que se obtiene luego de los costos y gastos (Quintana, 2021).

Rentabilidad de las inversiones

- ROA

La abreviatura ROA proviene de la expresión en inglés "Return on Assets" o rendimiento de activos, también conocido como rentabilidad de las inversiones. Este indicador permite conocer la cantidad de dinero que la empresa está ganando (o perdiendo) por cada inversión realizada. (Cordeiro, 2020)

- **Rentabilidad del patrimonio**

- ROE

Indicador que examina la rentabilidad de una empresa en comparación con sus propios capitales. Consiste en una proporción que compara la utilidad neta de la empresa con la cifra de sus fondos propios. En términos simples, representa la relación entre las ganancias generadas y la cantidad de capital propio utilizado para obtener dichos beneficios. Este indicador es valioso para evaluar la eficacia financiera y la habilidad de generar ganancias usando los recursos internos de la empresa (Dobaño, 2022).

Así mismo, en la investigación "Factores asociados a la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, periodo 2022", se realiza un aporte sustancial al analizar y cuantificar de manera precisa la interrelación entre los costos y las ventas en las empresas del sector ladrillero. El estudio detalla cómo los costos operativos, gastos de producción y otros factores influyen directamente en las ventas totales de estas empresas durante el periodo mencionado. Además, se destaca el análisis exhaustivo de múltiples métricas de rentabilidad, como la rentabilidad en ventas, inversiones y patrimonio, ofreciendo una comprensión profunda de cómo estas métricas se ven

afectadas por los costos y las ventas en el contexto específico del sector ladrillero de Huamanga entre 2020 y 2022. Esta investigación aporta una visión clara y precisa sobre los determinantes financieros que impactan en la rentabilidad de estas empresas, lo cual es esencial para comprender su desempeño económico y tomar decisiones estratégicas en el sector.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 Tipo y nivel de investigación

Esta investigación abordó un tipo de estudio aplicado. Este tipo de investigación busca la aplicación práctica del conocimiento en la resolución de problemas específicos o en la mejora de situaciones prácticas (Hernández y Mendoza, 2018). En sentido se hizo un análisis documental de los estados financieros que indica una aplicación práctica de métodos concretos para obtener información específica y proporcionar información útil para la toma de decisiones en el ámbito empresarial, financiero o económico.

El nivel de estudio fue el descriptivo, correlacional puesto que se determinó la relación de una variable con otra, pudiendo emplear fórmulas estadísticas que permitan identificar si la hipótesis de investigación es aceptada (Hernandez y Mendoza, 2018).

El enfoque es cuantitativo debido a que se trabajó con valores numéricos que permitieron desarrollar el objetivo planteado y responder a la pregunta de investigación, permitiendo tomar una perspectiva externa y objetiva (Hernández y Mendoza, 2018).

2.2 Población y muestra

La población estuvo conformada por las 25 empresas del rubro ladrillero que se encuentren en Ayacucho, Huamanga. La población comprende el universo de las unidades de estudio (López, 2004).

La muestra comprende un extracto de unidades de estudio que conforma la población el cual debe llegar a ser representativa (López, 2004). Siendo así, se hace presente que la muestra estuvo conformada por 2 unidades de estudio. La técnica que

se usó para escoger la muestra es el muestreo no probabilístico, exactamente el tipo de muestreo que se utilizó es el muestreo por conveniencia ya que se tiene acceso a 2 empresas del sector ladrillero. En efecto, se tomó un tamaño de muestra de 2 unidades de estudio.

Se usa el muestreo no probabilístico cuando se pretende tener una población basándose en sus características comunes o mediante un juicio subjetivo. Y, el muestreo por conveniencia es un método de selección de muestra en el que los elementos son escogidos de manera no aleatoria y basados en la conveniencia y accesibilidad del investigador (Arias & Convinos, 2021).

2.3 Fuentes de información

La información utilizada para la elaboración de resultados fue de fuente primaria. Además, la información adquirida para la elaboración del estudio es real y en su gran mayoría las citas hechas son menores a 3 años de antigüedad. Por otro lado, la información fue obtenida de las empresas formales de Huamanga, las cuales tienen una antigüedad mayor a 3 años. Así mismo, se hace presente que para conseguir los datos para la hipótesis de investigación se aplicó el análisis documental a las diversas empresas ladrilleras en Huamanga.

2.4 Diseño de investigación

El diseño es no experimental y de corte longitudinal. La investigación es no experimental ya que no se manipularon las variables. Además, es de corte longitudinal ya que se estudiaron a las variables en un periodo de tiempo, del 2020 al 2022. Una investigación no experimental es aquella en la que no se manipulan variables y las investigaciones longitudinales son estudios que se lleva a cabo en un periodo específico para analizar una muestra o población determinada, en este caso los años 2020, 2021 y 2022 (Hernandez y Mendoza, 2018).

2.5 Técnica e instrumento

La técnica utilizada fue la observación y el análisis documentario. La observación implica la recopilación directa de información a través de la observación de eventos o comportamientos en un entorno natural, mientras que el análisis documentario se centra en el estudio y examen de fuentes escritas relevantes (Arias, 2020).

La técnica de la observación consiste en la recopilación de datos mediante la observación directa de eventos, comportamientos o situaciones en un entorno natural o en el lugar donde ocurren los fenómenos que se desean estudiar. Es una técnica que permite obtener información de manera no intrusiva y directa, lo que brinda una visión detallada de los hechos en tiempo real (Arias, 2020).

Por otro lado, el análisis documentario es una técnica que se enfoca en el estudio y examen de fuentes escritas, tales como documentos, informes, registros, artículos, entre otros. Este análisis permite extraer información relevante y significativa de las fuentes documentales para respaldar la investigación y proporcionar una base sólida para la toma de decisiones (Arias, 2020).

El instrumento papeles de trabajo y documentación es un conjunto de documentos y registros que contienen toda la información, cálculos y detalles utilizados para preparar los estados financieros de una entidad (Arias, 2020). En ese sentido se utilizó una guía de observaciones para Análisis Documental de Estados Financieros para el año 2020, 2021 y 2022 (ver anexo 3).

III. RESULTADOS

Para poder conocer la situación de cada empresa se realiza un análisis de estados financieros para los años 2020, 2021 y 2022.

Tabla 1

Estado de situación financiera de empresa 1

Empresa 1

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

	2020	2021	2022
<u>ACTIVO</u>			
ACTIVO CTE			
Efectivo y Equiv. de Efectivo	9,037.00	18,901.00	39,763.00
Cuentas por cobrar	4,752.00	6,922.00	22,361.00
Inventarios	5,690.00	8,703.00	17,638.00
Otros activos corrientes	-	-	-
<u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u>	19,479.00	34,526.00	79,762.00
ACTIVO NO CORRIENTE			
PPE (maquinaria y equipo)	10,034.00	145,761.00	130,682.00
<u>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</u>	10,034.00	145,761.00	130,682.00
<u>TOTAL ACTIVO</u>	29,513.00	180,287.00	210,444.00
<u>PASIVO</u>			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar	11,023.00	5,127.00	28,059.00
Obligaciones financieras	-	11,342.00	36,152.00
<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	11,023.00	16,469.00	64,211.00
PASIVO A LARGO PLAZO	-	96,676.00	64,053.00
<u>TOTAL PASIVO</u>	11,023.00	113,145.00	128,264.00
PATRIMONIO			
Capital	17,370.00	62,386.00	62,386.00
Utilidades retenidas	1,120.00	4,756.00	4,756.00
Utilidades del ejercicio			15,038.00
<u>TOTAL PATRIMONIO</u>	18,490.00	67,142.00	82,180.00
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>	29,513.00	180,287.00	210,444.00

Tabla 2

Estado de resultados de empresa 1

ESTADO DE RESULTADOS	2020	2021	2022
Ventas	27,452.00	123,517.00	246,051.00
Costo de ventas	-15,411.00	-63,229.00	-149,573.00
Utilidad Bruta	12,041.00	60,288.00	96,478.00
Gastos operativos	-10,453.00	-46,501.00	-58,494.00
Gastos de adm. y ventas			
Utilidad operativa	1,588.00	13,787.00	37,984.00
Gastos financieros	0.00	-7,041.00	-16,653.00
UAI	1,588.00	6,746.00	21,331.00
Impuesto a la Renta (29.5%)	-468.00	-1,990.00	-6,293.00
Utilidad neta	1,120.00	4,756.00	15,038.00

Tabla 3

Análisis financiero de empresa 1

ANALISIS FINANCIERO				
DESCRIPCION	FÓRMULA	Año 2020	Año 2021	Año 2022
LIQUIDEZ				
1) Liquidez corriente	AC/PC	1.8	2.1	1.2
2) Prueba acida	AC-Exist/PC	1.3	1.6	1.0
GESTION				
1) Rotación de existencias	CV/Inventario	2.7	7.3	8.5
2) Rotación de C x Cobrar	Ventas/CxC	5.8	17.8	11.0
3) Rotación de C x Pagar	CV/Cx P	1.4	12.3	5.3
SOLVENCIA				
Apalancamiento financiero	DT/patrimonio	0.6	1.7	1.6
RENTABILIDAD				
1) Rentabilidad neta sobre ventas	UN/Ventas	4.1%	3.9%	6.1%
2) ROA	UN/Activo	3.8%	2.6%	7.1%
3) ROE	UN/Patrimonio	6.1%	7.1%	18.3%

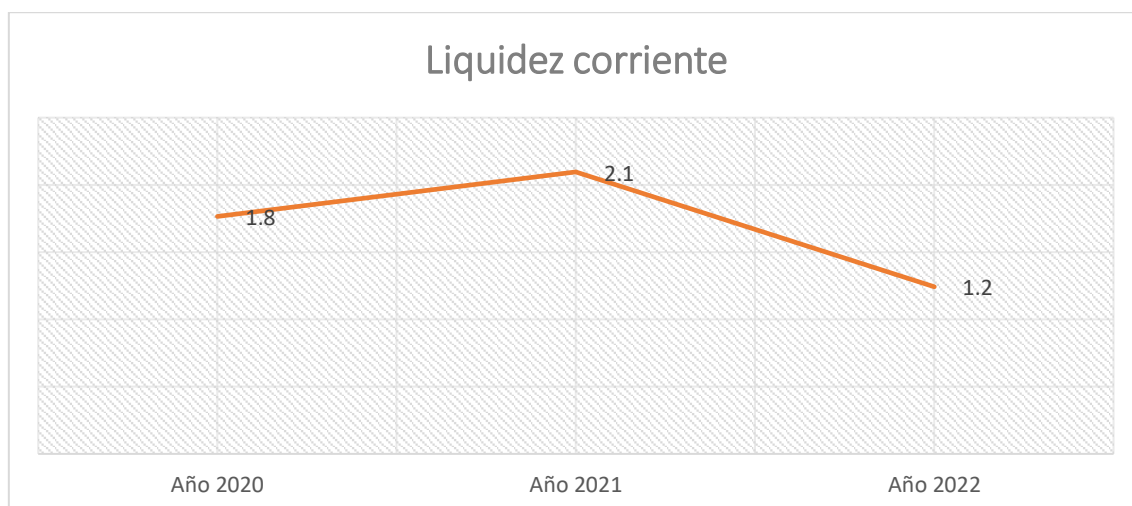
Interpretación:

Tal como se muestra en la figura 3, en relación al ratio de liquidez corriente, en el año 2020, el ratio de liquidez corriente es 1.8. Esto significa que, en ese año, la empresa tenía 1.8 veces más activos corrientes que pasivos corrientes. En otras palabras, la

empresa tenía suficientes activos disponibles para cubrir 1.8 veces en relación con sus compromisos financieros de corto plazo, el índice de liquidez corriente experimentó un aumento a 2.1 en el año 2021, lo que evidencia una mejora en la capacidad de la empresa para cumplir con estas obligaciones en comparación con el año precedente. Durante el año 2021, la empresa mantenía un excedente de activos corrientes en relación con los pasivos corrientes, siendo esta proporción de 2.1. No obstante, en el año 2022, el índice de liquidez corriente disminuyó a 1.2, lo que señala una reducción en la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo en comparación con el año anterior. En 2022, la empresa contaba con activos corrientes 1.2 veces superiores a los pasivos corrientes.

Figura 3

Liquidez corriente



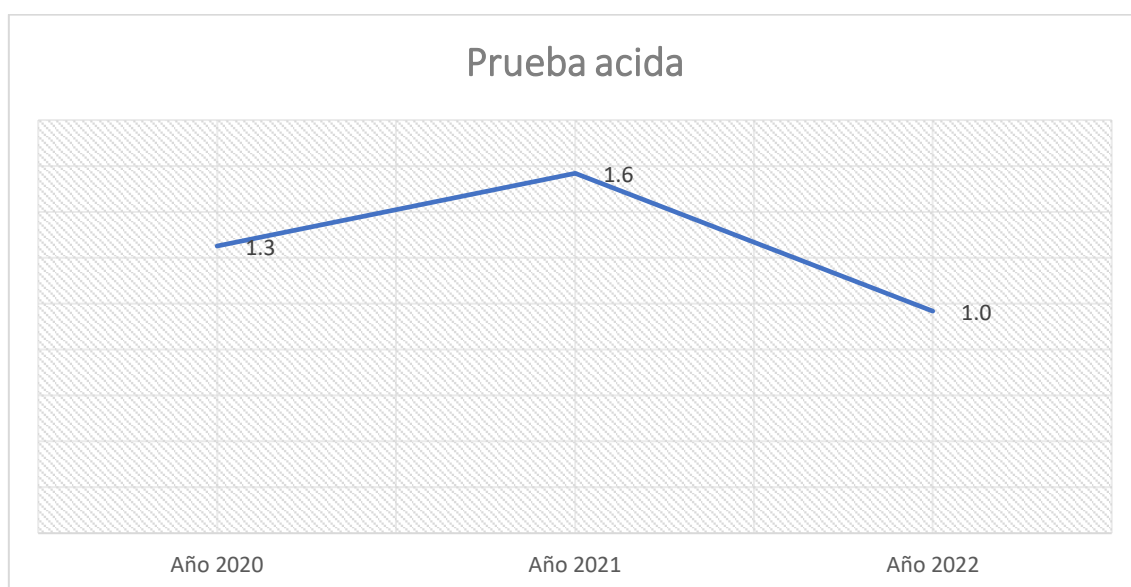
Nota. Se muestra la variación del ratio de liquidez corriente. Fuente: elaboración propia.

Tal como se muestra en la figura 4, en el año 2020, el ratio de prueba ácida es 1.3. Esto significa que, en ese año, la empresa tenía suficientes activos líquidos la empresa tenía la capacidad de utilizar sus activos líquidos (sin incluir el inventario) para abordar 1.3 veces sus compromisos financieros a corto plazo. En otras palabras, la empresa podía cumplir con sus pasivos corrientes sin depender completamente de la venta de su

inventario. En el año 2021, el índice de prueba ácida se incrementó a 1.6, lo que señala una mejora en la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones financieras a corto plazo sin tener que vender su inventario. Durante ese año, la empresa tenía 1.6 veces más activos líquidos que pasivos corrientes. Sin embargo, en el año 2022, el índice de prueba ácida descendió a 1.0, indicando que la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo se ha reducido, dependiendo ahora en mayor medida de la venta de su inventario para hacer frente a dichas obligaciones. El valor de 1.0 indica que la empresa tenía exactamente los activos líquidos suficientes (excluyendo el inventario) para cubrir sus pasivos corrientes en ese año.

Figura 4

Prueba ácida



Nota. Se muestra la variación del ratio de prueba ácida. Fuente: elaboración propia.

Tal como se muestra en la figura 5, en el año 2020, el ratio de rotación de existencias es 2.7. Esto significa que durante ese año, la empresa vendió su inventario aproximadamente 2.7 veces. En otras palabras, el inventario se renovó o se vendió completamente 2.7 veces durante el año. En el año 2021, el ratio de rotación de

existencias aumentó significativamente a 7.3. Esto indica que la empresa vendió su inventario más rápidamente en comparación con el año anterior. El inventario se renovó o se vendió completamente 7.3 veces durante el año 2021. En el año 2022, el ratio de rotación de existencias aumentó aún más a 8.5. Esto sugiere una mayor eficiencia en la gestión del inventario, ya que el inventario se vendió 8.5 veces durante el año 2022. En este caso, el aumento constante en el ratio de rotación de existencias a lo largo de los años 2020, 2021 y 2022 es una señal positiva de que la empresa ha estado gestionando su inventario de manera más eficiente y vendiendo sus productos de manera más rápida.

Figura 5

Rotación de existencias



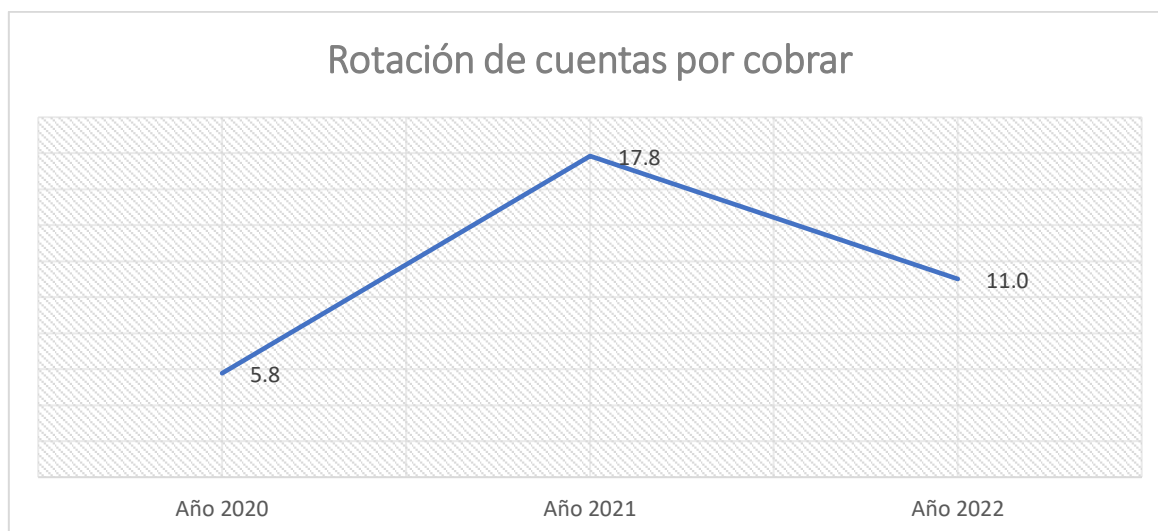
Nota. Se muestra la variación de la rotación de existencias. Fuente: elaboración propia.

Tal como se muestra en la figura 6, en el año 2020, el ratio de rotación de cuentas por cobrar es 5.8. Esto significa que, durante ese año, las ventas netas fueron 5.8 veces mayores que el valor promedio de las cuentas por cobrar. En otras palabras, la empresa recibió pagos y renovó sus cuentas por cobrar aproximadamente 5.8 veces durante el año. En el año 2021, la tasa de rotación de cuentas por cobrar experimentó un aumento significativo, alcanzando 17.8. Este incremento indica una mejora notable en la eficiencia

de cobro de la empresa. A lo largo del año 2021, las ventas netas fueron 17.8 veces mayores que el valor promedio de las cuentas por cobrar, lo que señala que la empresa logró cobrar sus cuentas pendientes de manera mucho más rápida en comparación con el año anterior. En el año 2022, el ratio de rotación de cuentas por cobrar disminuyó a 11.0, aunque aún es bastante alto. Esto sugiere que la empresa sigue gestionando de manera eficiente sus cuentas por cobrar, pero no a la misma velocidad que en el año 2021. En este caso, el aumento constante en el ratio de rotación de cuentas por cobrar de 2020 a 2021 es una señal muy positiva de que la empresa ha estado gestionando sus cuentas por cobrar de manera más eficiente y cobrando el dinero de sus clientes a pesar de una disminución en 2022, la tasa sigue siendo elevada, indicando que la empresa aún mantiene una gestión eficiente de sus cuentas por cobrar en general.

Figura 6

Rotación de cuentas por cobrar



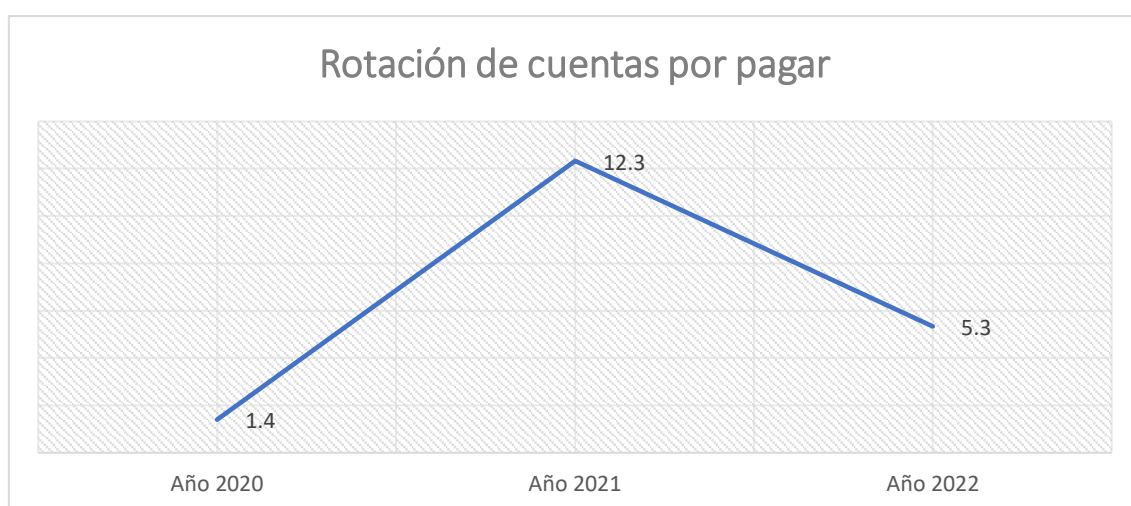
Nota. Se muestra la variación de la rotación de cuentas por cobrar. Fuente: elaboración propia.

Tal como se muestra en la figura 7, En el año 2020, el ratio de rotación de cuentas por pagar es 1.4. Esto significa que, durante ese año, el costo de las ventas fue 1.4 veces mayor que el valor promedio de las cuentas por pagar. En otras palabras, La empresa

cumplió con sus obligaciones de pago, liquidando sus cuentas por pagar aproximadamente 1.4 veces durante el año. En el año 2021, la tasa de rotación de cuentas por pagar experimentó un incremento notable, alcanzando un valor de 12.3. Esto sugiere que, durante el transcurso del año 2021, el costo de las ventas fue 12.3 veces mayor que el valor promedio de las cuentas por pagar. Esto indica que la empresa manejó sus pagos a proveedores a una velocidad significativamente mayor en comparación con el año previo. En el año 2022, el índice de rotación de cuentas por pagar descendió a 5.3, aunque sigue siendo relativamente elevado. Esto implica que, durante el año 2022, el costo de las ventas fue 5.3 veces mayor que el valor promedio de las cuentas por pagar. Un índice de rotación de cuentas por pagar más alto, como el observado en 2021, sugiere que la empresa realiza los pagos a sus proveedores de manera más rápida, lo que puede ser beneficioso en términos de relaciones con los proveedores y posiblemente para aprovechar descuentos por pronto pago.

Figura 7

Rotación de cuentas por pagar

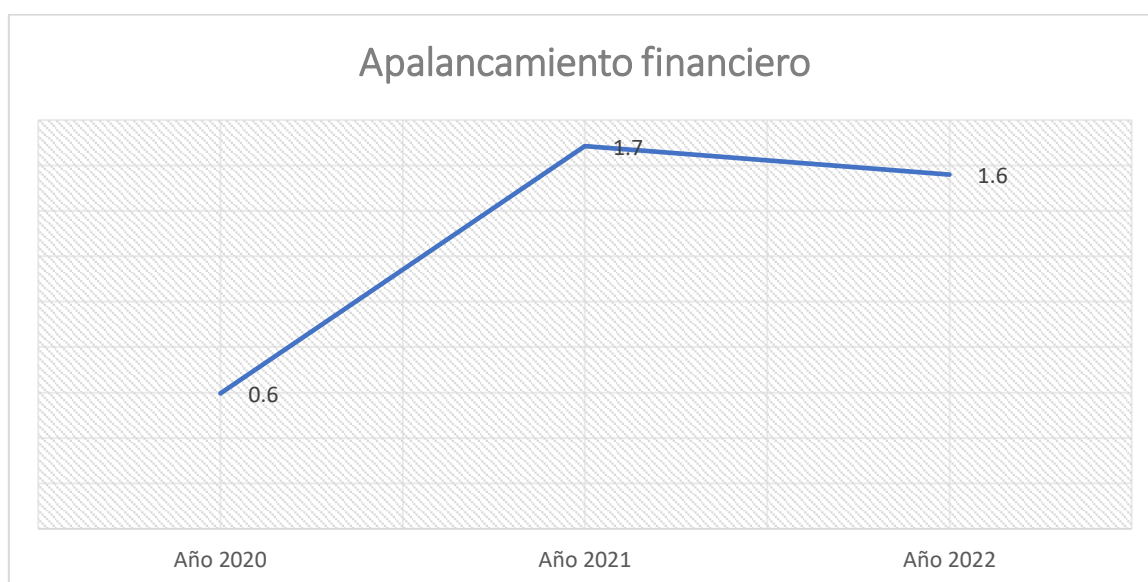


Nota. Se muestra la variación de la rotación de cuentas por pagar. Fuente: elaboración propia.

Tal como se muestra en la figura 8, En el año 2020, el ratio de apalancamiento financiero es 0.6. Esto significa que, en ese año, la empresa tenía 0.6 unidades de deuda por cada unidad de patrimonio neto. Un ratio de apalancamiento de 0.6 generalmente se considera relativamente bajo, lo que indica que la empresa dependía menos de la deuda para financiar sus operaciones. En el año 2021, el ratio de apalancamiento financiero aumentó a 1.7. Este aumento sugiere la empresa recurrió a un mayor endeudamiento en proporción a su patrimonio neto en comparación con el año anterior. Un ratio de 1.7 indica que la empresa tenía 1.7 unidades de deuda por cada unidad de patrimonio neto. En el año 2022, el ratio de apalancamiento financiero disminuyó a 1.6. Aunque ligeramente menor que el año anterior, sigue siendo un nivel significativo de apalancamiento, lo cual sugiere que la empresa sigue empleando una cantidad significativa de deuda en comparación con su patrimonio neto. Un índice de apalancamiento financiero más bajo, como el registrado en 2020, suele estar vinculado a un menor riesgo financiero, ya que implica que la empresa depende menos de la deuda.

Figura 8

Apalancamiento financiero

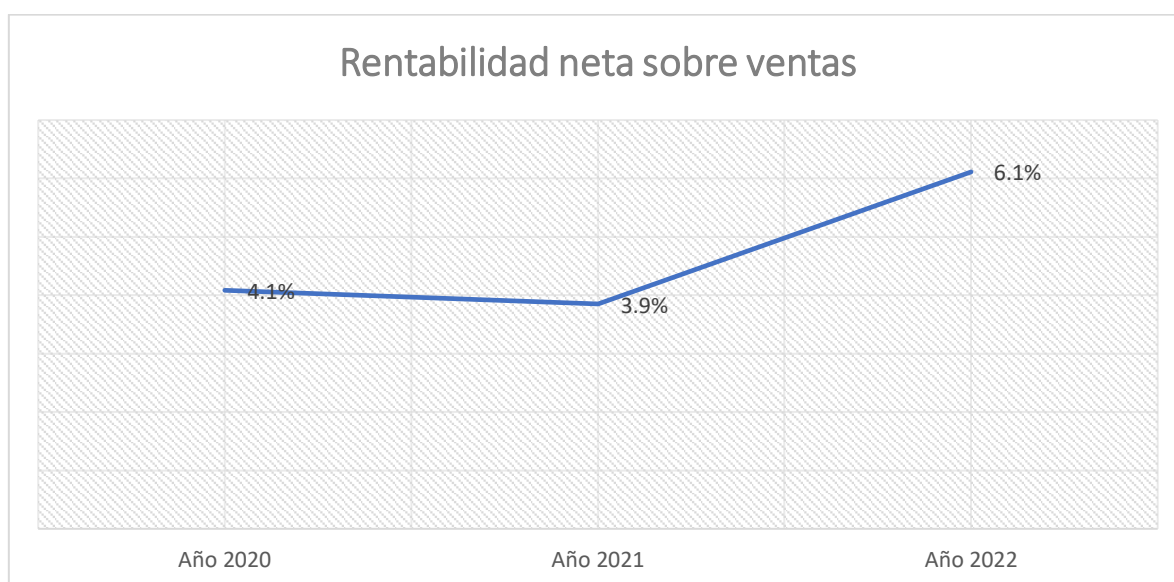


Nota. Se muestra la variación del apalancamiento financiero. Fuente: elaboración propia.

Tal como se muestra en la figura 9, en el año 2020, el margen de beneficio neto es del 4.1%. Esto significa que el 4.1% de las ventas se traducen en utilidad neta después de deducir todos los costos y gastos. Un margen de beneficio neto del 4.1% indica que la empresa obtiene una utilidad neta relativamente baja en comparación con las ventas totales. En el año 2021, el margen de beneficio neto disminuyó ligeramente al 3.9%. Esto sugiere que la proporción de utilidad neta con respecto a las ventas disminuyó en comparación con el año anterior, el margen de beneficio neto aumentó a 6.1% en 2022. Este incremento señala que la empresa alcanzó una proporción más alta de utilidad neta en relación con las ventas, lo cual puede ser favorable en términos de rentabilidad.

Figura 9

Rentabilidad neta sobre las ventas



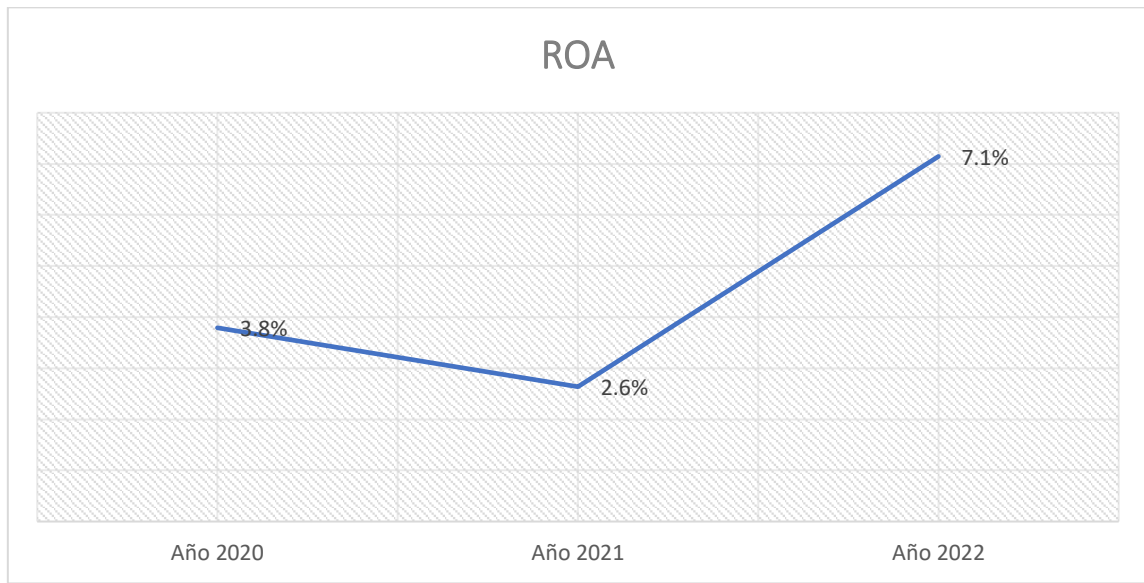
Nota. Se muestra la variación de la rentabilidad neta sobre ventas. Fuente: elaboración propia.

Tal como se muestra en la figura 10, En el año 2020, el ROA es del 3.8%. Esto significa que la empresa generó una utilidad neta equivalente al 3.8% de sus activos totales durante ese año. En el año 2021, el ROA disminuyó al 2.6%. Esto señala que la eficacia en la generación de ganancias a partir de los activos totales disminuyó en comparación con el año anterior. En el año 2022, el ROA aumentó de manera significativa

al 7.1%. Este aumento indica una mejora sustancial en la eficacia para generar ganancias a partir de los activos totales.

Figura 10

ROA

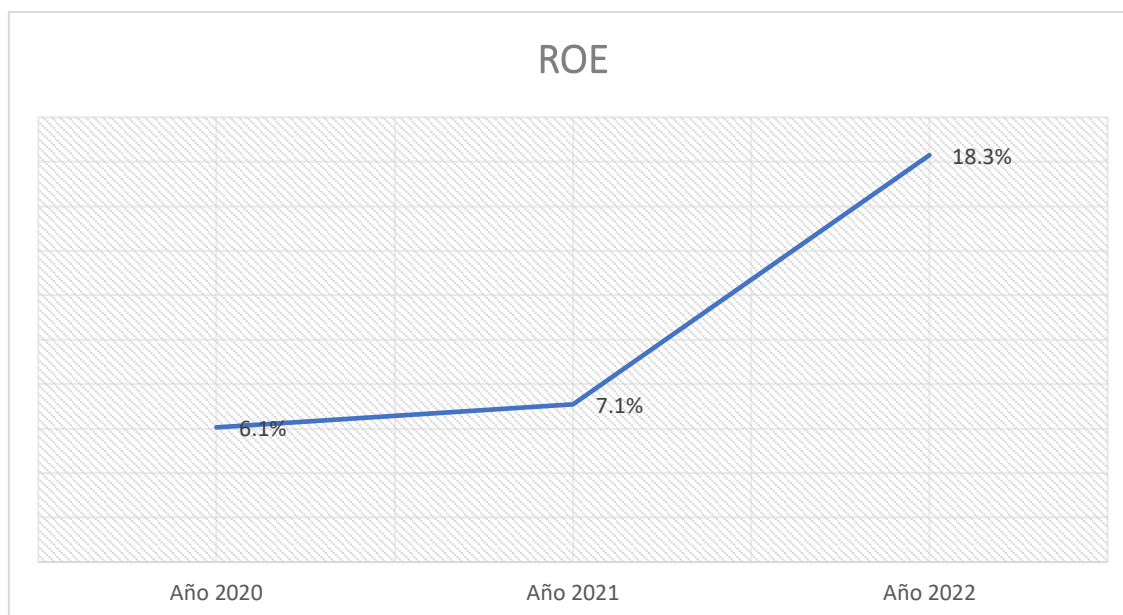


Nota. Se muestra la variación del ROA. Fuente: elaboración propia.

Tal como se muestra en la figura 11, en el año 2020, el ROE es del 6.1%. Esto significa que la empresa generó una rentabilidad neta del 6.1% la empresa generó un retorno más alto en relación con su patrimonio neto durante ese año. En 2021, el ROE aumentó al 7.1%, lo que indica una mejora en la rentabilidad en comparación con el año anterior. En 2022, el ROE experimentó un aumento significativo, llegando al 18.3%. Este incremento sugiere una mejora sustancial en la rentabilidad en relación con el patrimonio neto.

Figura 11

ROE



Nota. Se muestra la variación del ROE. Fuente: elaboración propia.

Tabla 4

Estado de situación financiera de empresa 2

Empresa 2			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
	2020	2021	2022
<u>ACTIVO</u>			
ACTIVO CTE			
Efectivo y Equiv. de Efectivo	6,898.00	6,986.00	3,231.00
Cuentas por cobrar	2,683.00	1,209.00	5,374.00
Inventarios	6,950.00	7,701.00	8,047.00
Otros activos corrientes	-	-	-
<u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u>	16,531.00	15,896.00	16,652.00
ACTIVO NO CORRIENTE			
PPE (maquinaria y equipo)	10,544.00	15,621.00	13,859.00
<u>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</u>	10,544.00	15,621.00	13,859.00
	-	-	-
<u>TOTAL ACTIVO</u>	27,075.00	31,517.00	30,511.00
<u>PASIVO</u>			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar	9,423.00	4,040.00	5,751.00
Obligaciones financieras	-	5,000.00	3,982.00
<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	9,423.00	9,040.00	9,733.00

Tabla 5

Estado de resultados de empresa 2

ESTADO DE RESULTADOS			
	2020	2021	2022
Ventas	25,984.00	98,420.00	147,310.00
Costo de ventas	-13,702.00	-87,674.00	-125,732.00
Utilidad Bruta	12,282.00	10,746.00	21,578.00
Gastos operativos	-9,745.00	-8,951.00	-17,041.00
Gastos de adm. y ventas	0.00	0.00	0.00
Utilidad operativa	2,537.00	1,795.00	4,537.00
Gastos financieros	0.00	-597.00	-1,302.00
UAI	2,537.00	1,198.00	3,235.00
Impuesto a la Renta (29.5%)	-748.00	-353.00	-954.00
Utilidad neta	1,789.00	845.00	2,281.00

ESTADO DE RESULTADOS

	2020	2021	2022
Ventas	25,984.0 0	98,420.00	147,310.0 0
	-		-
	13,702.0		125,732.0
Costo de ventas	0	-87,674.00	0
Utilidad Bruta	12,282.0 0	10,746.00	21,578.00
Gastos operativos	-9,745.00	-8,951.00	-17,041.00
Gastos de adm. y ventas	0.00	0.00	0.00
Utilidad operativa	2,537.00	1,795.00	4,537.00
Gastos financieros	0.00	-597.00	-1,302.00
UAI	2,537.00	1,198.00	3,235.00
Impuesto a la Renta (29.5%)	-748.00	-353.00	-954.00
Utilidad neta	1,789.00	845.00	2,281.00

Tabla 6

Análisis financiero de empresa 2

ANALISIS FINANCIERO

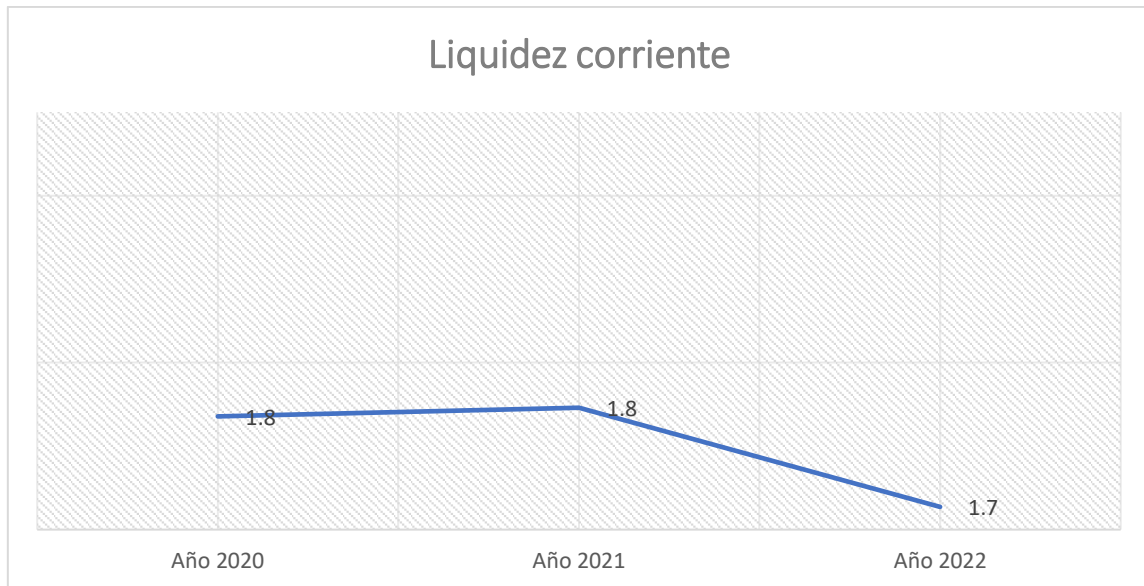
DESCRIPCION	FÓRMULA	Año 2020	Año 2021	Año 2022
LIQUIDEZ				
1) Liquidez corriente	AC/PC	1.8	1.8	1.7
2) Prueba acida	AC-Exist/PC	1.0	0.9	0.9
GESTION				
1) Rotación de existencias	CV/Inventario	2.0	11.4	15.6
2) Rotación de C x Cobrar	Ventas/CxC	9.7	81.4	27.4
3) Rotación de C x Pagar	CV/Cx P	1.5	21.7	21.9
SOLVENCIA				
Apalancamiento financiero	DT/patrimonio	0.5	0.7	0.5
RENTABILIDAD				
1) Rentabilidad neta sobre ventas	UN/Ventas	6.9%	0.9%	1.5%
2) ROA	UN/Activo	6.6%	2.7%	7.5%
3) ROE	UN/Patrimonio	10.1%	4.6%	11.0%

Interpretación:

En relación a la figura 12, en el año 2020, el ratio de liquidez corriente es de 1.8. Esto significa que, en ese año, la empresa tenía 1.8 unidades de activos corrientes por cada unidad de pasivos corrientes. Una ratio superior a 1 esto señala que la empresa contaba con activos corrientes suficientes para cumplir con sus compromisos a corto plazo. En 2021, el índice de liquidez corriente se mantuvo en 1.8, indicando que la proporción de activos corrientes con respecto a los pasivos corrientes se mantuvo constante en comparación con el año anterior. En 2022, el índice de liquidez corriente disminuyó ligeramente a 1.7. Aunque permanece por encima de 1, esto indica que la empresa poseía 1.7 unidades de activos corrientes por cada unidad de pasivos corrientes. La consistencia en el índice de liquidez corriente puede sugerir una gestión efectiva de las obligaciones a corto plazo a lo largo del tiempo. Aunque el índice disminuyó ligeramente en 2022, sigue siendo superior a 1, lo que implica que la empresa aún tiene capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

Figura 12

Liquidez corriente

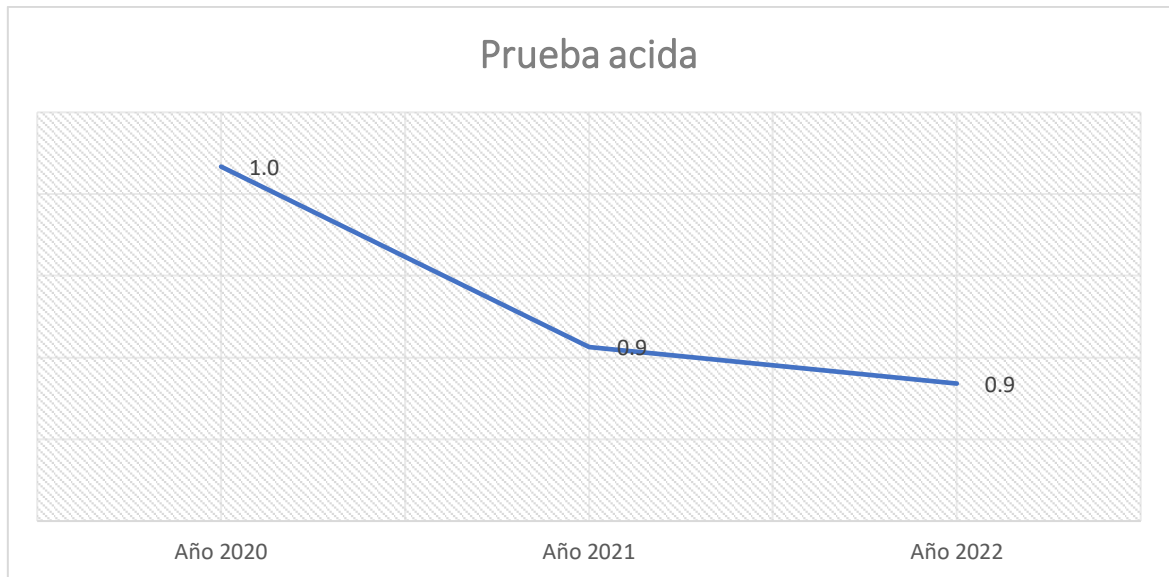


Nota. Se muestra la variación de la liquidez corriente. Fuente: elaboración propia.

En relación a la figura 13, en el año 2020, la prueba ácida es de 1.0. Esto significa que, en ese año, la empresa tenía 1.0 unidad de activos líquidos (activos corrientes menos inventario) por cada unidad de pasivos corrientes. Un ratio de 1.0 indica que la empresa tiene justamente los activos líquidos necesarios para cubrir sus obligaciones a corto plazo. En el año 2021, la prueba ácida se redujo a 0.9, lo que sugiere que la empresa contaba con un poco menos de activos líquidos disponibles para cubrir sus compromisos a corto plazo en comparación con el año anterior. En el año 2022, la prueba ácida se mantuvo en 0.9, indicando que la proporción de activos líquidos con respecto a los pasivos corrientes permaneció constante. Mientras que la disminución en 2021 y la estabilidad en 2022 pueden indicar que la empresa ha mantenido una posición relativamente constante en términos de liquidez, también podría ser un indicativo de que la gestión de activos líquidos necesita ser supervisada.

Figura 13

Prueba Acida

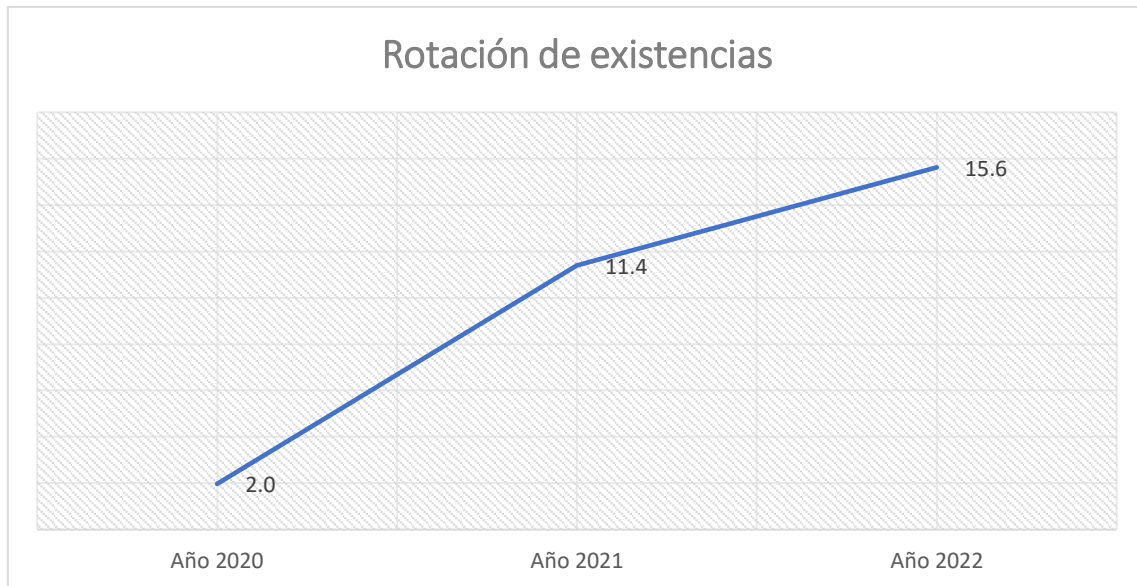


Nota. Se muestra la variación de la prueba acida. Fuente: elaboración propia.

En relación a la figura 14, en el año 2020, la rotación de existencias es de 2.0. Esto significa que el inventario se vendió y se repuso dos veces durante el año. Una rotación más alta indica una gestión más eficiente del inventario. En el año 2021, la rotación de existencias experimentó un aumento notable a 11.4, indicando que el inventario se vendió y repuso aproximadamente 11.4 veces durante el año. Una rotación más alta sugiere una gestión eficiente del inventario. En el año 2022, la rotación de existencias aumentó aún más a 15.6, señalando que el inventario se vendió y repuso aproximadamente 15.6 veces durante el año. Este aumento sugiere una gestión muy eficiente del inventario en comparación con los años anteriores. El incremento significativo en la rotación de existencias de 2020 a 2021 y luego a 2022 indica mejoras progresivas en la gestión del inventario, lo cual puede ser beneficioso para la eficiencia operativa y financiera de la empresa.

Figura 14

Rotación de existencias

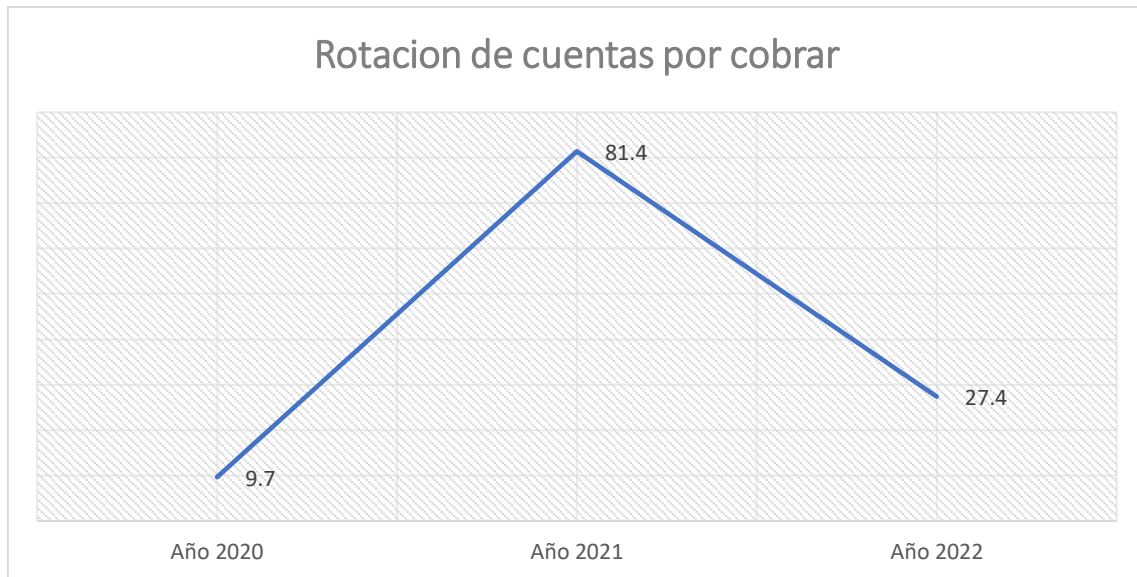


Nota. Se muestra la variación de la rotación de existencias. Fuente: elaboración propia.

En relación a la figura 15, En el año 2020, la rotación de cuentas por cobrar es de 9.7. Esto significa que, en promedio, la empresa cobró sus cuentas por cobrar alrededor de 9.7 veces durante el año. En el año 2021 la rotación de cuentas por cobrar experimentó un aumento significativo a 81.4, indicando que la empresa mejoró considerablemente la eficiencia en la cobranza de cuentas por cobrar, logrando un promedio de 81.4 cobros durante el año. En el año 2022, la rotación de cuentas por cobrar disminuyó a 27.4. Aunque este valor aún es relativamente alto, señala que la empresa cobró sus cuentas por cobrar aproximadamente 27.4 veces durante el año. A pesar de la disminución en 2022, el nivel sigue siendo notable, sugiriendo que la empresa aún mantiene una gestión eficiente en la cobranza de cuentas por cobrar, a pesar de no alcanzar la misma eficiencia que en el año anterior.

Figura 15

Rotación de cuentas por cobrar

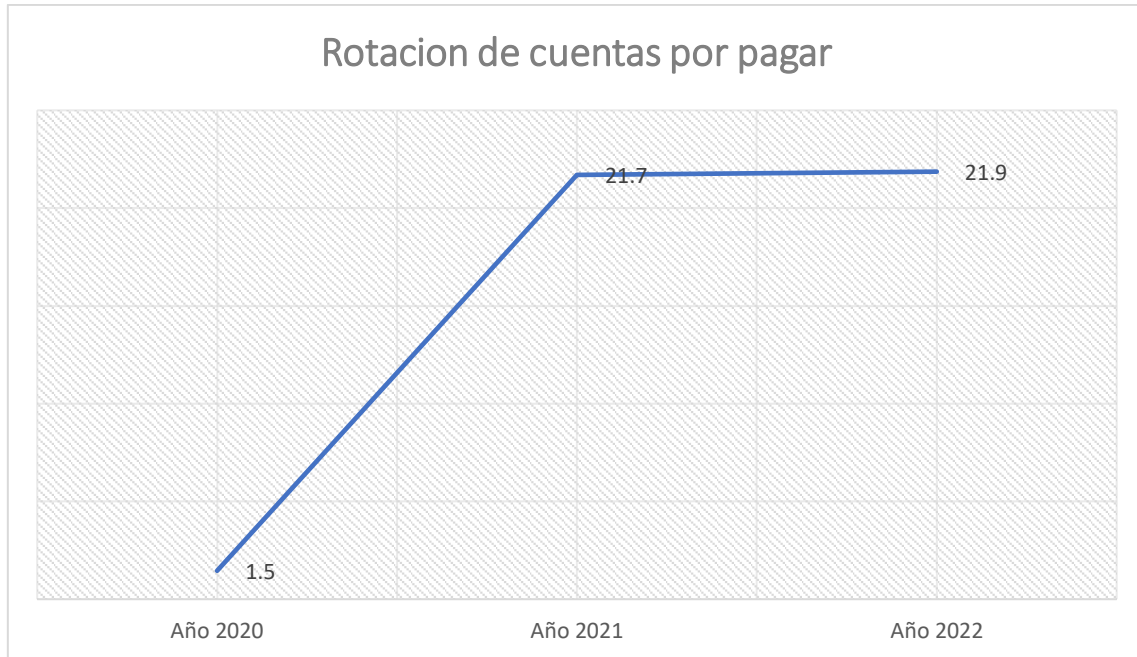


Nota. Se muestra la variación de la rotación de cuentas por cobrar. Fuente: elaboración propia.

En relación a la figura 16, en el año 2020, la rotación de cuentas por pagar es de 1.5. Esto indica que, en promedio, la empresa pagó sus cuentas por pagar alrededor de 1.5 veces durante el año. En el año 2021, la rotación de cuentas por pagar aumentó significativamente a 21.7. Este incremento sugiere una mejora drástica en la eficiencia en la gestión de cuentas por pagar, pagando estas cuentas alrededor de 21.7 veces durante el año. En el año 2022, la rotación de cuentas por pagar se mantuvo alta en 21.9. Esto indica que la empresa continuó gestionando eficientemente sus cuentas por pagar, pagándolas aproximadamente 21.9 veces durante el año. El aumento significativo de 2020 a 2021 indica una mejora drástica en la eficiencia en la gestión de cuentas por pagar. Además, el mantenimiento de un nivel alto en 2022 sugiere que la empresa sigue gestionando eficientemente sus cuentas por pagar.

Figura 16

Rotación de cuentas por pagar

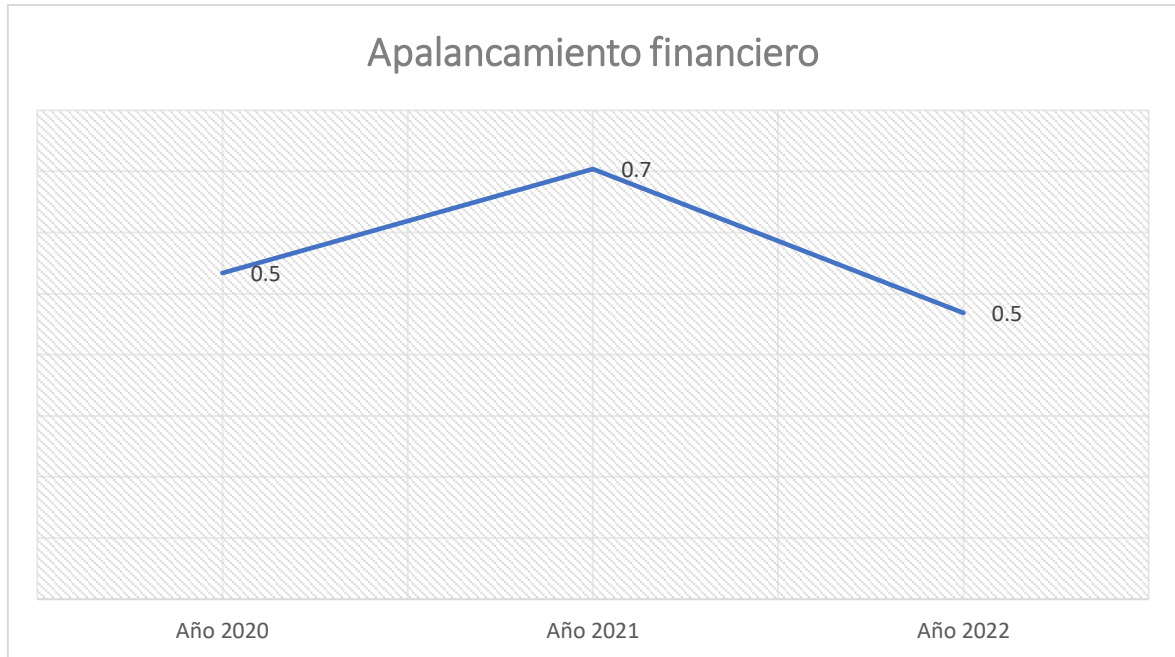


Nota. Se muestra la variación de la rotación de cuentas por pagar. Fuente: elaboración propia.

En relación a la figura 17, en el año 2020, el ratio de apalancamiento financiero es de 0.5. Esto indica que La compañía presenta una deuda total que equivale a la mitad de su patrimonio neto. En el año 2021, el índice de apalancamiento financiero aumentó a 0.7, señalando un incremento en la proporción de deuda total en relación con el patrimonio neto, lo que indica un nivel más elevado de apalancamiento financiero en comparación con el año anterior. En el año 2022, el índice de apalancamiento financiero volvió a situarse en 0.5, indicando que la empresa volvió a tener una relación de deuda total equivalente a la mitad de su patrimonio neto. Un índice de apalancamiento financiero más bajo como en los años 2020 y 2022 generalmente se considera menos riesgoso, ya que sugiere una menor dependencia de la deuda para financiar las operaciones.

Figura 17

Apalancamiento financiero

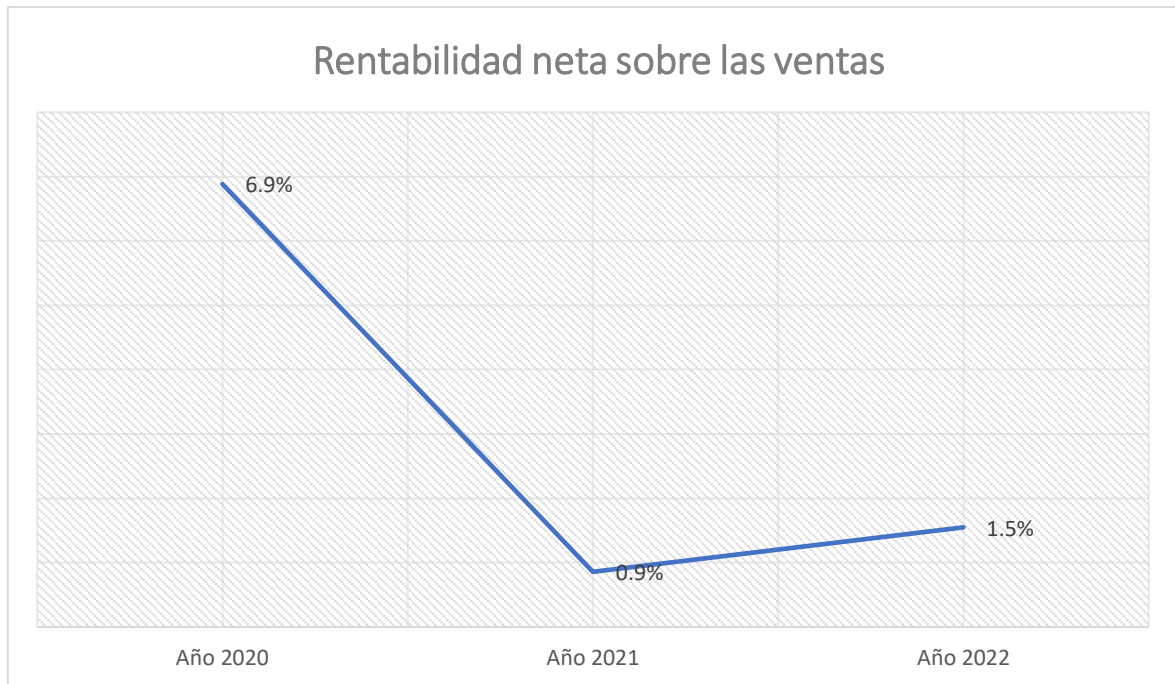


Nota. Se muestra la variación de la rotación del apalancamiento financiero. Fuente: elaboración propia.

En relación a la figura 18, en el año 2020, la rentabilidad neta sobre ventas es del 6.9%. Esto significa que la empresa obtuvo una utilidad neta equivalente al 6.9% de sus ingresos por ventas durante ese año. En el año 2021, la rentabilidad neta sobre ventas disminuyó significativamente al 0.9%. Esto indica que la eficiencia en la conversión de las ventas en beneficios netos disminuyó considerablemente en comparación con el año anterior. En el año 2022, la rentabilidad neta sobre ventas aumentó ligeramente al 1.5%, pero sigue siendo relativamente baja en comparación con el año 2020. La disminución en 2021 sugiere que la empresa experimentó una reducción significativa en la eficiencia de conversión de ventas a beneficios netos, aunque hubo una ligera mejora en 2022, la rentabilidad neta sobre ventas sigue siendo relativamente baja en comparación con el año 2020.

Figura 18

Rentabilidad neta sobre las ventas

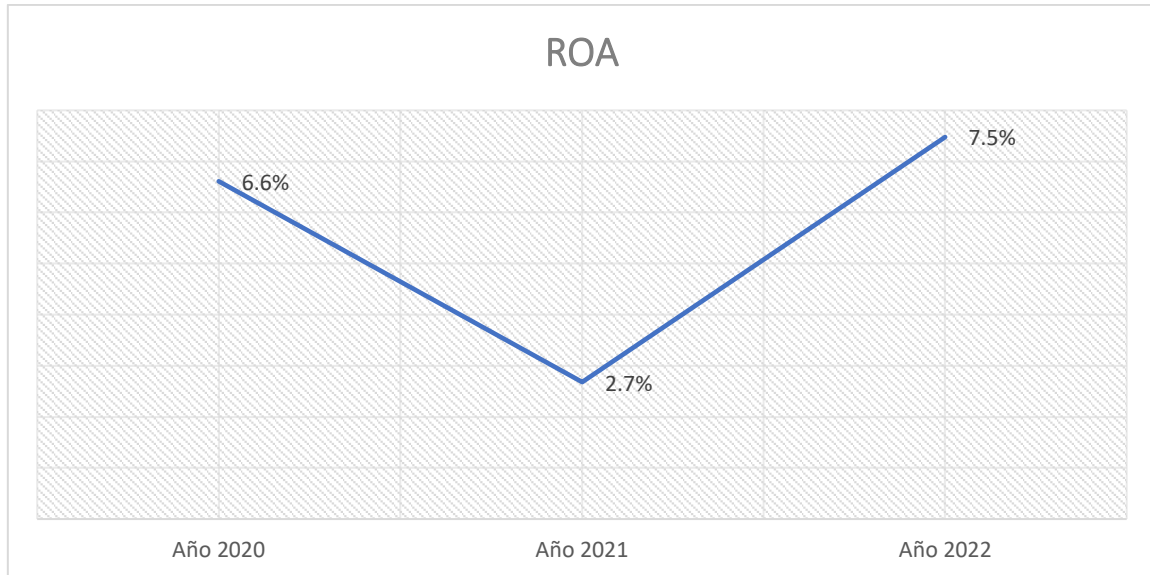


Nota. Se muestra la variación de la rentabilidad neta sobre las ventas. Fuente: elaboración propia.

En relación a la figura 19, En el año 2020, el ROA es del 6.6%. Esto significa que la empresa generó una rentabilidad neta equivalente al 6.6% de sus activos totales durante ese año. En el año 2021, el ROA disminuyó al 2.7%. Esto indica que la eficiencia en la generación de ganancias a partir de los activos totales disminuyó en comparación con el año anterior. En el año 2022, el ROA aumentó significativamente al 7.5%. Este incremento sugiere una mejora sustancial en la eficiencia en la generación de ganancias a partir de los activos totales. La disminución en 2021 puede ser indicativa de desafíos operativos o financieros durante ese período. Por otro lado, el aumento significativo en 2022 sugiere una mejora en la eficiencia operativa y una capacidad mejorada para generar beneficios a partir de los activos.

Figura 19

ROA

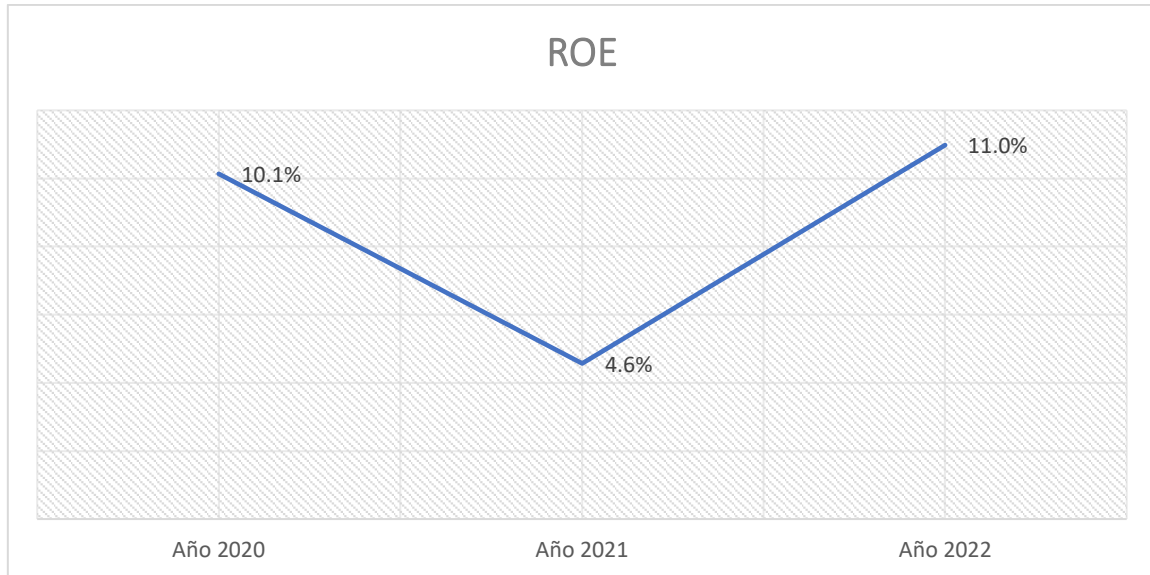


Nota. Se muestra la variación del ROA. Fuente: elaboración propia.

En relación a la figura 20, En el año 2020, el ROE es del 10.1%. Esto significa que la empresa generó una rentabilidad neta equivalente al 10.1% de su patrimonio neto durante ese año. En el año 2021, el ROE disminuyó al 4.6%. Esto indica que la eficiencia en la generación de beneficios a partir del patrimonio neto disminuyó en comparación con el año anterior. En el año 2022, el ROE aumentó a 11.0%. Este incremento sugiere una mejora en la rentabilidad en relación con el patrimonio neto. La disminución en 2021 puede ser indicativa de desafíos operativos o financieros durante ese período, lo que afectó la rentabilidad en relación con el patrimonio neto. Por otro lado, El aumento en 2022 sugiere una mejora en la rentabilidad en relación con el patrimonio neto, lo que puede ser resultado de estrategias financieras o operativas más efectivas.

Figura 20

ROE



Nota. Se muestra la variación del ROE. Fuente: elaboración propia.

Prueba de hipótesis general

Los análisis de los indicadores financieros sugieren que existe una relación significativa entre la gestión de la liquidez y la eficiencia operativa con la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga en el período 2020-2022. La capacidad de la empresa para mantener niveles adecuados de liquidez, una gestión eficiente de inventario y cuentas por cobrar, junto con un apalancamiento financiero controlado, tiende a influir positivamente en su rentabilidad, evidenciando la importancia de una sólida gestión financiera y operativa en el rendimiento general de estas empresas.

Prueba de hipótesis específica 1

Los costos representan un factor crítico que incide significativamente en la rentabilidad de las ventas, el retorno sobre los activos (ROA) y el retorno sobre el patrimonio neto (ROE) de las empresas del sector ladrillero de Huamanga. Durante el período de estudio entre 2020 y 2022, se observaron variaciones en estos indicadores clave. El ROA, que indica la eficiencia de la empresa en la generación de beneficios a

partir de sus activos, experimentó una disminución del 3.8% en 2020 al 2.6% en 2021, y luego aumentó a un 7.1% en 2022. Mientras tanto, el ROE, que mide la rentabilidad en relación con el patrimonio neto, mostró un valor del 6.1% en 2020, aumentó al 7.1% en 2021 y experimentó un marcado incremento hasta el 18.3% en 2022. Estas fluctuaciones sugieren que los costos desempeñan un papel crucial en la rentabilidad, ya que influyen directamente en la capacidad de las empresas para generar beneficios a partir de sus activos y su patrimonio neto.

Prueba de hipótesis específica 2

Las ventas juegan un papel esencial en la rentabilidad global de las empresas del sector ladrillero de Huamanga durante el período analizado entre 2020 y 2022. La rentabilidad neta sobre las ventas mostró una variación significativa, partiendo de un 6.9% en 2020, descendiendo abruptamente al 0.9% en 2021 y luego experimentando una ligera mejoría al llegar al 1.5% en 2022. Estos datos reflejan la importancia crítica de las ventas para la rentabilidad financiera de las empresas del sector. Las fluctuaciones en la rentabilidad neta sobre las ventas sugieren una posible influencia directa de las estrategias de ventas y marketing, así como de los costos asociados a dichas actividades, en la capacidad de las empresas para convertir sus ingresos en beneficios netos.

IV. DISCUSIÓN

Durante el periodo analizado entre 2020 y 2022, se observa una clara relación entre los costos y la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga. Los indicadores financieros clave, como el retorno sobre los activos (ROA) y el retorno sobre el patrimonio neto (ROE), evidencian esta interconexión. El ROA descendió del 3.8% en 2020 al 2.6% en 2021, luego aumentó a un 7.1% en 2022, mientras que el ROE pasó del 6.1% en 2020 al 7.1% en 2021 y finalmente alcanzó un marcado incremento hasta el 18.3% en 2022. Estas variaciones indican que los costos tienen un papel crucial en la rentabilidad, influyendo directamente en la capacidad de las empresas para generar beneficios a partir de sus activos y patrimonio neto.

Asimismo, se identifica una fuerte correlación entre las ventas y la rentabilidad de las empresas del sector. La rentabilidad neta sobre las ventas mostró fluctuaciones notables: partiendo de un 6.9% en 2020, descendió al 0.9% en 2021 y luego experimentó una leve mejoría al alcanzar el 1.5% en 2022. Estos cambios reflejan la relevancia crítica de las estrategias de ventas, junto con los costos asociados a estas actividades, en la capacidad de las empresas para convertir sus ingresos en beneficios netos. La eficiencia en la gestión de costos, particularmente aquellos ligados a las ventas, puede ser determinante para mejorar la rentabilidad neta sobre las ventas y, por ende, la rentabilidad financiera global de estas empresas.

Los resultados encontrados concuerdan con lo mencionado por Quispe (2023) quien asevera que en que los costos de producción tienen un impacto sustancial en la rentabilidad económica, ya que hay una rentabilidad económica del 37.62% para los productores que fabrican ladrillos de techo y un 64.37% para aquellos que fabrican ladrillos de techo y pandereta. Esto indica que los activos invertidos en los costos de

producción generan rentabilidad económica, especialmente para los productores que se centran en la fabricación de ladrillos de pandereta y techo.

De igual forma lo encontrado guarda concordancia con lo de Salazar (2020) quien afirma que la empresa FEMACO registra una utilidad bruta de -0.79%, una utilidad operativa de -23.17%, y una pérdida neta del -28.68%. Se evidencia que el costo de producción para el año 2016 supera en un 0.79%, generando una rentabilidad negativa. La introducción del sistema de costos ABC revela una correlación positiva con la rentabilidad de la empresa Femaco SRL. A través de este sistema, se obtiene una evaluación más precisa de la situación financiera, con una utilidad bruta del 23.01%, una utilidad operativa del 0.07%, y una pérdida neta del 2.93%. El estudio concluye que hay una relación positiva entre la adopción del sistema de costos ABC y la rentabilidad de la empresa Femaco S.R.L., observándose mejoras significativas con esta implementación.

Así mismo, hay concordancia con lo mencionado por Bermúdez et al. (2018) quienes señalan que las adquisiciones de materias primas deben llevarse a cabo a un costo razonable, eligiendo proveedores que aumenten el activo fijo, lo que, a su vez, potencia la liquidez, solvencia y el cumplimiento de obligaciones, lo que hace que la empresa sea más rentable, económica y financiera.

CONCLUSIONES

Concluimos que los costos tienen una influencia directa en la rentabilidad empresarial, evidenciada por los indicadores financieros, como el ROA y el ROE, que muestran una estrecha correlación entre ambos. Las variaciones en estos indicadores a lo largo del tiempo reflejan el impacto significativo de los costos en la capacidad de las empresas para generar beneficios a partir de sus activos y patrimonio neto. Por ende, una gestión eficaz de los costos podría ser fundamental para mejorar la rentabilidad y el rendimiento financiero de las empresas del sector ladrillero.

Concluimos que es importante llevar un enfoque estratégico en la gestión de costos. La consistencia en los indicadores financieros a lo largo del tiempo sugiere la importancia de una gestión de costos efectiva y sostenible en estas empresas. La relación directa entre costos y rentabilidad subraya la necesidad de un enfoque estratégico para controlar y optimizar los costos, especialmente aquellos asociados a las actividades de ventas, a fin de mejorar la rentabilidad general y el rendimiento financiero de manera sostenible en el tiempo.

La investigación concluye enfatizando la crítica importancia de las estrategias de ventas y su vinculación con la rentabilidad. Durante el período analizado, se observaron fluctuaciones significativas en la rentabilidad neta sobre las ventas, subrayando así la volatilidad en este indicador clave. Se destaca la relevancia de la eficiencia en la gestión de los costos asociados a las ventas, ya que desempeña un papel determinante para mejorar la rentabilidad neta sobre las ventas, y en última instancia, para optimizar la rentabilidad general de las empresas. Estos hallazgos subrayan la necesidad de estrategias efectivas orientadas a la gestión de costos en el contexto de las estrategias de ventas, a fin de potenciar la rentabilidad global de las compañías del sector ladrillero en el periodo considerado.

APORTES

El aporte de la investigación radica en que proporciona un análisis detallado de la relación entre los costos, ventas y la rentabilidad en el sector ladrillero de Huamanga. Esto incluyó la identificación de los componentes de los costos que tienen el mayor impacto en la rentabilidad de las empresas y cómo estas podrían optimizarse para mejorar el rendimiento financiero a largo plazo. Este enfoque permitiría a las empresas del sector comprender mejor cómo gestionar sus recursos y operaciones para aumentar su rentabilidad.

Otro aporte importante es la formulación de recomendaciones específicas para desarrollar estrategias efectivas de gestión de costos en el sector ladrillero. Esto implica la identificación de áreas donde se puedan reducir costos sin comprometer la calidad o la eficiencia operativa, así como la implementación de prácticas de control de costos más efectivas. Estas recomendaciones pueden ayudar a las empresas a optimizar sus procesos y recursos, lo que eventualmente se traduciría en una mayor rentabilidad.

La investigación también ofrece conocimientos valiosos sobre cómo mejorar la rentabilidad a través de estrategias de ventas más efectivas. Esto incluye un buen desarrollo para aumentar la eficiencia en la gestión de costos asociados con las actividades de ventas, así como la identificación de oportunidades para maximizar la rentabilidad neta sobre las ventas. Con ello, las empresas del sector ladrillero pueden mejorar su capacidad para generar beneficios y mantener un rendimiento financiero sólido a lo largo del tiempo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amondarain, T., & Zubiaur, G. (2013). *Análisis contable*. Obtenido de https://ocw.ehu.eus/file.php/245/TEMA_6_ANALISIS_DE_LA_RENTABILIDAD.pdf
- Apaza, M. (2020). *Análisis financiero para la toma de decisiones*. Lima: Instituto Pacifico.S.A.C.
- Arias, J. (2020). *Técnicas e instrumentos de investigación científica*. Enfoques Consulting EIRL. doi:<http://hdl.handle.net/20.500.12390/2238>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (2023). Obtenido de <https://www.bbva.com/es/teoria-la-oferta-la-demanda/>
- Barrientos, E., & Huamán, T. (2020). Características físico mecánicas de unidades de albañilería y su clasificación según la norma E-070, Distrito Pacaycasa-Huamanga-Ayacucho. *Tesis de Licenciatura; Universidad César Vallejo*. doi:<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/58268>
- Belloso Araujo, L., Fernández Fernández, N., & Álvarez Machado, D. (2021). Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. *IPSA Scientia, Revista científica Multidisciplinaria*, 81-99. Obtenido de <https://doi.org/10.25214/27114406.1055>
- Bermudez Moreno, E., & Otros, &. (2018). *Implementacion de la contabilidad de costos por procesos y la rentabilidad economica y financiera de las empresas ladrilleras en la provincia de Huanuco 2017*. Tesis de grado, Universidad Nacional Hermilio Valdizan. Obtenido de <https://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/4123/TCO%2001068B45.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Campoverde Brown, D. (2017). *Los costos de construcción y efecto en la rentabilidad de la constructora CONBAQUERIZO Cía. Ltda*. Guayaquil– Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1590/1/T-ULVR-0544.pdf>

- Casanova, C., Núñez, R., Navarrete, C., & Proaño, E. (2021). Gestión y costos de producción: Balances y perspectivas. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(1), 302-314. doi:<https://produccioncientificaluz.org/index.php/rcs/index>
- Castillo, R. (2018). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes rubro ladrilleras sector zona norte de Pampa Grande, 2018. *Tesis de Licenciatura, ULADECH CATÓLICA*. doi:<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/10200>
- Cordeiro, M. (2020). *Guía completa del ROI: descubre si tus inversiones han sido eficientes calculando esta métrica*. Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/que-es-el-roi/>
- Coronado Zuloeta, I. P. (2018). *Modelo de costos para mejorar la rentabilidad de las mypes de la industria ladrillera de Lambayeque*. Tesis doctoral, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Obtenido de <https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/4066/BC-TES-TMP-2884.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Dobaño, R. (2022). *ROA Y ROE: qué son y cómo calcularlos*. Obtenido de <https://getquipu.com/blog/que-es-el-roa-y-el-roe/>
- Espinoza, E., & Flores, P. (2022). *Factores que Influyen en la Rentabilidad de la Empresa Distribuidora SANTA ROSA S.A.C. Ayacucho Periodo 2014-2020*. Obtenido de https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/4421/T037_44581960_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fernández, E., Avella, L., & Fernández, M. (2006). Estrategias de producción. *McGraw-Hill Interamericana*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=92467>
- Fernández, V. (2020). Tipos de justificación en la investigación científica. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(3), 65-76. doi:<https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n3.2020.207>
- Guillermina, S. (2022). Análisis de factores determinantes de la rentabilidad financiera de los sectores manufacturero y agrícola del Ecuador: definición de criterios Dupont a través de un sistema experto. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/22504/1/UPS-CT009747.pdf>

- Hernandez, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mexico: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Herrera, K. (2015). *Desviaciones o variaciones de costos*. Obtenido de <https://prezi.com/p301vghw7ae6/desviaciones-o-variaciones-de-costos/>
- Huartado, C. (2021). *durante la pandemia el sector ladrillero ha aumentado sus niveles de informalidad, pues ha pasado de tener el 70% de informalidad en su sector al 85%*. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/dia-1/construccion-ladrillos-fortes-durante-la-pandemia-el-sector-ladrillero-ha-pasado-del-70-de-informalidad-al-85-ladrillos-fortes-sodimac-maestro-promart-reactiva-peru-covid-19-coronavirus-noticia/#:~:text=Todo%20el%20sec>
- Ladrillos Lark. (2022). *Mercado del ladrillo: Una Lucha Imparable Contra la Informalidad*. Obtenido de <https://optimizacontratistas.com/mercado-del-ladrillo-una-lucha-imparable-contrala-informalidad/>
- López, P. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *Punto Cero*, 9(8), 69-74. doi:http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012&lng=es&tlng=es.
- Muñoz Salamanca, E. A. (2019). *Análisis y factibilidad de costos en proyectos de construccion sostenible*. Bogotá– Colombia. Obtenido de <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/78362/1032378738.2020.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Pérez, P., & Gardey, A. (2021). *Factores*. Obtenido de <https://definicion.de/factor/>
- Pindyck, R. (2009). *Microeconomía*. Madrid, España: Pearson Education. Obtenido de https://danielmorochoruiz.files.wordpress.com/2017/01/microeconomia_-_pyndick.pdf
- Quintana, C. (2021). *Margen de Utilidad*. Obtenido de <https://www.oberlo.es/blog/margen-de-utilidad>
- Quispe Calla, C. (2023). *Costos de Produccion y su influencia en la rentabilidad de los productores de ladrillo semi-mecanizado en la salida a Arequipa de la Ciudad de Juliaca 2022*. Tesis de grado. Obtenido de

http://34.127.45.135/bitstream/handle/UPSC/455/Cintia_QUISPE_CALLA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Ríos, M. (2017). *Asociación Ladrillera de Cerámicos del Perú inicia sus actividades gremiales y presenta sus objetivos*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/asociacion-ladrillera-ceramicos-peru-inicia-actividades-gremiales-presenta-objetivos-144325-noticia/>
- Robles, D. (2016). *Los factores determinantes de la evasión tributaria en las microempresas del sector comercio de la ciudad de Chimbote*. Obtenido de <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/4602/Tesis%20Maestr%c3%ada%20-%20DANIEL%20ROBLES%20CAMPOS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodriguez, E., & Díaz, M. (2021). Diseño de un sistema de costos por órdenes específicas en la producción de ladrillos en la empresa Camala E.I.R.L, Cusco, 2021. *Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana Unión*. doi:<https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/4786>
- Rodríguez, P., & Campuzano, J. (2018). Determinantes de la rentabilidad financiera en el sector de consumo del Ecuador y su estructura de capital. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/392/3921923006/html/>
- Romero, Á., & Pereyra, N. (2006). La imagen de la ciudad de Ayacucho: tres coyunturas de expansión. *Unidad Nacional de San Cristobal de Huamanga*, 1, 159-183. doi:<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2784543.pdf>
- Salazar Huiza, E. R. (2020). *Análisis del sistema de costos ABC y su influencia en la rentabilidad de la empresa ferretera y materiales de construccion FEMACO SRL*. Tesis de Grado, Arequipa. Obtenido de https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/8094/3/IV_FCE_310_TE_Salazar_Huiza_2020.pdf
- Samsing, C. (2021). *¿Qué es el volumen de ventas?* Obtenido de <https://blog.nubox.com/empresas/que-es-volumen-de-ventas>
- Tamplin, T. (2022). *¿Cómo calcular las variaciones de ventas?* Obtenido de <https://www.contabilizarrenting.com/p-10-como-calcular-las-variaciones-de-ventas/>

- Torres, L. (2019). Evaluación de la calidad del ladrillo y albañilería fabricados en las ciudades de Kimbiri y Pichari, 2017. *Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional San Cristobal de Huamanga*.
doi:<http://repositorio.unsch.edu.pe/handle/UNSCH/3596>
- Torres, N. (2021). El sector ladrillero y su incidencia en impacto socioeconómico y ambiental en Zapopan, Jalisco. *Sociedades y Desigualdades*(12), 41-63.
doi:http://web.uaemex.mx/cicsyh/docs/Revistas/No_12/SyD_12.pdf#page=41
- Varian, H. (1999). *Microeconomía intermedia*. Barcelona, España. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/396874366/Microeconomia-Intermedia-5ta-Edicion-Hal-R-Varian-pdf>

ANEXOS

1. MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLE DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable 1: Factores	Robles (2016), los factores son términos que contribuyen a la obtención de resultados (p.58).	La variable factores y sus dimensiones serán medidas utilizando como técnica la observación y el análisis documental y como instrumento los papeles de trabajo y documentación. Dada la naturaleza de la variable, los factores del sector industrial son determinados en función a sus dimensiones: incremento de costos, competencia desleal y bajas ventas.	Costos	Variación de costos	Valor numérico
				Gastos administrativos	
				Costo de financiamiento	
				Costos de producción	
			Ventas	Volumen de ventas	
				Variación de ventas	
Variable 2 Rentabilidad	Capacidad que posee una empresa para poder generar ingresos o ganancias en función a las ventas realizadas pudiendo generar ganancias, utilidades, flujos efectivos y dinero invertido (Apaza, 2020).	La variable rentabilidad y sus dimensiones serán medidas utilizando como técnica la observación y el análisis documental y como instrumento los papeles de trabajo y documentación. Dada la naturaleza de la variable, esta se logra comprender en función a la rentabilidad de las ventas netas, las inversiones y la rentabilidad neta del patrimonio.	Rentabilidad de las ventas	Margen de utilidad	Valor numérico
			Rentabilidad las inversiones	ROA	
			Rentabilidad del patrimonio	ROE	

2. MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	METODOLOGÍA
¿De qué manera los factores se asocian con la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, periodo 2020 - 2022?	Estudiar cómo los factores se asocian con la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, periodo 2020 - 2022.	Son relevantes los factores que se asocian con la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, periodo 2020 - 2022.	V1: Factores • Costos • Ventas V2: Rentabilidad • Rentabilidad de las ventas • Rentabilidad de las inversiones • Rentabilidad del patrimonio	Tipo: Aplicada Enfoque: Cuantitativo Diseño: No experimental - longitudinal Nivel o alcance: Correlacional Población: 25 empresas del sector ladrillero Muestra: 2 empresas del sector ladrillero Método: Hipotético - Deductivo Técnica: Observación y análisis documental Instrumentos: Papeles de trabajo y estados financieros Análisis de datos: SPSS v26
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICA		
¿De qué manera los costos se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga?	Estudiar cómo los costos se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga.	Los costos se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga.		
¿De qué manera las ventas se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga?	Estudiar cómo las ventas se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga.	Las ventas se asocian con la rentabilidad de las ventas, inversiones y patrimonio de las empresas del sector ladrillero de Huamanga.		

3. GUÍA DE OBSERVACIONES PARA ANÁLISIS DOCUMENTAL DE ESTADOS FINANCIEROS

Guía de Observaciones para Análisis Documental de Estados Financieros

Objetivo: realizar un análisis detallado de los estados financieros de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, durante los periodos 2020, 2021 y 2022, centrándose en diferentes ratios financieros clave.

I. Liquidez

➤ **Liquidez Corriente:**

Observar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Identificar cualquier tendencia o variación significativa a lo largo del periodo.

➤ **Prueba Ácida:**

Observar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo sin depender de los inventarios.

II. Eficiencia Operativa (Gestión)

➤ **Rotación de Existencias:**

Observar la eficiencia en la gestión del inventario.

➤ **Rotación de Cuentas por Cobrar:**

Observar la rapidez con la que la empresa convierte las cuentas por cobrar en efectivo.

➤ **Rotación de Cuentas por Pagar:**

Observar el tiempo promedio que la empresa tarda en pagar a sus proveedores.

III. Apalancamiento Financiero (Solvencia)

➤ **Apalancamiento Financiero:**

Observar el nivel de endeudamiento de la empresa y su capacidad para cubrir los costos fijos.

Identificar cambios en la estructura de capital que puedan afectar la solidez financiera.

IV. Rentabilidad

➤ **Rentabilidad Neta sobre Ventas:**

Observar la rentabilidad neta en relación con los ingresos generados.

Identificar cambios en la rentabilidad que puedan vincularse a factores específicos del sector.

➤ **Return on Assets (ROA):**

Observar la eficiencia de los activos en la generación de beneficios.

Identificar cambios en la utilización de activos que puedan afectar la rentabilidad.

➤ Return on Equity (ROE):

Observar la rentabilidad generada para los accionistas en relación con el capital propio.

Identificar factores que afecten la rentabilidad del capital.

4. ESTADOS FINANCIEROS

EMPRESA 1

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de diciembre de 2020

ACTIVO

ACTIVO CTE

Efectivo y Equiv. de Efectivo	9,037.00
Cuentas por cobrar	4,752.00
Inventarios	5,690.00
Otros activos corrientes	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	19,479.00

ACTIVO NO CORRIENTE

PPE (maquinaria y equipo)	10,034.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	10,034.00

TOTAL ACTIVO **29,513.00**

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Cuentas por pagar	11,023.00
Obligaciones financieras	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	11,023.00

PASIVO A LARGO PLAZO **-**

TOTAL PASIVO **11,023.00**

PATRIMONIO

Capital	17,370.00
Utilidades retenidas	1,120.00
TOTAL PATRIMONIO	18,490.00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO **29,513.00**

ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de diciembre de 2020

Ventas	27,452.00
Costo de ventas	-15,411.00
Utilidad Bruta	12,041.00
Gastos operativos	-10,453.00
Gastos de adm. y ventas	1,588.00
Utilidad operativa	1,588.00
Gastos financieros	-
UAI	1,588.00
Impuesto a la Renta (29.5%)	-468.00
Utilidad neta	1,120.00

EMPRESA 1
ESTADO DE SITUACION
FINANCIERA

Al 31 de diciembre de 2021

ACTIVO

ACTIVO CTE

Efectivo y Equiv. de Efectivo	18,901.00
Cuentas por cobrar	6,922.00
Inventarios	8,703.00
Otros activos corrientes	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	34,526.00

ACTIVO NO CORRIENTE

PPE (maquinaria y equipo)	145,761.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	145,761.00

TOTAL ACTIVO **180,287.00**

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Cuentas por pagar	5,127.00
Obligaciones financieras	11,342.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	16,469.00

PASIVO A LARGO PLAZO **96,676.00**

TOTAL PASIVO **113,145.00**

PATRIMONIO

Capital	62,386.00
Utilidades retenidas	4,756.00
TOTAL PATRIMONIO	67,142.00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO **180,287.00**

ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de diciembre de 2021

Ventas	123,517.00
Costo de ventas	-63,229.00
Utilidad Bruta	60,288.00
Gastos operativos	-46,501.00
Gastos de adm. y ventas	13,787.00
Utilidad operativa	13,787.00
Gastos financieros	- 7,041.00
UAI	6,746.00
Impuesto a la Renta (29.5%)	-1,990.00
Utilidad neta	4,756.00

EMPRESA 1
ESTADO DE SITUACION
FINANCIERA

Al 31 de diciembre de 2022

ACTIVO

ACTIVO CTE

Efectivo y Equiv. de Efectivo	39,763.00
Cuentas por cobrar	22,361.00
Inventarios	17,638.00
Otros activos corrientes	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	79,762.00

ACTIVO NO CORRIENTE

PPE (maquinaria y equipo)	130,682.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	130,682.00

TOTAL ACTIVO **210,444.00**

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Cuentas por pagar	28,059.00
Obligaciones financieras	36,152.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	64,211.00

PASIVO A LARGO PLAZO **64,053.00**

TOTAL PASIVO **128,264.00**

PATRIMONIO

Capital	62,386.00
Utilidades retenidas	4,756.00
Utilidades del ejercicio	15,038.00
TOTAL PATRIMONIO	82,180.00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO **210,444.00**

ESTADO DE RESULTADOS

Al 31 de diciembre de 2022

Ventas	246,051.00
Costo de ventas	-149,573.00
Utilidad Bruta	96,478.00
Gastos operativos	-58,494.00
Gastos de adm. y ventas	37,984.00
Utilidad operativa	-16,653.00
Gastos financieros	21,331.00
UAI	-6,293.00
Impuesto a la Renta (29.5%)	15,038.00
Utilidad neta	15,038.00

Empresa 2**ESTADO DE SITUACION
FINANCIERA**

Al 31 de diciembre de 2020

ACTIVO**ACTIVO CTE**

Efectivo y Equiv. de Efectivo	6,898.00
Cuentas por cobrar	2,683.00
Inventarios	6,950.00
Otros activos corrientes	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	16,531.00

ACTIVO NO CORRIENTE

PPE (maquinaria y equipo)	10,544.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	10,544.00

TOTAL ACTIVO**27,075.00****PASIVO****PASIVO CORRIENTE**

Cuentas por pagar	9,423.00
Obligaciones financieras	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	9,423.00

PASIVO A LARGO PLAZO

-

TOTAL PASIVO**9,423.00****PATRIMONIO**

Capital	15,000.00
Utilidades retenidas	863.00
Utilidades del ejercicio	1,789.00
TOTAL PATRIMONIO	17,652.00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO**27,075.00****ESTADO DE RESULTADOS**

Al 31 de diciembre de 2020

Ventas	25,984.00
Costo de ventas	-13,702.00
Utilidad Bruta	12,282.00
Gastos operativos	-9,745.00
Gastos de adm. y ventas	
Utilidad operativa	2,537.00
Gastos financieros	-
UAI	2,537.00
Impuesto a la Renta (29.5%)	-748.00
Utilidad neta	1,789.00

Empresa 2**ESTADO DE SITUACION
FINANCIERA**

Al 31 de diciembre de 2021

ACTIVO**ACTIVO CTE**

Efectivo y Equiv. de Efectivo	6,986.00
Cuentas por cobrar	1,209.00
Inventarios	7,701.00
Otros activos corrientes	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	15,896.00

ACTIVO NO CORRIENTE

PPE (maquinaria y equipo)	15,621.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	15,621.00

TOTAL ACTIVO **31,517.00****PASIVO****PASIVO CORRIENTE**

Cuentas por pagar	4,040.00
Obligaciones financieras	5,000.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	9,040.00

PASIVO A LARGO PLAZO **3,980.00****TOTAL PASIVO** **13,020.00****PATRIMONIO**

Capital	15,000.00
Utilidades retenidas	2,652.00
Utilidad del ejercicio	845.00
TOTAL PATRIMONIO	18,497.00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO **31,517.00****ESTADO DE RESULTADOS**

Al 31 de diciembre de 2021

Ventas	98,420.00
Costo de ventas	-87,674.00
Utilidad Bruta	10,746.00
Gastos operativos	-8,951.00
Gastos de adm. y ventas	1,795.00
Utilidad operativa	- 597.00
Gastos financieros	-
UAI	1,198.00
Impuesto a la Renta (29.5%)	-353.00
Utilidad neta	845.00

Empresa 2**ESTADO DE SITUACION
FINANCIERA**

Al 31 de diciembre de 2022

ACTIVO**ACTIVO CTE**

Efectivo y Equiv. de Efectivo	3,231.00
Cuentas por cobrar	5,374.00
Inventarios	8,047.00
Otros activos corrientes	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	16,652.00

ACTIVO NO CORRIENTE

PPE (maquinaria y equipo)	13,859.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	13,859.00

TOTAL ACTIVO **30,511.00****PASIVO****PASIVO CORRIENTE**

Cuentas por pagar	5,751.00
Obligaciones financieras	3,982.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	9,733.00

PASIVO A LARGO PLAZO -**TOTAL PASIVO** **9,733.00****PATRIMONIO**

Capital	15,000.00
Utilidades retenidas	3,497.00
Utilidades del periodo	2,281.00
TOTAL PATRIMONIO	20,778.00

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO **30,511.00****ESTADO DE RESULTADOS**

Al 31 de diciembre de 2022

Ventas	147,310.00
Costo de ventas	-125,732.00
Utilidad Bruta	21,578.00
Gastos operativos	-17,041.00
Gastos de adm. y ventas	4,537.00
Utilidad operativa	-1,302.00
Gastos financieros	-1,302.00
UAI	3,235.00
Impuesto a la Renta (29.5%)	-954.00
Utilidad neta	2,281.00

**UNSCH**FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**DECANATO**

TRANSCRIPCION DE ACTA DE SUSTENTACIÓN

En la ciudad de Ayacucho, el día 07 de marzo de 2024, a las 11:00 a.m. horas, en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, se reunieron los miembros de la Comisión del Jurado Evaluador, conformado por los profesores: CPC Luis Renán Huamán Mejía, CPC Sixto Susano Pretel Eslava, CPC Luz Eliana Quispe Quintana, y CPC Yon Ciro Ezcurra Ramírez (Asesor-Jurado), bajo la presidencia del Dr. Pelayo Hilario Valenzuela, como Decano de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en el acto académico de la sustentación de tesis y actuando como secretario el CPC Alejandro Clever Coronel Cajchaya;

El secretario da lectura de la Resolución Decanal N°118-2024-UNSCH-FCEAC-D, de fecha 28 de febrero de 2024, el cual declara expedito a los bachilleres **MERY DELIA LLACCTAHUAMAN OCHANTE y NELSON HERNANDO LLACCTAHUAMAN OCHANTE**, para la sustentación de la tesis: **Factores asociados a la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, periodo 2022**, para optar el título profesional de Contador (a) Público (a).

Acto seguido el presidente de los jurados invita a los sustentantes a dar inicio a la exposición de la mencionada tesis en un tiempo aproximado de treinta (30) minutos. Concluida la sustentación el presidente solicita a los miembros del jurado evaluador formular las preguntas y repreguntas necesarias para lo cual disponen de treinta (30) minutos, las mismas que fueron absueltas satisfactoriamente.

Concluida la sustentación, el presidente de los jurados invita al sustentante y público asistente abandonar la sala de grados con la finalidad de deliberar y emitir la calificación correspondiente, con el siguiente resultado:

Jurado 1	13
Jurado 2	12
Jurado 3	13

Resultandos aprobados por unanimidad con el calificativo de TRECE (13)

Siendo las 13:00 p.m. horas del mismo día, se dio por concluido el acto académico y en fe de lo actuado firman al pie del presente los profesores: Pelayo Hilario Valenzuela (Presidente), CPC Luis Renán Huamán Mejía (Jurado), CPC Sixto Susano Pretel Eslava (Jurado), CPC Luz Eliana Quispe Quintana (Jurado), y CPC Yon Ciro Ezcurra Ramírez (Asesor-Jurado).

Libro N° 05, con folio N° 247

Ayacucho, 12 de marzo de 2024

Prof. Jesús Augusto Badajoz Ramos

Secretario Docente



UNSCH

FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

DECANATO

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

Nº 014-2024-EPCA/FCEAC/UNSCH

1.- Apellidos y Nombres de los Investigadores:

NELSON HERNANDO LLACCTAHUAMAN OCHANTE

MERY DELIA LLACCTAHUAMAN OCHANTE

2.- Escuela Profesional **Contabilidad y Auditoría**

3.- Facultad de Ciencias **Económicas, Administrativas y Contables**

4.- Tipo de trabajo académico evaluado: **TESIS**

5.- Título del trabajo académico:

**Factores asociados a la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero
de Huamanga, periodo 2022.**

6.- Software de similitud: **TURNITIN**

7.- Fecha de recepción: 06 de junio de 2024

8.- Fecha de evaluación: 06 de junio de 2024

9.- Evaluación de originalidad:

Porcentaje de similitud	Resultado
* 13% (trece)	** APROBADO

* Consignar el porcentaje de similitud

** Consignar **APROBADO** si se encuentra dentro del rango de porcentaje establecido subsanar las observaciones o **DESAPROBADO** si excede el porcentaje permisible de similitud.

Ayacucho, 06 de junio de 2024


Tonia Reda Rojas Palpan
DECANATO INSTRUCTIVO

cc.
Archivo
TFRP

Factores asociados a la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, periodo 2022

por Mery Delia Llacctahuaman Ochante y Nelson Hernando Llacctahuaman Ochante

Fecha de entrega: 06-jun-2024 10:13p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2397312254

Nombre del archivo: elia_Llacctahuaman_Ochante_y_Nelson_Llacctahuaman_Ochante.pdf.docx (10.24M)

Total de palabras: 13886

Total de caracteres: 76414

Factores asociados a la rentabilidad de las empresas del sector ladrillero de Huamanga, periodo 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

13%	12%	1%	7%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD,UNAD	1%
	Trabajo del estudiante	
2	repositorio.unal.edu.co	1%
	Fuente de Internet	
3	repositorio.upsc.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
4	repositorio.uladech.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
5	hdl.handle.net	1%
	Fuente de Internet	
6	Submitted to CEIPA Fundación Universitaria CEIPA	1%
	Trabajo del estudiante	
7	Submitted to Universidad TecMilenio	1%
	Trabajo del estudiante	
8	Submitted to Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga	1%

9	repositorio.ulvr.edu.ec Fuente de Internet	1 %
10	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	1 %
11	renati.sunedu.gob.pe Fuente de Internet	1 %
12	tesis.unsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
13	Submitted to Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC Trabajo del estudiante	<1 %
14	repositorio.uandina.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
15	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
16	repositorio.unemi.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
17	Submitted to UNIV DE LAS AMERICAS Trabajo del estudiante	<1 %
18	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
19	fr.scribd.com Fuente de Internet	<1 %

20	Submitted to Universidad Andina del Cusco	<1 %
Trabajo del estudiante		

21	repositorio.ug.edu.ec	<1 %
Fuente de Internet		

22	revistaneque.org	<1 %
Fuente de Internet		

23	dokumen.pub	<1 %
Fuente de Internet		

24	idoc.pub	<1 %
Fuente de Internet		

25	apirepositorio.unh.edu.pe	<1 %
Fuente de Internet		

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 30 words

Excluir bibliografía

Activo